НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 17

Острог — 2011

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 № 2 від 29 вересня 2011 р.

Редакційна колегія:
Пасічник І. Д., доктор психологічних наук, професор (*головний 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", 2011. – Випуск 17. – 508 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", 2011

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336.11

Баранецька О. В.,
старший викладач кафедри фінансів ПВНЗ "Хмельницький економічний університет"

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІСКАЛЬНОЇ СФЕРИ

У статті здійснено аналіз основних показників, що характеризують фіскальну сферу. На основі абсолютних статистичних даних сфери фіску сформовано відносні показники, які є індикаторами задля оцінки загального стану фіскальної безпеки держави.

Ключові слова: *показники, фіскальна безпека держави, доходи, видатки, бюджетний дефіцит, державний борг, податкове навантаження, бюджетне навантаження, трансферти.*

В статье осуществлен аналіз основних показателей, характеризующих фискальную сферу. На основе абсолютних статистических даных сферы фиска сформировано относительные показатели, которые являются индикаторами для оценки общего состояния фискальной безопасности государства.

Ключевые слова: *показатели, фискальная безопасность государства, доходы, расходы, бюджетный дефицит, государственный долг, налоговая загрузка, долговая загрузка на бюджет, трансферты.*

The article analyzed the basic parameters that characterize the fiscal sphere. On the basis of absolute statistical areas fisk formed relative indicators, which are indicators to assess the general state of fiscal security.

Keywords: *indicators, fiscal security, income, expenditure, budget deficit, public debt, tax burden, debt burden on the budget, transfers.*

Постановка проблеми. Досліджуючи фіскальну сферу та з'ясовуючи її важливість у соціально-економічному розвитку країни, яка зумовлена тим, що саме ця сфера формує ритм функціонування фінансів як кровоносної системи держави, забезпечує цільове використання фінансових ресурсів, реалізацію стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку, першочерговим до вирішення у посткризовий період постає питання досягнення фінансової стабільності України за умови ліквідації деструктивних процесів та дотримання індикативних показників фіскальної безпеки держави у допустимих межах.

Задля ліквідації дисбалансів економіки держави варто дослідити тенденції зміни її показників, що дозволить зосередити увагу на найбільш проблемних аспектах відновлення та оздоровлення фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблемних аспектів функціонування фіскального сектору привертає увагу значної кіль-

© Баранецька О. В., 2011

кості дослідників, зокрема, такі питання у своїх працях розглядають О. І. Барановський, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, Т. Ф. Куценко, П. В. Мельник, А. І. Сухоруков, Л. Л. Тарангул та інші. Але завдяки проведенню аналізу статистичних показників можна виділити окремі індикатори власне фіскальної сфери задля ґрунтовного проведення оцінки рівня фіскальної безпеки держави, що, на нашу думку, є досить актуально, оскільки з'ясування зародження та існування загроз дозволить їх мінімізувати та ліквідувати й досягти стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку держави.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є здійснення аналізу основних показників, що характеризують фіскальну сферу й, зокрема, визначення відносних показників, що можуть виступати індикаторами для оцінки загального стану фіскальної безпеки держави. Тому завданням дослідження вбачаємо здійснення.

Виклад основного матеріалу. Оскільки за основу формування Державного бюджету України береться розрахунок річного обсягу ВВП, від нього залежить розмір бюджетного фонду, то перш за все аналітичному дослідженню мають підлягати основні макроекономічні показники, які є важливими при здійсненні "…оцінки якості прогнозно-планової роботи у бюджетному процесі" [1, с. 78].

Тому завданням учасників бюджетного процесу є визначення оптимального рівня ВВП, оскільки при заниженому значенні цього показника відбудеться недофінансування галузей економіки й відсутність достатньої кількості готівки для здійснення розрахунків, а при завищеному рівні відбудеться збільшення грошово-кредитної емісії, що призведе до тенденцій зростання інфляційних процесів та зростання рівня видатків, які у майбутньому не зможуть бути забезпеченими. Відтак основною проблемою, яку необхідно вирішувати і яка може чинити безпосередній вплив на ФБД в процесі виконання бюджету, є чітке визначення обсягу ВВП та інших важливих макропоказників економічного та соціального розвитку України із врахуванням сучасних реалій економіки. Стратегічним завданням економічної системи будь-якої держави є зменшення рівня такого індикативного показника, що свідчитиме про подальше підвищення темпів економічного зростання, зниження рівня тіньового сектору економіки та корупції, зниження боргової залежності. Це можливо зробити шляхом зменшення видатків, збільшення ВВП чи у поєднанні обох методів.

Аналіз фактичного виконання основних макроекономічних показників, що передбачалися планом у процесі складання бюджету в Україні у 2004-2010 рр. (табл. 1.), свідчить про постійні відхилення між даними показниками, наслідком чого є дезорганізація економічних суб'єктів та унеможливлення здійснення ними ефективної економічної діяльності. Така ситуація є сприятливою для виникнення різноманітного роду небезпек у фіскальній сфері, які за певних умов переростають у реальні загрози фінансового сектору. До того ж, значні розбіжності між прогнозними та фактичними ви-

хідними економічними макропоказниками зумовлюють внесення змін до зафіксованих бюджетних показників на поточний рік.

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники Державного бюджету України у 2004 – 2010 рр.

Найменування		Номінальний ВВП, млрд. грн.	Реальний ВВП, % до попереднього року	Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року), % зміни	Індекс цін виробників (до грудня попереднього року), % зміни	Експорт товарів і послуг (платіжний баланс), у % до попереднього року	Імпорт товарів і послуг (платіжний баланс), у % до попереднього року	Офіційний обмінний курс гривні до долара США в середньому за рік
2004	Планові показники, що враховані при затвердженні державного бюджету	283,5	104,8	106,3	105,1	106,1	108,5	5,38 – 5,42
	Фактичне виконання планових показників	345,1	112,1	112,3	124,1	137,2	126,0	5,32
	Відхилення (+, –)	+ 61,6	+ 7,3	+ 6,0	+ 19,0	+ 31,1	+ 17,5	–0,6/–0,1
2005	Планові показники, що враховані при затвердженні державного бюджету	409,5	106,5	108,7	107,9	106,9	111,2	5,29
	Фактичне виконання планових показників	441,5	102,7	110,3	109,5	107,5	120,4	5,12
	Відхилення (+, –)	+ 32,0	– 3,8	+ 1,6	+ 1,6	+ 0,6	+ 9,2	– 0,17
2006	Планові показники, що враховані при затвердженні державного бюджету	512,5	107,0	108,7	111,8	108,5	113,0	5,0 – 5,02
	Фактичне виконання планових показників	544,2	107,3	111,6	114,1	113,2	122,0	5,05
	Відхилення (+, –)	+ 31,7	+ 0,3	+ 2,9	+ 2,3	+ 4,7	+ 9,0	+ 0,05/+ 0,03

2007	Планові показники, що враховані при затвердженні державного бюджету	594,1	106,5	107,5	114,4	112,1	107,3	5,1
	Фактичне виконання планових показників	720,1	107,9	116,6	123,3	127,4	135,4	5,05
	Відхилення (+, –)	+ 126,0	+ 1,4	+ 9,1	+ 8,9	+ 15,3	+ 28,1	– 0,05
2008	Планові показники, що враховані при затвердженні державного бюджету	889,4	106,8	109,6	131,2	130,2	137,4	4,95 – 5,25
	Фактичне виконання планових показників	948,1	102,3	122,3	123,0	133,8	138,5	5,27
	Відхилення (+, –)	+ 58,7	– 4,5	+ 12,7	– 8,2	+ 3,6	+ 1,1	+ 0,32/ + 0,02
2009	Планові показники, що враховані при затвердженні державного бюджету	1046,5	100,4	109,5	118,5	122,1	90,5	– 2
	Фактичне виконання планових показників	914,7	84,9	112,3	114,3	63,4	56,3	7,79
	Відхилення (+, –)	– 131,8	– 15,5	+ 2,8	– 4,2	– 58,7	– 34,2	–
2010	Планові показники, що враховані при затвердженні державного бюджету	1178,6	103,7	109,7	113,6	109,5	106,3	8,0
	Поточні показники[1]	1083,1	103,7	113,1	114,4	115,1	114,4	8,0

Примітки:

1.Узгоджені з МВФ

2. В умовах значної волатильності динаміки обмінного курсу та за наявності зовнішніх факторів, які перебувають поза межами впливу з боку Національного банку, значення прогнозного обмінних курсу гривні на 2009 рік в Основних засадах грошово-кредитної політики не наводиться [2].

Джерело: [3 – 6].

Дані табл. 2 засвідчують ідентифікацію загрози фіскальній безпеці держави з огляду забезпечення держави фінансовими ресурсами у кризовий період. У 2008 р. відсоток виконання доходів державного бюджету становив 97, 1, що нижче від попереднього року на 8, 4%, а у 2009 р. значення цього показника знову мало тенденцію до зниження ще на 8,9%.

Таблиця 2

Доходи і видатки Державного бюджету у 2004 – 2009 рр. (млрд. грн.)

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Доходи						
Заплановано	65,2	106,1	127,5	157,3	238,6	255,3
Фактично виконано	70,3	105,3	133,5	165,9	231,7	225,4
% виконання плану	107,9	99,3	104,7	105,5	97,1	88,2
Видатки						
Заплановано	72,2	117,4	140,2	174,6	263,4	284,6
Фактично виконано	79,5	112,9	137,3	175,8	241,5	242,4
% виконання плану	110,0	96,2	97,9	100,6	91,7	85,1

Джерело: [7 – 14].

Оптимізація видаткової частини є доречною в умовах рецесії економіки, тому невиконання видатків на 14,9% у 2009 р., на нашу думку, не є загрозою рівню фіскальної безпеки держави. Хоча при такій умові не повинні зазнати деструктивного впливу важливі сфери народногосподарського комплексу. Невирішеною залишається проблема підвищення ефективності здійснюваних державних видатків.

Таблиця 3.

Доходи та видатки Зведеного та Державного бюджетів України у 2004 – 2009 рр.

Найменування	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Зведений бюджет						
Доходи, млн. грн.	91529,4	134183,2	171811,5	219939,1	297844,6	288579,6
Доходи, % до ВВП	26,5	30,4	31,6	30,5	31,4	31,5
Видатки, млн. грн.	101415,5	141698,8	175284,4	226035,7	309216,2	307312,2
Видатки, % ВВП	29,4	32,1	32,2	31,4	32,6	33,6
Сальдо доходів та видатків*, млн. грн.	-11009,0	-7806,3	-3700,9	-7671,4	-14183,1	-21606,9

Сальдо доходів та видатків*, % до ВВП	-3,2	-1,8	-0,7	-1,1	-1,5	-2,4
Державний бюджет						
Доходи (з урахуванням міжбюджетних трансфертів), млн. грн.	70337,8	105330,2	133521,7	165942,1	231686,3	225319,9
Доходи, % до ВВП	20,4	23,9	24,5	23,0	24,4	24,6
Видатки (з урахуванням міжбюджетних трансфертів), млн. грн.	79471,5	112975,9	137108,1	174235,9	241454,5	242356,7
Видатки, % ВВП	23,0	25,6	25,2	24,2	25,5	26,5
Сальдо доходів та видатків*, млн.грн.	-10216,5	-7945,7	-3776,7	-9812,5	-12500,7	-19865,6
Сальдо доходів та видатків*, % до ВВП	-3,0	-1,8	-0,7	-1,4	-1,3	-2,2
Сальдо доходів та видатків*, % до видатків	-12,8	-7,0	-2,8	-5,6	-5,2	-42,8

Примітка. При розрахунку сальдо доходів та видатків враховується кредитування бюджету.

Джерело: [7 – 15].

Дослідження окремих бюджетних показників України за 2004 – 2009 рр. проведемо за даними табл. 3. До 2008 р. спостерігалася тенденція зростання дохідної бази Зведеного бюджету України. Так, у 2008 р. цей показник у порівнянні із попереднім роком зріс у 1, 4 рази, із 2004 р. – у 3, 3 рази. Хоча у 2009 р. простежується зниження доходів на 9 265 млн. грн. Звісно, на рівень формування фінансових ресурсів казни держави мала вплив фінансова криза.

Також цікавим для дослідження є дефіцит Державного бюджету до ВВП. З огляду на те, що значення цього показника знаходиться у допустимих межах (не більше 3% ВВП), і у 2009 р. становить – 2,2 % ВВП, це є прийнятним і таким, який не створює загрози фіскальній безпеці держави. Але потрібно врахувати інші дисбаланси економічної сфери, що насправді збільшують рівень фактичного негативного сальдо між доходами та видатками бюджету ще на 9,1% (рис. 1) і характеризують значення цього індикативного показника як критичне.

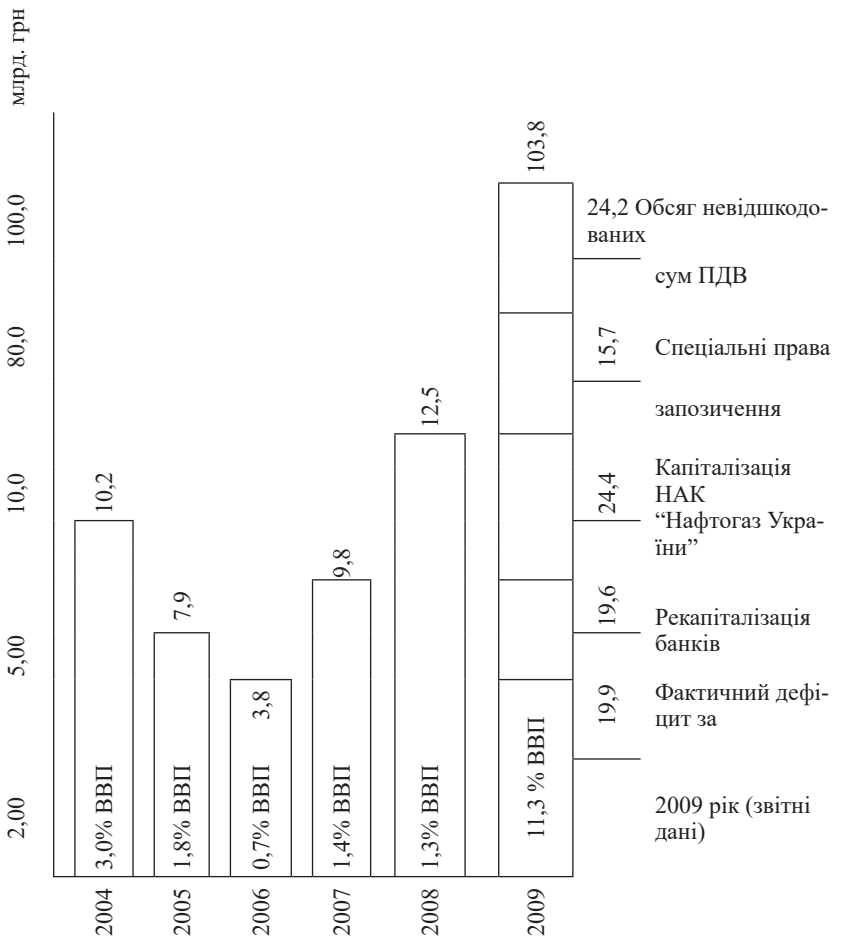


Рис. 1. Дефіцит Державного бюджету України у 2004-2009 рр.

Джерело: [3; 15].

Таким чином, при плані 33 млрд. грн. на 2009 рік, фактично реальний дефіцит Державного бюджету України становив 103,8 млрд. грн., до якого, крім фактичного дефіциту бюджету у сумі 19,9 млрд. грн., належать також суми рекапіталізації банків (19,6 млрд.грн.), капіталізації НАК "Нафтогаз України" (24,4 млрд. грн.), суми спеціальних прав запозичень (15,7 млрд. грн.) та обсяг невідшкодованих сум ПДВ (24,2 млрд. грн.) [3]. Рівень значної незбалансованості бюджету є свідченням того, що держава вже неспро-

можна за рахунок власних доходів забезпечувати фінансування витрат, що сприяє зростанню державного боргу, перешкоджає ефективній взаємодії країни з міжнародними фінансовими організаціями, негативно відображається на економічному зростанні, що інтерпретується значною загрозою ФБД й розглядається науковцями і політичними діячами як загроза дефолту.

Як бачимо, значна проблема української економіки полягає у накопиченні невідшкодованих сум ПДВ, розмір яких у 2009 р. на 4, 3 млрд. грн. перевищує фактичний обсяг дефіциту бюджету. До того ж, на початку 2010 р. проблема невідшкодування сум ПДВ продовжувала наростати (рис.2).

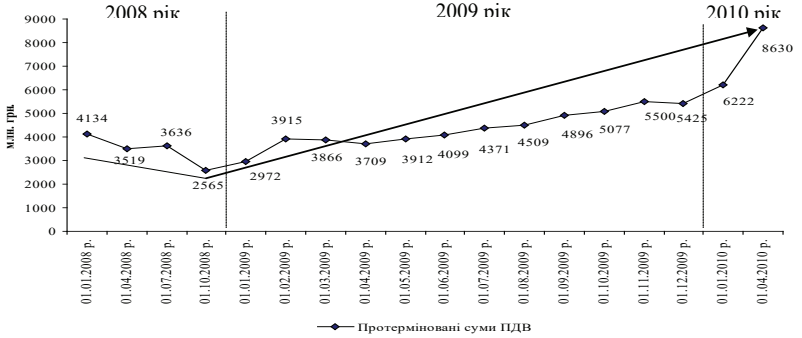


Рис. 2. Динаміка протермінованих невідшкодованих з бюджету сум податку на додану вартість, млн. грн. [16]

Урядом країни були введенні ПДВ – облігації, як засіб внутрішнього фінансування дефіциту бюджету, що є безпечніше, ніж накопичення зовнішньої заборгованості. Впевнено можна стверджувати, що ідеального методу погашення дефіциту бюджету не існує, оскільки кожен із них має певні негативні наслідки та спричиняє проблему накопичення державного боргу, що за останні роки характеризується позитивною тенденцією до зростання (рис.3).

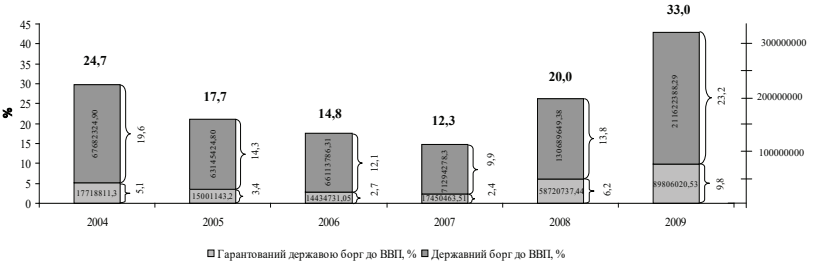


Рис. 3. Відношення державного та гарантованого державою боргу України до ВВП, %

Побудовано на основі: [3].

У порівнянні із 2008 р. рівень державного боргу України за 2009 р. зріс у 1,7 раза, а у порівнянні із 2007 р. – у 2, 7 рази. Хоча цей індикативний показник знаходиться у допустимих межах (порогове значення – не більше 55 – 60 % ВВП), але застосування боргової політики варто проводити зважено. До того ж, із збільшенням абсолютного розміру боргу, відбувається максимізація витрат на його обслуговування та погашення, що лягає тягарем на видаткову частину бюджету. Зростання боргового навантаження на економіку держави розглядається як ідентифікація загроз фіскальній безпеці держави. Перевищення державних запозичень над погашенням державного боргу спостерігається упродовж усього досліджуваного періоду, окрім 2005 р., де обсяг погашення на 0, 6 млрд. грн. більше, ніж розмір позик (рис. 4). Із 2008 р. спостерігається стрімке зростання державних запозичень, що можна пояснити як захід уряду на стабілізацію економіки внаслідок впливу глобалізаційних кризових явищ.

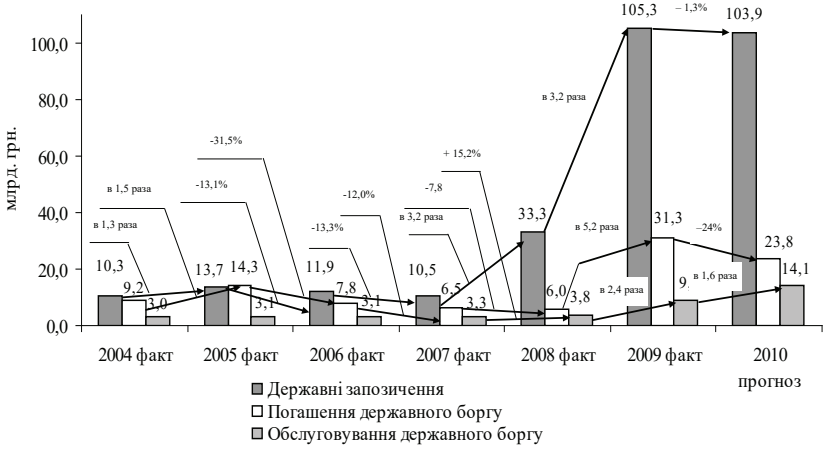


Рис. 4. Порівняння обсягів запозичень до державного бюджету і погашення обслуговування державного боргу за 2004-2009 рр.

Побудовано на основі: [3; 15; 17; 18].

У 2008 – 2010 рр. відбувається збільшення видатків на погашення та обслуговування державного боргу, що має відображення на індикативному показнику боргового навантаження на бюджет (див. табл. 4.). Значення цього показника суттєво змінюється, що залежить від проведення боргової політики урядом. Так, у 2007 – 2008 рр. цей показник у порівнянні з попереднім роком змінюється у бік зменшення на 3,8 та 5,3 в.п., а у 2009 р. – збільшується на 12,6 в.п. до даних 2008 р.

Таблиця 4

Державні запозичення та платежі за державним боргом в Україні за 2004-2010 рр.

Найменування	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р. (прогноз)
Запозичення до державного бюджету, млрд. грн.	10,3	13,7	11,9	10,5	33,3	105,3	103,9
Погашення державного боргу, млрд. грн.	9,2	14,3	9,8	6,5	6,0	31,3	23,8
Обслуговування державного боргу, млрд. грн.	3,0	3,1	3,1	3,3	3,8	9,1	14,1
Видатки державного бюджету*, млрд. грн.	79,5	113,0	137,1	174,2	241,5	242,4	337,5
Боргове навантаження на бюджет, %	15,3	15,4	9,4	5,6	4,1	16,7	11,2

* Видатки із наданням кредитів.

Побудовано на основі: [3; 15; 17; 18].

Важливим показником, що має прямий вплив на забезпечення ФБД, є податкове навантаження на економіку, оскільки саме цей індикатор відображає ефективність чинної системи оподаткування у реаліях сучасної економіки (табл. 5).

Таблиця 5

Податкове навантаження на економіку України протягом 2004-2009 рр.

Найменування	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Податки, збори, обов'язкові платежі в бюджет, млн. грн.	71455,7	110148,8	143421,4	183625,4	253864,8	233401,2
Внески до державних позабюджетних соціальних фондів, млн. грн.	38320,0	51620,0	67740,0	87560,0	117350,0	129785,4
Податкове навантаження на економіку, % ВВП	31,8	36,6	38,8	37,6	39,1	39,7

Побудовано на основі: [3; 15].

Значення за даним індикативним показником перевищують допустимий рівень, тому це є прямим свідченням загрози фіскальній безпеці держави. До того ж, за останні роки спостерігається зміна показника у бік збільшення.

Важливим з погляду забезпечення рівня фіскальної безпеки держави є огляд міжбюджетних відносин, зокрема, дослідження частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів та обсягу трансфертів з державного бюджету до ВВП. Дані табл. 6 демонструють розмір абсолютних та відносних показників трансфертних платежів з державного бюджету.

Таблиця 6

Обсяг трансфертів з Державного бюджету України у 2004 – 2009 рр.

Найменування	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Всього трансфертів з державного бюджету до місцевих, млн. грн.	16502,8	23361,1	34150,3	44655,9	59112,7	62180,1
Обсяг трансфертів з державного бюджету, % ВВП	4,8	5,3	6,3	6,2	6,2	6,8
Обсяг трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %	42,1	43,5	46,1	43,4	44,5	46,7
Трансферти ПФУ з державного бюджету, млрд. грн.	5,9	6,7	9,7	24,9	33,0	48,9
Обсяг трансфертів ПФУ з державного бюджету до загальних доходів державного бюджету, %	8,4	6,4	7,4	15,4	21,2	30

Побудовано на основі: [19; 20].

Обсяг трансфертів з державного бюджету до ВВП за досліджуваний період характеризується незначними коливаннями до зменшення (у 2007 р.) та збільшення (у 2009 р. – на 0,6 в.п. порівняно із попереднім роком), залишається у межах допустимих порогових значень (порогове значення – не більше 3%), тобто не чинить загрози фіскальній безпеці держави. Ще одним показником, що вимагає дослідження при здійсненні характеристики фіскальної сфери, є обсяг трансфертів Пенсійного фонду України (далі – ПФУ) з державного бюджету до загальних доходів державного бюджету. Оскільки у період фінансової кризи значно погіршився стан не лише бюджету держави, але й бюджетів фондів соціального страхування, першочергово до вирішення постала проблема забезпечення коштами ПФУ. Така проблема лягла відбитком, власне, й на так дефіцитний бюджет держави. Значення цього показника за 2009 р. вважаємо таким, що досягло

порогового (30 % ВВП), оскільки саме у цей період, гостро постала проблема пенсійного реформування.

Висновки. Таким чином, підбиваючи підсумки зазначимо:

1. Проведене комплексне дослідження показників фіскальної сфери дозволило виокремити основні її проблемні аспекти завдяки зіставленню розрахованих індикаторів фіскальної безпеки держави із їх пороговими значеннями.

2. Виокремлення конкретної "ділянки небезпеки" при комплексному дослідженні усього бюджетно-податкового сектору економіки дозволить вжити потрібних заходів з боку уряду щодо нейтралізації наявних загроз задля уникнення проблем інтерференцій бюджетних циклів бюджетного процесу, консолідації бюджету, надмірного податкового навантаження, надмірних державних запозичень, ухилення платників від сплати податків та інше.

3. За рахунок сформованих відносних показників (індикаторів), що ґрунтовно характеризують сферу фіску, у подальших дослідженнях необхідно здійснити комплексну оцінку стану фіскальної безпеки держави.

Література:

1. Колісник О. Я. Бюджетна безпека у забезпеченні стратегії соціально-економічного розвитку держави: дис. кандидата екон. наук: 08. 00. 08 / Олег Ярославович Колісник. – Тернопіль, 2009. – 237 с.

2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік, схвалені рішенням Ради Національного банку України від 15 вересня 2008р. № 14 (із змінами та уточненнями, внесеними рішенням Ради Національного банку від 10 лютого 2009 р. № 1, від 22 квітня 2009 р. № 5 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB08027.html.

3. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2009 рік у розрізі економічної класифікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/244339/file/Zvit.pdf.

4. Таблиця основних показників економічного розвитку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=78203&cat_id=78198.

5. Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік, схвалені рішенням Ради Національного банку України від 15 вересня 2008 р. № 14 (із змінами та уточненнями, внесеними рішенням Ради Національного банку від 10 лютого 2009 р. № 1, від 22 квітня 2009 р. № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB08027.html.

6. Основні прогнозні макропоказники економічного і соціального розвитку України на 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=146319&cat_id=105325.

7. Інформація щодо виконання Державного бюджету України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16724385;jsessionid=66CB4F11DDFEBCB1792CC250736E149E.

8. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2008 рік

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1462353.

9. Закон України "Про Державний бюджет України на 2004 рік" від 27 листопада 2003 р. № 1344-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1344%2D15&p=1165435872099368.

10. Закон України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" від 23 грудня 2004 р. № 2285-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?neg=2285%2D15&p=116535872099368.

11. Закон України "Про Державний бюджет України на 2006 рік" від 20 грудня 2005 р. № 3235-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3235%2D15&p=1165435872099368.

12. Закон України "Про Державний бюджет України на 2007 рік" від 19 грудня 2006 р. № 489-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=489%2D16&p=1167654242018095.

13. Статистичний збірник "Бюджет України – 2006". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/archive/docview?typeId=85132&search_param=%F1%F2%E0%F2%E8%F1%F2%E8%F7%ED%E8%E9&searchDocarch=1&searchPublishing=1.

14. Про соціально-економічне становище України за січень 2008 року / Державний комітет статистики України. – К. – 2008. – 105 с.

15. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2009 рік [Електронний ресурс] / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitir%20Quarter%202009/KV_IV_2009_Monitoring_ukr.pdf.

16. Виконання бюджету-2010: уроки малювання [Електронний ресурс] / С. Лямець // Економічна правда – 16. 04. 2010. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2010/04/16/232936/.

17. Інтегральний індекс фондового ринку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=276&AspxAutoDetectCookieSupport=1.

18. Сводная таблица индексов инфляции. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://currency.in.ua/index/infl/.

19. Бюджет та економіка. Основні тенденції 2009 року / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.] ; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К.: ДГВПП "Зовнішторгвидав України", 2010. – 12 с.

20. Бюджет та економіка. Основні тенденції 2010 року/ [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В.] ; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. – К.: ДГВПП "Зовнішторгвидав України", 2010. – 12 с.

УДК 336. 22

Бенч Л. Я.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету

ФІСКАЛЬНО-БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА У КРИЗОВОМУ І ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДАХ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розкрито особливості використання інструментів фіскально-бюджетної політики у кризовому та посткризовому періодах у країнах з розвинутою економікою та в Україні. Запропоновані напрями вдосконалення вітчизняної фіскально-бюджетної політики.
Ключові слова: *фіскально-бюджетна політика, боргова політика, бюджетна консолідація, економічна криза, посткризовий період.*

В статье раскрыты особенности использования инструментов фискально-бюджетной политики в кризисном и посткризисном периодах в странах с развитой экономикой и в Украине. Предложены пути усовершенствования отечественной фискально-бюджетной политики.
Ключевые слова: *фискально-бюджетная политика, долговая политика, бюджетная консолидация, экономический кризис, посткризисный период.*

In the article the features of the use of instruments of fiscal-budgetary policy are exposed in crisis and post-crisis periods in countries with the developed economy and in Ukraine. Directions of perfection of fiscal-budgetary policy in Ukraine are offered.
Keywords: *fiscal-budgetary policy, debt policy, fiscal consolidation, economic crisis, post-crisis period.*

Постановка проблеми. Глобальна економічна криза змінила як вектори розвитку міжнародної економіки, так і національні пріоритети діяльності урядів багатьох держав. У посткризовому періоді підвищується роль та значення держави як інституту, що сприяє розв'язанню глобальних проблем, які не можна вирішити без участі суспільних інституцій та міждержавних організацій. Особливого значення в умовах поглиблення глобалізаційних процесів набуває фіскально-бюджетна політика, яка виходить за межі національного регулювання та вимагає скоординованих дій світової спільноти. Для мінімізації ризиків попередження можливостей виникнення криз держави повинні посилити контроль за рухом спекулятивного капіталу, як у міжнародному просторі, так і в межах національних фінансових систем. При цьому роль ефективного інструменту регулювання та

© Бенч Л. Я., 2011

контролю за рухом фінансового капіталу належить бюджетно-податковим інструментам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед найбільш вагомих робіт з питань теорії і практики використання інструментів фіскально-бюджетної політики для подолання наслідків кризових явищ та відовлення економічного зростання можна назвати праці таких відомих економістів, як В. Андрущенка, В. Барановського, Т. Вахненко, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Корнєєва, А. Лаффера, Ф. Модільяні, В. Норгауза, А. Пігу, П. Самюельсона, Р. Солоу, Дж. Тобіна, В. Федосова, М. Фрідмана, С. Фішера та інших. Однак аналіз наукових джерел свідчить, що частина ключових питань стосовно особливостей реалізації бюджетно-податкової та боргової політики держави в умовах посткризового розвитку країни залишається недостатньо дослідженою. В Україні здебільшого відсутні теоретичні обґрунтування та досвід практичного використання нових підходів до вирішення цієї проблеми з урахуванням світового досвіду подолання кризових явищ в економіці.

Мета і завдання дослідження. Метою даної статті є пошук нових підходів до використання інструментів фіскально-бюджетної політики для подолання наслідків кризових явищ та відовлення економічного зростання як на національному, так і наднаціональному рівнях. До завдань дослідження належать такі:

– розглянути досвід застосування фіскально-бюджетних інструментів антикризової політики у країнах з розвинутою економікою;

– виявити проблеми посткризового етапу розвитку економіки та запропонувати шляхи їх вирішення за рахунок фіскальної і бюджетної політики;

– окреслити напрями вдосконалення фіскально-бюджетної політики України у посткризовому періоді.

Виклад основного матеріалу. Одним із наслідків зміни функцій та завдань держави в умовах глобалізації десуверенізація монетарної та фіскально-бюджетної і боргової політики. Зокрема, у країнах зони євро монетарна політика була десуверенізована з моменту створення Європейського центробанку і запровадження єдиної європейської валюти – євро, а фіскально-бюджетна політика була частково обмежена Маастрихтськими критеріями, але залишалася в суверенному веденні держав членів-ЄС. Після глобальної економічної кризи бюджетні коректування супроводжуються зміцненням інститутів та посиленням правил і процедур. Після реформ у Великобританії (зокрема, запровадження бюджетної ради) і Німеччині (положення конституції про збалансований бюджет) в окремих країнах, зокрема, у Франції, Португалії, Італії, Ірландії, Греції обговорюються ініціативи, спрямовані на вдосконалення бюджетного процесу. В Європейському парламенті розглядається проект директиви Європейського союзу, який дасть змогу усунути недоліки національних бюджетних інститутів і процедур, які перешкоджали виконанню Пакту про стабільність і ріст. Такі недоліки

включають недостатнє врахування середньострокової перспективи, вибір у ролі офіційного позитивного прогнозу розвитку, недостатню прозорість бюджетних показників, неефективний контроль за бюджетними ризиками та інші. Передбачається, що до 2013 року ця директива буде впроваджена у національних законодавствах країн [1]. Також у ЄС уже визначені принципи створення Європейського механізму стабільності як інституту, що постійно діє, антикризового управління та попередження криз.

Внаслідок запровадження антикризових програм та фінансування урядами безпрецедентних за обсягами програм стимулювання економіки і фінансового сектору у більшості країн з розвинутою економікою значно зросла державна заборгованість. Зокрема, у 2010 році суверенний борг Японії зріс до 220,7% ВВП, Італії – 118,7% ВВП, США – 91,2% ВВП, Франції – 84,0% ВВП [2]. У перспективі через старіння населення та необхідність збільшення пенсійних виплат можуть виникнути ще більш серйозні проблеми для державних фінансів.

Високий рівень державного боргу пояснюється не лише фінансовою кризою, а й слабкою податково-бюджетною політикою минулих десятиліть, коли у складні періоди рівень боргу зростав, однак у сприятливі не знижувався. Тобто уряди більшості країн з розвинутою економікою використовували боргове фінансування видатків, стратегічно не розраховуючи на можливість виникнення серйозних проблем із обслуговуванням державних боргів, вважаючи це традиційно проблемою країн, що розвиваються.

Для скорочення державної заборгованості і забезпечення фінансової стабільності та стійкого економічного зростання країни впроваджують середньострокову стратегію бюджетної консолідації. Бюджетна консолідація передбачає підвищення податкового тягаря та скорочення видатків держави. У більшості країн з розвинутою економікою зростає податкове навантаження, збільшується фіскальна роль податків з метою максимізації доходів бюджетів і скорочення бюджетного дефіциту. Зокрема, підвищуються податки у фінансовому секторі, в окремих країнах зростають ставки універсального та специфічних акцизів. Однак при цьому необхідно знайти консенсус між забезпеченням надходжень до бюджету та стимулюванням економічного розвитку у посткризовому періоді. У посткризовому періоді доцільно оптимізувати оподаткування за рахунок зниження надмірно високих податків та розширення податкової бази у контексті стимулювання економічного розвитку за рахунок відновлення виробничих ресурсів.

За результатами дослідження, проведеного фахівцями МВФ, доведено, що заходи з боку уряду спрямовані на скорочення державних видатків, мають менш стримуючий вплив на темпи розвитку економіки, ніж заходи, спрямовані на збільшення податкового навантаження на економіку країни. При цьому важливу роль відіграє структура видатків, які підлягають скороченню, так званому “бюджетному стисненню”. Якщо збалансування бюджету буде відбуватися за рахунок скорочення статей видатків, що мають

політичне значення, зокрема, державні трансферти, або статей державного споживання, наприклад, фонд оплати праці державного сектору економіки (бюджетна сфера), то таке корегування буде мати позитивний вплив на економіку [3].

Крім того, скорочення поточних видатків сигналізує для учасників фінансового ринку про зростання довіри до дій уряду щодо зниження дефіциту бюджету у довгостроковій перспективі, що, своєю чергою, сприятиме зростанню сукупного попиту в країні. З іншого боку, скорочення статей видатків, що мають меншу політичну значущість, наприклад, бюджетні інвестиції, будуть мати слабший вплив на ступінь довіри до запроваджених заходів. Таким чином, при прийнятті управлінських рішень щодо скорочення бюджетних видатків з метою збалансування бюджету та зменшення його дефіциту перевагу повинні мати заходи, спрямовані на скорочення поточних видатків.

Запровадження зазначеної стратегії дозволить зменшити бюджетні дефіцити у більшості країн. Зокрема, у США президентом Б. Обамою та конгресменами-республіканцями були запропоновані плани скорочення дефіциту бюджету, реалізація яких дозволить державі зберегти більш ніж 4 трильйони доларів протягом найближчих 10-12 років [4]. Однак згідно з обома планами необхідно збільшити величину державного боргу. Тобто проблема значного державного боргу залишиться і після запровадження програм скорочення бюджетного дефіциту, що вимагатиме ефективного управління заборгованістю з метою мінімізації боргового тягаря.

Особливо складною є ситуація з бюджетним дефіцитом та державним боргом у Греції, що призводить до загострення проблем у ЄС. Єврокомісія у травні цього року погіршила прогноз бюджетного дефіциту Греції на 2011 рік до 9,5% ВВП у порівнянні з 7,4% ВВП, на які орієнтувалися Євросоюз і МВФ після перегляду планових показників у рамках надання Афінам допомоги на 110 млрд. євро. Державний борг Греції, який уже є найбільшим в Європі у порівнянні з її економікою, зросте цього року до 158% ВВП, прогнозує агентство "Bloomberg" [5]. Для стабілізації ситуації у цьому році урядом Греції передбачено додаткове бюджетне коректування з метою скороченння дефіциту бюджету.

Низка країн, зокрема США та Японія, запроваджують нові заходи стимулювання економіки та сповільнюють темпи проведення бюджетної консолідації. Так, у грудні 2010 року конгрес США затвердив пакет бюджетних стимулів, які включають зниження прибуткового податку і податку на фонд оплати праці, а також продовження терміну надання допомоги по безробіття. В Японії стимулюючі заходи податково-бюджетної політики для відновлення економіки після землетрусу уповільнюють зменшення дефіциту та державного боргу у середньостроковій перспективі.

Протягом 2010 року та першої половини 2011 року бюджетна консолідація впроваджується значною кількістю країн, чому сприяє й поступове

відновлення економічної активності, особливо позитивні результати досягнуті Канадою та більшістю країн Європи. Завдяки проведенню масштабної бюджетної консолідації середній дефіцит бюджету країн з розвинутою економікою у 2010 році знизився у порівнянні з 2009 роком на 1% – до 8% ВВП. Однак валовий державний борг країн з розвинутою економікою продовжував зростати швидкими темпами, перевищивши 96% ВВП на кінець 2010 року [2].

За висновками експертів МВФ, в умовах посилення ризиків зниження темпів зростання світової економіки у другій половині 2011 року скоротився простір використання інструментів податково-бюджетної політики з метою протидії шокам [6]. Посилюються ризики нестабільності через проблеми у зоні євро та хронічні дисбаланси у податково-бюджетному і фінансовому секторах країн з розвинутою економікою, в той час як у багатьох країнах, що розвиваються виявляються нові ознаки "перегріву". Тому вирішальне значення сьогодні має продовження активної реалізації середньострокових планів бюджетної консолідації більшістю країн, удосконалення інструментів фіскальної політики, зокрема, запровадження податків на фінансову діяльність та екологічних податків і зборів, скорочення й оптимізація видатків бюджетів, реформи у фінансовому секторі та перебалансування попиту у країнах, що розвиваються.

Україна також обрала стратегію стабілізації державних фінансів. Завдяки здійсненню оптимізації державних видатків та доходів дефіцит Державного бюджету у 2010 році становив 4,2% ВВП, а державний борг – 29,7% ВВП, що є досить невисокими показниками у порівнянні з іншими країнами [7]. Реформування оподаткування здійснюється за рахунок перерозподілу податкового тягаря з метою підвищення ефективності та соціальної ролі податків. Зокрема, прийнятий Податковий кодекс як один із перших системоформуючих законодавчих актів у реалізації податкової реформи в Україні. Податковий кодекс містить низку позитивних елементів, однак окремі важливі проблеми податкової політики та адміністрування податків потребують вирішення. Серед досягнень слід відзначити оптимізацію місцевих податків, реформування податку на прибуток для страхових компаній та консолідацію окремих частин податкового законодавства у єдиний кодекс. Проте нові податкові пільги скорочують податкову базу податку на прибуток підприємств і податку на додану вартість, що значно ускладнює завдання зменшення податкового тягаря. Податковий кодекс також не вирішив проблем, пов'язаних із наявними звільненнями від сплати ПДВ та спеціальними режимами, що були практично неефективними у стимулюванні економічної діяльності чи зниженні цін на деяку продукцію в минулому. Щобільше, нова схема ПДВ для зернової та деревообробної продукції діє як податок на експорт і може таким чином стримувати зростання у цих секторах. Відкладено реформу системи єдиного податку у напрямку охоплення справді малого бізнесу в усіх сферах діяльності та зниження

ухилення від сплати податків і покращення рівності в системі. Також Податковий кодекс майже не знижує складність та обтяжливість податкового адміністрування. Тому необхідно продовжити вдосконалення податкового законодавства, внести зміни до Податкового кодексу, які дозволять стимулювати економічну активність, сприятимуть реалізації інфраструктурних проектів та впровадженню інновацій.

Удосконалення оподаткування повинно супроводжуватися реформуванням видатків бюджету, перші кроки на цьому шляху урядом уже зроблені, однак цей процес слід активізувати. Необхідно змістити акценти у розподілі бюджетних ресурсів, надаючи пріоритет продуктивним інфраструктурним видаткам. Соціальні видатки слід скоротити за рахунок ліквідації пільг і привілеїв, що не пов'язані з соціальним захистом малозабезпечених верств населення. Для скорочення дефіциту "Нафтогазу України", який покривається з державного бюджету, необхідно підвищити внутрішні тарифи на житлово-комунальні послуги, одночасно надаючи населенню адресну допомогу. Заходи щодо реформування видатків повинні переорієнтувати бюджет на зростання шляхом усунення короткострокових дисбалансів і визначення стратегії поступового відновлення економічної стабільності [8].

В Україні удосконалюється нормативно-правова база у сфері боргової політики та управління державним боргом. У новій редакції Бюджетного кодексу України, який набув чинності з 1 січня цього року, вперше на законодавчому рівні надано визначення гарантованого державою боргу, гарантованого Автономною Республікою Крим чи територіальною громадою міста боргу, місцевого запозичення, місцевого боргу [9]. Розширено можливість доступу міст до кредитних ресурсів (чисельність населення міст, що можуть здійснювати запозичення, зменшена з 800 до 500 тисяч). Крім того, вперше за всі роки незалежності Державною програмою економічного і соціального розвитку України на 2010 рік, затвердженою Законом України "Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік" від 20. 05. 2010, було визначено низку заходів, спрямованих на оптимізацію рівня і структури державного боргу [10]. У березні цього року відповідно до вищеназваного Закону України Кабінетом Міністрів України було затверджено Середньострокову стратегію управління державним боргом на 2011–2013 роки [11]. Розробка та затвердження цього документа є важливим кроком на шляху формування ефективної системи управління державним боргом. Середньострокова стратегія управління державним боргом надає концептуальну базу, в рамках якої органи влади можуть робити обґрунтований вибір шляхів забезпечення потреб держави у фінансуванні, належним чином беручи до уваги обмеження та потенційні ризики.

Середньостроковою стратегією управління державним боргом на 2011–2013 роки окреслені цілі та завдання, визначені заходи, спрямовані на виконання заходів. У цьому документі також чітко визначені результати запровадження вказаних заходів, зокрема, окреслена позитивна тенденція

скорочення державного боргу до ВВП із 32% у цьому році до 28% у 2013 році (на кінець відповідних періодів) [11]. Уряду необхідно забезпечити виконання поставлених завдань та дотриматися запланованої тенденції збільшення частки внутрішнього боргу з одночасним зростанням термінів запозичень і зниженням дохідності позик. Це дасть змогу оптимізувати витрати на обслуговування боргу та стабілізувати боргову політику держави.

У перспективі доцільно розробляти середньострокову стратегію управління боргом на 5-10 років, що сприятиме підвищенню стабільності функціонування ринку державних запозичень та дозволить забезпечити Україні зростання кредитного рейтингу.

Висновки. Сьогодні значний бюджетний дефіцит та високий рівень боргу є однією із найсерйозніших проблем державних фінансів. Завдання зниження державного боргу ускладнюється підвищенням рівня безробіття, старінням населення та екологічними проблемами. Це зумовлює необхідність довгострокових заходів фіскально-бюджетної політики, які забезпечать покращення боргової ситуації у найближчі десятиліття та сприятимуть стабілізації державних фінансів загалом. У посткризовому періоді фіскально-бюджетна політика повинна бути спрямована на забезпечення передумов для відновлення економіки та стабільного економічного росту. Для вдосконалення фіскально-бюджетної політики України доцільно:

– переорієнтувати фіскальні ресурси на економічне зростання;

– збільшити фінансування інфраструктурних інвестицій з бюджету;

– реалізувати пенсійну реформи із започаткуванням другого рівня накопичувального пенсійного забезпечення не пізніше 2012 р.;

– ліквідувати податкові пільги в оподаткуванні прибутку підприємств для збільшення податкової бази та підвищення фіскальної ролі цього податку;

– реформувати єдиний податок з метою охоплення лише реального малого бізнесу;

– зменшити складність та обтяжливість податкового адміністрування;

– забезпечити зниження частки державного боргу до ВВП з метою скорочення боргового тягаря;

– активізувати внутрішній ринок державних запозичень, що спрямовані на залучення до бюджету коштів від населення, в тому числі в іноземній валюті, запровадження системи державних виграшних запозичень та цінних паперів на пред'явника.

Без здійснення фіскальної реформи макроекономічна стабільність і стійке економічне зростання забезпечити неможливо.

Література:

1. Staying the Course on Fiscal Adjustment. Fiscal Monitor / IMF. – November

2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. imf. org/external/pubs/ft/fm/2011/02/update/fmindex. htm.

2. Strengthening Fiscal Credibility. Fiscal Monitor Update / IMF. – January 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. imf. org/external/pubs/ft/fm/2011/01/update/fmindex. htm.

3. Подъем, риски и перебалансирование / Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ МВФ. – Октябрь 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www. imf. org/external/russian/index. htm.

4. Обама запропонував скоротити бюджет США на $1,1 трлн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье // http://www. voanews. com/ukrainian/news/usa/Budget_02_03_2011-12134221. html.

5. Євросоюз погіршив прогноз бюджетного дефіциту Греції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. epravda. com. ua/news/2011/05/13/285688/

6. Незначительное замедление роста мировой экономики и растущие риски / Бюллетень основных прогнозов ПРМЭ МВФ. – Июнь 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www. imf. org/external/russian/index. htm.

7. Тези доповіді Міністра фінансів України Ф. О. Ярошенка на засіданні Верховної Ради України про результати виконання Закону України “Про Державний бюджет України на 2010 рік” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. minfin. gov. ua.

8. Стратегічний вибір щодо прискорення та підтримки зростання. Меморандум про економічний розвиток / Світовий банк. – Серпень 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. worldbank. org. ua/ 328539~pagePK:141159~piPK:141110~theSitePK:328533,00. html.

9. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=2456-17.

10. Закон України “Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=2278-17.

11. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2011–2013 роки. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 2 березня 2011 року №170 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=170-2011-%EF.

УДК 336. 148

Бенько І. Д.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері ТНЕУ,
Бенько В. С.,
експерт з обслуговування споживачів Тернопільської філії ВАТ "Укртелеком"

АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ

Висвітлено методику аналізу надходжень податкових платежів до бюджету. Сучасне бачення проблем і перспектив своєчасного поступлення податкових платежів до бюджету гарантує правильний вибір розвитку та розбудови нашої держави. Сформульовано висновки по темі дослідження і узагальнено пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності податкових органів.

Ключові слова: *податки, види податків, платник податку, податкове навантаження, розрахунки.*

Отражена методика анализа поступлений налоговых платежей в бюджет. Современное виденье проблем и перспектив своевременного поступления налоговых платежей в бюджет гарантирует правильный выбор развития и перестройки нашего государства. Сформулированы выводы по теме исследования и обобщены предложения относительно повышения эффективности деятельности налоговых органов.

Ключевые слова: *налоги, виды налогов, плательщик налога, налоговая нагрузка, расчеты.*

The method of analysis of receipts of tax payments is reflected in a budget. Modern vision of problems and prospects of timely receipt of tax payments in a budget guarantees the correct choice of development and re-erecting of our state. Conclusions are formulated on the topic of research and suggestions are generalized in relation to the increase of efficiency of activity of tax organs.

Keywords: *taxes, types of taxes, payer of tax, tax loading, calculations.*

Постановка проблеми. В Україні функціонує велика кількість установ та організацій різного профілю, які повністю або частково утримуються за рахунок коштів державного, або місцевого бюджетів. Вони покликані забезпечити виконання функцій держави, а на державу покладено обов'язок забезпечити їх діяльність.

Бухгалтерський облік в органах податкової адміністрації, передусім, призначений забезпечити збереження державного майна України. Разом з тим центральне місце у цій системі займає облік податкових надходжень до бюджету. В умовах сьогодення, виникнення будь-якого рішення чи вдо-

© Бенько І. Д., Бенько В. С., 2011

сконалення вже наявного повинно бути підкріплене економічними розрахунками щодо джерел надходження і використання грошових коштів, визначення і обґрунтування доходів та видатків, оцінки діяльності досліджуваного об’єкта.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням та аналізом податкових надходжень до бюджету займається багато вчених-економістів, а саме: В. П. Бочарніков, Ю. М. Воробйов, А. І. Крисоватий, В. І. Островецький, С. В. Свірко, Ю. В. Сибірянська та інші [7, с. 12].

Мета і завдання дослідження. Метою даного дослідження є розробка практично значимих пропозицій щодо вдосконалення методики та організації аналізу податкових надходжень до бюджету з урахуванням вимог чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу. Податки є однією з найважливіших фінансових категорій, вони виступають вагомою ланкою економічних відносин у суспільстві. Податки є основною формою доходів держави і важливим важелем економічного впливу держави на суспільне виробництво. Однак самі податки, автоматично не здатні вирішувати такі важливі для держави проблеми. Від вміння правильно керувати складним податковим механізмом залежить вирішення не лише політичних, але і економічних та соціальних проблем держави.

Однією із важливих проблем є налагодження ефективного механізму справляння податків. Сьогодні з особливою гостротою відчувається необхідність проведення детального аналізу надходження податків, тенденцій розвитку податкової бази і її елементів та науково-обґрунтоване прогнозування поступлень платежів до бюджету. Від того наскільки вміло і послідовно буде вирішуватися це завдання значною мірою залежить ефективність податкової системи держави.

Питання прогнозування надходжень актуальні у зв’язку із недостатньою їх науковою розробкою. Сьогодні податкові органи не володіють достатньою інформацією, де б було проведено ґрунтовний аналіз поступлень до бюджету.

Однією з основних ознак податків є те, що вони характеризуються одностороннім рухом вартості від юридичних і фізичних осіб до держави.

Будь-який податок, крім фіскальної та регулятивної дії, має ще зовнішні та соціальні наслідки. Тому податки варто розглядати не просто як економічну, а як суспільно-соціальну категорію. Розкриття суспільного призначення податків як соціально-економічного поняття неможливе без визначення функцій цієї категорії. Враховуючи те, що податки є необхідним елементом централізації частки вартості національного продукту в бюджеті для оплати державних суспільних благ і засобом перерозподілу цієї вартості між державою і юридичними та фізичними особами, можна констатувати той факт, що податки виконують фіскальну та розподільчо-регулятивну функції [4, с. 82].

Ці функції є об'єктивними та існують з часу виникнення податків, але конкретні прояви їх особливостей пов'язані з умовами суспільного розвитку.

Фіскальна функція забезпечує об'єктивні умови для утворення матеріальної основи функціонування суспільства. З її допомогою реалізується велика частка суспільного призначення податків, проявляються конкретні форми утворення грошових фондів держави, які забезпечують виконання покладених на неї функцій.

Розподільчо-регулятивна функція закладена у сутності кожного податку, адже податки пов'язані з процесами перерозподілу вартісних пропорцій національного продукту між платниками податків та державою. Причому обсяги цих вартісних пропорцій безпосередньо регулюються за допомогою податків. Сутність регулятивної функції полягає у впливі податків на різні види діяльності їх платників [9, с. 5].

Використання податку як фінансового регулятора дуже складна справа, оскільки регулятивна функція податків є обов'язковим явищем, а міра впливу податків на вищеперераховані аспекти залежить від податкової політики, що є досить суб'єктивним явищем.

Податкові відносини поєднують у собі водночас фіскальні та розподільчо-регулятивні ознаки. Тому специфічне суспільне призначення податків визначається не існуванням кожної функції окремо, а лише завдяки їх єдності.

Прямі податки – це податки, що встановлюються безпосередньо щодо платника, який сплачує їх до бюджету держави, і обсяги таких податків залежать від податкової бази.

Непрямі податки – це податки, які справляються до бюджету за допомогою цінових механізмів, причому конкретні платники податків не завжди є їхніми носіями. Непрямі податки встановлюються в цінах товарів, робіт та послуг і їх обсяг для окремого платника – носія податку визначається обсягом споживання та не залежить від його доходів [7, с. 11].

Залежно від органу влади, який встановлює податки, тобто за рівнем запровадження, податки бувають загальнодержавними та місцевими.

Загальнодержавні податки – це обов'язкові платежі, що встановлюються найвищими органами влади, а іноді й управління, в державі і є обов'язковими для справляння на всій території країни незалежно від того, до якого бюджету вони зараховуються.

До загальнодержавних належать такі податки та збори:

– податок на прибуток підприємств;
– податок на доходи фізичних осіб;
– податок на додану вартість;
– акцизний податок;
– збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
– екологічний податок;
– рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістраль-

ними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;

– рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні;

– плата за користування надрами;

– плата за землю;

– збір за користування радіочастотним ресурсом України;

– збір за спеціальне використання води;

– збір за спеціальне використання лісових ресурсів;

– фіксований сільськогосподарський податок;

– збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;

– мито;

– збір у вигляді цільової надбавки до тарифу, що діє, на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними настановами;

– збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності [5, с. 24].

Місцеві податки – це обов’язкові платежі, які встановлюються місцевими органами влади й управління базового рівня і їх справляння є обов’язковим лише на певній території.

До місцевих податків належить податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки і єдиний податок, а місцеві збори складаються з збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збору за місця для паркування транспортних засобів і туристичного збору.

Завдяки з’ясуванню сутності та єдності податків можна дійти важливого висновку щодо необхідності чіткого розмежування об’єктивного існування податків з притаманними їм функціями та процесу їх використання державою в проведенні податкової політики.

Законодавці багатьох країн постають перед вибором: збільшити дохідну частину бюджету за рахунок надходження податкових платежів при підвищенні ставок податку або податкового тиску в цілому і, таким чином, скоротити дефіцит державного бюджету, або встановити середню оптимальну ставку, сформувати систему стійких стимулів для виробників і забезпечити мінімізацію дефіциту в найближчому майбутньому і перспективою стабілізації або покращення економічного стану в цілому. Перший напрям в основному притаманний для вирішення негайних проблем, більшою мірою політичного характеру і, на жаль, знаходить відображення в розвитку податкового законодавства України. Другий напрям більш зважений, оскільки в кінцевому підсумку, створюючи на майбутнє впевненість виробників, стимулює виробництво, що само по собі зменшить дефіцит держбюджету. Цей напрям відрізняється також дотриманням одного з основних принципів оподаткування – стабільності як використовуваних податкових важелів, так і методів їх вилучення.

Надмірний ріст ставок податків часто приводить не до росту надходжень у бюджет, як цього хоче законодавець, а до зовсім протилежного результату. По-перше, високий рівень оподаткування підриває стимули до виробництва і заставляє переносити виробництво в інші регіони (що означає відплив доходів для регіонального бюджету). По-друге, стимулюється не ріст виробництва і збільшення оподатковуваної бази, а пошук шляхів штучного приховування доходів [9, с. 7].

Встановленням середньої, оптимальної податкової ставки закладається низку стимулів. Насамперед за рахунок розширення виробництва, збільшення доходів, зростає і база оподаткування. Потім проходить міжгалузеве вирівнювання по рівню рентабельності, зменшується розрив між низько– і високорентабельними галузями. І, у кінцевому підсумку скорочується розмір тіньових доходів за рахунок зникнення стимулів при ухиленні від податків і доходи тіньової економіки“висвітлюються”, трансформуючись у легальні, законні форми надходження коштів.

Податкове регулювання здійснюється перш на основі права державного органу влади встановлювати податки і вилучати їх у процесі розробки, розгляду, затвердження і виконання бюджету. Будь-яка схема управління в державі характеризується специфічною ієрархічною системою, яка передбачає чітке розмежування прав і обов’язків між різними органами влади у сфері формування бюджету і власних доходів.

Податкове регулювання дозволяє виділити декілька умов оптимального співвідношення бюджетних надходжень і податкових платежів. Перша умова – чітке розмежування компетенції між органами влади на центральному і місцевому рівні. Друга умова – самостійність бюджетів і наявність в них незалежних один від одного джерел доходів. Третя умова – відсутність стійких каналів перерахування коштів із бюджетів, що стоять нижче, в загальнодержавний.

Механізм відносин між органами влади при розподілі компетенції по податковому регулюванню варіюється залежно від державного укладу, типу господарства, специфіки адміністративно-територіального поділу, традицій.

У багатьох країнах з ринковою економікою (наприклад, Швеція) взаємодія різних рівнів податкових відносин вирішується встановленням механізму відрахувань, при якому податки та доходи на нерухомість в основному надходять у місцеві бюджети, а центральний бюджет зосереджує спеціальні цільові надходження із чітко визначеними напрямами використання. Подібний механізм дозволяє розмежувати повноваження центру і місцевих бюджетів. Це створює можливість як забезпечити цільове фінансування пріоритетних загальнодержавних завдань, реалізувати загальнонаціональні інтереси, так і підтримувати фінансову незалежність регіонів, задовільнити місцеві потреби.

Таким чином, податки виступають вагомим інструментом бюджетного регулювання в країні і є основою регіональної бюджетно-податкової системи.

Проблемою вітчизняної податкової системи є надзвичайно велика кількість пільг та постійна змінюваність їх переліку. Пільга в оподаткуванні – це зменшення або звільнення від оподаткування певних суб’єктів підприємництва, галузей, регіонів тощо. Надання податкових пільг має на меті стимулювання розвитку певних видів діяльності, галузей, окремих підприємств, регіонів; регулювання цін; забезпечення конкурентоспроможності стратегічно важливих з точки зору держави товарів перед дешевшими та якіснішими імпортними товарами.

Однак за добрими намірами інколи приховується зовсім протилежний результат. Так, наприклад, імпорт в Україну ліків здійснюється без сплати ПДВ, а розмір торговельної націнки регламентований і не може перевищувати 10%. У 2010 році сума лише офіційних аптечних продажів становила 2,5 млрд. дол. У грошовому відношенні ринок виріс приблизно на 18% у порівнянні з 2009 роком. На думку експертів ринку, продажі ліків через аптеки в 2011 році можуть сягнути до 24 млрд. грн. У той самий час імпортери перепродають товар через мережу підконтрольних офшорних компаній, і підвищують його ціну за рахунок включення посередників. За результатами 2009-2010 років митна вартість ліків, звільнених від ПДВ, перевищує фактурну на 1,5 млрд. грн. Але це далеко не повний перелік збитків держави. Після ввезення ці ліки нерідко закуповуються самою державою за завищеними цінами, занижується розмір податку на прибуток, легально вивозиться за кордон валютна виручка, незаконно підвищуються роздрібні ціни.

Недосконаліть системи пільг в Україні полягає в тому, що вона не тільки не стала стимулюючим важелем для розвитку тих напрямів підприємництва, які цими пільгами користуються, але й створила нерівномірне податкове навантаження на суб’єктів господарювання.

При цьому значна частина таких пільг не має достатнього соціально-економічного обґрунтування, а беззаперечними лідерами за кількістю пільг є податок на додану вартість та податок на прибуток підприємств [12, с. 8].

Так, Міністерство енергетики і вугільної промисловості України для створення сприятливих умов розвитку українських нафтопереробних заводів (НПЗ), підвищення конкурентоспроможності українських нафтопродуктів, лобіює через Верховну Раду України встановлення нульової ставки з ПДВ на операції з імпорту нафти і нафтопродуктів. При цьому ціни на нафтопродукти за останній рік зросли у два рази.

Іншим законопроектом для розвитку НПЗ, що діють, і ГПЗ Міненерговугілля пропонує ухвалити довгострокові пільги на ввезення устаткування, зокрема, пропонується скасувати мито і встановити нульову ставку ПДВ на устаткування, машини і механізми, засоби вимірювання, які не виробляються в Україні і постачаються для реконструкції і модернізації тих, що діють, і будівництва нових об’єктів НПЗ і ГПЗ. При цьому частка держави в НПЗ і ГПЗ України не перевищує 20%.

Таким чином механізм оподаткування доданої вартості та прибутку підприємств в Україні демонструє надлишкове фіскальне обмеження одним підприємствам, шляхом запровадження економічно необґрунтованих пільг іншим. Останнє приводить до того, що загальна сума наданих податкових пільг може перевищувати обсяги надходжень до зведеного бюджету України, а стимулююча ефективність наданих пільг залишатиметься під питанням, оскільки звільнення від податку окремих підприємств ставить їх над конкурентним середовищем у рамках галузі, тим самим пригнічуючи інших учасників ринку і призводячи до певної монополізації та появи чи поглиблення відповідних диспропорцій.

Труднощі податково-пільгового стимулювання в Україні викликають необхідність зниження загальної кількості податкових пільг, що сприятиме формування справедливої податкової системи за рахунок вирівнювання податкового навантаження серед суб'єктів господарювання з одночасним зменшенням податкового тиску. З іншого боку, цей важіль державної стимулюючої політики не може бути проігнорованим остаточно, оскільки податкові пільги є дієвим інструментом стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності.

У той самий час доцільно нагадати, що дієвим механізмом стимулювання технологічного оновлення та інвестицій була пільга у вигляді прискореної амортизації, однак з 1 січня 2004 року уряд прийняв рішення про скасування цієї пільги.

Для поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання уряд може застосовувати податкові відстрочки та розстрочки у вигляді списання нарахованих пені і штрафів для стимулювання розвитку галузей народного господарства. Однак і тут при бажанні можна поставити багато запитань і не отримати на них відповіді. Наприклад, відповідно до закону України "Про деякі питання заборгованості за спожитий природний газ і електричну енергію" № 8351 відбулося комплексне списання заборгованості місцевих бюджетів перед підприємствами, які поставляють теплову енергію населенню, між підприємствами паливно-енергетичного комплексу за природний газ і електроенергію, яка утворилася в період з 1997-го до 2010 року, включаючи пені і штрафи. А суми немалі. Заборгованість з пенею і штрафами підприємств теплоенергетики за природний газ перед "Газом України", дочірньої Національної акціонерної компанії "Нафтогаз України", за вказаний період становить 4 мільярди 916 мільйонів гривень, борг з пенею і штрафами облгазів і міськгазів перед "Газ України" – 7 мільярдів 402 мільйони гривень. Заборгованість обленерго перед ДП "Енергоринок" становить 1 мільярд 8,2 мільйонів гривень; заборгованість "Енергоринку" перед НЕК "Укренерго" – 861,4 мільйона гривень, "Енергоринку" перед фондом вітроенергетики – 310,5 мільйона гривень. Беззаперечно вказані дії покращать фінансовий стан зазначених підприємств. Однак, для прикладу, заборгованість місцевих бюджетів перед цими

підприємствами доволі різна. Одні шукали шляхи для погашення наявних боргів, а інші спокійно вичікували, коли уряд подасть відповідний законопроект до парламенту.

Аналіз податкового навантаження в Україні свідчить, що його скорочення є однією з передумов виходу з економічної кризи, підвищення ділової активності, детінізації економіки й активізації інвестиційної діяльності. Однак для вирішення цієї проблеми потрібна клопітка робота професіоналів щодо:

– прийняття змін у податковому законодавстві, які не дозволяють приховувати фактичні доходи від оподаткування та скасування необґрунтованих податкових пільг;

– приведення у відповідність податкового і бухгалтерського обліку та спрощення механізму розрахунку податкових зобов’язань; впорядкування складу податкової системи за рахунок скорочення дрібних платежів, надходження від яких ледве перевищують адміністративні витрати;

– досягнення виваженого балансу, упорядкування і усунення дублювання функцій численних контролюючих органів; надання системі фінансових санкцій стимулюючого, а не карального характеру. Зрозуміло, зробити це складно, але саме тут слід шукати головні шляхи вирішення податкових проблем.

Висновки. При проведенні цих досліджень ми дійшли висновку, що:

– податки є важливою ланкою економічних відносин у суспільстві. Вони є основою доходів держави і важелем впливу на суспільне виробництво, його динаміку і структуру;

– в основу організації обліку розрахунків з бюжетом покладено сплату певних видів податків та обов’язкових платежів до бюджету. Платники, ставки податків і зборів, бази оподаткування і порядок нарахування, обов’язки, права і відповідальність платників, строки сплати до бюджету або цільових фондів кожного з податків і зборів визначається певними законами або іншими законодавчими актами;

– надмірне податкове навантаження в Україні негативно впливає на економіку країни. Податковий тягар розподілено між платниками податків дуже нерівномірно, недоліки стягування податків в Україні є дуже значними, а це негативно позначається на діловій активності громадян і викликає недовіру до фінансових інститутів;

– зниження податкового навантаження є обов’язковою умовою виходу України з економічної кризи, що приведе до формування низки позитивних зрушень в економічній і податковій сферах. Поступове зниження податкового навантаження на фізичних осіб сприятиме підвищенню платоспроможного попиту населення, розвиткові виробництва та збільшенню реальних доходів платників податків, а це забезпечить зростання податкової бази;

– недовиконання планових обсягів податкових надходжень викликано не лише загальною тенденцією спаду в економіці, але й внутрішніми

проблемами бюджетно-податкової системи країни, на динаміку загальних обсягів податкових надходжень впливають законодавчі, економічні, політичні соціальні фактори;

– податкові реформи, які ґрунтуються на основах Податкового кодексу України, повинні поглиблюватись та вдосконалюватись, оскільки без подальшого розвитку неможливо побудувати ефективну модель справляння податків та їх розподілення між різними рівнями бюджетної системи України.

Література:

1. Азаров М. Я. Бюджетна політика у контексті соціально-економічного розвитку України [Текст] : монографія / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко. – К. : НДФІ, 2004. – 308 с.

2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] / С. Ф. Голов. –К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.

3. Загородній А. Г. Облік, аналіз та аудит [Текст]: навчальний посібник / А. Г. Загородній, Є. В. Мних В. С. Рудницький. – К. : Кондор, 2009.

4. Крисоватий А. І. Податкова система [Текст] : навчальний посібник / А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 331 с.

5. Податковий кодекс України [Текст] // Голос України, 2010. – № 229-230. – С. 1-62.

6. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах [Текст] / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 380 с.

7. Сибірянська Ю. В. Управління доходами бюджету та напрямки його вдосконалення в Україні [Текст] / Ю. В. Сибірянська, 2009. – 20 с.

8. Сльозко Т. М. Організація обліку [Текст] : навчальний посібник / Т. М. Сльозко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 224 с.

9. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки [Текст] / А. Соколовська // Економіка України, 2005. – № 5. – С. 4-12.

10. Стельмащук А. М. Бухгалтерський облік [Текст] : навчальний посібник / А. М. Стельмащук А. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 528 с.

11. Сук Л. Забезпечення контролю за цільовим спрямуванням бюджетних коштів [Текст] / Л. Сук // Казна, 2008. – №10. – С 23-27.

12. Хомяков В. Діра в кишені [Текст] / В. Хомяков В., К. Гетуна // Контракти, 2009. – № 8. – С. 3-15.

УДК 336.26

Дем'янчук О. І.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті розглянуто теоретичні основи сутності категорії фінансового забезпечення місцевих бюджетів та обґрунтовано склад основних елементів у системі фінансового забезпечення місцевих бюджетів України. Вказано на основні дії удосконалення системи фінансового забезпечення місцевих бюджетів в Україні.

Ключові слова: *фінансове забезпечення місцевих бюджетів, елементи системи фінансового забезпечення місцевих бюджетів, її форми, методи, інструменти.*

В статье рассмотрено теоретические основы сущности категории финансовое обеспечение местных бюджетов и обосновано составляющие элементы в системе финансового обеспечения местных бюджетов Украины. Автором в заключающей части статьи указано на основные действия усовершенствования системы финансового обеспечения местных бюджетов Украины.

Ключевые слова: *финансовое обеспечение местных бюджетов, элементы системы финансового обеспечения местных бюджетов, ее формы, методы, инструменты.*

In this article we examined the theoretical basics of the category of financial support of local budget and justified the content of the most important elements in the system of financial support of local budget of Ukraine. In the ending the author mentioned the most important methods of improving the system of financial support of local budget in Ukraine.

Keywords: *financial support of local budget, the elements of the system of financial support of local budget, its forms, method, tools.*

Постановка проблеми. Місцеві бюджети є важливою складовою бюджетної системи держави і основою фінансової бази діяльності органів самоврядування. Виходячи із економічної сутності цієї категорії, що походить з поняття фінанси і визначається функціями місцевої влади, актуальним постає питання фінансового забезпечення місцевих бюджетів та їх самостійної спроможності фінансувати виконання органами самоврядування власних та делегованих повноважень.

© Дем'янчук О. І., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливість питання фінансового забезпечення місцевих бюджетів України підтверджується працями багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних вчених. Функціонування систем фінансового забезпечення досліджували такі російські вченні, як В. Л. Баранчиков, В. І. Васильєв, І. І. Овчинников та ін. Серед вітчизняних вчених теорію державних фінансів та місце місцевих фінансів у фінансовій системі України розкривали у своїх працях О. Д. Василик та В. М. Федосов. Теоретичні засади організації фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування аналізували у працях В. І. Кравченко, І. О. Луніна, В. М. Опарін, О. О. Сунцова та ін. Проте не достатньо вивченим залишилося питання фінансового забезпечення місцевих бюджетів та системи цих фінансових відносин.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення сутності категорії фінансового забезпечення місцевих бюджетів та визначення основних елементів у системі фінансового забезпечення місцевих бюджетів України.

Виклад основного матеріалу. Місцевий бюджет можна розглядати як особливу форму розподільчих відносин пов'язаних з виокремленням частини вартості суспільного продукту у фондах грошових засобів місцевих органів влади і її використання в основному на задоволення різнобічних соціально-культурних та комунально-побутових потреб членів суспільства, тобто у визначеній мірі на розширене відтворення. Місцеві бюджети передбачені для перерозподілу вартості між територіями, галузями народного господарства, секторами економіки і сферами суспільної діяльності [7, с. 127]. Як економічна категорія, місцеві бюджети відображають зумовлену адміністративним поділом і бюджетним устроєм держави сферу економічних відносин суспільства, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням централізованих грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні місцевих органів влади і призначених для соціально-економічного розвитку конкретних регіонів країни [4, с. 129].

Таким чином, як економічна категорія місцеві бюджети містять три важливі складові:

– місцеві бюджети відображають формування грошових фондів, що є фінансовою основою діяльності органів самоврядування;

– місцеві бюджети як фінансова категорія визначають розподіл і використання цих фондів між галузями і сферами суспільної діяльності;

– місцеві бюджети призначені для забезпечення соціально-економічного розвитку конкретних регіонів країни. Саме тому подальший розвиток ринкової економіки та поглиблення демократичних процесів в Україні вимагає переходу від задекларованої на законодавчому рівні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування до створення механізмів її реального фінансового забезпечення.

Оскільки фінансовою основою органів місцевого самоврядування є

місцеві бюджети, важливим постає питання визначення сутності категорії “фінансового забезпечення місцевих бюджетів”.

Згідно з економічною енциклопедією, категорія “фінансове забезпечення” розглядається як важлива складова фінансового механізму і здійснюється методами бюджетного фінансування, самофінансування та кредитування. Проте фінансове забезпечення має й інші аспекти свого здійснення: фінансування відповідних заходів, програм, передбачає відпрацювання і законодавче закріплення форми мобілізації ресурсів за допомогою податків, зборів та інших платежів [1, с. 817]. Фінансове забезпечення, на думку В. М. Опаріна, реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування (надання суб’єктам на безповоротній і безоплатній основі) [4, с. 56]. О. І. Москаль аналогічно розкриває цю категорію через форми реалізації (самофінансування, кредитування і безповоротне фінансування з бюджету). Проте вказує, що механізм фінансового забезпечення є сукупністю економічних відносин, які виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів та форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність територіальних одиниць та господарських суб’єктів [2, с. 6-7]. В економічній літературі частіше зустрічається трактування фінансового забезпечення для конкретного суб’єкта господарювання. Зокрема, О. О. Кохалик та Л. С. Томашик розглядають фінансове забезпечення як сукупність форм, методів, принципів та умов фінансування підприємств [8, с. 21]. Як управління капіталом підприємства та діяльність з його залученням, розміщенням та використанням, розглядають фінансове забезпечення С. В. Усенко та Е. А. Уткіна [8, с. 16]. А. М. Ковальова, розглядаючи фінансове забезпечення діяльності підприємства з позиції фінансового механізму, зазначає, що “функція забезпечення підприємства грошовими засобами тісно пов’язана з розподільчою функцією фінансів, яка здійснюється за допомогою фінансового механізму [10, с. 39-41]. Таким чином, варто зауважити на тому, що фінансове забезпечення як економічну категорію розкривають через тісну взаємодію з розподільчою функцією фінансів, як складову фінансового механізму та сукупність форм, методів, принципів діяльності господарюючого суб’єкта.

Проте І. Г. Сокириська більш широко розглядає цю категорію, зокрема виділяє, що механізм фінансового забезпечення – це формування структури капіталу, планування і бюджетування, балансування грошових потоків. Тому розглядає фінансове забезпечення діяльності суб’єктів господарювання з позиції необхідності безперервності відтворювальних процесів через формування власних та залучених фінансових ресурсів, пов’язуючи структуру останніх з рівнем фінансової стійкості та ризику в діяльності підприємств [6, с. 89-93]. Аналогічно розглядає фінансове забезпечення Г.Б. Погріщук, стверджуючи, що при визначенні фінансового забезпечен-

ня доцільно врахувати такі складові, як: мета, завдання, функції, методи, джерела, обсяги фінансових ресурсів, а також діяльність як держави, так і суб'єктів господарювання, що пов'язана з мобілізацією і використанням цих ресурсів [5, с. 42]. Виходячи із цього визначення, фінансове забезпечення полягає у досягненні мети, виконанні функцій держави щодо формування достатніх джерел фінансових ресурсів на основі нормативно-правового забезпечення. Саме з цієї позиції розкривають зміст фінансового забезпечення Д. С. Олійник та В. М. Радіонова. Перший автор звертає увагу на такі засади організації фінансового забезпечення, як "визначення обсягу фінансових ресурсів, науково-обґрунтованого їх прогнозування, створення фінансових резервів, нормативно-правового забезпечення" [3, с. 5]. Продовжуючи цю думку, В. М. Радіонова під фінансовим забезпеченням розуміє покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання і державою. Формами фінансового забезпечення виділяє самофінансування, кредитування й державне фінансування, а інструментами механізму фінансового забезпечення є склад та структура його джерел [9, с. 35-42].

Виходячи із вищенаведених визначень, фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта. При цьому розрізняють забезпечувальну і регулятивну його дію. Забезпечувальна дія проявляється у встановленні джерел фінансування, тобто покриття повсякденних потреб і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів та через конкретну форму фінансового забезпечення і характеризує активний вплив фінансового забезпечення. В цілому ж дія фінансового механізму спрямована на реалізацію економічних інтересів учасників фінансових відносин.

Таким чином, фінансове забезпечення місцевих бюджетів слід розглядати як сукупність конкретних фінансових форм, бюджетних методів, важелів та інструментів, за допомогою яких забезпечується процес акумулювання достатніх фінансових ресурсів на локальному рівні, їх раціональне ефективне використання з метою виконання органами місцевого самоврядування власних та делегованих повноважень, реалізації основних заходів регіональної бюджетної політики, що, своєю чергою, відображає законність, прозорість та контрольованість фінансових ресурсів адміністративно-територіальних одиниць.

Розкриваючи зміст фінансового забезпечення місцевих бюджетів, можна виокремити важливі складові ознаки. По-перше, це сукупність фінансових відносин, у межах яких відбувається формування загальних та спеціальних фондів грошових ресурсів органами місцевого самоврядування для виконання власних та делегованих повноважень. По-друге, – це складова міжбюджетних відносин, у процесі яких забезпечується фінан-

сове вирівнювання місцевих бюджетів усіх рівнів. По-третє, це сукупність форм, методів та принципів формування дієвого механізму формування достатніх фінансових ресурсів для реалізації соціально-економічних функцій органів місцевого самоврядування.

Досліджуючи стан фінансового забезпечення місцевих бюджетів, більшість авторів зупиняється на аналізі та оцінці складу фондів грошових коштів, які виділяються для покриття місцевими бюджетами своїх потреб, або шляхом аналізу змін у структурі видатків фінансування діяльності розпорядників – бюджетних організацій, при цьому не беручи до уваги особливості фіскального наповнення місцевих бюджетів та їх системи фінансового вирівнювання [3-7]. Хоча, діюча модель фінансового вирівнювання і фінансового забезпечення в Україні не дає ніякої фінансової самостійності органам місцевого самоврядування, вони залежать від розрахованого Міністерством фінансів та місцевими державними адміністраціями обсягу дотації вирівнювання (або обсягу коштів, що вилучаються до державного бюджету) і не виконує головної функції – надання жителям соціальних послуг на рівні державних соціальних стандартів, незалежно від місця їх проживання. Сьогодні більшість місцевих бюджетів України більше як на 50 % сформовані за рахунок міжбюджетних трансфертів, питома вага місцевих податків та зборів залишається вкрай низькою, що свідчить про відсутність податкової бази формування місцевих бюджетів.

Саме тому сучасна система фінансового забезпечення місцевих бюджетів повинна містити такі елементи:

– методи фінансового забезпечення у формі: власних доходів місцевих бюджетів, міжбюджетних трансфертів та місцевого кредитування;

– важелі впливу:

а) податки та податковий потенціал адміністративно-територіальної одиниці,

б) обов’язкові платежі,

в) орендна плата,

г) проценти за кредит,

г) норми використання коштів у бюджетних установах;

– фінансові стимули:

а) бюджетне фінансування пріоритетних сфер економіки регіону,

б) податкові канікули;

– фінансові санкції: штрафи та пеня.

Розкриваючи систему фінансового забезпечення місцевих бюджетів за внутрішнім змістом, основним її елементом є фінансові відносини, які складаються між суспільним і приватним сектором з приводу організації виробництва та надання суспільних благ громадянам. Якщо ж розглядати організаційну будову системи фінансового забезпечення місцевих бюджетів, її основними елементами будуть фінансові відносини між суб’єктами місцевого самоврядування, органами державної влади, суб’єктами під-

приємницької діяльності та громадянами щодо надання державних та громадських послуг та виконання як власних, так і делегованих повноважень органами місцевого самоврядування.

Висновки. Підсумовуючи, слід зазначити, що сучасна система фінансового забезпечення місцевих бюджетів України потребує: активізації діяльності органів місцевого самоврядування у бюджетному плануванні та їх участь у розробці і реалізації регіональної бюджетної політики; врегулюванні нормативно-законодавчого поля в межах фіскального та бюджетного потенціалу територіально-адміністративних одиниць; удосконалення фіскального регулювання місцевих бюджетів на стадії планування їх "кошиків" у контексті прийнятого нового Бюджетного та Податкового кодексів.

Література:

1. Економічна енциклопедія у трьох томах. – К., Видавничий центр "Академія". – 2002. – Т. 3. – С. 817.

2. Москаль О. І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси, кредит" / О.І. Москаль – К., 2001. – 21 с.

3. Олійник Д. С. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси, кредит" / Д.С. Олійник – К., 2003. – 21с.

4. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посіб. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.

5. Погріщук Г. Б. Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси, кредит" / Г. Б. Погріщук. – Тернопіль: Тернопільський ДЕУ, 2005. – 21 с.

6. Сокириська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства. // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 89-93.

7. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: Навччальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.

8. Усенко С. В. Економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні // Экономика и управление. – 2001. – № 6 (31). – С. 16-17.

9. Финансы. В. М. Родионова, В. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др. / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 196 с.

10. Финансы: учебн. пособ. / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – М.: Финасы и статистика, 1998. – С. 39-41.

11. Фінанси: навч. посіб. / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщев та ін. / За ред. І. В. Оспіщева. – К.: Знапння, 2006. – 415 с.

УДК 336. 142. 5

Дем’янишин В. В.,
молодший науковий співробітник НДЧ Тернопільського національного економічного університету

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Здійснено оцінку та розглянуто проблеми джерел формування спеціального фонду бюджетний установ у сучасних умовах господарювання. Запропоновано окремі напрями удосконалення цих джерел відповідно до вимог ринкової економіки.

Ключові слова: *спеціальний фонд, бюджетні установи, державний бюджет, місцеві бюджети, доходи бюджету, власні надходження бюджетних установ.*

Осуществлена оценка и рассмотрены проблемы источников формирования специального фонда бюджетных учреждений в современных условиях хозяйствования. Предложены отдельные направления совершенствования этих источников в соответствии с требованиями рыночной экономики.

Ключевые слова: *специальный фонд, бюджетные учреждения, государственный бюджет, местные бюджеты, доходы бюджета, собственные поступления бюджетных учреждений.*

Carried out assessment and discussed the problem of sources of the special fund budget institutions in the current economic conditions. We propose some ways of improving these sources in accordance with the requirements of market economy.

Keywords: *special fund, budgetary institutions, the state budget, local budgets, revenues, own revenues of budgetary institutions.*

Постановка проблеми. Спеціальний фонд займає важливе місце і відіграє значну роль у фінансового-господарській діяльності бюджетних установ. У цьому фонді зосереджено майже половину бюджетних ресурсів розпорядників та отримувачів бюджетних коштів. Саме цей фонд віддзеркалює найважливіші проблеми, характерні для бюджетних установ, оскільки істотно впливає на їхнє фінансове становище та фінансові можливості.

В умовах економічних трансформацій відбувається процес реорганізації фінансових відносин, що відображаються на рівні фінансового забезпечення усіх суб’єктів. При цьому зростає роль і значення власних

© Дем’янишин В. В., 2011

надходжень бюджетних установ, які є одним із найважливіших джерел спеціального фонду.

Однак станом на сьогодні при формуванні спеціального фонду мають місце невирішені проблеми, які негативно відображаються на виконанні функцій усіма суб'єктами бюджетних відносин. Так, держава обмежила можливості керівників бюджетних закладів стосовно диверсифікації джерел власних надходжень та їхнього використання, процес формування та управління цими надходженнями занадто централізований, не використовуються повною мірою можливості збільшення обсягів спеціального фонду, недосконалим є законодавче та нормативне забезпечення управління цим фондом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню окремих напрямів формування спеціального фонду присвячені праці таких науковців, як О. Василик, О. Кириленко, Ю. Пасічник, К. Павлюк, С. Свірко, В. Федосов, С. Юрій та інші. Огляд літературних джерел засвідчує про те, що сутність і зміст спеціального фонду бюджетних установ, джерел його формування тісно пов'язані з проблемами економічних перетворень, розподілу і перерозподілу ВВП, які негативно впливають на вирішення практичних питань фінансового забезпечення усіх суб'єктів бюджетних відносин.

Мета і завдання дослідження. Метою нашого дослідження є оцінка теоретичних, методологічних і практичних засад спеціального фонду бюджетних установ та обґрунтування рекомендацій щодо розвитку джерел формування цього фонду в умовах ринкових трансформацій.

Виклад основного матеріалу. Доходи спеціального фонду бюджетних установ є складовою частиною доходів спеціального фонду бюджету, які мають цільове спрямування [1, с. 12]. В економічній літературі спеціальний фонд трактується як ".. грошові кошти, що є в розпорядженні держави і мають цільове призначення" [2, с. 602], "… кошти, що надходять з конкретною метою і використовують на відповідні витрати за рахунок цих надходжень" [3, с. 131] тощо.

Таким чином, спеціальний фонд бюджету і бюджетних установ відрізняється від загального чітко визначеним переліком доходів, які мають чітко цільове спрямування. Для кожної бюджетної установи доходами спеціального фонду є, як правило, власні доходи, які у процесі еволюції називали позабюджетними коштами, спеціальними коштами, власними надходженнями цих установ. Перелік цих доходів переглядався державою, однак їхнє призначення, у цілому, істотно не змінювалося. Закріплення власних доходів бюджетних установ за спеціальним фондом пов'язано з необхідністю законодавчого упорядкування окремих джерел фінансування конкретно визначених видатків, пов'язаних з не основною і частково основною діяльністю цих суб'єктів бюджетних відносин, забезпечення прозорості бюджетних потоків, збільшення обсягів бюджетних коштів та величини ресурсів бюджетних установ, які контролюються державою. Та-

кий крок, на нашу думку, можна розцінювати як посилення централізації фінансових ресурсів у руках держави та обмеження прав і свобод розпоряджатися власними коштами керівників державних закладів.

Відповідно до чинного законодавства розподіл бюджету та ресурсів бюджетних установ на загальний і спеціальний фонди, їхні складові частини визначаються Бюджетним кодексом України, щорічними законами про Державний бюджет України та рішеннями місцевих рад про відповідні місцеві бюджети.

Передача коштів між загальним ти спеціальним фондами дозволяється тільки в межах бюджетних призначень шляхом внесення змін до закону про Державний бюджет України, прийняття рішень про місцеві бюджети або про внесення змін до них.

Використання коштів спеціального фонду здійснюється в межах сум, що фактично надійшли до нього на відповідну мету. На кінець бюджетного періоду Державна казначейська служба України зберігає залишки коштів на рахунках спеціального фонду для покриття відповідних витрат у наступному бюджетному періоді з урахуванням їх цільового призначення. Уразі відсутності відповідних бюджетних призначень на наступний бюджетний період залишки коштів спеціального фонду перераховують до загального фонду бюджету [1, с. 51].

Чинне бюджетне законодавство не дозволяє створення окремих позабюджетних фондів органами державної влади, державного управління, місцевого самоврядування та бюджетними установами. Забороняється також відкриття позабюджетних рахунків для розміщення бюджетних коштів (включаючи власні надходження бюджетних установ) органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування та іншими бюджетними установами, крім випадків розміщення закордонними дипломатичними установами України бюджетних коштів на поточних рахунках іноземних банків та розміщення вищими і професійно-технічними навчальними закладами на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законодавство надає відповідне право.

Спеціальний фонд бюджету і бюджетних установ формується за рахунок двох основних джерел: цільових податкових надходжень і власних надходжень бюджетних установ. У таких сферах, як громадський порядок, безпека та судова влада, економічна діяльність, охорона навколишнього природного середовища переважають цільові податкові надходження, а в інших, зокрема, в освіті, охороні здоров'я, установах духовного та фізичного розвитку, соціального захисту та соціального забезпечення – власні надходження.

У цілому в Україні спостерігається позитивна динаміка обсягів спеціального фонду бюджетних установ. Однак ця динаміка по-різному проявляється в установах загальнодержавного та місцевого значення. Показ-

ники спеціального фонду бюджетних установ та отримувачів бюджетних коштів загальнодержавного підпорядкування характеризуються даними таблиць 1, 2.

Таблиця 1

*Динаміка обсягів спеціального фонду бюджетних установ та отримувачів бюджетних коштів загальнодержавного підпорядкування відповідно до підрозділів функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету за 2002-2010 рр. *, млрд. грн.*

Групи установ відповідно до функціональної класифікації	**2002 р.**	**2004 р.**	**2006 р.**	**2008 р.**	**2010 р.**	**Відхилення у 2010 р. порівняно з 2002 р.**
Загальнодержавні функції	0,5	0,6	0,6	1,2	3,9	3,4
Оборона	1,0	1,5	0,8	2,7	2,1	1,1
Громадський порядок, безпека та судова влада	1,4	1,7	2,1	4,0	4,6	3,2
Економічна діяльність	2,2	7,2	11,2	20,0	30,2	28
Охорона навколишнього природного середовища	0,1	0,1	0,6	0,9	0,7	0,6
Житлово-комунальне господарство	0,1	–	–	0,1	0,8	0,7
Охорона здоров'я	0,5	0,7	0,9	1,2	1,6	1,1
Духовний та фізичний розвиток	0,1	0,1	0,2	0,2	2,6	2,5
Освіта	2,4	2,9	4,3	6,8	8,6	6,2
Соціальний захист та соціальне забезпечення	2,2	2,9	5,4	7,1	4,8	2,6
Разом	10,5	17,7	26,1	44,2	59,9	49,4

* Складено автором на основі [4]

Як свідчать наведені у таблицях дані, абсолютна величина спеціального фонду розпорядників та отримувачів бюджетних коштів загальнодержавного значення з часу прийняття Бюджетного кодексу України (протягом 2002-2010 рр.) зросла у 5,7 разів і становила у 2010 р. 59,9 млрд. грн.

Високі темпи збільшення обсягу цього фонду спостерігаємо у сферах духовного і фізичного розвитку (26 разів), економічної діяльності (13,7 разів), житлово-комунального господарства (8 разів), загальнодержавних функцій (7,8 разів), охорони навколишнього природного середовища (7 разів).

Таблиця 2

*Динаміка частки спеціального фонду у бюджетних ресурсах установ та отримувачів бюджетних коштів загальнодержавного підпорядкування відповідно до підрозділів функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету за 2002-2010 рр. *, %*

Групи установ відповідно до функціональної класифікації	**2002 р.**	**2004 р.**	**2006 р.**	**2008 р.**	**2010 р.**	**Відхилення у 2010 р. порівняно з 2002 р.**
Загальнодержавні функції	7,2	6,2	4,2	5,5	11,2	4,0
Оборона	28,6	24,2	12,5	23,1	18,6	-10,0
Громадський порядок, безпека та судова влада	29,8	22,1	16,7	16,1	16,1	-13,7
Економічна діяльність	39,3	47,4	54,4	51,7	83,9	44,6
Охорона навколишнього природного середовища	20,0	11,1	46,2	39,1	30,4	10,4
Житлово-комунальне господарство	2,0	–	–	25,0	88,9	86,9
Охорона здоров'я	31,3	20,6	22,5	16,2	18,2	-13,1
Духовний та фізичний розвиток	25,0	10,0	14,3	6,9	50,0	25,0
Освіта	48,0	40,3	35,5	31,5	29,9	-18,1
Соціальний захист та соціальне забезпечення	30,1	23,6	17,8	14,0	6,9	-23,2
Разом	29,6	27,8	25,3	24,2	26,5	-3,1

* Складено автором на основі [4]

Незважаючи на позитивну динаміку фізичних обсягів, частка спеціального фонду у бюджетних ресурсах установ та отримувачів бюджетних коштів загальнодержавного підпорядкування відповідно до підрозділів функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету за 2002-2010 рр. скоротилась на 3,1 відсоткових пункти (з 29,6% у 2002 р. до 26,5% у 2010 р.), що свідчить про наявні проблеми стосовно пошуку джерел формування цього фонду. Зменшення питомої ваги спеціального фонду було характерним для більшості сфер діяльності держави, особливо в установах соціального захисту та соціального забезпечення (23,2%), громадського порядку, безпеки та судової влади (13,7%), охорони здоров'я (13,1%), духовного та фізичного розвитку (18,1%), оборони (10,0%). Хоча для суб'єктів господарювання органів влади, сфери економічної діяльнос-

ті, установ житлово-комунального господарства властиве зростання цієї частки.

На відміну від закладів державного підпорядкування, установи й організації, створені органами місцевого самоврядування, формують свої ресурси за рахунок місцевих бюджетів. Показники динаміки спеціального фонду бюджетних установ та отримувачів бюджетних коштів місцевого підпорядкування відповідно до підрозділів функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету за 2002-2010 рр. характеризуються даними таблиць 3, 4.

Таблиця 3

*Динаміка обсягів спеціального фонду бюджетних установ та отримувачів бюджетних коштів місцевого підпорядкування відповідно до підрозділів функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету за 2002-2010 рр. *, млрд. грн.*

Групи установ відповідно до функціональної класифікації	**2002 р.**	**2004 р.**	**2006 р.**	**2008 р.**	**2010 р.**	**Відхилення у 2010 р. порівняно з 2002 р.**
Загальнодержавні функції	0,2	0,5	1,3	2,1	0,9	0,7
Громадський порядок, безпека та судова влада	0,03	0,01	0,02	0,03	0,05	0,02
Економічна діяльність	1,4	3,7	6,2	11,4	6,6	5,2
Охорона навколишнього природного середовища	0,1	0,3	0,3	0,5	0,6	0,5
Житлово-комунальне господарство	0,1	0,5	4,5	3,9	0,5	0,4
Охорона здоров'я	0,6	0,9	1,4	1,8	2,6	2,0
Духовний та фізичний розвиток	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3
Освіта	0,6	0,8	1,3	2,5	2,7	2,1
Соціальний захист та соціальне забезпечення	0,2	0,4	0,5	0,8	4,1	3,9
Разом	3,3	7,3	15,8	23,4	18,5	15,2

* Складено автором на основі [4]

Результати аналізу даних табл. 3 і 4 свідчать, що, на відміну від розпорядників та отримувачів бюджетних коштів загальнодержавного значення, суб'єктам бюджетних відносин місцевого підпорядкування держава

та органи місцевого самоврядування протягом аналізованого періоду обсяги спеціального фонду збільшили у 5,6 разів (з 3,3 до 18,5 млрд. грн.). Найбільшими темпами зростали суми цього фонду у сферах соціального захисту та соціального забезпечення (20,5 разів), охорони навколишнього природного середовища (6 разів).

Таблиця 4

*Динаміка частки спеціального фонду у бюджетних ресурсах установ та отримувачів бюджетних коштів місцевого підпорядкування відповідно до підрозділів функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету за 2002-2010 рр. *, %*

Групи установ відповідно до функціональної класифікації	**2002 р.**	**2004 р.**	**2006 р.**	**2008 р.**	**2010 р.**	**Відхилення у 2010 р. порівняно з 2002 р.**
Загальнодержавні функції	11,8	18,5	19,4	23,1	8,8	-3,0
Громадський порядок, безпека та судова влада	10,0	10,0	20,0	1,4	16,7	6,7
Економічна діяльність	87,5	84,1	89,9	89,8	84,6	-2,9
Охорона навколишнього природного середовища	100,0	100,0	100,0	96,2	98,3	-1,7
Житлово-комунальне господарство	7,1	19,2	57,7	45,9	10,9	3,8
Охорона здоров'я	10,2	10,3	9,0	6,9	7,2	-3,0
Духовний та фізичний розвиток	9,1	11,8	10,3	8,0	6,3	-2,8
Освіта	8,2	7,2	6,0	6,3	5,3	-2,9
Соціальний захист та соціальне забезпечення	3,8	5,6	4,5	3,0	11,6	7,8
Разом	13,3	18,8	21,8	18,4	12,2	-1,1

* Складено автором на основі [4]

Однак для структури спеціального фонду на місцевому рівні динаміка характеризується від'ємними показниками. Так, у 2010 р. частка спеціального фонду у бюджетних ресурсах установ та отримувачів бюджетних коштів місцевого підпорядкування відповідно до підрозділів функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету порівняно з 2002 р. скоротилася на 1,1 відсоткових пункти (з 13,3% до 12,2%), а у таких сферах, як загальнодержавні функції, охорона здоров'я – на 3,0%, економічна діяльність та освіта – на 2,9%, духовний і фізичний розвиток – на 2,8%. Позитивну динаміку спостерігаємо тільки в установах громадського по-

рядку, безпеки та судової влади, житлово-комунального господарства, соціального захисту та соціального забезпечення. Такі результати свідчать про відсутність належної ініціативи з боку керівників бюджетних установ та органів місцевого самоврядування стосовно пошуків додаткових джерел власних надходжень підпорядкованих закладів.

Динаміка частки власних надходжень у спеціальному фонді розпорядників та отримувачів бюджетних коштів характеризується даними таблиці 5.

Таблиця 5

Динаміка частки власних надходжень у спеціальному фонді розпорядників та отримувачів бюджетних коштів за 2002-2010 рр.

Показники	**2002 р.**	**2004 р.**	**2006 р.**	**2008 р.**	**2010 р.**	**Відхилення у 2010 р. порівняно з 2002 р.**
Спеціальний фонд розпорядників та отримувачів бюджетних коштів, млрд. грн.:						
– загальнодержавного значення	10,5	17,7	26,1	44,1	59,9	49,4
– місцевого значення	3,3	7,3	15,8	23,4	18,5	15,2
Власні надходження бюджетних установ, млрд. грн.:						
– загальнодержавного значення	6,1	9,4	11,8	15,2	22,1	16,0
– місцевого значення	1,6	2,3	3,4	5,2	6,6	5,0
Частка власних надходжень у спеціальному фонді бюджетних установ, %:						
– загальнодержавного значення	58,1	53,1	45,2	34,5	36,9	-21,2
– місцевого значення	48,5	31,5	21,5	22,2	35,7	-12,8

* Складено автором на основі [4]

Ознайомлення з наведеними у табл. 5 показниками засвідчує, що частка власних надходжень у спеціальному фонді розпорядників та отримувачів бюджетних коштів за аналізований період скоротилася, хоча у 2010 р. спостерігаємо невелике зростання. Якщо у 2002 р. суб'єкти бюджетних відносин загальнодержавного значення формували 58,1% спеціального фонду за рахунок власних надходжень, то у 2010 р. цей показник становив 36,9%. Аналогічна ситуація й у суб'єктів місцевого значення, де часка

власних надходжень скоротилася з 48,5% до 35,7%. Такі структурні зміни пов'язані із збільшенням цільових податкових надходжень у цьому фонді для отримувачів бюджетних коштів у сферах економічної діяльності, охорони навколишнього природного середовища, житлово-комунального господарства тощо. Бюджетні установи соціально-культурної сфери та управління спеціальний фонд формують за рахунок власних надходжень.

Глибоке дослідження доходів спеціального фонду передбачає врахування світового досвіду з цих питань. Так, у більшості економічно розвинутих країн світу до спеціальних фондів відносять інші автономні та приєднанні бюджети, позабюджетні фонди, спеціальні кошториси і рахунки, які призначені для виконання економічних і соціальних функцій. Кошти таких фондів держава використовує для надання соціальних послуг населенню, субсидій та кредитування господарюючих суб'єктів, регулювання національної економіки тощо. У фінансовому механізмі більшості розвинутих країн світу спеціальні фонди відіграють дуже важливу роль.

У фінансовій літературі доходами спеціального фонду вважають власні надходження бюджетних установ, які виконують доповнюючи функцію щодо бюджетних асигнувань і забезпечують виконання основних завдань бюджетних установ в частині, не покритій доходами загального фонду [5, с. 229]. Н. Нечипорук вважає, що ці доходи "… відіграють роль додаткового фінансового забезпечення на виконання загальнодержавних, соціальних та інших функцій, покладених на бюджетні установи" [3, с. 131].

Як правило, більшість науковців трактування доходів пов'язують з формальною ознакою, фінансовим явищем, так, наприклад, С. Свірко під доходами бюджетних установ розуміє "… різні за економічною природою виникнення джерела утворення матеріальних, не матеріальних і фінансових активів бюджетних установ (що мають забезпечувати здійснення їх основної та додаткової діяльності) чи покриття їхніх зобов'язань, які формують первісну інформацію щодо власного капіталу бюджетних установ" [6, с. 89-90]. Дискусійним є також визначення доходів у Бюджетному кодексі України через надходження, а надходження – за допомогою доходів [1, с. 5-6]. У більшості наукових джерел визначення доходів включає їхній перелік, що з точки зору форми існування є оправданим.

Однак, розглядаючи практичні питання формування доходів бюджетних установ, на нашу думку, доцільно опиратися на фінансову теорію. Оскільки фінансові категорії і поняття ґрунтуються на розподільчих відносинах, доходи бюджетних установ, включаючи й власні надходження, за своєю сутністю відображають грошові відносини, пов'язані з розподілом і перерозподілом ВВП з метою формування грошових фондів цих установ. Ці відносини є об'єктивними та охоплюють багатьох учасників, серед яких центральне місце відведено державі. Доходи бюджетних установ тісно пов'язані з бюджетом держави, оскільки основним їхнім джерелом є кошти бюджету, його загального і спеціального фонду.

У межах цих відносин особливе місце займає формування власних надходжень бюджетних установ. Тому за сутністю вказані надходження, на нашу думку, є економічними відносинами, пов'язаними з розподілом і перерозподілом основного централізованого фонду грошових коштів держави шляхом мобілізації фінансових ресурсів за допомогою надання платних послуг, отримання доброчинних та інших надходжень, зарахування їх на рахунки бюджету й спрямування на цілі, передбачені бюджетом і кошторисами. Об'єктивний характер таких відносин зумовлений тим, що за їхньої відсутності бюджетна установа не зможе повноцінно виконувати свої функції та надавати якісні послуги.

Сутність власних надходжень проявляється за допомогою грошових потоків, пов'язаних з мобілізацією цих надходжень. За змістом ці відносини реалізуються у багаточисельних фондах бюджетних установ, кількість, структура та обсяги яких визначаються кошторисами. Сутність і зміст взаємин проявляється у чітко виражених формах і відображається у вигляді конкретних видів доходів.

Загальний перелік власних доходів бюджетних установ, механізм їхньої мобілізації визначається Бюджетним кодексом України, законодавчими й нормативними актами органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування. У цілому, виходячи з Бюджетного кодексу України, власні надходження бюджетних установ класифікуються за ознаками, наведеними у таблиці 6.

Таблиця 6

*Класифікація власних надходжень бюджетних установ**

Групи	**Підгрупи**
Перша – надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами згідно із законодавством	Перша – плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю. Друга – надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності. Третя – плата за оренду майна бюджетних установ. Четверта – надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна).
Друга – інші джерела власних надходжень бюджетних установ	Перша – благодійні внески, гранти та дарунки. Друга – кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів. Третя – кошти, що отримують вищі та професійно-технічні навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законом надано відповідне право.

* Складено автором на основі [1, с. 12-13]

Відповідно до чинного законодавства, як виділено у табл. 6, власні надходження бюджетних установ поділяються на дві групи. Перша група включає надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами згідно із законодавством та об'єднує чотири підгрупи: плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю; надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності; плата за оренду майна бюджетних установ; надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна). До другої групи належать інші джерела власних надходжень бюджетних установ, у складі якої виділяються три підгрупи: благодійні внески, гранти та дарунки; кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів; кошти, що отримують вищі та професійно-технічні навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законом надано відповідне право.

На практиці власні надходження бюджетних установ відіграють важливу роль у формуванні фінансових ресурсів суспільства, що можна простежити у процесі аналізу динаміки ВВП, доходів зведеного бюджету України та власних надходжень бюджетних установ за 2002-2010 рр. (табл. 7).

Таблиця 7

*Динаміка ВВП, доходів зведеного бюджету України та власних надходжень бюджетних установ за 2002-2010 рр.**

Показники	**2002 р.**	**2004 р.**	**2006 р.**	**2008 р.**	**2010 р.**	**Відхилення у 2010 р. порівняно з 2002 р.**
ВВП, млрд. грн.	225,8	345,1	544,2	948,1	1090,6	864,8
Доходи зведеного бюджету України, млрд. грн.	62,0	91,5	171,8	297,8	314,5	252,5
Власні надходження бюджетних установ:						
а) у млрд. грн.	7,7	11,7	15,2	20,3	28,7	21
б) у % до:						
– ВВП	3,4	3,4	2,8	2,1	2,6	-0,8
– доходів зведеного бюджету України	12,4	12,8	8,8	6,8	9,1	-3,3

* Складено автором на основі [4]

Як свідчать наведені у табл. 7 дані, власні надходження залишаються важливим джерелом формування ВВП та доходів зведеного бюджету України. Протягом 2002-2010 рр. їхній обсяг збільшився у 3,7 рази (з 7,7 до 28,7 млрд. грн.), однак частка у ВВП скоротилась з 3,4% до 2,6%, а у доходах зведеного бюджету України – з 12,4% до 9,1%. Хоча така динаміка є від'ємною, значення власних надходжень бюджетних установ не зменшується і вони продовжують займати чільне місце у джерелах фінансових ресурсів суб'єктів бюджетних відносин.

Показники динаміки частки власних надходжень бюджетних установ у доходах Державного та місцевих бюджетів України за 2002-2010 рр. характеризуються даними табл. 8.

Таблиця 8

*Динаміка частки власних надходжень бюджетних установ у доходах Державного та місцевих бюджетів України за 2002-2010 рр. **

Показники	**2002 р.**	**2004 р.**	**2006 р.**	**2008 р.**	**2010 р.**	**Відхилення у 2010 р. порівняно з 2002 р.**
Доходи бюджетів, млрд. грн.:						
– державного	45,5	70,3	133,5	231,7	240,6	195,1
– місцевих	28,2	39,6	75,9	134,7	159,4	131,2
Власні надходження бюджетних установ у доходах бюджетів, млрд. грн.:						
– державного	6,1	9,4	11,8	15,2	22,1	16,0
– місцевих	1,6	2,3	3,4	5,2	6,6	5,0
Частка власних надходжень бюджетних установ у доходах бюджетів, %:						
– державного	13,4	13,4	8,8	6,6	9,2	-4,2
– місцевих	5,7	5,8	4,5	3,9	4,1	-1,6

* Складено автором на основі [4]

Ознайомлення з аналітичними даними табл. 8 свідчить, що найбільша частка власних надходжень бюджетних установ припадає на доходи державного бюджету, хоча вона протягом 2002-2010 рр. зменшилась на 4,2 відсоткових пункти (з 13,4% до 9,2%). У доходах місцевих бюджетів ця частка за аналізований період скоротилась на 1,6 відсоткового пункту (з

5,7% до 4,1%). Незважаючи на від'ємну динаміку, у 2010 р. має місце невелике зростання питомої ваги власних надходжень бюджетних установ у доходах держаного і місцевих бюджетів.

Основними проблемами джерел формування спеціального фонду бюджетних установ сьогодні вважаємо:

Обмеження прав розпорядників бюджетних коштів стосовно формування власних надходжень порівняно з керівниками державних та комунальних підприємств. Якщо керівники підприємств можуть вільно встановлювати ціни на власну продукцію і послуги, обирати постачальників та покупців, утворювати цільові фонди для стимулювання працівників, вирішення соціальних проблем, то керівникам бюджетних установ це робити заборонено.

В Україні дуже великий рівень централізації управління власними надходженнями бюджетних установ. Їхній перелік чітко регламентований державою. Всі без винятку надходження мають бути зараховані на рахунки відповідних бюджетів як доходи, після чого можуть використовуватися відповідно до затверджених бюджетів та кошторисів. При відсутності відповідних затверджених бюджетних програм після закінчення бюджетного року лишки таких коштів можуть бути вилучені до відповідного бюджету. Розпорядники бюджетних коштів не можуть вільно розпоряджатися даними ресурсами. При виявленні фактів невідповідності джерел власних надходжень встановленому державою переліку, кошти у повному обсязі вилучаються до бюджету.

Недосконалим залишається нормативно-правове регулювання питань формування та використання власних надходжень бюджетних установ. Окремі положення нормативних актів органів державної виконавчої влади, зокрема, Державної податкової служби, Державної контрольно-ревізійної служби, не відповідають Бюджетному кодексу України, внаслідок чого виникають конфлікти між керівниками бюджетних установ та представниками цих органів.

Низькою залишається ініціативність керівників бюджетних установ стосовно пошуків додаткових джерел збільшення власних надходжень. Така ініціатива не заохочується з боку держави та орачів місцевого самоврядування, без рішень яких мобілізовані додаткові ресурси не можуть бути використані на потреби установ. Крім цього, більшість керівників установ та організацій не мають економічної освіти, тому не можуть приймати кваліфіковані фінансові рішення і бути ефективними фінансовими менеджерами у своїх закладах.

Враховуючи сучасні реалії, а також проблеми формування спеціального фонду, рекомендуємо такі основні напрями розвитку джерел надходжень цього фонду:

– розширення прав керівників бюджетних установ з питань управління власними надходженнями, прирівнення повноважень цих керівників

до повноважень директорів державних та комунальних підприємств. Це дасть можливість розпорядникам бюджетних коштів самостійно вирішувати всі питання пошуку джерел збільшення цих надходжень, формування необхідних цільових фондів для вирішення важливих проблем виконання функцій установою та стимулювання підвищення якості надання послуг;

– обмеження централізації державою власних надходжень бюджетних установ у доходах бюджетів та удосконалення бюджетного законодавства. Нормативно-правові акти всіх органів державної виконавчої влади доцільно, на нашу думку, узгодити з Бюджетним кодексом України, усунути невідповідність окремих положень цих актів, зробити нормативно-правове забезпечення більш лояльним та демократичним;

– створення системи стимулювання розпорядників бюджетних коштів за ініціативність у пошуку додаткових джерел збільшення власних надходжень та гарантування можливостей використання цих джерел на потреби установи без вилучення їхніх лишків на кінець року до бюджетів.

Висновки. У результаті проведеного дослідження ми дійшли таких висновків.

Необхідність формування спеціального фонду бюджету і бюджетних установ обумовлена потребою законодавчого упорядкування окремих джерел фінансування конкретно визначених видатків, пов'язаних з неосновною і частково основною діяльністю цих суб'єктів бюджетних відносин, забезпечення прозорості бюджетних потоків, збільшення обсягів бюджетних коштів та величини ресурсів бюджетних установ, які контролюються державою. Такий крок, на нашу думку, можна розцінювати як посилення централізації фінансових ресурсів у руках держави та обмеження прав і свобод розпоряджатися власними коштами керівників державних закладів.

Результати дослідження засвідчують, що в Україні спостерігається позитивна динаміка обсягів спеціального фонду бюджетних установ, яка порізному проявляється в установах загальнодержавного та місцевого значення, однак питома вага цього фонду у бюджетних ресурсах установ та отримувачів бюджетних коштів усіх рівнів підпорядкування скоротилася. Частка власних надходжень у спеціальному фонді більшості розпорядників та отримувачів бюджетних коштів теж характеризується від'ємною динамікою. Це свідчить про наявні недоліки й проблеми у вирішенні цих питань.

У процесі дослідження теоретичних, методологічних і практичних засад власних надходжень бюджетних установ, на нашу думку, доцільно використовувати діалектичний підхід до трактування фінансових явищ і процесів. Пропонуємо за сутністю під цими надходженнями вважати економічні відносини, пов'язані з розподілом і перерозподілом основного централізованого фонду грошових коштів держави шляхом мобілізації фінансових ресурсів за допомогою надання платних послуг, отримання доброчинних та інших надходжень, зарахування їх на рахунки бюджету й

спрямування на цілі, передбачені бюджетом і кошторисами.

До основних проблем формування спеціального фонду у частині власних надходжень бюджетних установ зараховуємо: обмеження прав розпорядників бюджетних коштів порівняно з аналогічними правами керівників державних та комунальних підприємств; дуже високий рівень централізації управління цими надходженнями; недосконаліть бюджетного законодавства та неефективний фінансовий менеджмент.

З метою збільшення обсягів та диверсифікації джерел формування власних надходжень бюджетних установ пропонуємо: розширити права розпорядників бюджетних коштів з питань управління цими надходженнями і прирівняти їх до повноважень директорів державних підприємств; обмежити централізацію державою власних надходжень бюджетних установ у доходах бюджетів та дозволити керівникам закладів створювати позабюджетні фонди; удосконалити бюджетне законодавство та усунути невідповідність різних нормативно-правових актів Бюджетному кодексу; створити механізм стимулювання розпорядників бюджетних коштів за проявлену ініціативність у пошуку додаткових джерел зростання власних надходжень.

Література:

1. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. на 18 січня 2011 р. : (відповідає офіц. текстові) – К. : Алерта; ЦУЛ, 2011. – 112 с.

2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. – Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2005. – 714 с.

3. Нечипорук Н. Спеціальний фонд бюджетних установ: планування і формування / Наталія Нечипорук // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск. 6. – С. 131-134.

4. Річні звіти про виконання Державного бюджету України за 2002-2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://static. rada. gov. ua/budget/Zvitnist/.

5. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 243 с.

6. Свірко С. В. Доходи спеціального фонду бюджетних установ у вітчізняній та міжнародній обліковій практиці: характеристика та порівняльний аналіз / С. В. Свірко // Вчені записки: збірник наукових праць. – К. : КНЕУ, 2009. – № 11. – С. 89-95.

УДК 657. 4:336. 221

Дерій В. А.,
кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ І МІРА ЇХНЬОГО ВПЛИВУ НА ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ ПРО ВИТРАТИ ТА ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВ

Автор подав власне визначення поняття "оподаткування підприємств". Розкрито проблеми, котрі існують у системі оподаткування в Україні. Вказано на величезні суспільні втрати робочого часу бухгалтерів підприємств. Запропоновано зменшити чисельність працівників ДПС України у 2-3 рази, а також розробити та затвердити в Україні Кодекс честі працівника державної податкової служби. Встановлено міру впливу системи оподаткування України на облік і звітність про витрати та доходи підприємств.

Ключові слова: *проблеми, оподаткування, облік, звітність, витрати, доходи, підприємства.*

Автором сделано собственное определение понятия "налогообложение предприятий". Раскрыто проблемы, которые существуют в системе налогообложения на Украине. Указано на огромные общественные потери рабочего времени бухгалтеров предприятий. Предложено сократить численность работников ГНС Украины в 2-3раза, а также разработать та утвердить на Украине Кодекс чести работника государственной налоговой службы. Установлена мера влияния системы налогообложения Украины на учет и отчетность о расходах и доходах предприятий.

Ключевые слова: *проблемы, налогообложение, учет, отчетность, расходы, доходы, предприятия.*

The author has done his own definition of "business taxation." Solved the problems that exist in the tax system in Ukraine. Pointed out the enormous social cost of working time accounting businesses. Requested to reduce the number of employees SOT Ukraine 3-5 times, and to develop in the Ukraine to adopt that code of honor an employee of the State Tax Service. Established measure of the influence of the taxation system of Ukraine on accounting and reporting of expenditures and revenues of enterprises.

Keywords: *issues, taxation, accounting, reporting, costs, revenues, enterprises.*

Постановка проблеми. Система оподаткування в Україні має суттєвий вплив на порядок побудови обліку та звітності в підприємстві, в тому числі

© Дерій В. А., 2011

обліку і звітності витрат та доходів. Найбільше клопоту в сучасній вітчизняній системі оподаткування завдають бухгалтерам підприємств численні та нескінчені зміни і доповнення законодавства про податок на прибуток підприємств і податок на додану вартість (ПДВ). У новому Податковому кодексі України цим податкам відведено розділи III (ст. 133-166) та V (ст. 180-211). У зв'язку із такою обставиною, оподаткування витрат і доходів підприємств викликає у дослідників великий інтерес.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми оподаткування вітчизняних підприємств розкриті в наукових публікаціях О. В. Балабенко, Ю. Б. Іванова, Т. Ю. Котенко, А. І. Крисоватого, В. М. Мельника, А. М. Поддєрьогіна та інших. Обліково-звітні проблеми оподаткування, в тому числі витрат і доходів підприємств, відображені у наукових працях В. В. Бабіча, З. В. Задорожного, І. Б. Садовської, К. А. Ягмур. Більшість публікацій присвячена проблемам системи оподаткування та її удосконалення, Податковому кодексу України, поєднання бухгалтерського й податкового обліку, розвитку податкової звітності тощо.

Проблеми, які виникли в системі оподаткування, що склалася за 1991-2011 рр., свідчать про те, що у цій системі не вдалось збалансувати інтереси усіх суспільних прошарків населення України шляхом неухильного дотримання принципу соціальної справедливості; створити оптимальну і ефективну систему адміністрування податків, де немає "відкатів", відвертого лобіювання інтересів, непомірних штрафів; забезпечити стабільне зростання та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств шляхом податкового стимулювання їхнього розвитку, а не пригнічення і "вибивання коштів".

На думку І. О. Лютого, Л. М. Демиденко, Ю. Л. Субботович: "Податкова система – це "нервова" система економіки й суспільства загалом, тому необхідні дуже вагомі аргументація для суспільства при запровадженні нових видів оподаткування та широке громадське обговорення напрямів реформування податкової системи через різні засоби масової інформації із залученням державних установ, громадських організацій, профспілок, представників центральної та місцевої влади" [5, с. 8].

В. М. Мельник під "оподаткуванням" пропонує "розуміти процес стягнення податків" [7, с. 24].

Вважаємо, що таке визначення є занадто спрощеним. На наш погляд, оподаткування підприємств – це процес нарахування, сплати, звітності та контролю за податками і зборами у підприємствах.

За переконанням О. В. Балабенко, вітчизняну "систему оподаткування слід узгодити з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку країни, внести зміни до законодавства з питань оподаткування, спростивши його, змістити методи адміністрування податків на більш ефективну, відкриту та підзвітну суспільну систему" [2, с. 13].

З таким розумінням згаданого вище автора важко не погодитись, адже, безумовно, система оподаткування в Україні має бути в числі найважли-

віших пріоритетів державної політики, від якої залежить увесь її економічний розвиток; законодавство – чітким, зрозумілим і незмінним; адміністрування податків – позбавлене цинічності, кулуарності та продажності.

Т. Ю. Котенко не сумнівається в тому, що поліпшення вітчизняної системи оподаткування потрібно здійснювати у двох напрямах: шляхом формування стимулюючої моделі оподаткування підприємницьких структур і через посилення соціального спрямування системи оподаткування загалом [3, с. 332].

За переконанням С. В. Солодухіна, В. В. Хорошун, ефективна податкова політика в підприємстві має здійснюватись таким чином: 1) з'ясування напрямків господарської діяльності підприємства, що дають змогу мінімізувати податкові платежі за рахунок різних ставок і об'єктів оподаткування; 2) встановлення потенціалу зменшення податкової бази підприємства за рахунок прямих податкових пільг; 3) урахування непрямих податкових пільг; 4) урахування регіональних особливостей під час формування податкової політики підприємства; 5) планування суми податкових платежів у майбутньому періоді на основі суми чистого прибутку; 6) оцінювання ефективності розробленої податкової політики підприємства [10, с. 2].

Твердження С. В. Солодухіна, В. В. Хорошун варто взяти до уваги з метою проведення заходів щодо економії витрат, пов'язаних з оподаткуванням та збільшенням доходів, не пов'язаних з операційною діяльністю.

Абсолютно погоджуємось із В. Бабічем, А. Подєрьогіним, які зазначають, що нестабільність у визначенні об'єкта оподаткування, часті методи його розрахунку, які були в Україні з часу запровадження у 1991 р. податку на прибуток створювали значні труднощі для платників податку і негативно вплинули на розвиток підприємницької діяльності загалом [1].

Підтримуємо думку І. Б. Садовської з приводу запровадження в Україні Податкового кодексу, в якій вона зазначає: "В сучасних умовах господарювання, облік для цілей оподаткування не містить механізму контролю та аналізу за формуванням оподаткованого прибутку. Це обумовлює необхідність дослідження проблеми гармонізації облікових даних про доходи та витрати бухгалтерського обліку та фіскального характеру, ідентифікації принципів ведення обліку та обчислення оподаткованого прибутку для цілей контролю і управління податками" [10, с. 94].

Мета і завдання дослідження. Метою статті є встановлення низки проблем, що існують нині у сфері оподаткування і з'ясування міри їхнього впливу на побудову обліку та звітності про витрати і доходи вітчизняних підприємств. Для досягнення цієї мети визначено такі завдання дослідження: з'ясувати проблеми, що існують у системі оподаткування в Україні; вказати на труднощі в роботі бухгалтерів підприємств, пов'язані з веденням податкового обліку (податкових обчислень) і складанням податкової звітності; запропонувати суттєве зменшення чисельності працівників ДПС України, а також розроблення і затвердження в Україні Кодекс

честі працівника державної податкової служби; встановити чинники впливу системи оподаткування України на облік і звітність про витрати та доходи підприємств.

Виклад основного матеріалу. В Податковому кодексі подані визначення термінів "витрати" (п. 14. 1. 27) та "доходи" (п. 14. 1. 56); розкритий порядок визначення й визнання доходів і витрат та їхній склад; вказано, які доходи та витрати не враховуються при визначенні об'єкта оподаткування; зазначені відповідні особливості визначення складу різних витрат; охарактеризовано витрати, пов'язані із наступним нарахуванням амортизації тощо (ст. 135-148).

В. Бабіч, А. Поддєрьогін вказують, що в системі оподаткування (і після прийняття Податкового кодексу України) існують розбіжності "між нормами податкового законодавства і нормами ведення бухгалтерського обліку відносно доходів, витрат та визначення облікового прибутку, що призводить до виникнення податкових різниць у бухгалтерському обліку" [1, с. 10].

Про значні проблеми у сфері оподаткування в Україні свідчить той факт, що на сплату 98 різних податкових платежів в Україні витрачають у середньому 2 185 годин на рік (по 22,3 години на один платіж); у країнах Центральної і Східної Європи, Центральної Азії – на 48,3 податків витрати часу становлять 423 години (по 8,8 години на один платіж); у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку – на 15,3 податкового платежу припадає 202,9 години витрат часу (по 13,3 години на кожен платіж). Це означає, що за кількістю податкових платежів Україна випереджує інші країни в 2,03-6,41 разу, за витратами часу на один податковий платіж – у 1,68-2,53 раза [6, с. 13].

Якщо у цей час кількість податкових платежів в Україні, на наш погляд, зменшити до 48,3, а витрати часу довести до 13,3 години на один платіж, то в результаті можемо отримати 642,4 сумарної години витрат часу на одне підприємство, а це в 3,4 рази менше, ніж є нині. З іншого боку, якщо припустити, що звичайний робочий день бухгалтера підприємства становить 7 годин, а кількість робочих днів у році 281 день (за мінусом 60 святкових і вихідних та чергової відпустки (24 дні), то отримаємо, що річний баланс робочого часу бухгалтера дорівнюватиме 1967 годин, тоді як на податковий облік і податкову звітність він змушений витратити, як уже зазначалось, 2 185 годин на рік. Різниця між цими показниками дорівнює 218 годин (2185-1967).

Отже, бухгалтер має додатково, за рахунок власного часу відпрацювати 31 робочий день і одну годину, щоб виконати обсяг робіт, пов'язаний тільки з податковим обліком та звітністю. Звідси можемо стверджувати, що бухгалтеру вітчизняного підприємства необхідно на рік відпрацювати 2785-3085 годин або 9,9-11,0 щоденно протягом 281 робочого дня, тобто він має працювати понад норму на 2,9-4,0 години, задовольняючи насамперед інтереси державної податкової системи, а не конкретного підприємства.

Вважаємо, що ці розрахунки вказують на величезні суспільні втрати і вкрай неефективне використання робочого часу бухгалтерів підприємств, пряму відповідальність за які має нести віце-прем'єр України з економіки, керівництво ГДПА України, а також усі, хто безпосередньо причетний до створення та функціонування такої системи оподаткування в Україні.

Водночас, із цим, за нашим переконанням, що чисельність працівників органів ДПС України є суттєво завищеною і її потрібно зменшити, як мінімум, у 2–3 рази та підвищити рівень їхньої загальної та фахової культури. Це, по-перше, дасть змогу значно зменшити державні витрати на утримання і функціонування вітчизняної податкової системи, а також пряму та опосередковану шкоду, яку ця система завдає національній економіці й іміджу України як держави; по-друге, послабити рівень корупції та напруженість у спілкуванні працівників податкової служби з представниками малого й середнього бізнесу. Зауважимо, що в Україні необхідно розробити та затвердити Кодекс честі працівника державної податкової служби, який би забезпечував урегулювання (або хоч би зрівноважував) давніх антагоністичних відносин між бухгалтерами підприємств і працівниками органів ДПС; по-третє, підвищити ефективність роботи кожного податкового працівника і посилити його відповідальність за вчинені ним дії; по-четверте, покращити суспільну думку щодо фаховості й порядності працівників органів ДПС, оскільки сучасна податкова система України, на нашу думку, має ознаки основного руйнівного чинника української економіки, що спричиняє їй десятки мільярдів гривень збитків щорічно; по-п'яте, необхідно запровадити зміни і в систему податкового контролю шляхом переходу від суцільного контролю за податками і зборами до вибіркового контролю із застосуванням податкових індикаторів для виявлення неплатників та посилення відповідальності за суттєві порушення, що призвели до втрати бюджетних коштів у сумах понад 1 млн. грн.

Представники державних органів влади та громадських організацій бухгалтерів і аудиторів України зобов'язані з розумінням і повагою ставитись до долі, фаховості й порядності бухгалтерів підприємств, які, як ніхто інший із фахівців економічних спеціальностей, відчувають на собі увесь тягар та заплутаність вітчизняної системи оподаткування. Тому ці представники повинні допомагати бухгалтерові справно виконувати свої обов'язки, якщо він справді потребує підтримки. Стосовно цього Ю. Я. Литвин ще у 1997 р. зазначав: "Ніхто з цих високопоставлених осіб ще поки не заступився за бухгалтера-практика, не захистив його від тієї, ніким не виміряної лавини додаткових робіт, які звалились на його бідну голову" [4, с. 12].

Проте думку Ю. Я. Литвина (а вона містить раціональне зерно) й донині не врахували державні і громадські діячі, які б мали відстоювати загальнолюдські, професійні та соціальні права бухгалтерів України.

Вплив системи оподаткування України на облік і звітність про витрати та доходи підприємств проявляється через:

а) часті зміни та неузгодження між різними нормативно-правовими актами, які приймають ВР України, КМ України, Мінфін України, ГДПА України, інші профільні міністерства та відомства, місцеві органи представницької і виконавчої влади, що призводить до значного збільшення витрат на оновлення електронної версії цих актів; закупівлю фахових видань, бланків нових форм податкової звітності; судові витрати, пов'язані з розглядом суперечок навколо сумнівних рішень органів державної податкової служби;

б) оновлення, зміни і доповнення в системі оподаткування України мають обов'язковий характер, тому виникають додаткові витрати часу бухгалтера підприємства на отримання нових знань і вмінь; витрати на пошук, друкування, вивчення та апробацію нормативно-правових актів, які виникли внаслідок трансформацій системи оподаткування; витрати на проведення нарад, семінарів (на участь в семінарах); витрати на послуги консалтингових і аудиторських фірм тощо;

в) ризики допущення помилок в оподаткуванні підприємства, ризики виявлення державними податковими інспекторами значних порушень податкового законодавства і ризики накладання штрафів як на підприємство, так і на посадових осіб. Штрафи, що накладають державні податкові інспектори, відносять до витрат іншої операційної діяльності й облікують на субрахунку 948 "Визнані штрафи, пені, неустойки". За кожним випадком накладання штрафу, вважаємо, доцільно складати окрему бухгалтерську довідку з детальним описом причини штрафу за порушення податкового законодавства, вказанням посади та прізвища й ініціалів особи, що наклала штраф та його суми (нерідко державні податкові інспектори домовляються із керівництвом підприємства про суму офіційного відкупу від перевірок органів ДПС). Аналітичний облік кожного випадку штрафу за порушення податкового законодавства пропонуємо вести на рівні аналітичних рахунків четвертого порядку за такою схемою: 9481 "Визнані штрафи "; 94811 "Визнані штрафи, накладені податківцями"; 948112 "Визнані штрафи з оподаткування прибутку підприємства "; 9481115 "Визнаний штраф від 23. 05. 2011 р., накладений податківцем О. В. Швидким";

г) зменшення потенційних легальних доходів, пов'язане з тим, що керівник підприємства часто стоїть перед дилемою альтернативних стратегічних рішень чесно платити податки, менше ризикувати і бути на грані банкрутства чи здійснювати "тіньові" операції, більше ризикувати і бути успішним підприємцем.

Висновки. 1. Оподаткування підприємств – це процес нарахування, сплати, звітності та контролю за податками і зборами у підприємствах. Проблеми, які виникли в системі оподаткування, яка склалась в Україні, свідчать про те, що у цій системі не вдалось збалансувати інтереси усіх суспільних прошарків населення, створити оптимальну й ефективну систему адміністрування податків.

2. Наші розрахунки підтверджують величезні суспільні втрати і вкрай неефективне використання робочого часу бухгалтерів підприємств.

3. Чисельність працівників органів ДПС України є суттєво завищеною і її потрібно зменшити, як мінімум, у 2-3 рази. В Україні необхідно розробити та затвердити Кодекс честі працівника державної податкової служби.

4. В процесі дослідження встановлено чинники, через які проявляється міра впливу системи оподаткування України на облік і звітність про витрати та доходи підприємств. Зокрема, оновлення, зміни і доповнення в системі оподаткування України мають обов'язковий характер, тому виникають додаткові витрати часу бухгалтера підприємства на отримання нових знань і вмінь; витрати на пошук, друкування, вивчення та апробацію нормативно-правових актів; витрати на проведення нарад, семінарів (на участь у семінарах); витрати на послуги консалтингових і аудиторських фірм тощо.

Подальші дослідження доцільно проводити в напрямі поглибленого вивчення кожної із перерахованих вище проблем оподаткування в Україні і встановлення міри їхнього впливу на певні ділянки обліку та форми звітності підприємств з метою згладжування цих проблем.

Література:

1. Бабіч В. Оподаткування прибутку підприємств: фінансові і облікові аспекти / В. Бабіч, А. Поддєрьогін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 2. – С. 3-10.

2. Балабенко О. В. Удосконалення механізму реалізації регулярної політики держави щодо оподаткування господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу / О. В. Балабенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7 (85). – С. 9-15.

3. Котенко Т. Ю. Витрати підприємств на цілі оподаткування / Т. Ю. Котенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: www. nbuv. gov. ua/portal/natural/Vnulp/Економіка/2010_683. pdf.

4. Литвин Ю. Я. Податковий облік: хто його повинен вести, або як допомогти бухгалтеру у його відносинах з ДПА / Ю. Я. Литвин // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 6. – С. 3-13.

5. Лютий І. О. Бюджетна політика і стабільність соціального економічного розвитку України / І. О. Лютий, Л. М. Демиденко, Ю. Л. Субботович // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 3-12.

6. Матвієнко П. В. Покращення інвестиційного клімату – пріоритетне завдання державного управління / П. В. Матвієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 1. – С. 10-15.

7. Мельник В. М. Сутність податків як проблема категорійно-понятійного апарату податкових фінансів / В. М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5 (35). – С. 22-24.

8. Податковий кодекс України станом на 2 грудня 2010 р. / Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2756-VI // Аргументы недели. – Спецвыпуск. – Донецк: ООО "Ист-Лайнс", 2010. – 194 с.

9. Садовська І. Б. Концептуальні зміни методології бухгалтерського обліку в управлінні податком на прибуток / І. Б. Садовська // Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функції у соціокультурному просторі сучасного бізнесу: міжнар. наук.-практ. конф. : тези доп. : 12-13 травня 2011 р., м. Донецьк / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського [та ін.] [ред. кол. О. О. Шубін та ін.]. – Донецк: [Дон НУЕТ], 2011. – С. 93-96.

10. Солодухін С. В. Система підтримки прийняття рішень щодо політики оподаткування підприємств / С. В. Солодухін, В. В. Хорошун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. nbuv. gov. ua/portal/Soc-Gum/Dtr_er/2009_4/files/EC409_39. pdf

УДК 336. 221. 4

Десятнюк О. М.,
доктор економічних наук, доцент, професор кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Запропоновано комплексний підхід до оцінювання податкових ризиків суб'єктів господарювання на основі формування етапів оцінювання, відбору чинників, які визначають податкову поведінку суб'єкта господарювання і засвідчують можливість виникнення у нього ризиків, а також систематизації показників, що характеризують виконання платниками податків податкової дисципліни і вплив їхньої поведінки на рівень податкових ризиків.

Ключові слова: *податкові ризики, оцінювання, суб'єкти господарювання, податкова поведінка.*

Предложен комплексный подход к оцениванию налоговых рисков субъектов хозяйствования на основе формирования этапов оценивания, отбора факторов, определяющих налоговое поведение субъекта хозяйствования и, удостоверяют возможность возникновения у него рисков, а также систематизации показателей, характеризующих выполнение плательщиками налогов налоговой дисциплины и влияние их поведения на уровень налоговых рисков.

Ключевые слова: *налоговые риски, оценивание, субъекты хозяйствования, налоговое поведение.*

The complex going is offered near the evaluation of tax risks of subjects of menage on the basis of forming of the stages of evaluation, selection of factors, which determine the tax conduct of subject of menage and certify possibility of origin for him of risks, and also systematizations of indexes which characterize implementation of taxes of tax discipline payers influence of their conduct on the level of tax risks.

Keywords: *tax risks, evaluations, subjects menage, tax conduct.*

Постановка проблеми. Реформування податкової системи України, яке відбувається у нестабільному економічному середовищі та значному політичному протистоянні, генерує зростання імовірності податкових ризиків і їхніх масштабів. Управління в сфері оподаткування і прийняття рішень проводяться в умовах невизначеності, конфліктності, дії дестабілізуючих чинників і зумовлених ними ризиків. Саме через вплив останніх, реалії використання податкових механізмів не згладжують структурні деформації

© Десятнюк О. М., 2011

функціонування соціально-економічної системи та не створюють оптимальні умови для завершення її ринкових трансформацій, що негативно відображається на макроекономічних показниках. Відповідно не відбувається розширення бази оподаткування і зростання податкових надходжень у обсягах, необхідних для активації фінансової діяльності держави. Відтак, вагомість впливу ризиків на стабільність податкової системи і результативність її розбудови зумовлює об'єктивну необхідність у їхній ідентифікації, оцінюванні і мінімізації, що значно підвищує актуальність наукових досліджень проблеми ризиковості усіх структурних складових цієї системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досліджуючи основи ризиків, вітчизняні вчені зробили значний внесок у знання про них за системністю, оригінальністю і глибиною осмислення. Ці питання розглядаються в роботах В. Вітлінського, Н. Внукової, Н. Гнатишиної, В. Гранатурова, М. Клапківа, О. Долгого, С. Наконечного, С. Осадця, А. Скрипника, Д. Штефанича, А. Ястремського та ін. Проте, незважаючи на велику увагу, що приділяється проблемі ризиків, теоретичні уявлення про них у сфері оподаткування ні в теорії управління ризиком, ні в податковій теорії не досліджено на достатньому рівні. Стан теоретичного і методологічного рівня розробок у галузі ризиків податкового середовища вказує на наявність багатьох невирішених питань, що підтверджує відсутність концептуальних основ визначення ризиків у сфері оподаткування.

Важливим етапом моніторингу ризиковості податкової системи є розробка комплексного підходу до оцінювання ризиків діяльності суб'єктів господарювання з точки зору ймовірності ухиляння від сплати податків, їхнього розподілу за категоріями уваги та першочерговості для передбачення у плані документальних перевірок.

Мета і завдання дослідження. Враховуючи зазначене, метою статті є розробка комплексного підходу до оцінювання податкових ризиків суб'єктів господарювання з метою зменшення ризиковості розбудови податкової системи. Для досягнення зазначеної мети ставиться завдання виокремити етапи оцінювання, систематизувати чинники, які визначають податкову поведінку суб'єкта господарювання і засвідчують можливість виникнення у нього ризиків, а також показники, що характеризують виконання платниками податків податкової дисципліни і вплив їхньої поведінки на рівень податкових ризиків.

Виклад основного матеріалу. Податкові ризики мають діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру, тому їхнє оцінювання слід розглядати як інтегрований етап процесу управління. Це багатовимірна величина, що характеризує можливі відхилення від цілей і очікуваних результатів, можливі негативні наслідки з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих чинників, прямих і зворотних зв'язків. Тому методологічні основи оцінювання ризиків містять широкий діапазон дослідження: від якісної характеристики їх причин і чинників, що створюють можливість

негативних наслідків у процесі оподаткування до кількісного вимірювання показників (критеріїв, індикаторів), що слугують сигналом про розгортання несприятливих подій у податковому середовищі та очевидним вимірювальним свідченням про можливість реалізації ризиків.

Наукою розроблено цілу систему показників кількісного оцінювання ступеня ризику. Проте жоден з них не забезпечує отримання адекватних результатів за будь-яких обставин. Встановлення певного єдиного показника як кількісної міри ризику є спробою подолати невизначеність, що зробити неможливо, характеризуючи випадкову величину (ефективність, збитки) одним показником. Відтак, вважаємо кількісне оцінювання ризиків податкової системи багатовимірною величиною (вектором), компоненти якої відображають різні грані ризику й формуються залежно від мети дослідження, а також суб'єктивних чинників, які характеризують ставлення суб'єктів податкових правовідносин до невизначеності. Кількісне вимірювання цих ризиків є лише одним із елементів кількісного аналізу і покликане, виходячи з адекватного відображення ситуації, встановити об'єктивне їхнє значення в певній шкалі вимірювань.

Стосовно вирішення цієї проблеми, професор В. Вітлінський вважає актуальним завдання побудови аксіоматичної теорії обрання підмножини кількісних показників ступеня ризику (з множини можливих) стосовно об'єкта дослідження, обраної системи цілей, системи гіпотез, а також ставлення до нього суб'єкта ризику, ураховуючи те, що ризик є економічною категорією, має діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру [1].

Вивчення методологічних основ оцінювання ризиків суб'єктів господарювання є одним із завдань податкових органів України. Початковим етапом цього напряму роботи стало затвердження Наказом ДПА України № 430 порядку оцінювання показників діяльності суб'єктів господарювання для розподілу платників податків за категоріями уваги [2], який ґрунтується на розробленому І. Шаровим алгоритмі побудови моделі оцінювання податкових ризиків.

Згідно із зазначеним нормативним документом для оцінювання ризику несплати податків і розподілу платників податків за категоріями уваги використовують набір чинників, за якими можна робити висновок про ймовірність невиконання суб'єктами господарювання своїх податкових зобов'язань. З метою оцінювання ризику несплати податків і розподілу їхніх платників за категоріями уваги використовують методи нечіткої логіки, оскільки, на відміну від інших методів класифікації, вони не допускають жодних обмежень характеру вхідної інформації (вхідні чинники можуть мати числову природу, нормативну, лінгвістичну, логічну тощо), дають змогу встановити набір правил для здійснення оцінювання та розподілу, а також обрати параметри моделі з урахуванням наявного статистичного матеріалу.

Запропонований математичний підхід до оцінювання показників діяльності суб'єктів господарювання з точки зору ймовірності ухиляння від

сплати податків є базою для розробки механізму оцінювання податкових ризиків платників податків. Проте ефективність дії зазначеного механізму залежить від вибору показників для вхідних змінних, які варто аналізувати за допомогою експертних висновків і кількісних критеріїв. Однак щодо цього розробки у нормативних документах відсутні.

Для вирішення цього завдання пропонуємо застосовувати комплексний підхід до оцінювання ризиків платників податків, який передбачає відповідну черговість етапів проведення:

– формування бази даних про діяльність суб'єкта господарювання із зовнішніх і внутрішніх джерел;

– побудова тимчасових рядів для ризикових типів діяльності;

– відбір чинників, які дають змогу визначити податкову поведінку суб'єкта господарської діяльності та встановлення їхнього впливу на стан виконання ним податкових зобов'язань;

– розробка для кожної галузі діяльності системи показників, які враховуватимуть вплив на зміни виконання податкових зобов'язань основних характеристик соціально-економічного розвитку країни та ефективності податкового регулювання;

– обчислення комплексного показника ризику платника податків і зарахування суб'єкта господарювання до відповідної категорії уваги.

Узгодження даних про діяльність суб'єкта господарювання із зовнішніх і внутрішніх джерел необхідно здійснювати за допомогою послідовного зближення, ураховуючи наявні логічні та статистичні зв'язки. При цьому забезпечити однорідність вихідних даних, необхідних для статистичного аналізу, можливо шляхом застосування багатовимірних групувань з використанням методів кластерного і дискримінантного аналізу. Побудова тимчасових рядів для ризикових типів діяльності ґрунтується на результатах оцінювання статистичних характеристик (стандартних відхилень, середніх значень тощо) відібраних галузей, а також виявлення аномальних спостережень, які варто розглядати як потенційні ризики недостовірності даних податкової звітності платників цих галузей.

При відборі чинників, які визначають податкову поведінку суб'єкта господарювання і засвідчують можливість виникнення у нього ризиків, варто виокремити зовнішні, які не залежать від діяльності платника податків, це зокрема, соціально-економічні фактори, чинне загальне і податкове законодавство, специфічні фактори господарської діяльності, і внутрішні, які залежать від діяльності суб'єкта господарювання, такі як: фінансова позиція, внутрішня політика управління і господарська політика платника податків.

Згруповані відповідним чином чинники дають змогу сформувати систему показників, які характеризують виконання платниками податків податкової дисципліни і вплив їхньої поведінки на рівень податкових ризиків. При побудові цієї системи варто використовувати методи регресійного аналізу та адаптивного моделювання. Уточнення результатів статистично-

го оцінювання проводиться за допомогою експертних висновків спеціалістів у конкретній галузі діяльності. Мінімальний, на нашу думку, перелік цих показників має містити такі блоки і групи даних.

Зовнішній вплив на діяльність платника податків. До цього блоку належать специфічні показники господарської діяльності та соціально-економічні характеристики, які дають змогу проаналізувати обставини економічного, демографічного, політичного та географічного характерів, а також чинне загальне та податкове законодавство, його зміни, властиві загальному колу підприємств галузі, в якій функціонує платник податків.

Фінансова діяльність суб'єкта господарювання. У цьому блоці слід виокремити специфічні показники діяльності платників у сфері фінансів, які характеризують рівень їхньої рентабельності і прибутковості, стан розрахунків із кредитними установами, постачальниками, покупцями та працівниками тощо.

Внутрішня політика управління платника податків. Цей блок містить показники, які характеризують стан організації суб'єктом господарювання облікової роботи, внутрішнього контролю, адміністративного впливу, а також доцільність вибору напрямів діяльності та відносини з контролюючими органами.

Господарська політика суб'єкта господарювання. До цього блоку належать показники, які дають змогу оцінити напрями діяльності платника та стан його взаємовідносин з контрагентами тощо.

Дотримання чинного законодавства. Цей блок містить показники, які характеризують стан виконання платником норм чинного законодавства і його податкову поведінку.

Зазначені блоки показників загалом характеризують діяльність платника податку і тому є основою для оцінювання ризиків невиконання ним податкових зобов'язань, прогнозування ймовірності виникнення податкових ризиків і оцінювання їхніх наслідків у сфері оподаткування. Описана система відбору чинників і групування показників діяльності суб'єкта господарювання для визначення вхідних змінних при оцінюванні ризиків, дає змогу змоделювати схему впливу цих факторів на індивідуальну податкову поведінку платника податку (рис. 1).

Використання зазначеної моделі дасть можливість у процесі моніторингу податкових ризиків охопити систему показників, які враховують вплив основних характеристик соціально-економічного розвитку країни, ефективності податкового регулювання та особливостей діяльності суб'єктів господарювання на рівень виконання останніми податкових зобов'язань. За її допомогою стає можливим обчислення комплексного показника ризику платника податків і його зарахування до відповідної категорії уваги.

Рис. 1. Факторна модель формування індивідуальної податкової поведінки суб'єкта господарювання

Категорія уваги безпосередньо характеризує податкову поведінку суб'єктів господарської діяльності. Її визначають за комплексним показником податкового ризику – сумарною оцінкою ризиків або їхніх чинників, які властиві тому чи іншому платникові податків та різнобічно характеризують його діяльність. При цьому кожен фактор важливо оцінити за можливістю віднесення суб'єкта господарювання до відповідної категорії, в межах якої необхідно аналізувати ризики, що зумовлені цим чинником.

Розподіл платників податків буде ефективним за умови визначення окремо для кожного суб'єкта господарювання таких видів ризиків, як галузевий, регіональний, і типу діяльності. Так, галузевий ризик оцінюється на підставі аналізу статистичної інформації як співвідношення кількості встановлених порушень у певній галузі до кількості платників податків, які здійснюють власну діяльність у цій галузі.

Аналіз статистичної звітності ДПА України [3–7] дав змогу виявити основні галузі діяльності, які є найбільш ризикованими у сфері оподаткування. Це фінансово-кредитна система, паливно-енергетичний комплекс, виробництво та реалізація підакцизних товарів, серед яких значно виокремлюється спиртова і тютюнова галузі, сільське господарство, зовнішньоекономічна діяльність, сфера приватизації, кіно-, відеобізнес. Вивчення матеріалів, які характеризують стан боротьби з приховуванням доходів від оподаткування у зазначених галузях, свідчить про існування у них системного поширення фактів ухилення від сплати податків і збільшення

рівня співвідношення кількості встановлених порушень щодо платників податків, які здійснюють діяльність у цих галузях. Це підтверджує значну галузеву ризиковість цих сфер діяльності.

Регіональні ризики визначено на підставі статистичної інформації [3–7] як співвідношення кількості встановлених порушень у певному регіоні до кількості платників податків, які здійснюють діяльність у цьому регіоні. Так, за результатами проведеного оцінювання зазначених показників отримано такі результати:

– найвищі регіональні ризики ухилення від сплати податків виявлено у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській, Луганській і Харківській областях;

– найвищі регіональні ризики незаконного виготовлення і збуту підакцизних товарів виявлено у Донецькій, Запорізькій, Львівській, Дніпропетровській областях і м. Києві;

– найвищі регіональні ризики "відмивання" коштів та іншого майна, здобутого злочинним шляхом, виявлено у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській, Луганській і Запорізькій областях;

– найвищі регіональні ризики порушень у сфері зовнішньоекономічної діяльності виявлено у м. Києві, Одеській, Донецькій, Дніпропетровській і Харківській областях;

– найвищі регіональні ризики заниження об'єктів оподаткування виявлено у м. Києві, Донецькій, Одеській, Полтавській і Харківській областях.

Отже, за п'ятьма видами ризиків виокремлюються два регіони: м. Київ, і Донецька обл., за чотирма – Дніпропетровська обл., за трьома – Харківська обл., за двома – Запорізька, Одеська і Луганська області. Співвідношення кількості встановлених порушень до кількості платників у цих регіонах є значно вищими за інші, що вказує на їхню високу регіональну ризиковість.

Очевидно, що діяльність суб'єктів господарювання у перерахованих галузях і регіонах значно збільшує їхні ризики та впливає на індивідуальну податкову поведінку. Проте загальну інформацію щодо останньої можливо сформувати лише після оцінювання ризику типу діяльності такого платника податків. Цей ризик зумовлений загальною ризиковістю операцій, що здійснює суб'єкт господарювання. Кількісне оцінювання ризику типу діяльності відповідного платника визначається як співвідношення процента доходів, отриманих ним від конкретних операцій, до загальної суми валових доходів у звітному періоді.

За допомогою такого підходу стає можливим оцінювання внутрішнього показника податкового ризику для кожного суб'єкта господарювання, що дасть змогу впорядкувати пріоритетність обслуговування платників у межах категорії уваги. Цей показник визначається на підставі середньоарифметичної суми показників галузевого, регіонального та ризику типу діяльності.

Для повноти й об'єктивності результатів оцінювання показників діяльності суб'єктів господарювання необхідним є залучення додаткової

(зовнішньої) інформації відповідних виконавчих органів, формування запитів до органів, уповноважених проводити державну реєстрацію та видавати спеціальні дозволи (ліцензії, патенти тощо) на провадження окремих видів підприємницької діяльності. Проте слід враховувати, що отримана інформація із зовнішніх джерел, крім міністерств і відомств, має неофіційний характер, тому цю інформацію варто зарахувати до непрямих методів оцінювання податкових зобов’язань і забезпечити її оперативну перевірку.

Проведений таким чином аналіз накопиченої зовнішньої та внутрішньої інформації про податкову поведінку платника податків і всіх його допоміжних структур дає змогу створити так звану “інтегровану характеристику суб’єкта господарювання” та на її основі “інтегровану інформаційно-аналітичну систему для роботи з платниками податків” загалом.

Потреба у створенні інтегрованої інформаційно-аналітичної системи для роботи з платниками податків виправдана тим, що вона дасть можливість здійснювати пошук інформації за необхідними критеріями, надавати за кожним суб’єктом господарювання інтегровану інформацію та проводити інтегрований аналіз даних. Це забезпечить якісне доперевірочне оцінювання ризиків платників податків і подальший їхній відбір для проведення перевірки.

Висновки. Таким чином, комплексний підхід до оцінювання податкових ризиків суб’єктів господарювання враховує, що, по-перше, ймовірність виникнення таких ризиків прямо залежить від існування загальних ризиків оподаткування та спеціальних ризиків діяльності податкових органів, а по-друге, поведінка окремих економічних суб’єктів в умовах ризиковості завжди супроводжується широким спектром ірраціональних виявів і тому її коригують під дією цього феномена.

З метою підвищення результативності дії методики оцінювання ризиків суб’єктів господарювання для їхнього подальшого розподілу за категоріями уваги доцільним є застосування алгоритму моделювання податкової поведінки, який формується на основі експертних висновків і кількісних критеріїв та передбачає відбір чинників, що характеризують фінансову, господарську й управлінську діяльність платника податків та дотримання ним законодавчих норм під впливом зовнішніх чинників. Застосування цього алгоритму є ефективним для визначення взаємозв’язку та взаємообумовленості індивідуальної економічної поведінки суб’єкта господарювання із ступенем загальних ризиків оподаткування.

Запропонований алгоритм моделювання поведінки платників податків для оцінювання ризиків дає можливість вибору показників вхідних змінних, які потрібно аналізувати на основі експертних висновків і кількісних критеріїв. Це значно підвищить результативність дії методики оцінювання податкових ризиків для розподілу платників податків за категоріями уваги. Проте механізм цього розподілу матиме відповідний ефект лише за вмілого його проведення й застосування на всіх етапах податкового адміністрування.

Розробка комплексного підходу до оцінювання ризиків платників податків дає змогу виділити як його головну характеристику систематизацію конкретних показників, аналіз яких слугує основою визначення ризиковості податкової системи загалом. Специфіка розвитку сучасної економічної науки робить можливим і необхідним подальше проведення системних досліджень інших чинників податкових ризиків, врахування яких у системі управління оподаткуванням сприятиме зменшенню невизначеності і появи негативних наслідків у податковому середовищі.

Література:

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К: КНЕУ, 2003. – 408 с.

2. Про затвердження Порядку оцінки показників діяльності суб'єктів господарювання для розподілу платників податків за категоріями уваги : Наказ ДПА України № 430 від 24 липня 2006 р. // Інформаційно-правова система ЛІГА : ЗАКОН. – 2006. – Лип. – (Нормативний документ ДПА України).

3. Діяльність податкової служби України : підгот. за даними операт. обліку ДПА України за станом на 1 січ. 2007 р., даними Держ. ком. стат. України, Нац. банку України : стат. бюл. / ДПА України. – К., 2005. – (Нормативний документ ДПА України).

4. Діяльність податкової служби України : підгот. за даними операт. обліку ДПА України за станом на 1 січ. 2008 р., даними Держ. ком. статистики України, Нац. банку України : стат. бюл. / ДПА України. – К., 2006. – (Нормативний документ ДПА України).

5. Діяльність податкової служби України : підгот. за даними операт. обліку ДПА України за станом на 1 січ. 2009 р., даними Держ. ком. статистики України, Нац. банку України : стат. бюл. / ДПА України. – К., 2007. – (Нормативний документ ДПА України).

6. Діяльність податкової служби України : підгот. за даними операт. обліку ДПА України за станом на 1 січ. 2010 р., даними Держ. ком. статистики України, Нац. банку України : стат. бюл. / ДПА України. – К., 2008. – (Нормативний документ ДПА України).

7. Діяльність податкової служби України : підгот. за даними операт. обліку ДПА України за станом на 1 січ. 2011 р., даними Держ. ком. статистики України, Нац. банку України : стат. бюл. / ДПА України. – К., 2008. – (Нормативний документ ДПА України).

УДК 336. 148

Зорій Н. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері ТНЕУ,
Данилюк І. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу ТНЕУ

НЕЦІЛЬОВЕ ВИКОРИСТАННЯ БЮЖЕТНИХ КОШТІВ: ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті здійснено критичну оцінку законодавчих визначень терміна “нецільове використання бюджетних коштів” та подано низку рекомендацій щодо категорійного узгодження з метою забезпечення вдосконалення бюджетної політики та оптимізації контролю за бюджетними коштами.

Ключові слова: *бюджетні кошти, цільове використання, кошторис, бюджетна програма, бюджетні правопорушення, фінансовий контроль.*

В статье осуществлена критическая оценка законодательных определений термина “нецелевое использование бюджетных средств” и сделан ряд рекомендаций относительно согласования категорий с целью обеспечения совершенствования бюджетной политики и оптимизации контроля за бюджетными средствами.

Ключевые слова: *бюджетные средства, целевое использование, смета, бюджетная программа, бюджетные правонарушения, финансовый контроль.*

The article presents a legal definitions of the term “budgetary funds misuse” critical assessment and made several recommendations about categorical agreement in order to improve budget policy and control over public funds optimizations.

Keywords: *Budgetary funds, target use, estimate, budget program, budget violations, financial kontrol.*

Постановка проблеми. Дотримання законності в бюджетній сфері є винятково важливим завданням державної політики та відповідних контролюючих служб. Особливо актуалізується воно в умовах модернізації та реформування бюджетних взаємовідносин, в тому числі за рахунок зміни законодавчих основ, пошуку нових механізмів систематизації вертикальних і горизонтальних управлінських зв’язків і, безумовно, оптимізації й збалансування фінансового забезпечення.

Суттєвим кроком до вдосконалення бюджетного устрою в Україні стало прийняття Бюджетного кодексу. Одночасно загострилися проблеми у питан-

© Зорій Н. М., Данилюк І. В., 2011

нях про бюджетні правопорушення. Невідповідність різних законодавчих актів і відсутність чіткого взаємозв'язку між їх нормами щодо одних і тих самих об'єктів права набули неабиякої актуальності, тому фактично стали в центрі уваги вітчизняних вчених. Зокрема з цим пов'язані порушення щодо формування та використання бюджету, які виникають як на етапі складання проектів бюджетів, так і у процесі виконання самого Закону про Державний бюджет на відповідний рік. У переліку таких порушень важливе місце посідає нецільове використання бюджетних коштів, оскільки в багатьох випадках воно призводить до важких соціально-економічних наслідків і відволікання бюджетних коштів від задоволення життєво необхідних суспільних потреб.

Віднесення бюджетного правопорушення контрольно-ревізійними органами до нецільового використання бюджетних коштів не завжди є простою процедурою. Це пояснюється складністю й неоднорідністю як самої категорії, так і існуванням можливостей неоднозначного її трактування у зв'язку з різними законодавчими нормами. Звідси неадекватність реагування на порушення цільового призначення бюджетних коштів та застосування штрафних санкцій до порушників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Слід зауважити, що в останні роки дослідження питань контролю за цільовим використанням бюджетних коштів дещо активізувалися. Наприклад, низка аспектів викладені у науково-практичних роботах вітчизняних учених-економістів і практиків С. Булгакової, О. Зварича, В. Каленської, О. Колодія, П. Перепічки, В. Пилипенка, І. Стефанюка, В. Стоян, О. Чечуліної, С. Юрія та інших. Їх наукові праці ґрунтовно висвітлюють загальні питання здійснення бюджетного процесу, казначейського й фінансового контролю, застосування заходів впливу за порушення бюджетного законодавства тощо. Цільове використання бюджетних коштів досліджувалося більш вузьким колом науковців. Зокрема, певним чином воно охоплено у працях О. Щекович і В. Разумцева. Практика свідчить про наявність об'єктивної потреби розширення предметного дослідження вказаного напряму й акцентування уваги на правовому полі та категорійних означеннях, які у ньому розглядаються.

Мета і завдання дослідження. Нецільове використання бюджетних коштів крім негативного впливу на ефективність бюджетної системи призводить до порушення принципів "справедливості й неупередженості, які передбачають, що бюджетна система України ґрунтується на засадах справедливого й неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами" [6, с. 48]. У сучасних умовах, щоб визначити способи раціональної організації контролю за цільовим використанням бюджетних коштів необхідно переглянути підходи до визначення критеріїв віднесення здійснених порушень до вказаної категорії. У зв'язку з цим, метою статті є здійснення критичної оцінки законодавчих визначень терміна "нецільове використання бюджетних коштів" та формування відповідних рекомендацій щодо категорійного узгодження. Завдан-

ня написання статті – забезпечення вдосконалення бюджетної політики та оптимізації контролю за бюджетними коштами.

Виклад основного матеріалу. Задоволення потреб суспільства в охороні здоров'я, соціальному захисті, освіті, науці, культурному розвитку, здійсненні правосуддя та багато інших напрямів є основною прерогативою кожної держави. Такі потреби, як правило, завжди є більшими, ніж можливості їх виконання через проведення видатків з державного та місцевих бюджетів. Статтею 2 Бюджетного кодексу України визначено, що видатки бюджету – це "кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом", а точніше найважливіших із них для країни або окремої територіально-адміністративної одиниці.

Таке трактування визначає адекватність видатків досягненню цілей відповідно до моделі: дія – результат. Вказаний підхід містить у собі внутрішню потребу забезпечення спрямування коштів на ті цілі, які були визначені законом чи затверджені на відповідних рівнях управління бюджетним процесом. На практиці бувають випадки недотримання такого принципу. Упущення у нормативно-правових актах часто слугують можливістю виправдання не правочинних дій з боку посадових осіб (розпорядників бюджетних коштів). Тому варто зосередити увагу на дослідженні понять "цільове" й "нецільове" використання коштів і їх економічному змісті з урахуванням рівнів деталізації та розподілу. Це забезпечить логічну послідовність розгляду предмета дослідження, його взаємозв'язок та узгодженість за рівнями, а також уможливить досягнення недопущення скерування бюджетних коштів не за цільовим призначенням. Забезпечення прямого й зворотного контролю процесу використання бюджетних коштів на різних рівнях, на наш погляд, є достатньо дієвим механізмом оптимізації державних і місцевих фінансових ресурсів.

Сьогодні в Україні діє трьохрівнева система розподілу бюджетних коштів і відповідні їй рівні деталізації цільового їх призначення (рис. 1).

На рисунку 1 представлено деталізацію цільового призначення бюджетних коштів за рівнями, які характеризуються суб'єктами виконання та прийняттям відповідного документа, положенням якого може суперечити дійсне їх використання. Мається на увазі закон про державний бюджет (рішення про місцевий бюджет), бюджетний розпис, кошторис тощо. Подальша деталізація цільового призначення здійснюється за відомчою, програмною, функціональною та економічною класифікацією видатків у розрізі розпорядників бюджетних коштів і їх одержувачів. Процес деталізації завершується поділом видатків на поточні, капітальні та видатки на кредитування з розбивкою за кодами економічної класифікації. Цільове використання бюджетних коштів, зазначене в основних розпорядчих документах, як свідчить практика діяльності контролюючих органів, нерідко порушується їх розпорядниками та одержувачами. Така ситуація стала причиною появи поняття "нецільового використання бюджетних коштів".

Рис. 1. Рівні деталізації цільового призначення бюджетних коштів

Насамперед потрібно зазначити, що поняття "нецільове використання бюджетних коштів" з'явилось вперше лише наприкінці XX століття в нормативно-правових актах республік колишнього Радянського Союзу.

Так, у статті 289 Бюджетного кодексу Російської Федерації визначено, що "нецільове використання бюджетних коштів" – це спрямування і використання бюджетних коштів на "цілі, що не відповідають умовам одержання зазначених коштів, які визначені затвердженим бюджетом, бюджетним розписом, повідомленням про бюджетні асигнування, кошторисом доходів і видатків або іншими правовими основами їх одержання" [2].

Російські законодавці до нецільового використання бюджетних коштів зараховують порушення і недоліки, виявлені під час державного фінансового контролю:

Використання коштів на цілі, не пов'язані із здійсненням завдань і функцій держави.

Порушення регламентованого режиму використання коштів бюджетної системи.

В обох зазначених нормативних документах Російської Федерації економічний зміст, що вкладається в поняття "нецільове використання бюджетних коштів", ґрунтується на принципах адресності та цільового характеру бюджетних коштів. До слова, майже аналогічний зміст вкладається у це поняття у Республіці Білорусь.

Зовсім інший зміст поняття "нецільового використання бюджетних коштів" у Казахстані. Відповідно до статті 132 Бюджетного кодексу Республіки Казахстан "нецільове використання бюджетних коштів" – це "використання коштів республіканського і місцевих бюджетів, у результаті якого не досягнуті цілі та індикатори, передбачені паспортом бюджетної програми" [1]. В цьому документі не використовується принцип цільового використання, тому визначення ґрунтується лише на принципах ефективності та результативності при використанні бюджетних коштів.

В Україні визначення поняття "нецільового використання бюджетних коштів" подається у Бюджетному кодексі [3], нова редакція якого внесла суттєві корективи в це поняття.

По-перше, з 2011 року до нецільового використання бюджетних коштів додатково належить витрачання їх не у відповідності до напрямів, зазначених у порядках використання бюджетних коштів, які затверджуються Кабінетом Міністрів України чи центральними органами виконавчої влади і покликані уточнювати цільове спрямування бюджетних коштів.

По-друге, до нецільового використання належить використання бюджетних коштів не у відповідності до різних документів, що позначають певні етапи у процесі деталізації цільового призначення (Законом про Державний бюджет, рішенням про місцевий бюджет, розписом бюджету та кошторисом, планом використання бюджетних коштів, паспортом бюджетних програм).

Отже, оновлене визначення використовується щонайменше двома документами, які визначають цільове призначення бюджетних коштів, а саме: розписом бюджету та паспортом бюджетних програм.

Отож, відповідно до статті 119 Бюджетного кодексу нецільовим використанням бюджетних коштів є їх витрачання на цілі, що не відповідають:

– бюджетним призначенням, встановленим законом про Державний бюджет України (рішенням про місцевий бюджет);

– напрямам використання бюджетних коштів, визначених у паспорті бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі) або в порядку використання бюджетних коштів;

– бюджетним асигнуванням (розпису бюджету, кошторису, плану використання бюджетних коштів) [3].

Варто зазначити, що Бюджетний кодекс України – це єдиний нормативний документ, що містить дефініції "нецільового використання бюджетних коштів", а всі інші (Кримінальний кодекс України, Постанова КМУ від 17. 03. 2011 р. № 255 "Про затвердження Порядку зменшення бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів" тощо) – визначають лише заходи реагування контролюючих органів при здійсненні таких порушень.

Практика контрольно-ревізійної роботи показала неоднозначність трактування нецільового використання бюджетних коштів з боку ревізорів. Перша частина визначення переважно правильно розуміється ревізорами,

тому при виявленні нецільового використання бюджетних коштів уповноваженими органами вживається весь спектр встановлених законодавством заходів: призупинення бюджетних асигнувань, зупинення операцій з бюджетними коштами, зменшення асигнувань розпорядникам бюджетних коштів на суму коштів, що витрачені не за цільовим призначенням, притягнення винних осіб до відповідальності. А от у другій і третій частині визначення головним критерієм нецільового використання бюджетних коштів ревізори безпідставно вважають здійснення видатків за невідповідними кодами економічної класифікації видатків (КЕКВ), які визначаються для бюджетних установ кошторисом і планом асигнувань та для одержувачів бюджетних коштів – планом використання бюджетних коштів.

Тому більшість неправомірних видатків, які призводять до збитків, ревізорами кваліфікуються лише як незаконні. Ця думка ґрунтується на тому, що ці видатки здійснено в рамках виділених асигнувань і відповідно до КЕКВ кошторису, при цьому упускається, що вони здійснені з порушенням норм законодавства. Таке незаконне використання бюджетних коштів фактично відволікає їх від виконання бюджетної програми, на яку вони виділялися. Тож не досягається її ефективність та результативність, а тому ця частина незаконних видатків за своєю сутністю одночасно є нецільовим використанням бюджетних коштів.

Таку думку підтверджує оновлений Бюджетний кодекс (стаття 116) в частині переліку порушень бюджетного законодавства, до яких віднесено порушення встановлених вимог щодо застосування бюджетної класифікації, у зв'язку з чим нецільове використання бюджетних коштів може як супроводжуватись, так і не супроводжуватись порушенням вимог щодо застосування бюджетної класифікації.

Варто відмітити, що зазначені нами неправильні та неоднозначні трактування частиною контрольно-ревізійних працівників поняття "нецільове використання бюджетних коштів" призводять у кінцевому підсумку до труднощів під час призначення конкретних заходів впливу та відшкодування збитків, спричинених такими порушеннями.

У контексті цієї проблеми ГоловКРУ у листі від 21. 07. 2009 р. № 26-18/17 "Про поняття "Нецільове використання бюджетних коштів" вимагає застосовувати в практичній роботі органів КРУ поняття "нецільове використання бюджетних коштів" у повній відповідності до Бюджетного кодексу та вимог нормативно-правових актів, які регулюють бюджетні відносини. Тому всі видатки, на здійснення яких не надано повноважень кошторисом, і які здійснені понад визначений обсяг або здійснення яких не пов'язане з виконанням бюджетною установою своїх функцій чи досягненням цілей одержувачем бюджетних коштів, необхідно трактувати як "нецільове використання бюджетних коштів" і застосовувати до порушників весь спектр заходів реагування, встановлених законодавством [5].

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, варто зазначити, що категорія "нецільове використання бюджетних коштів" є складною і неоднорідною, має багато особливостей, об'єднує низку різних порушень, які не можна ігнорувати в практичній діяльності ревізорів.

Разом з тим, нецільове використання може "призводити або не призводити до втрат бюджетних коштів", що, своєю чергою, "може супроводжуватись або не супроводжуватись отриманням суспільством адекватних вигод" [7].

Якщо використання коштів не за цільовим призначенням не призводить до втрат ресурсів і здійснено в рамках виділених асигнувань і відповідно до КЕКВ кошторису та супроводжується отриманням суспільством вигод, то необхідно виробити механізм і критерії оцінки ефективності фактичного використання бюджетних коштів у цих випадках. Такі функції слід віднести до компетенції органу, який встановив цільове призначення бюджетних ресурсів у межах обсягів, визначених вищим органом. Власне саме забезпечення оптимізації використання бюджетних коштів має бути метою діяльності контролюючих органів, а не просто контроль цільового їх використання. Важливо забезпечити отримання кращих результатів при мінімальних видатках і цьому може служити формування власної позиції розпорядника бюджетних коштів кожного конкретного ієрархічного рівня.

Розглядуваний аспект проблем тісно пов'язаний з іншими напрямами наукових досліджень, а тому є перспективним з точки зору системності. Зокрема, як показує практичний досвід ревізорів, почастішали випадки нецільового використання товарів, придбаних за бюджетні кошти. Відповідно до цього бюджетне законодавство України потрібно доповнити поняттям "нецільове використання товарів, придбаних за бюджетні кошти" та заходами реагування на такі порушення, що, своєю чергою, вимагає належного наукового підходу та обґрунтування.

Література:

1. Бюджетний кодекс Республіки Казахстан від 24. 04. 2004р. № 548 зі змінами від 18. 02. 2011р. [Електонний ресурс]. – Режим доступу: http://www. pavlodar. com/ zakon/index. html?dok=03038&all=02001.

2. Бюджетний кодекс Російської Федерації від 31. 07. 1998 р. № 145-ФЗ зі змінами від 06. 04. 2011р. [Електонний ресурс]. – Режим доступу: http://www. bdkodeks. ru/.

3. Бюджетний кодекс України від 08. 07. 2010 р. № 2456-VI із змінами від 01. 01. 2011р. [Електонний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon. rada. gov. ua/ cgi-bin/laws/main.

4. Постанова КМУ від 17. 03. 2011р. № 255 "Про затвердження Порядку зменшення бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів". [Електонний ресурс]. – Режим доступу: http://yandex. ua/yandsearch?text=4.

5. Лист ГоловКРУ від 21. 07. 2009 р. №26-18/17 "Про поняття "Нецільо-

ве використання бюджетних коштів". [Електонний ресурс]. – Режим доступу: http://search. ligazakon. ua/.

6. Стефанюк І. Невеселий коментар про нецільове використання бюджетних коштів // Фінансовий контроль. – 2008. – № 6 (47). – С. 48-51.

7. Перепічка П. Нецільове використання бюджетних коштів: економічний зміст, проблемні питання та шляхи їх розв'язання // Фінансовий контроль. – 2010. – № 3 (56), № 4 (57), № 5 (58). – С. 18-23, С. 35-39, С. 45-47.

8. Стоян В. І., Зварич О. П. Організація фінансового контролю у системі Казначейства // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 128-137.

УДК 331.2:336.22

Іванчук Н. В.,
здобувач, викладач кафедри економічної теорії Національного університету “Острозька академія”

СОЦІАЛЬНІ ПОДАТКИ У ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ ТА РОЗПОДІЛ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Проаналізовано роль соціальних податків у податковій системі України, виявлені тенденції розподілу податкового навантаження між найманими працівниками і роботодавцями з початку функціонування чотирьох державних цільових фондів та до прийняття законодавства про об’єднання соціальних внесків.

Ключові слова: *фонд оплати праці, оподаткування, соціальні податки, податок з доходів фізичних осіб.*

Проанализировано роль социальных налогов в налоговой системе Украины, выявлено тенденции распределения налогового бремени между наемными работниками и работодателями с начала функционирования четырех государственных целевых фондов и до принятия законодательства об объединении социальных взносов.

Ключевые слова: *фонд оплаты труда, налогообложение, социальные налоги, налог с доходов физических лиц.*

The role of social taxes in the Ukrainian taxation system has been analysed, the tendencies of tax burden distribution between employees and employers have been explored from the beginning of four state special funds functioning to issuing a law about consolidation of social contributions.

Keywords: *payroll, taxation, social taxes, personal income tax.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах оптимізація оподаткування доходів підприємств та їхнього фонду оплати праці зокрема виступає найважливішим чинником зменшення тінізації економіки, забезпечення зростання надходжень у державний та місцеві бюджети, а також державні цільові фонди, основним джерелом доходів яких є соціальні внески. При цьому вибір необхідних важелів податкової політики у сфері оподаткування повинен здійснюватись залежно від того, як розподіляється податкове навантаження між платниками.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика оподаткування підприємств, податкового навантаження, удосконалення оподаткування фонду оплати праці та його детінізації, регулювання доходів

© Іванчук Н. В., 2011

працівників, реформування системи соціального страхування України, формування фонду оплати праці та його стимулюючої ролі у підвищенні продуктивності праці працівників неодноразово досліджувалась у працях таких науковців, як В. Л. Андрущенко, А. В. Базилюк, Д. П. Богиня, В. Борейко, О. Д. Данілов, А. Г. Загородній, М. І. Карлін, А. М. Колот, А. І. Крисоватий, Г. Т. Куліков, О. І. Лютий, Е. М. Лібанова, П. В. Мельник, Л. М. Пилипенко, О. М. Поплавська, А. Скрипник, А. М. Соколовська. Аналіз цих публікацій показав, що їх автори розглядають заробітну плату як одне з джерел доходів населення і акцентують свою увагу на утриманнях, серед яких обов'язковими є податок на доходи фізичних осіб та соціальні внески. Проте недостатньо вивченими залишаються соціальні нарахування на фонд оплати, їх вплив на рівень податкових зобов'язань підприємств, роль у суспільному відтворенні та необхідність їх включення у податкову систему України як невід'ємний елемент.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у визначенні змісту і ролі соціальних податків у податковій системі України, оцінці тенденцій розподілу податкового навантаження між найманими працівниками і роботодавцями з початку функціонування чотирьох державних цільових фондів та до прийняття законодавства про об'єднання соціальних внесків в один.

Виклад основного матеріалу. Не існує єдиної думки щодо того, чи вважати соціальні внески податками, чи взагалі вони виступають складовою податкової системи нашої держави, їх також називають зборами, обов'язковими платежами тощо. Ці платежі мають свою специфіку і, виступаючи витратними статтями господарюючих суб'єктів, є невід'ємною складовою валового внутрішнього продукту. Проте вони згідно із чинним законодавством до складу податкової системи не входять і податкове законодавство на них не поширюється. Для визначення природи соціальних зборів як податків варто здійснити їх економіко-правову характеристику з точки зору їх впливу на діяльність платників.

Поняття "оподаткування фонду оплати праці", на нашу думку, слід розглядати як комплексне, оскільки воно включає в себе оподаткування сукупних витрат на оплату праці підприємства та оподаткування індивідуальної заробітної плати працівників.

У сфері матеріального виробництва поняття заробітної плати перетворюється у поняття витрат на оплату праці підприємства, а сума обов'язкових платежів поєднує ці дві категорії у єдиний узагальнюючий показник фонду оплати праці. Оподаткування витрат на оплату праці включає в себе сплату соціальних нарахувань, а оподаткування індивідуальної заробітної плати – сплату соціальних утримань та податку з доходів фізичних осіб.

Інтереси різних сторін виробничого процесу при оподаткуванні фонду оплати праці в умовах ринково-орієнтованої економіки з'являються пер-

шочергово у роботодавця, а потім у найманого працівника. Існують різні думки про вплив соціальних нарахувань та утримань на тінізацію фонду оплати праці. Згідно з бухгалтерським обліком, соціальні нарахування збільшують операційні витрати підприємства, що негативно позначається на величині отримуваного прибутку, а утримання – сплачуються із вже нарахованої заробітної плати працівникам. На нашу думку, утримання із заробітної плати – це такий самий фінансовий тягар підприємства, як і соціальні нарахування, незважаючи на те, що сплачуються вони за рахунок коштів найманого працівника.

Мова йде про те, що, в умовах розвитку ринкової економіки та ринку праці в цілому, виникнення диференціації у рівнях кваліфікації працівників, орієнтиром при їх прийомі на роботу виступає чиста заробітна плата, отримувана ними на руки як винагорода за трудову діяльність. І коли роботодавець пропонує певну суму нарахованої заробітної плати, то майбутнього працівника передусім цікавить те, скільки у нього залишиться після сплати податків. Коли сума чистої заробітної плати його не влаштовує, а працівник для підприємства потрібен, то роботодавець для заохочення останнього піднімає нараховану заробітну плату для того, щоб наблизитись до тієї чистої суми заробітку, яку очікує найманий працівник, збільшуючи при цьому свої заплановані витрати.

На нашу думку, соціальні внески необхідно вважати податками, оскільки вони сплачуються державі для виконання нею своїх функцій, незважаючи на те, що фонди, які їх приймають, є позабюджетними. Соціальні внески мають властивості податку, зокрема, примусовість сплати, законодавчу закріпленість, примусовий характер, використання як частини суспільних фінансів. Єдине, що їх відрізняє від податків, то це відсутність нецільового характеру та індивідуальної безоплатності. Функції соціальних внесків ті ж самі, що і у податків, тобто фіскальна, регулююча і соціальна. Тому їх можна вважати податками та, зважаючи на рівень розвитку системи соціального страхування в Україні, соціальні нарахування та утримання, поряд з податком з доходів фізичних осіб, є податками з фонду оплати праці. Отже, фактично вони є складовою податкової системи, що також і визнає світова фінансова статистика [7, с. 193].

При розгляді динаміки соціальних податків у структурі податкових надходжень України виявляється дуже значна їхня частка у 2001-2010 роках (табл. 1).

Як свідчать наведені дані, у структурі податкових надходжень України за 2001-2010 роки зросла частка соціальних податків, податку на додану вартість та інших податків, збільшившись від 28,3 до 30,7%, від 18,2 до 23,7% та від 3,5 до 7,1% відповідно. Частка податку на прибуток, податку з доходів фізичних осіб, інших податків на товари і послуги, податків з міжнародної торгівлі, податків на власність за аналізований період зменшилась. Податок на прибуток, ПДВ, соціальні податки та податок з до-

ходів фізичних осіб формують понад 70% податкових надходжень, а якщо до них ще включити інші податки на товари і послуги, то частка ця досягне 90%. І близько однієї третини, або найбільша частка при цьому належить соціальним податкам. Те ж саме доводить частка цих податкових надходжень у ВВП України (табл. 2).

Таблиця 1

*Структура податкових надходжень в Україні у 2001-2010 роках, %**

Види податкових надходжень	Роки									
	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Податок на прибуток	14,5	13,7	16,3	15,0	14,7	12,8	13,1	13,4	9,8	10,7
ПДВ	18,2	19,6	15,5	13,7	21,2	24,6	22,5	25,7	25,1	23,7
Соціальні податки	28,3	28,9	28,4	33,5	31,0	30,2	31,4	30,1	32,8	30,7
Податок з доходів фізичних осіб	15,4	15,8	16,6	12,2	10,8	11,1	13,2	12,8	13,2	12,2
Інші податки на товари і послуги	13,9	12,8	13,4	13,9	11,6	11,1	9,8	8,0	9,9	11,1
Податки на міжнародну торгівлю	3,4	3,5	4,7	4,7	4,2	3,6	3,8	3,4	2,0	2,1
Податки на власність	2,8	2,6	2,5	2,1	1,7	1,5	1,5	1,9	2,5	2,3
Інші податки	3,5	3,1	2,8	4,9	4,8	5,0	4,7	4,7	4,7	7,1
Податкові надходження	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Джерело: [9-13].

Наведені дані демонструють дещо інші тенденції щодо ролі описаних податків у ВВП. У той час, коли частка податку з доходів фізичних осіб та інших податків за товари і послуги у структурі податкових надходжень зменшилася, їхня частка у ВВП за аналізований період зросла від 4,3 до 4,7% та від 3,9 до 4,2% відповідно. Частка податку на прибуток при цьому у 2010 році прогнозувалась на рівні 2001 року і становила 4,1%. Частка ПДВ та соціальних податків демонструвала незмінні тенденції та зростала як у структурі податкових надходжень, так і у структурі ВВП України. Зокрема, частка ПДВ зросла від 5,1 до 9%, а соціальних податків – від 7,9 до 11,7%. Загалом частка податкових надходжень у ВВП зростала та ста-

новила більше третини ВВП України. Отже, найбільшими податками за обсягами надходжень були соціальні внески та ПДВ.

Таблиця 2

*Частка податкових надходжень у ВВП України у 2001-2010 роках, %**

Види податкових надходжень	Роки									
	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Податок на прибуток	4,1	4,2	5,0	4,7	5,3	4,8	4,8	5,1	3,6	4,1
ПДВ	5,1	6,0	4,8	4,3	7,7	9,3	8,2	9,7	9,2	9,0
Соціальні податки	7,9	8,8	8,7	10,5	11,2	11,4	11,5	11,4	12,1	11,7
Податок з доходів фізичних осіб	4,3	4,8	5,1	3,8	3,9	4,2	4,8	4,8	4,9	4,7
Інші податки на товари і послуги	3,9	3,9	4,1	4,3	4,2	4,2	3,6	3,0	3,7	4,2
Податки на міжнародну торгівлю	1,0	1,0	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4	1,3	0,8	0,8
Податки на власність	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6	0,5	0,7	0,9	0,9
Інші податки	1,0	0,9	0,9	1,5	1,7	1,9	1,7	1,8	1,7	2,7
Податкові надходження	27,9	30,4	30,8	31,3	36,2	37,6	36,5	37,8	36,9	38,1

*Джерело: [9-13].

Звідси доцільно дослідити, за рахунок чиїх коштів більшої мірою забезпечувалось зростання соціальних податків в Україні – роботодавців чи найманих працівників, тобто пропорції розподілу соціального податкового навантаження (рис. 1).

Як свідчать наведені дані, в Україні на 90% соціальні податки формувались за рахунок витрат роботодавця, а наймані працівники забезпечували лише 10% податкового навантаження. Тому саме на соціальні нарахування варто звернути увагу при визначенні можливих напрямів перерозподілу податкового навантаження, адже легалізація заробітних плат, у першу чергу, невигідна саме для роботодавця.

У 2008 році (за даними Світового банку) в Україні ставка законодавчо встановлених нарахувань, тобто внеску роботодавця, становила 38,2% від нарахованого фонду оплати праці для підприємства середнього бізнесу.

Доцільно порівняти цю величину з відповідним показником для розвинених країн, зокрема, країн великої вісімки. У Великобританії ставка соціальних нарахувань становила 12,8% від нарахованого фонду оплати праці, в Японії – 13,3%, у Канаді – 13,7%, у США – 18%, у Німеччині – 19,6%, у Італії – від 34,26 до 39,28%, у Франції – від 45,12 до 45,59%, у Росії – від 16,2 до 48,5%. Причому у Великобританії, США та Канаді існували обмеження щодо оподаткування соціальними податками, тобто максимальний розмір заробітної плати, на яку нараховуються соціальні податки [8].

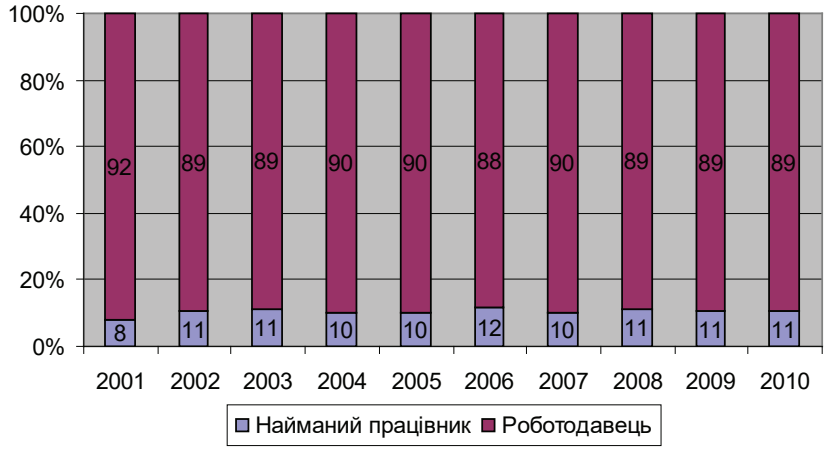


Рис. 1. Структура розподілу соціальних податків між роботодавцем та найманим працівником в Україні у 2001-2010 рр.*

*Джерело: [5; 9-13].

У Великобританії внески нараховувались на заробіток, що становив не більше 105 англійських фунтів стерлінгів на тиждень і сплачувався лише один вид податку – трудовий податок. У Канаді сплачувалося 4 внески, причому пенсійні внески нараховувались на заробіток, що не перевищував 44 900 дол., внески на випадок безробіття – на заробіток до 41 100 дол., внески на медичне страхування – на фонд оплати праці, що перевищував 400 000 дол. Не існувало лише обмеження щодо внесків на страхування від нещасних випадків.

В Україні ці обмеження також існують і у 2008 році максимальний розмір заробітної плати, на яку нараховувались страхові внески, становив у середньому 9 743 грн., що у десятки та сотні разів менше, ніж у розвинених країнах. У 2009 році цей показник зріс до 10 223 грн., а у 2010 році – до 13 324 грн.

Соціальні нарахування виступають фінансовим тягарем для роботодавців, оскільки вилучають значну частину прибутку, який залишається

у розпорядженні підприємства до сплати всіх податків, які виступають витратною статтею у його фінансовій звітності, та може бути використаний на розширення його діяльності. В Україні цей показник у 2008 році становив 43,1%, тоді як у Великобританії – 11%, в Японії – 16,6%, у Канаді – 12,6%, у США – 9,5%, у Німеччині – 22,1%, у Італії – 44,3%, у Франції – 51,8%, у Росії – 31,8%.

Отже, можна сказати, що в Україні середні підприємства віддають більшу частину свого прибутку на сплату нарахувань, ніж у більшості високорозвинених країн. Винятком є лише Італія та Франція, де частка нарахованих платежів на фонд оплати праці є вищою, ніж в Україні: в Італії вона була більшої лише на 1,2%, тоді як у Франції – аж на 8,7%.

Серед основних заходів, які слід вжити з метою оптимізації оподаткування фонду оплати праці, пропонуються такі: запровадження прогресивної системи оподаткування доходів фізичних осіб, розвиток добровільного медичного страхування [4, с. 22], введення єдиного соціального внеску, зниження ставки соціальних нарахувань до 20-21%, сукупної ставки до 28,2%, скасування максимального обсягу заробітної плати, з якої справляються страхові внески [2, с. 36], зменшення сукупної ставки до 21,3%, за рахунок підвищення податку на прибуток до 30% [6, с. 23], повне перекладання всіх соціальних податків на найманого працівника, перехід до накопичувального пенсійного страхування [3, с. 20].

Прийнятий Податковий кодекс вносить певні зміни в оподаткування доходів фізичних осіб, зокрема, воно буде слабко прогресивним та здійснюватиметься за ставкою 15% для осіб із щомісячним доходом до 10 мінімальних заробітних плат і за ставкою 17% для осіб із щомісячним доходом понад 10 мінімальних заробітних плат. Для шахтарів та прирівняних до них осіб ставка становитиме 10%.

Також прийнято Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування", який передбачає диференційовані ставки внеску залежно від виду платників та класу професійного ризику (67 класів, як було раніше) [1]. З 2011 року для роботодавців ця ставка становитиме від 36,76 до 49,7%, а для найманих працівників – 3,6%. Таким чином, сукупна ставка сягає 40,44 – 53,38%, тоді як у 2010 році вона становила 39,5-56,3%, тобто фактично суттєвих змін не відбулося, лише мінімальний розмір зріс на 0,94%, а максимальний – зменшився на 2,92%, а податкове навантаження розподілятиметься так, як і раніше. Максимальна величина страхового внеску обчислюється із доходу, що не перевищуватиме 15 прожиткових мінімумів, тобто так само, як і у 2010 році. Єдиний соціальний внесок сплачується у Пенсійний фонд України.

Аналізуючи пропозиції та здійснені державою заходи, варто зазначити, що ставку соціальних внесків не доцільно знижувати при об'єднанні соціальних фондів, а необхідно збільшувати базу оподаткування шляхом

підняття максимального розміру заробітної плати, з якого справляються страхові внески до рівня розвинутих країн, а не скасовувати його зовсім. Також розширенню бази оподаткування сприятиме обґрунтоване підняття урядом мінімальної заробітної плати.

Поряд з тим необхідно перекласти частину податкового навантаження на працівників, проте не можна повністю звільняти роботодавця від сплати соціальних податків і все переносити на найманого працівника, оскільки роботодавець повинен як мінімум сплачувати внесок на соціальне страхування від нещасних випадків, бо від нього, насамперед, залежать умови праці. Внески слід розділити так, щоб більша відповідальність за пенсійні внески покладалась на найманого працівника, таким чином, роботодавцю буде менш вигідно їх тінізувати, зважаючи на значну їх величину.

Звичайно, з точки зору цільових фондів, такі дії теоретично сприятимуть зростанню надходжень, проте жодні наведені заходи не дадуть результатів, якщо у платників буде недопустимо нестійкий чи кризовий фінансовий стан. Все залежить від того, яку частку прибутку вилучають внески, а не від частки цих внесків у операційних витратах.

Висновки. Необхідно проводити моніторинг фінансового стану підприємств-платників та встановити диференційовані внески залежно не тільки від класу професійного ризику, а також і типу фінансового стану. Тип фінансового стану має бути визначений незалежним аудитором. Коли він є незадовільним, то перекладання соціальних податків на працівників нічого не дасть, як і розширення бази оподаткування, адже роботодавці також будуть змушені підвищувати зарплату, а при недостатності фінансових можливостей взагалі звільняти працівників.

У наукових дослідженнях неодноразово говориться про соціальну відповідальність бізнесу і про те, що в Україні вона надто мала, або ж її взагалі немає. На нашу думку, поняття соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах не відображає реальний стан справ України. Краще характеризує цю ситуацію поняття "відповідальність за зобов'язаннями бізнесу", оскільки господарська діяльність та сплата податків невід'ємно пов'язується з відповідальністю. І вона буде тоді, коли для неї існуватиме реальне забезпечення у вигляді необхідної суми фінансових ресурсів підприємства. Не можна вимагати від платника того, що він не зможе виконати, і потім накладати на нього фінансові санкції, посилюючи тим самим його борговий тягар. Диференціація ставок для підприємств так само потрібна, як і для доходів громадян.

Саме тому щорічний моніторинг фінансового стану платників є дуже важливим, адже він дає змогу спрогнозувати можливі платіжні труднощі на майбутнє.

Які б заходи не були запропоновані та здійснені на законодавчому рівні, вони ніколи не будуть забезпечувати достатні податкові надходження держави, якщо підприємства не працюватимуть, якщо не буде інвестицій,

сприятливого інвестиційного клімату, якщо існуватиме законодавство, яке дозволяє ухилятись від сплати податків, якщо не буде зростання сукупного попиту на товари і послуги вітчизняних виробників.

Тому можна підкреслити, що зміни у законодавстві щодо оподаткування фонду оплати праці підприємств у цілому можна оцінити позитивно, проте суттєвих надходжень соціальних податків не слід очікувати, хоча зменшаться витрати на адміністрування. Сукупна ставка соціальних податків суттєво не змінилась і при наявних наслідках фінансово-економічної кризи об'єднання внесків дозволить лише зекономити витрати держави, а не збільшити реальні податкові надходження та зменшити тінізацію фонду оплати праці в економіці.

Література:

1. Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" № 2464-VI від 08.07.2010 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17.

2. Борейко В. Шляхи підвищення ефективності податкового та соціального законодавства // Економіка України. – 2007 . – № 9. – С. 30-37.

3. Загородній А. Г., Пилипенко Л. М. Проблеми та шляхи вдосконалення пенсійної системи України // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 15-24.

4. Карлін М. І. Шляхи реформування податкової системи України у посткризовий період // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2010. Випуск 14. – С. 16-23.

5. Офіційний веб-сайт НБУ. – http://www.bank.gov.ua/Statist/macro.htm.

6. Скрипник А., Гендлер Г. Оцінка податкового навантаження і детінізація фонду оплати праці // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 17-25.

7. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та практика становлення. – К.: Знання, 2004. – 454 с.

8. Paying taxes 2010. The global picture. A PricewaterhouseCoopers and the World Bank Group publication. Published 2009. http://www.doingbusiness.org/features/taxes2010.aspx.

9. Ukraine: Request for Stand-By Arrangement– Staff Report; Staff Supplement; and Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 04/129. – http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=17378.0.

10. Ukraine: 2008 Article IV Consultation–Staff Report; Staff Statement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 08/227. – http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=22163.0.

11. Ukraine: Request for Stand-by Arrangement– Staff Report; Staff Supplement; Press Release on the Executive Board Discussion, and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 08/384. – http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=22574.0.

12. Ukraine: Second Review Under the Stand-By Arrangement and Request for Modification of Performance Criteria-Staff Report; Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 09/270. – http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=23258.0.

13. Ukraine-Request for Stand-By Arrangement and Cancellation of Current Arrangement Staff Report; Staff Supplement; Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 10/262. – http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=24137.0.

УДК 336. 143. 2

Карлін М. І.,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики ВНУ імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ВИСОКОДОТАЦІЙНОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ ДІЇ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

У статті розкриваються теоретичні й практичні проблеми розвитку високо дотаційного регіону України (на прикладі Волинської області), обґрунтовуються можливі шляхи їх вирішення з урахуванням вступу в дію з 1. 01. 2011 р. Податкового кодексу України та досвіду Польщі.

Ключові слова: *фінансова система України, фінансова система високо дотаційного регіону, Польща, Волинська область, Податковий кодекс України, податок на нерухомість, місцеві податки і збори, податкові пільги, гміна.*

В статье раскрываются теоретические и практические проблемы развития высокодотационного региона Украины (на примере Волынской области), обосновываются возможные пути их решения с учетом вступления в действие с 1. 01. 2011 г. Налогового кодекса Украины и опыта Польши.

Ключевые слова: *финансовая система Украины, финансовая система высоко дотационного региона, Польша, Волынская область, Налоговый кодекс Украины, налог на недвижимость, местные налоги и сборы, налоговые льготы, гмина.*

Theoretical and practical problems of the development of the Ukrainian highly subsidized region (evidence from Volyn region) are raised in the article as well as possible ways of their settlement taking into consideration entered into force on January 1, 2011 Tax Code of Ukraine and the Polish experience are given.

Keywords: *financial system of Ukraine, financial system of the highly subsidized region, Poland, Volyn region, the Tax Code of Ukraine, tax on real estate, local taxes and levies, tax preference items, gmina.*

Постановка проблеми. Необхідність реформування фінансового забезпечення високодотаційних регіонів України пов’язана з тим, щоб зменшити економічне та політичне протистояння між Заходом і Сходом України, оскільки на Заході нашої країни знаходиться переважна частина високодотаційних областей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Шляхам вирішення вка-

© Карлін М. І., 2011

заної проблеми присвячені роботи таких українських вчених та практиків, як: А. Амоша, С. Богачов, І. Булєєв, І. Вахович, Ю. Ганущак, В. Геєць, З. Герасимчук, Г. Груба, А. Новикова, В. Холуйко, М. Долішній, В. Дубницький, В. Кравченко, В. Кравців, О. Кириленко, В. Липчук, Н. Павліха, В. Павлов, І. Усик, С. Чернов та інших. Разом з тим, прийняття Податкового кодексу України, поряд з позитивами, починає виявляти і негативні моменти його впливу на фінансове забезпечення розвитку високодотаційних регіонів. Насамперед це стосується зменшення в 2011 р. власних доходів таких регіонів, до яких належить і Волинська область.

Мета і завдання дослідження. Виявлення теоретичних і практичних проблем фінансового забезпечення високодотаційних регіонів України в умовах дії Податкового кодексу України дозволить внести обґрунтовані зміни у названий кодекс, а також у Бюджетний кодекс України, покращити фінансовий стан недостатньо розвинутих областей нашої країни.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Податковим кодексом України до місцевих податків і зборів належать: 1) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; 2) єдиний податок; 3) збір за здійснення деяких видів підприємницької діяльності; 4) збір за місця для паркування транспортних засобів; 5) туристичний збір. Згідно з дослідженнями доктор економічних наук, професор С. Рогачова та І. Усика місцеві податки і збори, як і раніше, не мають для місцевих бюджетів істотного значення [1]. Для покрашення фінансової ситуації у високо дотаційних регіонах України, до яких ми відносимо ті області, рівень дотаційності яких перевищує 50%, необхідно шукати й інші джерела наповнення місцевих бюджетів. Особлива увага повинна бути приділена резервам збільшення податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) та плати за землю, які домінують у структурі місцевого бюджету будь-якого рівня. На наш погляд, низка місцевих податків та зборів, які діяли до 2011 р., виключили з цього переліку без належного обґрунтування (насамперед ринковий збір). У результаті, в умовах дії Податкового кодексу України місцеві органи влади нашої країни в 2011 р. стикнулися з фактом нестачі значної частини коштів на виконання свої функцій. Особливо показовим у цьому плані була відсутність коштів на ремонт доріг у першому півріччі 2011 року, оскільки згідно з Податковим кодексом України з місцевих доходів було вилучено податок з власників транспортирних засобів, який було введено в ціну акцизного податку на паливо та включено до доходів Державного бюджету України.

Поки Податковий кодекс України не забезпечує належних доходів високо дотаційним регіонам України, а надія на те, що податок на нерухомість зможе забезпечити такі доходи з 2012 р. також не виправдані, оскільки з під оподаткування цим податком виведена більша частина житла, в тому числі та, якою володіють високозабезпечені верстви населення. Якщо б у Податковому кодексі України замість слів “житлова площа” було записано “загальна площа”, то податок на нерухомість зріс би на порядок.

Сьогодні, як і раніше, місцеве самоврядування фінансується за залишковим принципом. Частка бюджетних коштів, які виділяються на виконання владою власних повноважень (а це вивіз сміття, дороги, світло тощо) не перевищує 7%. Решта коштів бюджету йде на фінансування повноважень, делегованих державою на місця (школи, дитсадки, лікарні). В цьому питанні в Україні треба взяти до уваги досвід країн ЄС. Так, у Данії громада розпоряджається 62% бюджетних коштів, у Польщі – 34%, у Словаччині – 28%. На жаль, ні новий Бюджетний кодекс України (2010 р.), ні Податковий кодекс України поки не вирішили вказаної проблеми. Державний бюджет України 2011 року також далекий від вирішення цієї проблематики. Тому держбюджет на 2012 рік треба розробляти з урахуванням необхідності розширення фінансових можливостей регіонів, насамперед високодотаційних.

Дуже великою проблемою для таких областей Західного Полісся є те, що місцеві органи не мають належних фінансових ресурсів для ефективного використання передусім природних та рекреаційних ресурсів. Тому укрупнення регіонів могло б дати певні фінансові ресурси для кращого використання продуктивних сил Західного Полісся, що видно з досвіду Польщі [2, с. 357-361].

У законі про доходи одиниць територіального самоврядування в Польщі джерела доходів гмін поділено на три групи: 1) власні, 2) загальна субвенція, 3) цільові дотації [3, с. 199-200].

Власні доході гмін включають у себе такі основні доходи: податок з нерухомого майна, з транспортних засобів, зі спадщини; гмінний додаток до податку з доходів фізичних осіб (з 1.01.2009 р. в Польщі використовуються дві ставки: 18% і 32%, а раніше було три: 19, 30, 40%); гмінний додаток до податку з юридичних осіб (його ставка в Польщі з 1.01.2004 р. дорівнює 19%) тощо.

Особливістю субвенцій в Польщі є те, що держава компенсує гмінам втрачені доходи з державних пільг по тим чи іншим податкам, від яких несе збитки бюджет гміни (на суму цих пільг). В Україні поки цього немає. Так, при забороні грального бізнесу в 2009 р. місцеве самоврядування втратило більш як півмільярда гривень доходів [4]. Цільові дотації в Польщі направляються на дофінансування власних та інших завдань гмін тощо.

Основою самостійної фінансової діяльності гміни в Польщі є бюджет гміни, який щороку схвалює рада гміни. Самостійність – це одна з головних рис, притаманних бюджету гміни. Без її збереження він перестав би бути бюджетом окремого громадського суб'єкта, а самоврядування, позбавлене цієї риси, перестало б бути самоврядуванням (в Україні з прийняттям Податкового кодексу поки цього не вдалося досягнути).

Загальний контроль за відповідністю до закону, прийняттям та реалізацією бюджету гміни виконує в Польщі Регіональна розрахункова палата, воєвода та Верховний адміністративний суд. У той же час гміна отримує

належні їй дотації в автоматичному режимі; ні повітові, ні воєводська влада не можуть впливати на їх отримання і розподіл. В Україні поки цього не передбачено, що буде гальмувати проведення адміністративно-територіальної реформи передусім у високодотаційних регіонах, в т. ч. і на Волині.

При удосконаленні Податкового кодексу України за основу слід взяти Концепцію реформування податкової системи України на 2007-2011 роки (далі – Концепція), прийняту в 2007 р. [5, с. 326 – 332].

Головною особливістю Концепції є поступовий, поетапний підхід до зниження основних бюджетоутворюючих податків (податку на прибуток та ПДВ), чого не вистачає в Податковому кодексі України. Особливо це стосується різкого зниження ПДВ (на 3%) і податку на прибуток підприємств (на 3%) з 1. 01. 2014 р. це може призвести до значного падіння доходів Державного бюджету України і відповідно, до зменшення трансфертів високодотаційним регіонам нашої країни.

Податковий кодекс України поставив в 2011 році у дуже складну ситуацію місцеві бюджети, оскільки ліквідація багатьох місцевих податків та зборів з 1. 01. 2011 р. значно зменшила доходну базу цих бюджетів. Введення податку на нерухомість (який буде запроваджено з 1 січня 2012) не компенсує втрат від ліквідації низка високодоходних місцевих податків та зборів, що було зроблено в Податковому кодексі. Так, за попередніми розрахунками, податок на майно дасть до бюджету м. Хмельницького в 2012 році близько 100 тисяч гривень, тоді як ринковий збір (який вже скасовано) приносив місту щороку 33 млн. грн. [6]. Приблизно така ситуація буде характерна і для Волині. Тому треба повернутися до Концепції, в якій було передбачено існування 12 місцевих податків та зборів, в тому числі 6 повинні були стати обов'язковими: комунальний податок, збір за торгові місця на ринку, паркування, реклама, розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг, розміщення об'єктів грального бізнесу.

Експертний аналіз масового сприйняття Податкового кодексу України показує, що він характеризується більшістю населення як "кодекс для багатих". У той же час Концепція 2007 р. сприймалася суспільством більш помірковано. Тому політикам при владі важливо звернути увагу на цей факт і повернутися до ідей Концепції 2007 року при реформуванні Податкового кодексу України в 2011 році.

У Податковому кодексі України основний наголос зроблено на зменшення оподаткування доходів юридичних осіб, тоді як доходи домогосподарств залишилися осторонь. У той же час у високо дотаційних областях України (в т. ч. і на Волині) значна частина населення є зайнятою у малому бізнесі чи самозайнятою. Важливо, щоб у Податковому кодексі України ця особливість також була врахована. Неврахування у Податковому кодексі України доходів домогосподарств пов'язане з тим, що багато вчених України поки не включають фінанси домогосподарств у фінансову систему нашої країни. Враховуючи, що ринкова економіка – це взаємодія

трьох секторів: домогосподарств, фірм та уряду, то у фінансову систему країни необхідно включати фінанси домогосподарств, фінанси підприємств, державні фінанси, страхування, а також сполучний елемент між ними: фінансовий ринок [7, с. 14]. Відповідно, фінансова система регіону також повинна включати, крім всього іншого, й фінанси домогосподарств. Для високодотаційних регіонів України важливо забезпечити зростання доходів домогосподарств за рахунок підвищення ефективності праці самозайнятого населення. Дещо в цьому плані робиться у Волинській області, особливо – в АПК області.

На Волині нараховується 165 тисяч особистих селянських господарств. Їхня продукція займає велику, частку у загальному сільськогосподарському, виробництві. Вже у 2010 році волинські селяни виростили 327 тисяч тонн зернових, 974 тисячі тонн картоплі (а це майже сто відсотків усієї картоплі, вирощуваної в області) [8].

Одноосібні господарства мобільніші та швидше реагують на ринкову кон'юнктуру. Чи не найяскравіше ці риси одноосібників проявилися 2010 р. на вирощуванні цукрових буряків. Звичайно, задають тон у буряківництві великі господарства. Проте вони ніколи не відреагують настільки швидко на потреби ринку, як одноосібники.

Вартість цукру, виробленого із буряків, вирощених на землях одноосібників, становила в 2010 р. 91 мільйон гривень.

Не менш вагомий внесок одноосібних господарств у тваринницькій галузі. Минулого року власниками особистих селянських господарств Волині вироблено 63 тисячі тонн м'яса (у живій вазі), 378 тисяч тонн молока, 163 мільйони штук яєць. Разом з тим, впродовж останніх років іде скорочення поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі корів. Лише за 2010 рік поголів'я корів скоротилося на дві тисячі. На кінець 2010 року волинські селяни утримували 97,4 тисячі корів.

Аби подолати негативну динаміку поголів'я корів у населення, на Волині запроваджено Програму розвитку особистих селянських господарств, згідно з якою при купівлі корови в кредит селянину відшкодовують відсотки. 2010 р. в комерційних банках було оформлено 79 таких кредитів на загальну суму понад півмільйона гривень. Таким чином, волиняни набули більше 80 корів та нетелів.

Є іще одна дієва форма підтримки особистих господарств – це кооперація, зокрема створення молочарських сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Кооператив "Молочний" з Володимир-Волинського району об'єднує 16 осіб, крім того, 13 чоловік – асоційовані члени. Вони мають 49 корів, за півроку здали майже 58 тонн молока на 132 тисячі грн.

У Волинській області запроваджено новий напрямок підтримки особистих селянських та фермерських господарств – пільгове кредитування придбання доїльних апаратів коштом обласного бюджету через фонд "Власний дім" під три відсотки річних. Термін кредитування – до двох років.

2010 року було оформлено 13 кредитів на придбання 16 доїльних апаратів загальною вартістю майже 90 тисяч гривень. Якраз першими скористались цією преференцією члени сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу "Молочний". Завдяки ентузіазму голови кооперативу Світлани Зай придбано вісім доїльних апаратів.

У 2011 році банки Волині продовжують надавати пільгові кредити для сільського населення на придбання корів, нетелів та доїльних апаратів, а також заплановано новий напрямок фінансової підтримки – здешевлення штучного запліднення корів, яких утримують в особистих селянських господарствах.

Важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів високодотаційних областей, в тому числі Волині, можуть стати доходи домогосподарств, які отримані від "зеленого туризму". Так, більше сотні жителів села Світязь Шацького району вже декларують свої доходи від того, що здають власні приміщення відпочиваючим на озері Світязь. Разом з тим, тут ще існує багато проблем (в тому числі фінансових), вирішення яких залежить не тільки від влади на місцях, а й від допомоги центру.

За словами першого заступника голови Шацької райдержадміністрації Віктора Плейтуха, туристичної інфраструктури у районі ще недостатньо, аби на високому рівні обслуговувати велику кількість відпочиваючих. А якщо у селах Світязь та Мельники з'являються нові приватні садиби, які пропонують "зелений туризм", то якість надання ними послуг потребує покращення. Щобільше, на деяких приватних земельних ділянках розпочато самовільне будівництво різного роду капітальних споруд – дачних будинків, котеджів – без належного їх забезпечення водопостачанням та водовідведенням. Ділки "б'ють" підпільні свердловини, розкрадають пісок для будівництва.

Основним рекреаційним вузлом та центром Шацького національного природного парку є урочище Гряда, де нараховується 58 баз відпочинку, в основному відомчих, з невисоким рівнем комфортності та благоустроєм. Тут є багато старих будівель, що підлягають реконструкції, а деякі нагадують халупи, і потребують не ремонтних робіт, а знесення. Отож, місцева влада має намір почати зносити ветхі споруди.

Серед головних завдань влади – проведення каналізаційних робіт. Для запобігання забруднення території стічними побутовими водами на Гряді за кошти власників баз відпочинку та обласного бюджету побудовано колектор з очисними спорудами. Однак основною проблемою залишається відсутність централізованого водопостачання. Проект такий вже розроблено, але на його реалізацію потрібно 14 мільйонів гривень. Місцева влада обіцяє шукати гроші через вітчизняні та міжнародні екологічні фонди, просити фінансової підтримки з обласного бюджету та в уряду [9].

Крім "зеленого" туризму перспективним напрямом розвитку фінансової системи Волині може стати іноземний туризм, але це вимагає суттєво-

го покращення інфраструктури області. В 2011 р. Волинь отримала більше шести мільйонів євро на розбудову міжнародного пункту пропуску Устилуг – Зосін. Планується до кінця вересня 2011 р. закінчити будівництво другої черги автопереходу Ягодин – Дорогуськ. Області виділено 450 мільйонів гривень на дорогу М-07 (від держкордону з Польщею до Ковеля і до межі з Рівненською областю). Все це робиться згідно з програмою Євро – 2012 [10]. Є надія, що поліпшення інфраструктури області в 2011 – 2012 роках забезпечить зростання іноземного туризму на Волині, та відповідно, доходів домогосподарств, підприємств, місцевих бюджетів.

Податковий кодекс України повинен стимулювати залучення іноземних інвестицій, в першу чергу у високодотаційні регіони нашої країни. Прикладом позитивного залучення іноземних інвестицій у промисловість Волині є діяльність "СКФ Україна" у м. Луцьку (колишнього державного підшипникового заводу, приватизованого шведською корпорацією СКФ).

Середня щомісячна зарплата на підприємстві – 4,5 тисячі гривень – найвища в галузі машинобудування в державі, у кваліфікованих спеціалістів – вдвічі більша. Дев'ять мільйонів гривень податків надходить до місцевого бюджету, 19 мільйонів – до Пенсійного фонду. Завдяки величезним іноземним інвестиціям протягом 12 років відбулася модернізація підприємства і навіть глобальна фінансова та економічна криза не зупинила його розвиток, впровадження новітніх технологій [11].

Нещодавно у публічному акціонерному товаристві "СКФ Україна", відбувся урочистий запуск першого з двох заново змонтованих підшипникових каналів. Випущено першу промислову партію малих конічних роликових підшипників (з високими технічними характеристиками), яких на пострадянському просторі ніде не виробляють. Обидва канали мають потужність випуску щорічно 4 мільйони підшипників різних типів.

Канали складаються із 20 шліфувальних і суперфінішних верстатів, вимірювальних машин та складальних агрегатів зі Швеції, Німеччини та Італії. Вперше "СКФ Україна" зможе здійснювати поставки таким споживачам, як "Фольксваген", "Гетрак" і "Шкода". Витрачено 35 мільйонів гривень на нове виробництво, а збори акціонерів прийняли рішення про вклад у розвиток проекту ще 7,2 мільйона євро.

Цей проект є частиною масштабної міжнародної акції, в результаті чого виробництво підшипників перенесли з Швайнфурта, що в Німеччині, в Україну та інші країни. Німецькі виробники зосередяться на випуску габаритних підшипників. Передбачається, що в 2015 році при виході на проектну потужність продаж підшипників малої розмірної групи сягне 18 мільйонів євро. Це свідчить про великі можливості підприємства.

Передбачається, що в майбутньому робітники "СКФ Україна" працюватимуть на виготовленні підшипників нового типу в чотири зміни.

Голова Волинської ОДА Борис Климчук, відзначивши, що це великий

день для заводу, все ж сказав і про невідшкодування державою у цьому році 15 мільйонів гривень ПДВ, що гальмує розвиток підприємства.

Вважаємо, що для стимулювання запровадження високотехнологічних іноземних інвестицій у промисловості високо дотаційних областей України слід передбачити першочергове повернення ПДВ насамперед машинобудівним підприємствам цих областей. Це повинно стати додатковим критерієм автоматичного повернення ПДВ, які запроваджено ДПА України у зв'язку в введенням у дію Податкового Кодексу України.

У той же час, було б доцільним переглянути (а, можливо, і поступово відмінити) механізм відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам сировини з високодотаційних областей України, щоб змусити їх до переробки цієї сировини на своїй території. Для Волині такою експортною сировиною є експорт лісу, де існує багато "тіньових" схем. Відповідно, область втрачає сотні тисяч (якщо не мільйони) гривень доходів від експорту лісу, але цього чомусь не помічають контрольні органи. Так, нещодавно, заступник голови Волинської облдержадміністрації Віталій Карпюк навів яскравий приклад, який свідчить про рівень корумпованості в системі контролю. В області зареєстровано 400 експортерів деревини – учасників зовнішньоекономічної діяльності, що діють при 25 лісгоспах, які, за офіційними даними митниці, вивозять півмільйона кубічних метрів деревини. Є приблизно 200 переробників деревини, які мають право офіційної закупівлі, сплачують податки, кошти за спожиту електроенергію. А хто ж ті ще двісті? Невже їх не бачать контролюючі органи, місцева влада? Чому ж не впливають? [12]

Певний позитив у покращення фінансової ситуації у високо дотаційних регіонах України може внести приватизація тих підприємств державної власності, які не можуть працювати прибутково. Для Волині це відноситься до прискореної приватизації вугільних підприємств Нововолинська, але бажаючих поки немає. Тому у Податковому кодексі України слід передбачити податкові пільги як українським, так і зарубіжним інвесторам, які захочуть приватизувати українські вугільні копальні.

Висновки. Для покращення розвитку високодотаційних областей України в умовах дії Податкового кодексу України необхідно чітко визначити їх критерії. Одним із них може бути рівень дотаційності області на рівні 50 і більше відсотків. Виходячи з цього критерію Волинь, як і низка областей Західної України, буде належати до високодотаційних областей. Для неї, як і для інших подібних областей, треба розробити чимало податкових пільг та зміни у Податковому кодексі України.

У Податковому кодексі України необхідно також передбачити чимало податкових пільг, насамперед, для малого і середнього бізнесу високо дотаційних областей, в якому зайнята значна частина їх населення, щоб зменшити їх дотаційність.

З метою розвитку АПК та туризму у високодотаційних областях Укра-

їни (в тому числі і на Волині), необхідно простимулювати домогосподарства через податкові пільги та кредитну допомогу з боку місцевої влади. Крім того, держава та місцеві органи влади повинні суттєво покращити інфраструктуру цих регіонів для розвитку туризму в таких регіонах.

Інвестиції у високодотаційні області України (за допомогою державних пільг) повинні насамперед спрямовуватися у високотехнологічні підприємства машинобудування, які забезпечують левову частку доходів таких областей.

Для підприємств – експортерів з високою часткою іноземних інвестицій, які розташовані у високодотаційних областях України, треба забезпечити механізм прискореного повернення ПДВ, щоб стимулювати зростання їх інвестицій у такі регіони.

З метою удосконалення Податкового кодексу України в частині покращення наповнення місцевих бюджетів високодотаційних областей необхідно повернутися до норм, закладених у Концепції реформування податкової системи України на 2007-2011 роки, яка була прийнята в 2007 р.

У високодотаційних регіонах доцільно також провести прискорену приватизацію тих підприємств державної власності, які працюють збитково (в тому числі вугільних підприємств на Волині), надавши інвесторам відповідні податкові пільги.

Література:

1. Богачов С., Усик І. Податковй кодекс і місцеві бюджети: перші результати // Голос України. – 2011. – 20 квітня. – С. 16-17.

2. Owsiak S. Finanse publiczne: teoria i polityka. – Warszawa: WN PWN, 2001. – 561 s.

3. Osiatynski J. Finanse publiczne: ekonomia i polityka. – Warszawa: WN PWN, 2006. – 309 s.

4. Мітчик М. Навряд чи президент має особисті заслуги перед місцевим самоврядуванням // Дзеркало тижня. – 2009. – 5 грудня. – С. 3.

5. Карлін М. І. Бюджетна система України: Навч. посібник. – К. : Знання, 2008. – 482 с.

6. Козак І. Шукають шпаринки // Голос України. – 2011. – 2 березня. – С. 14.

7. Карлін М. І. Державні фінанси України: Навч. посіб. – К., 2008. – 348 с.

8. Книш О., Наумчик С. Одноосібники збагачують наш стіл // Волинь-нова. – 2011. – 15 січня. – С. 5.

9. Гаврилюк Я. Чи буде цивілізований порядок на Світязі? // Волинь-нова. – 2011. – 15 березня. – С. 6.

10. Клімчук Б. Працювати потрібно так, щоб усім в Україні жилося добре // Голос України. – 2011. – 18 березня. – С. 4.

11. Нагорний О. Лучани забрали у німців виробництво підшипників – Волинь-нова. – 2011. – 5 квітня. – С. 2.

12. Нагорний О. Новітні експлуататори робочої сили // Волинь-нова. – 2011. – 30 квітня. – С. 4.

УДК 336.22: 338.30

Пенякова Г. Л.,
кандидат економічних наук, старший викладач Одеського інституту фінансів (м. Одеса)

ФУНКЦІОНАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті системно проаналізовано чинники національної податкової моделі. Досліджено зарубіжний досвід трансформації податкових систем. Внесено пропозиції щодо модернізації вітчизняної системи оподаткування з урахуванням викликів посткризового розвитку.

Ключові слова: *система оподаткування, посткризовий розвиток, функціональна трансформація, податкове стимулювання, податкові пільги.*

В научной статье системно проанализированы факторы национальной налоговой модели. Исследовано зарубежный опыт трансформации налоговых систем. Внесены предложения относительно модернизации отечественной системы налогообложения с учетом вызовов посткризисного развития.

Ключевые слова: *система налогообложения, посткризисное развитие, функциональная трансформация, налоговое стимулирование, налоговые льготы.*

The factors of national tax model are system analysed in scientific labour. Investigational foreign experience of transformation of the tax systems. Suggestions are brought in in relation to modernization of the domestic system of taxation taking into account the calls of postkrizovogo development.

Keywords: *system of taxation, development, functional transformation, tax stimulation, tax deductions.*

Постановка проблеми. Протягом 2009-2010 рр., в результаті загострення фінансово-економічної кризи, планові завдання щодо акумуляції податкових платежів за більшістю податків виконати не вдалося. Основною причиною цього явища є зниження прибутковості економіки внаслідок зниження реальної заробітної плати та згортання попиту на продукцію українських товаровиробників.

Крім того, не можна забувати, що податкова система має не лише забезпечити надходження до бюджету (фіскальна функція), але й стимулювати пріоритетні види виробництв відповідно до проголошених пріоритетів (стимулююча функція).

© Пенякова Г. Л., 2011

Отже, актуальною і значущою проблемою сьогодення є забезпечення стійкості податкових надходжень, а також здійснення ефективних заходів з гармонізації податкової політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальним питанням удосконалення чинної податкової системи України присвячено чимало наукових праць. Загальнометодологічні проблеми розвитку податкової системи досліджено у працях В. І. Довгалюк [3]. А. І. Мярковський проаналізував актуальні питання бюджетно-податкової реформи [5]. С. В. Захарін дослідив можливості використання податків в якості стимулятора інвестиційної та інноваційної активності [6]. Іноземний досвід розвитку податкових систем узагальнено у працях С. В. Юргелевича [7], М. І. Карліна [8] та Н. М. Ткаченко [9]. Однак малодослідженими залишаються окремі проблеми удосконалення чинного механізму функціонування податкової системи з урахуванням негативних наслідків загострення економічної кризи.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є викладення результатів дослідження розвитку податкової системи України, а також визначення перспективних напрямів її функціонального розвитку з урахуванням необхідності прискорення економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Згідно з результатами опитувань, переважна більшість промисловців і підприємців категорично незадоволені чинною системою оподаткування, перш за все через нерівномірне розподілення податкового тягаря, надмірне навантаження на фонд оплати праці, відсутність правової стабільності, звужене застосування стимулюючої функції податків. Незважаючи на те, що вітчизняна податкова система за окремими показниками відповідає визнаним світовим стандартам, проблема її переважної фіскальної спрямованості залишається актуальною і невирішеною. Протягом 2001-2003, 2005 та 2008 рр. податкове навантаження на економіку посилювалося (іншими словами, частка податкових надходжень у ВВП зростала). Частка податкових надходжень у ВВП коливається в межах 18,3-23,9%. Максимальне значення податкового навантаження на економіку (23,9%) зафіксовано у 2008 р., що можна пояснити сприятливою зовнішньоекономічною кон'юнктурою у І половині 2008 р.

Особливістю розвитку податкової системи в Україні є значні коливання податкових надходжень у структурі бюджетних доходів та ВВП, нерівномірність податкового навантаження та податкового коефіцієнта. На нашу думку, однією з причин уповільнення ВВП у 2000-2005 рр. стало зниження ставок за основними податками та розширення спектру податкових пільг. Крім того, зменшенню податкового коефіцієнта сприяло посилення таких негативних явищ в українській податковій системі, як зростання заборгованості платників перед бюджетом від 0,1% ВВП (1994 р.) до 9,5% (1998 р.) і після масштабних списань та реструктуризації податкової заборгованості у 2001 році – до 6,4% (2002 р.) і 2,6% (2007 р.). Оптимізація податкових зобов'язань та ухилення від сплати податків призвели до зни-

ження фіскальної ефективності, наприклад, ПДВ (від 8,8% ВВП в 1997 р. до 4,9% ВВП в 2006 р.) і податку на прибуток підприємств (від 6,2% до 4,7% відповідно).

Сума доходів зведеного бюджету України у 2008 р. становила 297844,6 млн. грн., або на 35,4% більше за відповідний показник 2007 року. Податкові надходження до зведеного бюджету становили 227164,8 млн.грн., або на 40,9% більше показника 2007 р. Зважаючи на перевищення темпу приросту податкових надходжень над темпом приросту загальних доходів можемо говорити про посилення податкових надходжень у загальній структурі доходів.

Згідно з інформацією Держкомстату, у 2008 р. до Державного бюджету України надійшло 231686,3 млн. грн., або на 39,6% більше за відповідний показник 2007 року. Податкові надходження до Державного бюджету України за звітний період становили 167883,4 млн. грн., або на 43,9% більше від надходжень 2007 року. Неподаткові надходження до державного бюджету становили 52817,6 млн. грн., або на 25,4% більше за відповідний показник 2007 року [1].

Негативні тенденції в системі оподаткування, що пов'язані із своєчасністю та повнотою збору податків, проявилися у 2009 р. Зокрема, у січні-червні 2009 р. до зведеного бюджету України надійшло 79,1 млрд. грн. податкових платежів, що контролюються органами ДПА, в тому числі до державного бюджету – 50,6 млрд. грн., до місцевих бюджетів – 28,5 млрд.грн. Планове завдання щодо наповнення загального фонду державного бюджету виконане на 101,9%. Виконані планові завдання щодо надходження всіх основних податків, які сплачують юридичні особи: податку на прибуток (протягом січня-червня 2009 р. надійшло 14,2 млрд. грн.), податку на додану вартість (21,8 млрд. грн.), акцизного збору з вироблених вУкраїні товарів (5,5 млрд. грн.). Проте в абсолютному порівнянні надходження платежів від сплати податку на прибуток та податку на додану вартість порівняно з аналогічним періодом минулого року зменшилися [2]. У 2009 р. зросли податкові надходження від фінансової діяльності, транспорту, освіти, виробництва електроенергії, газу і води. Значно знизилися надходження від будівництва, добувної промисловості, рибного господарства.

Найбільші надходження до бюджету забезпечують чотири податки: податок на прибуток підприємств, прибутковий податок з громадян, податок на додану вартість, акцизний збір. Протягом 2002-2008 рр. надходження основних податків (прямих і непрямих) мали тенденцію до збільшення. У 2009 р. впали надходження податку на прибуток підприємств, прибуткового податку з громадян, податку на додану вартість, що стало наслідком загострення економічної кризи. У 2009 р. зросли надходження акцизного збору, що стало наслідком розширення бази оподаткування та зростання ставок. Традиційно високу частку податкових надходжень формують основні прямі податки – податок на прибуток підприємств та

податок на доходи фізичних осіб (за виключенням 2006 р. коли обсяг ПДВ перевищив сумарні обсяги податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб), що говорить про удосконалення структури податкових надходжень, оскільки пряме оподаткування зазвичай вважається більш справедливим, ніж непряме. Значну роль у структурі податкових надходжень відіграє ПДВ (40,7% у 2009 р., 40,5% у 2008 р., 36,8% у 2007 р., 40,1% у 2006 р.), що не відповідає практиці розвинутих країн.

Тенденцію до поступового переходу на модель, коли в структурі податкових надходжень переважатимуть прямі податки над непрямими, слід визнати позитивною, оскільки за таких умов підвищується "зацікавленість" державного апарату у збільшенні доходів платників (ці доходи визначатимуть базу оподаткування), а система оподаткування є, за твердженням деяких дослідників, "більш справедливою" [3].

У результаті податкової реформи знижено ставки основних податків – податку на прибуток підприємств (до 16%, в тому числі на перехідний період – до 19-23%), податку на доходи фізичних осіб (до 15%) та інших. Крім того, реалізовано заходи щодо удосконалення адміністрування податків [4]. Удосконалено правове регламентування стягнення податкового боргу, оформлення та подання звітності, механізму функціонування спрощеної системи оподаткування малого та середнього підприємництва, порядку розрахунків між бюджетами та платниками [5].

Особливістю податкової системи України є те, що податковий тягар значною мірою залежить від виду підприємства. Оскільки суб'єктам оподаткування дозволено зменшувати оподатковуваний прибуток на суму амортизаційних відрахувань (складову доданої вартості), капіталомісткі підприємства сплачують відносно менший податок, виміряний як частка доданої вартості, ніж працемісткі підприємства. Це пов'язано з високим рівнем оподаткування фонду оплати праці (вище 40%).

Призначенням податкової системи є підтримка інвестиційної складової конкурентоспроможності підприємств, тобто стимулювання здатності виробників фінансувати виробничі витрати (інвестиції) за рахунок внутрішніх та залучених джерел. Інвестиційну конкурентоспроможність підприємства можна визначити як його здатність підтримувати такий інвестиційний процес, при якому відбувається розширене відтворення та ефективне використання чинників виробництва, а показник чистих інвестицій є позитивним [6].

Важливим завданням амортизаційного механізму є формування на рівні підприємств достатніх фінансових ресурсів, які компенсують їхні витрати на оновлення основного капіталу без зниження результативності операційної діяльності, але з перспективою зростання рівня інвестиційного та інноваційного оновлення. Отже, державна амортизаційна політика повинна бути однією із дієвих складових державного регулювання інвестиційних та інноваційних процесів у промисловості. Нині доцільне

не примусове збільшення або зменшення амортизаційних ставок, а вжиття певних заходів з помірної лібералізації амортизаційної політики. Власники мають самостійно, з урахуванням стратегії розвитку бізнесу, обирати системи амортизації, які б забезпечували підтримку високих темпів заміщення основних фондів, зважаючи на необхідність підтримки якісної та цінової конкурентоспроможності [5]. Вказане забезпечить поліпшення фінансової ситуації перш за все у ефективно працюючих підприємствах та призведе до посилення ефектів мобільності капіталу.

Системи оподаткування розвинутих країн, залишаючись навіть цілком прийнятними для розвитку виробництва, зазнають регулярних модернізаційних змін, як правило – в бік стимулювання високотехнологічних виробництв. У багатьох країнах – членах ЄС відбувається зниження податкових ставок при одночасному зменшенні податкових пільг [7]. Завдяки цьому вдається спромогтися посилення дії принципу справедливості оподаткування, а також зменшити витрати на податкове адміністрування. Вирівнювання податкового навантаження за інших рівних умов призводить до підвищення загальної національної конкурентоспроможності, оскільки через ефект мобільності капіталу дозволяє розвивати виробничу активність у ефективніших видах економічної діяльності. Ця обставина, на наш погляд, має враховуватися перш за все в умовах активного державного антициклічного регулювання.

Світовий досвід податкового реформування доводить, що коли економіка країни потребує істотної структурної перебудови та масштабних соціальних реформ, уряди використовують здебільшого різного роду податкові пільги, які є одним із найефективніших інструментів податкової політики держави для стимулювання розвитку економіки [8; 9].

В умовах антикризового регулювання та орієнтації державної економічної політики на відновлення економічного зростання, в порядку денному постало питання про можливість запровадження прискореної податкової амортизації. В багатьох країнах прискорена амортизація розглядається як джерело інноваційних ресурсів економіки, акумульованих виробничими компаніями. У випадку застосування прискореної амортизації необхідно встановити приписи про використання коштів амортизаційного фонду виключно за своїм економічним призначенням, оскільки зависокі ставки амортизації призведуть до звуження бази оподаткування.

Неприваблівість, з точки зору держави, використання прискореної амортизації диктується через побоювання зменшення податкових надходжень. Компромісним рішенням є запровадження пільги на підставі укладення особливої угоди між податковим органом і конкретним платником (який працює, як правило, у пріоритетних галузях, перелік яких має визначатися на законодавчому рівні). Останній має брати зобов'язання не лише використати додатково виведені з-під оподаткування кошти виключно на оновлення основних фондів шляхом закупівлі сучасного обладнання та

інвестування у техніко-технологічний розвиток, а також підтвердити такі операції документальними доказами.

Висновки. Головні проблеми розвитку податкової системи України: неефективна структура податкової системи (основний тягар несуть легальні виробники, що обмежує їхню інвестиційну та інноваційну активність), традиційне акцентування податкової політики на реалізації фіскальної функції податків, правова нестабільність (часті і непередбачувані зміни податкового законодавства), яка унеможливлює раціональне виробниче планування, складність визначення податкових зобов’язань, завеликі (порівняно з іншими країнами) витрати на податкове адміністрування, значна нерівномірність розподілення податкового тягаря між платниками, що працюють у різних видах економічної діяльності. В перспективі слід орієнтуватися на модель, коли в структурі податкових надходжень переважатимуть прямі податки над непрямими.

Орієнтирами податкової реформи як однієї з найважливіших складових стратегії відновлення зростання на інноваційній основі повинні бути помірне зниження і вирівнювання податкового тягаря (особливо стосовно промисловості), посилення ефективності податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат з податкового адміністрування, оптимізація ставок різних податків та їхнє узгодження з європейськими стандартами.

Преференції слід надавати, керуючись, перш за все, загальнодержавними інтересами. Через використання інструментарію пільгового оподаткування слід створити умови для активізації інвестиційних та інноваційних процесів, насамперед, у пріоритетних галузях промисловості, які визначені ключовими в контексті структурної перебудови економіки. Необхідно також виробити адекватний порядок звітності та контролю за формуванням та використанням фінансових ресурсів, отриманих внаслідок застосування податкових пільг, з правом стягнення їх до бюджету в разі неефективного використання, нецільового використання (використання не за призначенням) тощо.

У майбутньому слід провести дослідження щодо розробки перспективних методик моделювання розвитку податкової системи в залежності від змін загальноекономічної ситуації.

Література:

1. Статистичний щорічник за 2009 рік [статистичне видання] / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Держкомстат, 2010. – 566 с.

2. Звіт про виконання зведеного бюджету України у 2009 р. – К.: Державне казначейство України. – [Електронний ресурс. Доступний з: http://www.treasury.gov.ua].

3. Довгалюк В. І. Податкова система // В. І. Догалюк, Ю. Ю. Ярмоленко. – К.: Центр учбової літератури. – 2007. – 360 с.

4. Податковий кодекс України / Верховна Рада України / Електронний ресурс. – [Доступний з: www.rada.gov.ua].

5. Мярковський А. І. Бюджетний кодекс України в контексті бюджетної реформи / А. І. Мярковський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 3-18.

6. Захарін С. В. Фінансові інструменти стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності / С. В. Захарін // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 48-58.

7. Юргелевич С. В. Зарубіжний досвід податкових реформ та уроки для України / С. В. Юргелевич / Фінансово-кредитні важелі державного регулювання економіки [збірник наукових праць] / НАН України, Інститут економіки (Редкол.: А. І. Даниленко (відп. ред.) та інші) – К., 2002. – С.68-78.

8. Карлін М. І. Фінанси зарубіжних країн [навч.посіб.] / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

9. Ткаченко Н. М. Податкові системи країн світу та України. Облік та звітність / Н. М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2004. – 554 с.

УДК 336.22:352

Русін В. М.,
аспірант, викладач кафедри фінансів ТНЕУ

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕАЛІЗАЦІЇ ВЛАСНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті проаналізовано значення місцевих податків і зборів у фінансовому забезпеченні реалізації власних повноважень органів місцевого самоврядування з урахуванням регіональних аспектів.

Ключові слова: *місцеве самоврядування, місцеві податки і збори, місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.*

В статье проанализировано значение местных налогов и сборов в финансовом обеспечении реализации собственных полномочий органов местного самоуправления с учетом региональных аспектов.

Ключевые слова: *местное самоуправление, местные налоги и сборы, местные бюджеты, доходы местных бюджетов, которые не учитываются при определении межбюджетных трансфертов.*

The paper explores the importance of local taxes and duties in the financial realization of their own powers of local governments based on regional aspects.

Keywords: *local Government, local taxes and fees, local budgets, revenues of local budgets that are not taken into account in determining intergovernmental transfers.*

Постановка проблеми. За роки незалежності в Україні так і не вдалося забезпечити місцеве самоврядування необхідними фінансовими ресурсами, а частка місцевих податків і зборів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів взагалі мізерна. Питання фінансового забезпечення реалізації повноважень органів місцевого самоврядування є актуальними і потребують подальшого вдосконалення для вирішення низки проблем, які пов’язані з невідповідністю між повноваженнями місцевого самоврядування та фінансовими ресурсами, необхідними для їх реалізації, обмеженістю власних коштів, значною централізацією в управлінні міжбюджетними відносинами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значну увагу проблемам формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування при-

© Русін В. М., 2011

свячено праці видатних вітчизняних науковців: В. Л. Андрущенка, Т. Г. Бондарук, О. Д. Василика, В. В. Зайчикової, О. П. Кириленко, В. І. Кравченка, І. О. Луніної, Ю. В. Пасічника, А. М. Соколовської, В. М. Сутормінної, Л. Л. Тарангул, В. М. Федосова, С. І. Юрія та інших авторів. Поряд з цим поза увагою авторів залишається окремі аспекти визначення ролі місцевих податків і зборів у фінансовому забезпеченні реалізації власних повноважень органів місцевого самоврядування.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз чинної в Україні системи формування фінансових ресурсів, необхідних для реалізації власних повноважень органів місцевого самоврядування та визначення ролі місцевих податків і зборів у цьому процесі.

Виклад основного матеріалу. Главою 2 Закону України " Про місцеве самоврядування в Україні" визначено розподіл повноважень виконавчих органів сільських, селищних, міських рад на власні і делеговані [1]. Проте відображений розподіл у цьому нормативному документі не був врахований при прийнятті Бюджетного кодексу та затвердженні бюджетної класифікації. Відповідно до Бюджетного кодексу України доходи і видатки місцевих бюджетів поділяються на ті, що враховуються, і ті, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів [2]. Тому, вважаємо, що видатки, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, спрямовуються на виконання власних повноважень і фінансуються вони за рахунок доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Аналогічно видатки, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, спрямовуються на виконання делегованих повноважень і повинні фінансуватися за рахунок доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Одним із принципів Європейської хартії місцевого самоврядування, ратифікованої в Україні у 1997 р., є можливість принаймні частину фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формувати за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону [3].

Фінансове забезпечення реалізації власних повноважень місцевих рад та їх виконавчих органів в основному мало б забезпечуватись за рахунок тих надходжень до бюджету, на формування і обсяги яких органи місцевого самоврядування можуть впливати. Вважаємо, що основу таких надходжень повинні складати саме місцеві податки та збори, що доводить світовий досвід. На відміну від України, у більшості розвинених країн світу надходження від місцевих податків і зборів забезпечують 30% – 90% усіх фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а зокрема: у Швейцарії, Данії, Люксембурзі цей показник перевищує 70%, у США – 65%, у Норвегії – 50%, у Франції – 45%, у Фінляндії, Іспанії – 40%, у Великобританії – 36%, у Японії – 33%.

В Україні впродовж 2005-2010 рр. спостерігалася тенденція до зменшення частки місцевих податків і зборів як і у сукупних, так і у податкових доходах місцевих бюджетів (таблиця 1).

Таблиця 1

Питома вага місцевих податків і зборів у податкових та сукупних доходах місцевих бюджетів України за 2005 – 2010 рр., %

Показники	Роки					
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Питома вага місцевих податків і зборів у сукупних доходах місцевих бюджетів України	1,11	0,85	0,68	0,59	0,60	0,55
Питома вага місцевих податків і зборів у податкових доходах місцевих бюджетів України	2,54	2,08	1,64	1,38	1,32	1,28

* Примітка: Складено на основі даних Державної казначейської служби України

Розрахувавши показник питомої ваги місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, можемо дійти висновку, що вони відіграють досить низьку фіскальну роль у фінансовому забезпеченні реалізації власних повноважень органів місцевого самоврядування. Їх частка в цілому по Україні менша 4% усіх надходжень, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Слід відмітити значну диференціацію цього показника в різних регіонах. Так, якщо найменше значення цього показника у 2009 р. мало місце у Дніпропетровській області – 2,35%, то найбільше у Хмельницькій області – 11,54%. Незважаючи на те, що у бюджетах м. Києва та м. Севастополя обсяг доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів значно вищий, ніж по регіонах України, питома вага у них місцевих податків і зборів одна з найнижчих в Україні. Варто зазначити, що в бюджетах м. Хмельницького та м. Чернівці найбільша питома вага цього показника. В більшості міст районного значення цей показник перевищує 10%. Питома вага місцевих податків і зборів у доходах сільських бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів в основному не перевищує 2%. Лише в кількох областях цей показник у сільських бюджетах більше 2%, а зокрема: у Херсонській – 4,21%, у Закарпатській – 3,63%, у Чернігівській – 2,34%, у АР Крим – 2,16%, у Чернівецькій – 2,13% та Волинській – 2,11%.

Варто зазначити, що понад 50% усіх надходжень від місцевих податків і зборів забезпечував лише ринковий збір, і йому властива тенденція до щорічного збільшення його питомої ваги. Якщо у 2003 р. питома вага цього збору становила 50,24%, то у 2010 р. – 62,66%. Другим за питомою

вагою у місцевих податках і зборах йде комунальний податок, якому властива щорічна тенденція до зниження питомої ваги з 24,06% у 2003 р. до 18,45% у 2010 р. Аналогічна тенденція спостерігається щодо збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг з 5,32% до 3,39%. Спостерігається щорічна тенденція до зростання питомої ваги збору за припаркування автотранспорту з 1,87% у 2003 до 5,01% у 2010 р. Питома вага податку з реклами в продовж 2003 – 2007 рр. зросла з 3,06% до 7,07%, а в продовж двох наступних років знизилась до 6,79% у 2010 р. Властива тенденція до нарощення питомої ваги збору за використання місцевої символіки з 1,26% у 2003 р. до 3,3% у 2010 р. Решту 8 зборів разом формували менше 0,4% усіх місцевих податків і зборів (рис. 1).

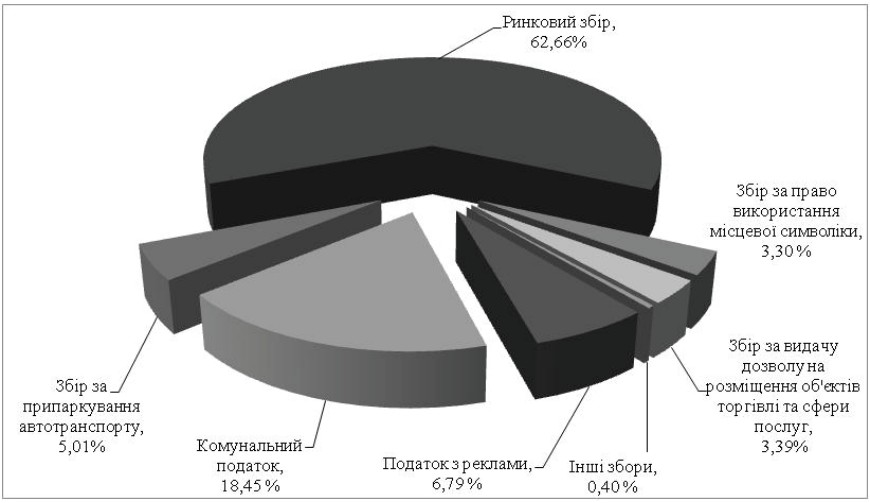


Рис. 1. Структура надходжень місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів України у 2010 р.

Мають місце значні відмінності надходжень місцевих податків і зборів між різними видами бюджетів. При цьому більшість надходжень від місцевих податків і зборів отримують бюджети великих міст (в основному обласні центри), а бюджети невеликих адміністративно-територіальних одиниць (в основному сільські), через відсутність об'єктів оподаткування отримують мізерну частку відповідних надходжень. Така ситуація спричинена в основному різними можливостями акумулювати ці кошти у бюджетах. Так, якщо ринковий збір є одним із основних видів надходжень серед усіх місцевих податків і зборів, то у містах, де в основну зосереджені ринки, відповідні надходження будуть набагато більшими, аніж у селах та селищах, де їх майже не надходить. Мають місце і міжрегіональні від-

мінності щодо даних надходжень у великих містах. Так, у тих містах, де розташовані найбільші ринки в Україні, надходжень від ринкового збору у десятки разів більші, а зокрема: у Хмельницькій, Одеській, Чернівецькій областях.

Має місце значна диференціація надходжень від місцевих податків і зборів в розрахунку на 1 особу постійного населення як у розрізі регіонів, так і в розрізі бюджетів. Незважаючи на те, що показник питомої ваги місцевих податків і зборів у доходах, що не враховується при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів у м. Києві однин із найнижчих, фактичні надходження на 1 особу постійного населення найвищі і у 2009 р. становили 43,87 грн. (рис. 2). Найменше коштів в розрахунку на одну особу постійного населення припадає у Кіровоградській, Тернопільській та Закарпатській областях, де цей показник менше 10 грн.

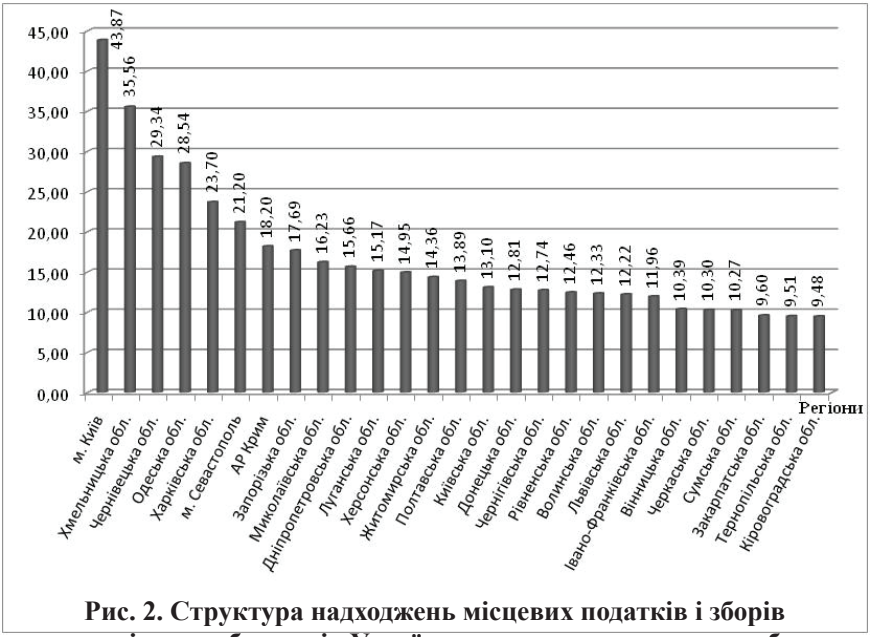


Рис. 2. Структура надходжень місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів України в розрахунку на одну особу постійного населення у 2009 р.

У Хмельницькій, Чернівецькій та Одеській областях цей показник найвищий. Це пояснюється значними надходженнями ринкового збору. У зазначених областях відповідно ще вищий цей показник у розрахунку на одну особу постійного міського населення. Так, у Чернівецькій області він становить 67,39 грн., у Хмельницькій області – 35,56 грн., в Одеській

області – 28,54 грн. Найменше коштів акумулюється в Кіровоградській – 12,7 грн., Донецькій – 13,42 грн., Сумській – 14,28 грн. областях. Середній показник в розрахунку на одного жителя села становить 6 грн. і коливається від 1,54 грн. у Львівській області до 21,53 в Одеській області.

З прийняттям Податкового кодексу України зроблено спробу реформувати систему місцевого оподаткування. Так, 1 січня 2011 р. цим нормативним документом скорочено перелік місцевих податків і зборів з 14 до 5. Скорочення кількості місцевих податків і зборів в основному відбулося за рахунок скасування тих, фіскальне значення яких вкрай низьке. Відповідно до Податкового кодексу України, до місцевих податків належать: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та єдиний податок, а до місцевих зборів належать: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір [4]. Для порівняння, кількість таких податків у різних країнах коливається від 20 до 100.

Місцеві ради обов'язково установлюють податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Щодо збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору, то місцеві ради мають право самостійно вирішувати питання відповідно до вимог Податкового кодексу України щодо їх встановлення.

Туристичний збір є новим збором, однак він дублює та об'єднує наявні до цього часу готельний збір (справлявся до 01.01.2004 р.) та курортний збір. Базою оподаткування для цього збору виступає вартість періоду проживання. Щодо збору за місця для паркування транспортних засобів, то тут змінено елементи оподаткування.

До складу місцевих податків і зборів віднесено єдиний податок та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, які належали до загальнодержавних, але які відповідно до Бюджетного кодексу України та законів України про Державний бюджет на відповідні роки зараховувались до місцевих бюджетів.

Найбільші надії на підвищення фіскального значення місцевих податків і зборів покладаються на податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, однак для належної реалізації впровадження з 1 січня 2012 року цього податку необхідно здійснити низку методологічно-організаційних заходів.

Таким чином, у зв'язку з відстроченням впровадження податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, у 2011 р. не слід очікувати стрімкого зростання питомої ваги місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів.

Процес реформування місцевого оподаткування в Україні вимагає перенесення акценту на ті місцеві податки і збори, які, згідно із світовим

досвідом, найбільш придатні для місцевого оподаткування (податок з доходів фізичних осіб, податок на землю, податок з власників транспортних засобів, податок на промисел, платежі за ресурси місцевого значення, податок на нерухомість) та ін. Одним із можливих напрямів розширення переліку місцевих податків і зборів може слугувати запровадження місцевих акцизів, наприклад, на тютюнові та алкогольні вироби. Актуальним є впровадження місцевих екологічних податків, які доцільно стягувати за забруднення повітря, водоймищ, лісів та інших природних ресурсів. Значно підвищити фіскальне значення місцевих податків і зборів могло б зарахування до їх складу податку на землю, який і так зараховується до місцевих бюджетів. Місцеві податки і збори повинні існувати в такій кількості, в якій надходження від них забезпечували б місцеві органи влади коштами необхідними для виконання власних видаткових повноважень.

Висновки. Отже, питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів у 2005 – 2010 рр., була досить низькою, а більшість місцевих зборів впродовж аналізованого періоду взагалі не мали помітного фіскального значення. Таким чином, за рахунок місцевих податків і зборів можна було профінансувати мізерну частку власних повноважень органів місцевого самоврядування.

До найбільш суттєвих недоліків системи фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування в Україні слід віднести: незначну фіскальну роль місцевих податків та зборів; вузький перелік даних податкових платежів; відсутність у органів місцевого самоврядування самостійних прав щодо запровадження на їхній території власних місцевих податків та зборів.

З прийняттям Податкового кодексу України та нової редакції Бюджетного кодексу України з'являються надії на підвищення фіскального значення місцевих податків і зборів у формуванні фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, однак залишається ще багато невирішених питань фінансового забезпечення реалізації повноважень органів місцевого самоврядування, які вимагають подальших досліджень.

Література:

1. Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні " від 21.05.1997 № 280/97-ВР. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0.

2. Бюджетний кодекс України, ред. від 01.01.2011 р. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17.

3. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15.10.1985. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036.

4. Податковий кодекс України ред. від 01.01.2011 р. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1307983084731142.

УДК 336. 226. 212. 2

Сидорович О. Ю.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету,
Рудницька Ю. В.,
магістр з оподаткування Тернопільського національного економічного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗЕМЕЛЬНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто окремі проблеми вітчизняної системи земельного оподаткування, а також окреслено основні напрями до її подальшого вдосконалення.
Ключові слова: *плата за землю, земельний податок, орендна плата, грошова оцінка.*

В статье рассмотрены отдельные проблемы отечественной системы земельного налогообложения, а также очерчены основные направления для дальнейшего совершенствования.
Ключевые слова: *плата за землю, земельный налог, арендная плата, денежная оценка.*

In article deals with some problems of the national system of land taxation and also outlines the main directions for further improvement.
Keywords: *payment for land, land tax, rent charge, currency rating.*

Постановка проблеми. В процесі розгортання фінансової кризи, і як результат, нестабільного макроекономічного середовища та зростання проблем з наповненням бюджетів особливої актуальності набуває розгляд питання ефективності земельного оподаткування в Україні, адже, як свідчить зарубіжний досвід, воно дає змогу не тільки акумулювати значні фінансові ресурси до бюджетів різних рівнів, а й слугує механізмом стимулювання ефективного використання землі та сприяє більш рівномірному розміщенню продуктивних сил по території країни. На жаль, переваги від справляння цього податку у вітчизняній практиці реалізуються неповною мірою через наявність значної кількості проблем, ключовою з яких є невідповідність механізмів справляння плати за землю сучасним ринковим процесам. Тому вдосконалення системи земельного оподаткування в Україні потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема пошуку шляхів удосконалення чинної системи земельного оподаткування в Україні спо-

© Сидорович О. Ю., Рудницька Ю. В., 2011

нукає широке коло дослідників до вивчення різних аспектів цього питання. Так, проблеми функціонування земельного оподаткування в Україні висвітлені у працях таких вітчизняних фахівців, як В. А. Голян, С. І. Лєкаря, Л. Д. Тулуша, Т. М. Шульги та ін. Віддаючи належне напрацюванням, здійсненим у галузі теорії та організації земельного оподаткування, слід зауважити, що окремі теоретичні, методологічні та практичні аспекти функціонування цього виду податку є недостатньо розробленими.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження фіскальних реалій та виокремлення проблемних аспектів справляння плати за землю в Україні, а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізму оподаткування землі в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Плату за землю в Україні було введено в 1992-му році із прийняттям Закону України "Про плату за землю", який проголосив платність використання землі в Україні та встановив, що названий обов'язковий платіж справляється у вигляді земельного податку або орендної плати за земельні ділянки, що знаходяться в державній або комунальній власності.

Необхідно відзначити, що за період свого існування Закон "Про плату за землю", зазнавав суттєвих змін, які стосувалися переважно зміни підходів щодо механізмів оподаткування, зміни об'єктів оподаткування, податкових ставок, переліку пільг тощо. Так, протягом 1992-1996 років зміни до нього вносилися переважно законами про державний бюджет на відповідний рік та стосувалися ставок земельного податку – в період гіперінфляції це було абсолютно необхідно й виправдано. Так, у 1993 році ставку податку збільшено в 30 разів, у 1994-му – в 5 разів, у 1995-му – в 20 разів, у 1996-му – в 1,45 рази. Надалі характер поправок змінився: основна їх маса стосується пільг в оподаткуванні. Згідно із підрахунками за період із 1997 р. до 2009 року до Закону внесено 44 зміни й доповнення, 24 з яких стосуються надання або скасування пільг зі сплати земельного податку [6, с. 59].

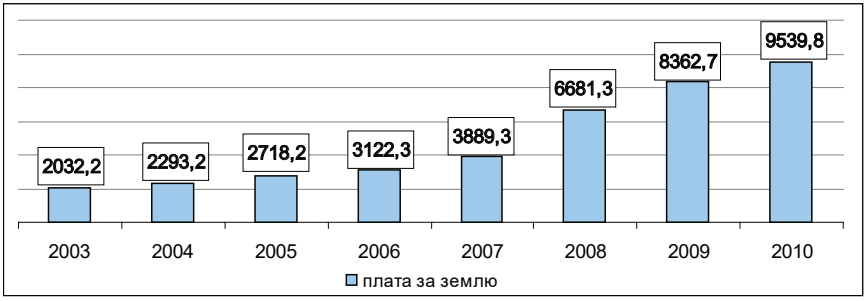


Рис. 1. Динаміка плати за землю в Україні у 2003-2010 рр., млн. грн.

Примітка. Складено авторами за даними [3].

Якщо аналізувати практичні аспекти справляння плати за землю, то слід зазначити, що впродовж останніх років спостерігається позитивна динаміка щодо її надходжень: з 2032,2 млн. грн. у 2003 р. до 9539,8 млн. грн. у 2010 р. (рис. 1).

Такий стан є результатом ефективних дій усіх спеціалізованих державних органів, що були спрямовані на внесення великих земельних площ у базу оподаткування, проведення інвентаризації та розмежування міських земель, збільшення кількості землекористувачів і вдосконалення їхнього обліку, а також індексування вартості землі, ставок земельного податку щодо ділянок, грошова оцінка яких не проведена тощо.

Проаналізуємо фіскальні реалії земельного оподаткування в Україні відповідно до орендної плати та земельного податку (рис. 2).

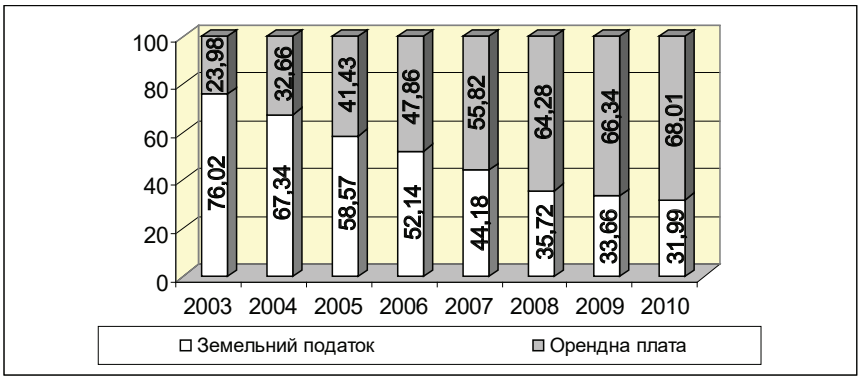


Рис. 2. Зміни структури плати за землю у 2003-2010 рр., %

Примітка. Складено авторами за даними [3].

Як видно з рис. 2, структура плати за землю протягом 2003-2010 рр. зазнала певних змін. Якщо у 2003 р. земельний податок становив 76,02% загального обсягу надходжень плати за землю, то у 2010 р. цей показник сягав лише 31,99 %. Натомість починаючи з 2007 р. надходження орендної плати, поступово збільшувалися, відповідно і збільшувалася їх частка в надходженнях плати за землю, яка в 2010 р. становила 68,01% (для порівняння у 2003 – 23,98%).

Збільшення частки орендної плати у структурі плати за землю зумовлене, насамперед, проведенням нової нормативної оцінки земель і встановленням більших розмірів ставок орендної плати, а також здійсненням низки заходів, що призвели до покращення рівня адміністрування цього виду надходжень (вдосконалення обліку орендарів земельних ділянок, обліку власників земельних ділянок у земельному кадастрі тощо).

Для виявлення регіональних диспропорцій в надходженні плати за землю розглянемо її територіальний розріз (рис. 3).

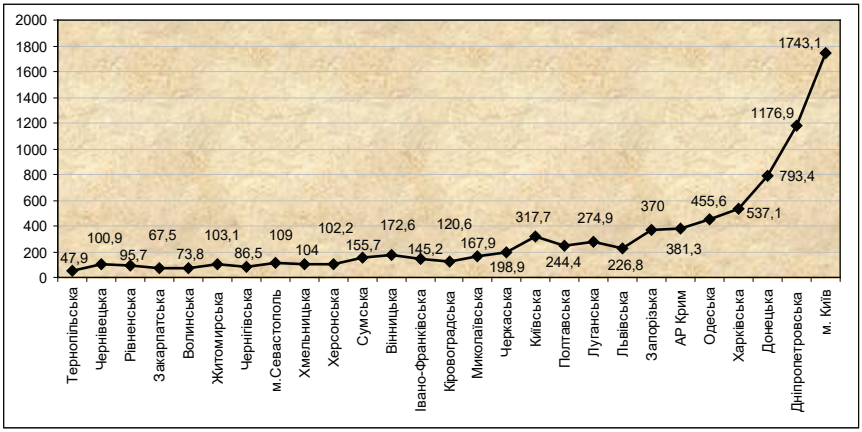


Рис. 3. Характеристика плати за землю у 2009 році у регіональному розрізі, млн. грн.

Примітка. Складено авторами за даними [2].

Найвищий рівень плати за землю у 2009 році був у м. Києві і становив 1743,1 млн. грн. Це й не дивно, адже висока ліквідність земельних активів, статус адміністративного центру сприяли проведенню грошової оцінки, яка дає можливість стягувати високі ставки плати за землю.

Дещо відстають від столиці за обсягами надходжень плати за землю Дніпропетровська та Донецька області, величина якої в них відповідно становить 1176,9 млн. грн. та 793,4 млн. грн. Це зумовлено тим, що значні площі земель знаходяться під промисловими підприємствами, і це відображається на величині ставок земельного податку та орендної плати (тут нормативи плати значно вищі, ніж у регіонах аграрної орієнтації).

Найнижчий рівень надходжень плати за землю має місце у Тернопільській (47,9 млн. грн.), Закарпатській (67,5 млн. грн.), Волинській (73,8 млн. грн.) та Рівненській (95,7 млн. грн.) областях. Причиною цього є те, що значна частина земель у цих регіонах є землями лісового і водного фонду, які фактично в нашій країні не оподатковуються.

У спектрі аналізу земельного оподаткування вагоме місце посідає встановлення взаємозв'язку між надходженнями плати за землю та їх цільовим використанням. Так, згідно зі ст. 20 Закону України "Про плату за землю", основною метою використання надходжень від плати за землю є акумуляція коштів, що спрямовуються на ведення земельного кадастру, здійснення землеустрою та моніторингу земель, розвитку інфраструктури

населених пунктів, фінансування заходів з охорони земель, їх раціонального використання, підвищення родючості ґрунтів. Проте аналіз фінансування видатків на здійснення заходів з охорони земель за рахунок плати за землю свідчить про невідповідність задекларованих цілей та реалій вітчизняної економіки (табл. 1).

З табл. 1. можна побачити, що надходження від плати за землю в Україні на початок 2010 р. зросли у порівнянні з початком 2002 р. у 5,1 раза, тоді як здійснення усіх заходів з охорони земель знизились. Така ситуація свідчить про відсутність взаємозалежності заходів з охорони земель із платою за землю, що мала б стати основним джерелом їх фінансування, а також про високу ймовірність нецільового використання цього обов'язкового платежу.

Таблиця 1

Динаміка надходжень плати за землю та здійснення заходів з охорони земель в Україні у 2002-2010 рр. (станом на 01. 01)

Показники	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Будівництво валів, канав, терас, берегоукріплення, км	22,6	14,8	245,9	22,3	15,2	17,3	15,2	12,6	11,3
Будівництво протиерозійних ставків, га	32,3	33,7	31,8	5,2	7,0	1,5	2,0	1,8	0,0
Залуження забрудненої ріллі, га	3510,0	6496,0	16728,8	8566,0	6341,5	8929,9	6212,3	6021,8	3805,9
Плата за землю, млн. грн.	1618,6	1806,3	2032,3	2293,2	2718,2	3122,3	3889,3	6681,4	8362,7

Примітка. Складено авторами за даними [3; 5; 8].

На думку науковців, яку ми поділяємо, така ситуація пов'язана з низкою проблем, що виникли при справлянні вказаного податку і відповідно деструктивно впливають на рівень його стягнення.

Так, на думку Л. Д. Тулуша законодавче відображення функціонування плати за землю в Україні нині значно заплутане. Це створює додаткові незручності як для платників, так і для контролюючих органів [9, с. 30]. В. В. Медвєдєв та І. В. Пліско як негатив розглядають те, що Законом України "Про плату за землю" не було передбачено ретельної інвентаризації платників податків. Одночасно законом передбачено численні категорії землевласників (юридичних та фізичних осіб), які не сплачують податок взагалі або платять його за заниженими ставками. До того ж Верховна

Рада щорічно призупиняє чинність закону. Точніше, кошти збираються, але використовуються не за призначенням, а на "латання дір" [7, с. 66].

Окрім вищеназваних проблем, варто також відзначити те, що реалізація принципу платності сучасного використання землі в Україні виявила низку недоліків, пов'язаних із соціально-економічним та правовим статусом землі як нерухомості та режимом її оподаткування. Йдеться, про те, що основою встановлення розміру земельного податку (його ставок) для усіх власників та землекористувачів є нормативна грошова оцінка землі, визначення якої здійснюється згідно з методиками. Методики нормативної грошової оцінки земель були затверджені постановами Кабінету Міністрів України у 1995 та 1997 роках як тимчасові. Вони ґрунтуються на нормативних, тобто неринкових показниках прибутковості землі. На той час це була справді єдина доступна інформаційна база оцінки. Але подальше застосування такої оцінки є невиправданим з урахуванням зміни соціально-економічних умов та відповідних показників прибутковості землі. Так, недоліки методики визначення грошової оцінки, наприклад, сільськогосподарських угідь, а отже, і розміру справляння земельного податку в літературі іноді справедливо пов'язують з невідповідністю в окремих районах продуктивності землі та її вартості. Це призводить до того, що податкове навантаження є вищим там, де земля є менш продуктивною, і навпаки [4, с. 432].

Слід також зауважити і те, що вітчизняна система врахування інфляційних процесів в оцінці землі ґрунтується, як відомо, на коефіцієнтах індексації. Останні ж пов'язані не з показниками ринку нерухомості, а із загальним індексом інфляції. Зростання ставки земельного податку на середньорічний індекс інфляції послаблює його стимуляційну функцію, оскільки дохідність господарюючих суб'єктів не підвищується, а вони в той же час вимушені сплачувати більший за розміром земельний податок [10, с. 13].

Система надання пільг щодо сплати земельного податку потребує суттєвого вдосконалення. Аналіз ст. 12 Закону України "Про плату за землю" свідчить, що надання пільг при сплаті земельного податку ґрунтується переважно на суб'єктному принципі, а об'єктний принцип не приймається до уваги (тобто не враховуються властивості об'єкта оподаткування). При такій ситуації фактично ігнорується фактор вартості землі і мають місце випадки, коли це призводить до пільгового оподаткування найбільш привабливих у ринковому відношенні об'єктів нерухомості. Нерідко земельні ділянки формально належать до малоприбуткових земель, що безпосередньо впливає на результати їх оцінки як об'єкта оподаткування та в кінцевому підсумку викликає невиправдано значні втрати надходжень до бюджетів. Отже, задекларовані як механізм соціального захисту пільги щодо земельного оподаткування призводять до антисоціальних фактів збагачення окремих землевласників за рахунок нереалізованого потенціалу бюджетних надходжень.

Можна також вказати на те, що стан обліку земель, який існує сьогодні в державі, ведення земельно-кадастрової документації, дані якої є підставою

для нарахування земельного податку, незавершеність інвентаризації земель та часткова відсутність документів на право власності чи користування землею суттєво ускладнює адміністрування плати за землю. В першу чергу це стосується значної кількості самозахватів колишніх земель колективних сільськогосподарських підприємств та радгоспів, які на початку 90-х років внаслідок значних трансформаційних коливань де-факто стали безгоспними. Площі таких земель ніде не обліковуються, не ведуться спостереження за режимом їх використання, не коригується їх економічна, а відповідно, й грошова оцінка. Крім того, складність моніторингу цих земель посилюється у зв'язку з тим, що вони знаходяться дуже часто поза межами населених пунктів і територій, підпорядкованих відповідним сільським радам [1, с. 9-10], тому й не дивно, що наявність усіх вище перерахованих фактів, своєю чергою, призводить до значних втрат місцевих бюджетів від недонадходження коштів у формі земельного податку чи орендної плати.

Висновки. Викладене дозволяє стверджувати, що оподаткування землі в Україні до цих пір не стало системою, яка логічно пов'язувала б встановлення бази оподаткування з ефективним бюджетуванням (встановлення ставок оподаткування, розрахунку очікуваних надходжень та їх використання), а також адмініструванням, тобто забезпеченням сплачуваності платежів за землю. Головним негативним наслідком такої ситуації є нестійкість та нестабільність матеріально-фінансової бази місцевого самоврядування.

Подолання комплексу структурних проблем земельного оподаткування, що охарактеризовані вище, становить одну зі складових раціоналізації податкової системи, яка забезпечує підвищення її функціонування. Для цього необхідно звернути увагу на найбільш суттєві напрями вдосконалення оподаткування у цій сфері. Слід відзначити, що прийняття Податкового кодексу України значною мірою уже вирішило низку важливих проблемних питань щодо земельного оподаткування, зокрема: врегульовано питання моменту виникнення податкового зобов'язання зі сплати плати за землю при переході права власності на земельну ділянку, деталізовано **земельні ділянки дорожніх господарств** автомобільних доріг загального користування, за які не сплачується земельний податок; передбачено ставки земельного податку за земельні ділянки за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено тощо.

Однак, незважаючи на це, існують також інші проблемні аспекти, які потребують практичного вирішення:

– з метою пришвидшення процесу інвентаризації земель слід віднести надходження з плати за землю до складу місцевих податків, що, своєю чергою, підвищить зацікавленість органів місцевого самоврядування у точному визначенні податкової бази джерела, а й відповідно і до підвищення ролі плати за землю у формуванні доходів місцевих бюджетів;

– підпорядкувати використання коштів від податкових надходжень за

землю на реалізацію стимулюючої функції оподаткування шляхом спрямування частини надходжень від плати за землю на забезпечення фінансування заходів щодо раціонального використання й охорони земель, відтворення їх продуктивності, споживчих якостей ґрунтів і забезпечити достатній контроль за дотриманням цієї норми;

– створити Єдиний державний земельний кадастр, який дозволить покращити рівень адміністрування плати за землю;

– диференціювати суми податку залежно від продуктивності землі;

– переглянути незмінність, "законсервованість" грошової оцінки земель.

Узагальнюючи наведене, слід наголосити на тому, що прийняття запропонованих змін у частині земельного податку, метою яких є створення надійної законодавчої бази для формування дохідної частини місцевих бюджетів, дозволить удосконалити адміністрування плати за землю та упорядкувати пільги по платі за землю, що дозволить отримати додаткові надходження та сприятиме збалансованості відповідних місцевих бюджетів.

Література:

1. Голян В. А. Земельне оподаткування у сучасних умовах: інституціональні бар'єри та нові пріоритети / В. А. Голян // Агросвіт. Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 5-10.

2. Діяльність Державної податкової служби України за 2009 рік: [статистичний бюлетень / відп. за вип. В. І. Ніколайченко]. – К. : ДПА України, 2010. – 67 с.

3. Звіти про виконання Державного бюджету України за 2003-2010 рр. // Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань бюджету. [Електроний ресурс]. – Доступно з: http://budget. rada. gov. ua/kombjudjet/control/ uk/doccatalog/list? currDir=45096.

4. Ковалишин О. Удосконалення оподаткування сільськогосподарських земель / О. Ковалишин, О. Микула, Р. Андрушків // Вісник ЛДАУ. Економіка АПК. – 2004. – № 11 (2). – С. 430–434.

5. Кушнірчук Ю. М. Аналіз фіскальної практики оподаткування власності, ресурсів й капіталу у контексті економічної безпеки України. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www. economy. nayka. com. ua/index. php?operation=1&iid=153.

6. Лєкарь С. І. Еволюція плати за землю та її фіскальна ефективність / С. І. Лєкарь // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 58-64.

7. Медвєдєв В. В. Грошова оцінка земель / В. В. Медвєдєв, І. В. Пліско // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 11. – С. 63–68.

8. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Інформація про здійснення заходів з охорони земель. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://library. oseu. edu. ua/docs/StatS chorichnyk%20Ukrainy%202009. pdf.

9. Тулуш Л. Д. Економічний зміст плати за землю / Л. Д. Тулуш // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 24-30.

10. Шульга Т. М. Правове регулювання бюджетних доходів, пов'язаних з природокористуванням // Автореф. дис. к. ю. н. – Харків. – 2008. – 21 с.

УДК 336

Спасів Н. Я.,
кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету,
Мартинюк В. Ф.,
кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету

ПРАГМАТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ

У статті проведено аналіз формування доходів Зведеного бюджету України, висвітлено доцільність нарощування податкових надходжень для розв'язання проблем економічного та соціального розвитку за умови дефіциту фінансових ресурсів.

Ключові слова: *Зведений бюджет, доходи Зведеного бюджету, податкові надходження, неподаткові надходження, загальний фонд бюджету, спеціальний фонд бюджету.*

В статье проведен анализ формирования доходов Сводного бюджета Украины, освещены целесообразности наращивания налоговых поступлений для решения проблем экономического и социального развития при условии дефицита финансовых ресурсов.

Ключевые слова: *Сводный бюджет, доходы Сводного бюджета, налоговые поступления, неналоговые поступления, общий фонд бюджета, специальный фонд бюджета.*

The article analyzes the formation of the Consolidated Budget of Ukraine highlights expediency increase tax revenue to solve problems of economic and social development under conditions of shortage of financial resources.

Keywords: *consolidated budget, revenues of consolidated budget, tax revenues, non-tax revenues, general fund budget, special fund budget.*

Постановка проблеми. За умови перманентних кризових явищ, які дестабілізують національну економіку та знижують соціальні гарантії, важливим є формування оптимальної дохідної частини бюджетів усіх рівнів, що створить необхідні тенденції для економічного зростання, покращення матеріального становища різних верств населення і добробуту суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування доходів бюджету для забезпечення високих темпів економічного розвитку перебували в центрі уваги визначних зарубіжних представників фінансової науки: Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, К. Ерроу, Дж. М. Кейнса, В. Лебедє-

© Спасів Н. Я., Мартинюк В. Ф., 2011

ва, Е. Ліндаля, П. Самуельсона, А. Сміта, М. Сперанського, Дж. Стігліца, В. Танзі, А. Улюкаева, М. Ходорович. Одночасно дані проблеми досліджувались у працях вітчизняних вчених: В. Андрущенка, В. Базилевича, М. Барановського, Й. Бескида, М. Білик, С. Буковинського, С. Булгакової, О. Василика, В. Гейця, В. Глущенка, А. Грищенка, А. Даниленка, Я. Дьяченка, А. Єпіфанова, О. Кириленко, О. Ковалюка, М. Крупки, І. Лукінова, І. Лук'яненка, І. Луніної, Ю. Лупенка, В. Мельничука, С. Науменкової, В. Опаріна, Г. П'ятаченка, Д. Полозенка, І. Сала, С. Слухая, А. Соколовської, В. Федосова, І. Чугунова, Л. Шаблистої, С. Юрія та інших.

Проте, слід зауважити, що наукові праці західних вчених не можуть бути адекватно реалізовані на вітчизняному підґрунті, оскільки ґрунтуються на засадах, які не повною мірою відповідають умовам національної економіки. Що стосується вітчизняних вчених, то, незважаючи на досить глибокі дослідження, наявні публікації недостатньо висвітлюють ці питання, що зумовлює подальше вдосконалення наукових підходів у цій площині.

Мета і завдання дослідження. Враховуючи зазначене, метою статті є комплексне дослідження тенденцій формування доходів Зведеного бюджету України та висвітлення проблем їх наповнення за умови перманентних кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах рівень доходів бюджету є найбільш дієвим та ефективним індикатором економічного і соціального розвитку держави.

Відповідно, розглянемо дієвість мобілізації доходів та проаналізуємо динаміку доходів Зведеного бюджету України в цілому впродовж 2004-2010 років, виокремивши певні тенденції й особливості (табл. 1).

Таблиця 1

*Динаміка доходів Зведеного бюджету України в 2004-2010 рр. (млрд. грн.) [5]**

Показники	**2004 р.**	**2005р.**	**2005 р. у % до 2004р.**	**2006 р.**	**2006р. у % до 2005р.**	**2007 р.**	**2007р. у % до 2006р.**	**2008 р.**	**2008р. у % до 2007р.**	**2009 р.**	**2009 р. у % до 2008 р.**	**2010 р.**	**2010 р. у % до 2009 р.**
Доходи в т. ч.	91,5	134,2	146	171,8	128	219,9	128	297,8	135	272,9	92	320,1	117
податкові надходження	63,2	98,1	155	125,7	128	116,7	93	167,9	144	154,5	92	166,4	108

* складено автором на основі даних Держкомстату України

Як видно з даних таблиці 1, у 2004 р. доходи Зведеного бюджету становили 91,5 млрд. грн. Дохідна частина була забезпечена в основному за рахунок надходжень від (табл. 2):

– ПДВ (16,7 млрд. грн. або 18,3% всіх доходів);
– податку на прибуток підприємств (16,2 млрд. грн. або 17,7%);
– податку з доходів фізичних осіб (13,2 млрд. грн. або 14,4%);
– акцизного збору (6,7 млрд. грн. або 7,3%);
– власних коштів бюджетних установ (11,7 млрд. грн. або 12,8%).

Таблиця 2
Зміна структури доходів Зведеного бюджету України в 2003-2010 рр. [4]

Показники	Роки							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ПДВ	16,7	18,3	25,2	29,3	27	40,5	39,3	36,7
Податок з доходів фізичних осіб	17,6	17,7	17,5	15,2	15,6	16,4	18,8	20,4
Власні надходження бюджетних установ	18	14,4	12,9	13,3	15,8	20,6	21,8	22,4
Податок на прибуток підприємств	7	7,3	5,9	5	4,8	6,8	7,1	7,4
Акцизний збір	10,3	12,8	8,1	8,9	9,5	9,5	10	11,4
Доходи від власності та підприємницької діяльності	6,9	7	3,1	7,4	6	4	2	1,7
Інші	23,5	22,5	22,3	20,9	21,3	2,2	1	0

Варто зазначити, що у 2004 р. відбувся деякий перерозподіл між складовими у формуванні доходів Зведеного бюджету, а саме через введення нової ставки оподаткування (13%) з 01. 01. 2004 р. на 6 % скоротились надходження від податку з доходів фізичних осіб і основною статтею формування дохідної частини бюджету був ПДВ. Така ситуація склалася внаслідок приховування реальних доходів громадян через надмірне їх оподаткування і відповідно негативно відобразилася на формуванні дохідної бази Зведеного бюджету.

Своєю чергою, видатки Зведеного бюджету у 2004 р. характеризувались зростанням на 24,4% у порівнянні із 2003 р. Домінантою видаткової частини Зведеного бюджету стали видатки соціального спрямування – 52,5 млрд. грн.

У 2005 р. значно посилився фіскальний тиск на економіку – за підсумками року частка перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України становила 31,6% проти 26,5% у 2004 р. Проте доходи Зведеного бюджету у 2005 р. зросли на 46,6 % у порівнянні із 2004 р. і забезпечувались в основному за рахунок (рис. 2. 1):

– ПДВ (33,8 млрд. грн. або 25,2%);

– податку на прибуток підприємств (23,5 млрд. грн. або 17,5%);

– податку з доходів фізичних осіб (17,3 млрд. грн. або 12,9%);

– доходів від власності та підприємницької діяльності (10,8 млрд. грн. або 8,1%);

– власних коштів бюджетних установ (10,9 млрд. грн. або 8,2%).

Як видно із проведеного аналізу надходження від ПДВ та податку на прибуток підприємств зросли у 2006 р. у порівнянні із 2005 р. приблизно у 2 рази, що пов'язано із розширенням бази оподаткування та скасуванням пільг унаслідок призупинення діяльності вільних економічних зон. Крім того, суттєво зросли надходження від податку з доходів фізичних осіб, що зумовлено підвищенням поточних субсидій та трансфертів населенню.

Варто зазначити, що у 2007 р. доходи Зведеного бюджету формувалися в основному за рахунок податкових надходжень, які становили 73,3% від усіх доходів, на противагу у 2006 р. – 73,2%. Проте, починаючи з серпня 2007 р., спостерігалася тенденція до скорочення частки надходжень від ПДВ у загальній сумі доходів – на 2,3% порівняно із 2006 р. Водночас внаслідок підвищення з 01. 01. 2007 р. ставки оподаткування фізичних осіб із 13% до 15% та неодноразового підвищення мінімальної заробітної плати, а також поліпшення фінансового результату підприємств зросла питома вага надходжень від податку з доходів фізичних осіб та податку на прибуток підприємств (на 2,4% та 0,4% відповідно). Таким чином, недонадходження коштів від ПДВ у сумі 5,7 млрд. грн. було компенсоване надходженнями понад план коштів від податку на прибуток підприємств (5,4 млрд. грн.) та податку з доходів фізичних осіб (1,4 млрд. грн.), а також збільшенням згаданого податку до 15% (див. рис. 2. 1).

У 2008-2009 рр. під час фінансової кризи спостерігається зниження обсягів податку на прибуток підприємств до 41375,4 млн. грн., хоча відбувається нарощування і обсягу й структури податку на доходи фізичних осіб (на 1,2% у 2008 р. порівняно із 2009 р.) внаслідок збільшення мінімальної заробітної плати. Своєю чергою, у 2010 р. відбувається нарощування податкових надходжень Зведеного бюджету в частині збільшення надходжень від податку на прибуток у 1,3 раза (на 1,6%), податку на доходи фізичних осіб на 0,6%, що свідчить про поступовий вихід економіки із кризового стану. Проте варто зазначити, що у 2010 р. знижується обсяг надходжень та питома вага ПДВ у структурі податкових надходжень Зведеного бюджету (із 39,3% у 2009 р. до 36,7 % у 2010 р.). Така ситуація відбувається на тлі активізації діяльності у всіх секторах економіки та засвідчує зростання тінізації економіки.

Дані табл. 2 ілюструють позитивну динаміку надходжень до Зведеного бюджету впродовж 2006-2011 рр., що свідчить про поступове подолання фінансової кризи та відновлення досягнутих у 2008 р. результатів.

Так, зростання доходів як загального, так і спеціального фондів Зведеного бюджету відбувається впродовж усього досліджуваного періоду, однак 2009 р. є переломним, оскільки обсяг доходів Зведеного бюджету є найнижчим внаслідок впливу кумулятивного ефекту світової фінансової кризи. Показники 2010 р. та прогнозні показники 2011 р. є "оптимістичними", що ілюструє поступове подолання фінансової кризи та відновлення всіх втрачених позицій у контексті соціально-економічного розвитку.

Таблиця 2

Зміна обсягу надходжень до Зведеного бюджету України у 2006-2011 рр. [5] млрд. грн.

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р. (прогноз)
Зведений бюджет, разом, у тому числі:	171,8	219,9	297,9	273,0	320,1	360,0
загальний фонд	130,8	167,2	238,5	208,6	270,1	305,2
спеціальний фонд	41,0	52,7	59,4	64,4	50,0	54,8

Своєю чергою, варто зазначити, що дохідна частина проекту бюджету на 2011 рік розроблена на основі реформованого податкового законодавства (табл. 3), відповідно нормам Податкового кодексу України, а саме:

– зниження з 2011 року ставки податку на прибуток підприємств із 25% до 23%;

– запровадження 0% ставки з податку на прибуток підприємств для підприємств з оборотом до 3 млн. грн., а також для підприємств літако– та суднобудування, готелів;

– наближення податкового та бухгалтерського обліку;

– встановлення звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання деяких товарних позицій зернових та технічних культур, деревини;

– запровадження ставки податку на доходи фізичних осіб в розмірі 17% до доходів понад 10 мінімальних заробітних плат (9410 тис. грн.);

– скасування податку на транспортні засоби в частині, яка сплачується при проходженні техогляду, реєстрації та перереєстрації транспортних засобів;

– скасування малоефективних місцевих податків і зборів, податку на промисел та збору за проведення гастрольних заходів.

Прогноз доходів на 2011 рік розрахований на основі макропоказників економічного і соціального розвитку України. При формуванні показників

бюджету на 2011 рік враховувався номінальний обсяг ВВП, який за прогнозними розрахунками Міністерства економіки становитиме 1253,0 млрд. грн.

Таблиця 3

Зміна обсягу надходжень до Зведеного бюджету України у 2010-2011 рр. [5] млрд. грн.

Показники	2010 рік	2011 рік (прогноз)	Відхилення прогнозу 2011 р. від 2010 р.	
			+/-	%
Зведений бюджет, разом, в тому числі:	320,1	360,0	39,9	112,5
загальний фонд	270,1	305,2	35,1	113,0
спеціальний фонд	50,0	54,8	4,8	109,6

Як ілюструють дані табл. 3, прогноз доходів зведеного бюджету на 2011 рік обраховано в сумі 360,0 млрд. грн., що становить 28,7% ВВП (1 253,0 млрд. грн.) та на 0,9 відсоткового пункту менше затвердженого показника на 2010 рік (план доходів зведеного бюджету зі змінами на 2010 рік становить 29,6% у ВВП). Прогнозна сума доходів загального фонду зведеного бюджету на 2011 рік сягає 305,2 млрд. грн., що становить 24,4% ВВП.

Прогнозні показники доходів зведеного бюджету на 2011 рік, порівняно із затвердженими показниками 2010 року, збільшуються на 39,9 млрд. грн. або на 12,5%, у тому числі по загальному фонду – на 35,1 млрд. грн. або на 13,0%, та по спеціальному фонду – на 4,8 млрд. грн. або на 9,6%.

В контексті дослідження розглянемо домінуючі джерела доходів Зведеного бюджету. Так, прогноз надходжень податку на доходи фізичних осіб на 2011 рік становить 58 830,0 млн. грн., у т. ч.: до місцевих бюджетів – 52063,8 млн. грн., до державного бюджету – 6766,2 млн. грн. (50% надходжень по м. Києву). Варто зазначити, що при прогнозуванні даного податку на 2011 рік враховані норми Податкового кодексу (розділ IV Податок на доходи фізичних осіб), які матимуть позитивний вплив на доходи, а саме: зменшення податкового навантаження; покращення умов оподаткування;скорочення "тіньових" доходів. Зокрема:

– запровадження принципу "справедливості оподаткування" шляхом встановлення двох ставок податку на доходи фізичних осіб –15% для осіб, що отримують доходи на рівні до 10 мінімальних заробітних плат, 17% – для тих, хто отримує доходи, вищі за цю суму;

– оподаткування за ставкою податку 15% виграшу у державну та недержавну грошову лотерею;

– оподаткування за ставкою 5% доходів, отриманих у вигляді дивідендів;

– оподаткування за ставкою 5% доходів від продажу об'єктів рухомого

майна, а також за ставкою 1% доходів від продажу легкового автомобіля, мотоцикла, моторолера один раз на рік;

– встановлення функції податкового агента для юридичних осіб, що займаються організацією та проведенням гастрольних заходів зарубіжних гастролерів;

– розмежування податкового обліку інвестиційного доходу за ознакою цінних паперів, що обертаються на організованому ринку, та поза ним з метою припинення мінімізації оподаткування інвестиційного доходу шляхом здійснення операцій із акціями, векселями;

– встановлення єдиного критерію звільнення від оподаткування нецільової благодійної допомоги зі встановленням обмеження її суми, а саме сукупно на рік не більше 140% прожиткового мінімуму. При цьому скасовується вимога щодо наявності у фізичної особи права на податкову соціальну пільгу для набуття допомоги;

– запровадження податкової соціальної пільги у розмірі 100% для платника податку, який утримує двох чи більше дітей віком до 18 років, – у розрахунку на кожну таку дитину;

– звільнення від оподаткування доходів від продажу об'єктів нерухомого майна один раз на рік без обмежень за умови перебування такого майна у власності платника податку понад три роки, у тому числі земельної ділянки за нормами, визначеними Земельним кодексом України;

– запровадження коригування алгоритму нарахування податкової знижки, а саме при її обрахунку буде зменшуватися загальний річний дохід на суму відрахувань, сплачених до фондів соціального та пенсійного страхування, аналогічно алгоритму визначення об'єкта оподаткування у вигляді заробітної плати. Зазначене призведе до росту надходжень податку до бюджету.

Своєю чергою, прогнозна сума податку на прибуток підприємств до зведеного бюджету на 2011 рік становить 45006,2 млн. грн., з них 44343,8 млн. грн. – до загального фонду державного бюджету, 662,4 млн. грн. – до загального фонду місцевих бюджетів.

Прогнозна сума надходжень до зведеного бюджету на 2011 рік податку на додану вартість становить 110 360 млн. грн., в тому числі: до загального фонду 108 330 млн. грн.; до спеціального фонду 2030 млн. грн.

Прогнозні надходження податку на додану вартість до загального фонду державного бюджету на 2011 рік розраховані за ставкою 20 відсотків, і становлять 108 330 млн. гривень, з них:

– 67 426 млн. грн. – ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг);

– 37 507 млн. грн. – бюджетне відшкодування ПДВ;

– 78 411 млн. грн. – ПДВ із ввезених на митну територію України товарів.

Питома вага надходжень податку на додану вартість до загального фонду державного бюджету у ВВП в 2011 році прогнозується на рівні 8,6 відсотка, зокрема: ПДВ з вироблених в Україні товарів (з урахуван-

ням бюджетного відшкодування) – 2,4 відсотка; ПДВ з ввезених на територію України товарів – 6,2 відсотка. Варто зазначити, що у прогнозі на 2011 рік враховано стабілізацію та активізацію діяльності в усіх секторах економіки.

Прогнозний показник акцизного податку до зведеного бюджету на 2011 рік розраховано виходячи з прогнозних обсягів виробництва, експорту та імпорту підакцизних товарів в умовах дії Податкового кодексу України і визначено у сумі 41 775 млн. грн.

Прогнозні надходження ввізного мита до державного бюджету на 2011 рік розраховані відповідно до чинного законодавства та визначені в сумі 9266,0 млн. грн., в тому числі: до загального фонду – 8 076,0 млн. грн.; до спеціального фонду – 1 190,0 млн. грн.

Своєю чергою, прогнозні надходження вивізного мита на 2011 рік до державного бюджету розраховані відповідно до чинного законодавства, виходячи зі структури експорту товарів, що оподатковуються вивізним митом, та визначені в сумі 378,9 млн. гривень. Відмітимо, що основну частку (близько 90%) надходжень вивізного мита до бюджету забезпечує експорт насіння олійних рослин та відходів і брухту чорних металів.

Щодо місцевих податків і зборів, то прогноз єдиного податку на 2011 рік, з урахуванням норм Закону України "Бюджетний кодекс України" від 08. 07. 2010 №2456-IV та Податкового кодексу України, становить – 1821,1 млн. грн. Вперше, відповідно до нової редакції Бюджетного кодексу України визначено, що починаючи з 2011 року єдиний податок, який надходив до І кошика (доходи, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів), зараховується до бюджету розвитку місцевих бюджетів.

Своєю чергою, прогнозні надходження збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності до загального фонду місцевих бюджетів на 2011 рік з урахуванням положень Закону України "Бюджетний кодекс України" від 08. 07. 2010 р. № 2456-IV та Податкового кодексу України, обраховано в сумі 367,6 млн. гривень. Вперше відповідно до нової редакції Бюджетного кодексу України визначено, що починаючи з 2011 року збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, який надходив до І кошика (доходи, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів), зараховується до доходної частини ІІ кошика (доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів); відповідно до норм Податкового кодексу збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності включений до складу місцевих податків і зборів.

Висновки. Отже, враховуючи прогнозні показники на 2011 рік за доходами до Зведеного бюджету, можна констатувати, що впродовж 2011 року планується нарощування доходів Зведеного бюджету за всіма статтями, що є стимулом до економічного розвитку держави.

Література:

1. Конституція України: Затверджена ВРУ 28. 06. 96 IV 254/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу із http://www. rada. gov. ua.

2. Бюджетний кодекс України: 8 липня 2010 року N 2456-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу із http://www. rada. gov. ua.

3. Податковий кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу із http://www. rada. gov. ua.

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу із http://www. minfin. gov. ua.

5. Офіційний сайт Головного управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу із http://www. ukrstat. gov. ua.

УДК 336

Табачун Б. М.,
здобувач, економіст відділу бухгалтерського обліку та звітності Державного вищого навчального закладу “Українська академія банківської справи Національного банку України”

КОРУПЦІЯ В УКРАЇНІ ЯК ЧИННИК НИЗЬКОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

У статті розглянуто поняття та сутність корупції, причини виникнення та поширення корупційних діянь у нашій країні, їх вплив на формування, використання та акумулювання державних фінансових ресурсів. Досліджено функції й основні напрями діяльності незалежного державного органу фінансового контролю та запропоновано певні шляхи протидії корупції.

Ключові слова: *корупція, бюджетні кошти, фінансовий контроль, антикорупційне законодавство.*

Рассмотрены понятие и сущность коррупции, причины возникновения и распространения коррупционных деяний в нашей стране, их влияние на формирование, использование и аккумулирования финансовых ресурсов. Исследованы функции и основные направления деятельности независимого государственного органа финансового контроля и предложены некоторые пути противодействия коррупции.

Ключевые слова: *коррупция, бюджетные средства, финансовый контроль, антикоррупционное законодательство.*

The notion and essence of corruption, causes and spread of corruption in our country, their influence on the formation, accumulation and use of public funds are considered. The functions and focus of an independent state audit and suggests some ways to combat corruption.

Keywords: *corruption, public finance, financial control, anti-corruption laws.*

Постановка проблеми. Корупція є одним з основних чинників, які створюють реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави, вона негативно впливає на всі сторони суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну і правову сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини, є вкрай негативним явищем, що підриває авторитети держави, суттєво обмежує конституційні права і свободи людини, порушує принципи верховенства права, надає незаконні привілеї корумпованим угрупуванням і кланам, сприяє криміналізації та тінізації

© Табачун Б. М., 2011

економічних відносин, легалізації доходів, нищить духовні, моральні та суспільні цінності.

Головним об'єктом пристрасті для корупціонерів є державний бюджет, державні ресурси та матеріальні цінності. Державний та місцеві бюджети, а також відносини, що мають місце при надходженні, розподілі, перерозподілі та витрачанні бюджетних коштів, є одночасно спокусою для чиновників усіх рівнів та живильним середовищем для поширення корупції. Тому особливу увагу потрібно приділяти постійному, незалежному й об'єктивному фінансовому та адміністративному контролю впродовж всього бюджетного процесу. Лише за таких умов буде можливим стримати розвиток корупції та забезпечити прозорість такого роду відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Бюджетна корупція сьогодні досягла величезних розмахів. Про це свідчать результати постійних перевірок, які проводять такі державні контролюючі органи, як Державна контрольно-ревізійна служба, Рахункова палата та Генеральна прокуратура. В них – суцільні факти численних порушень у використанні бюджетних коштів. Тут і нецільове використання грошей при виконанні державних програм, і завищення вартості робіт, послуг і матеріальних цінностей, і безкоштовне надання у користування природних і матеріальних ресурсів, заниження орендної платні, незаконна передача державного і комунального майна бізнес-структурам, безпідставне списання матеріальних цінностей, недостачі та ін.

Поряд із практичними діями щодо боротьби з неправомірним використанням бюджетних коштів ведеться значна робота з вдосконалення національного антикорупційного законодавства, яка знайшла свій прояв у працях: О. Плотнікова, О. Терещука, Г. Омельченка, М. Камлика, О. Голосніченка, І. Бураковського та інших. Проте на сьогодні подолання корупційних дій залишається досить значною проблемою для нашої країни. Для цього Україні необхідна антикорупційна стратегія, яка включала б у себе політичні й економічні механізми і протидіяла цьому негативному явищу та викоріненню його передумов.

Мета і завдання дослідження. Визначення причин та місць корупційних діянь, дослідження функцій і основних напрямів діяльності незалежного державного органу фінансового контролю та виявлення шляхів боротьби з корупцією з метою підвищення рівня фінансово-бюджетної дисципліни за використанням бюджетних коштів і фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Розв'язання проблем ефективної протидії корупції значною мірою залежить від того, настільки правильно і глибоко зрозуміла її сутність. Корупція – це явище, яке, зазвичай, означає використання посадовою особою наданих їй владних повноважень і прав у приватних, корисливих цілях, що суперечить чинному законодавству та моральним засадам. Найчастіше зазначене поняття вживається стосовно державного бюрократичного апарату і політичної еліти. Чинне законодав-

ство, а саме: Закон України "Про боротьбу з корупцією", розглядає корупцію як діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, спрямовану на протиправне використання наданих їм повноважень для одержання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг. У Міжнародному кодексі поведінки державних посадових осіб визначено, що державна посада – це посада, наділена довірою, яка передбачає зобов'язання діяти в інтересах держави. Державні посадові особи повинні виконувати свої обов'язки і функції компетентно й ефективно відповідно до законів і з повною доброчесністю, а також приймати справедливі та неупереджені рішення. Корупціонер, який обіймає таку посаду, діє всупереч цим вимогам і, зловживаючи довірою держави (а, значить, і наданою йому владою чи посадовими повноваженнями), діє незаконно, недоброчесно, несправедливо, упереджено надаючи при цьому неправомірну перевагу своєму приватному інтересу чи інтересам інших осіб [2].

Враховуючи те, що поняття "корупції" тісно пов'язане з людським чинником, її соціальна сутність проявляється в тому, що вона має соціальну обумовленість, свою соціальну вартість, є економічним і аморальним явищем, а також має властивість постійно видозмінюватися [5].

Окрім соціального аспекту, корупція також впливає як на макроекономічний розвиток країни, так і на сфери політичного життя. Про значення необхідності подолання цього явища свідчить увага до цієї проблеми з боку міжнародних інституцій. Відповідно до показників міжнародної громадської організації по протидії корупції "Transparency International" Україна в 2009 році займала 134-те місце серед 180-ти країн світу за рівнем корупції, і ситуація в державі продовжує погіршуватися [6]. Згідно із зазначеним рейтингом індекс України в цьому році становив 2,5 (за шкалою від 0 до 10, де 0 – вищий рівень сприйняття корупції, а 10 – найменший, разом з тим індекс нижче за межу 3,0 є показником "галопуючої" корупції). Ще в 2008 році український показник був вищий і становив 2,7. Сьогодні Україна знаходиться на одному ряду з країнами, які вважаються в Європі найбільш корумпованими, при цьому держава оцінюється як така, де методи боротьби з корупцією неефективні, а масштаби корупції зростають [4, с. 299].

Така ситуація з корупцією в Україні, як зазначено у звіті організації, пов'язана з відсутністю прозорості в процесі впровадження антикорупційних заходів, а також з вибірковістю у боротьбі з корупцією: більшість судових справ за корупційні дії порушуються, як правило, проти дрібних чиновників або політичних опонентів владної більшості.

Стосовно нашої держави, то головною групою ризику, схильною до корупції, є ті особи, що володіють дискреційними повноваженнями, або, іншими словами, владою над розподілом будь-яких ресурсів, які не належать їм, але вони прагнуть на власний розсуд розпорядитися ними. Вважаємо, що серед головних стримуючих корупцію чинників можна виділити два: ризик викриття і невідворотність покарання, а головним стимулюючим чинником

до корупції – можливість отримання надзвичайних економічних прибутків з допомогою використання владних повноважень. Невідворотність покарання має бути зумовлена тим, що протиправні факти завжди будуть викриватися, і в цьому контексті найдієвішим органом, що виконує контрольні функції, на наш погляд, має бути орган зовнішнього контролю, тобто такий, що не залежить від будь-якої влади, в тому числі й від виконавчої.

Саме таким незалежним органом фінансового контролю спеціальної конституційної компетенції є Рахункова палата України, яка в ході своєї діяльності здатна надавати і надає об'єктивну та ефективну оцінку діям державних посадових осіб, які порушили закон, а також передає матеріали про такі факти уповноваженим правоохоронним органам для вжиття відповідних заходів. Це різко знижує потенційну привабливість корупції і, таким чином, безпосередньо впливає на причини її виникнення. Беручи участь у протидії корупції в межах своїх повноважень, Рахункова палата України ефективно співпрацює з органами державної влади, зосереджуючи свою увагу передусім на формуванні державної політики щодо протидії корупції під час формування, використання та акумулювання бюджетних коштів. Особливо актуальним таке співробітництво стало на тлі фінансово-економічної кризи, яка через відсутність адекватного реагування згодом може перейти й у соціальну. Без впровадження відповідних заходів соціальні катаклізми неминуче призведуть до дестабілізації державної політики та влади. Таким чином, здійснення фінансового та адміністративного аудиту щодо державних фінансів спрямовано, в першу чергу, на викорінення причин та умов, які сприяють виникненню корупції, шляхом забезпечення прозорості та чистоти роботи державного механізму.

У контексті діяльності Рахункової палати, аналіз її функцій та завдань, які визначені Законом України "Про Рахункову палату", показує, що питання протидії корупції не є прямо визначені для неї, але робота, яка проводиться Рахунковою палатою, суттєво впливає на зміцнення фінансової дисципліни в Україні та дає змогу розробляти рекомендації щодо вдосконалення системи заходів протидії корупції, пов'язаних як з дохідною, так і з видатковою частиною Державного бюджету України. З цією метою у 2009 році Рахунковою палатою проведено близько 1 200 перевірок, під час яких здійснено фінансовий аудит понад 900 об'єктів усіх рівнів. Під час проведених Рахунковою палатою контрольно-аналітичних та експертних заходів у 2009 році виявлено незаконне, в тому числі нецільове використання коштів Державного бюджету України та державних позабюджетних фондів на загальну суму майже 10,1 млрд. гривень, що вдвічі більше, ніж у попередньому році.

Слід також відзначити, що поза сферою дії незалежного контролю в державі перебувають місцеві фінанси. Повноваження Рахункової палати України, визначені статтею 98 Конституції України, передбачають контроль за надходженням та використанням коштів державного бюджету

[1]. Таким чином, кошти місцевих бюджетів залишаються за межами компетенції Рахункової палати, це відзначено групою держав проти корупції GRECO в оціночному звіті. При опрацюванні проекту "Плану заходів щодо реалізації Концепції подолання корупції в Україні "На шляху до доброчесності" та державної антикорупційної політики на період до 2011 року урядовій робочій групі надавалися пропозиції Рахункової палати про підготовку законопроекту щодо внесення змін до ст. 98 Конституції України в частині надання Рахунковій палаті повноважень контролю бюджетів органів місцевого самоврядування. Натомість у затвердженому урядом Плані заходів цей важливий захід, який був спрямований на виконання рекомендацій GRECO, відсутній.

Щобільше, в останньому звіті про виконання рекомендацій GRECO, затвердженому в м. Страсбурзі 15 травня 2009 року та опублікованому на сайті цієї організації, міститься інформація, що, беручи до уваги складну процедуру прийняття змін до Конституції, уряд України вдався до ряду інших дій, таких як різні законодавчі ініціативи щодо зміцнення бюджетної дисципліни, а саме зміцнення повноважень контрольно-ревізійної служби, включаючи право контролювати фінансову дисципліну місцевих органів влади. Зазначена інформація суперечить не тільки позиції Рахункової палати та положенням відповідної рекомендації, яка була висловлена GRECO, а й принципам незалежності та об'єктивності при здійсненні контрольних заходів та висвітленні відповідних результатів у ЗМІ, оскільки контрольно-ревізійна служба входить до складу виконавчої гілки влади та є внутрішнім контролером у державі [5].

Узагальнюючи вищевикладене, хотілося б відзначити, що діяльність Рахункової палати сприяє захисту економіки України від зловживань та інших правопорушень у сфері використання бюджетних коштів. У рамках своїх повноважень Рахункова палата взаємодіє з правоохоронними органами в частині розробки комплексу заходів для створення правових основ у боротьбі з корупцією.

Як бачимо, подолання корупції є досить вагомою проблемою для України. Ця ситуація ускладнюється й недосконалістю бюджетного законодавства, яке супроводжується численними юридичними колізіями та прогалинами. Незважаючи на те, що в Україні створена ціла система антикорупційного законодавства, нормативно-правові акти, які входять в її склад, у деяких випадках приймалися безсистемно, без відповідного наукового підґрунтя, у результаті чого виникають постійні протиріччя під час визначення та виявлення корупційних діянь.

Розглядаючи законодавчу базу, можна зазначити, що більшість нормативно-правових актів спрямовані на боротьбу з наслідками корупції та тінізації економіки, а не на запобігання причин їх виникнення. До головних причин, які не дають можливості вирішення проблем корупції під час використання бюджетних коштів та тінізації економіки, можна віднести:

– наявність нечіткого, неузгодженого, суперечливого законодавства й підзаконних актів, які регулюють економічні відносини, що дозволяє неоднозначно трактувати законодавчі норми;

– відсутність єдиної затвердженої антикорупційної стратегії;

– неефективна система оподаткування, що спонукає до корупційних дій та тінізації економіки;

– велика питома вага суб'єктивного чинника в отриманні дозволу на здійснення економічної діяльності, що стимулює потоки неформальної винагороди;

– фактична відсутність реальної політичної волі в рішучій, тотальній боротьбі з корупцією. Багато чого зводиться до декларацій, гасел і дрібних, несистемних дій з виявлення окремих випадків порушення бюджетного законодавства;

– фактична відсутність реальних мір та дій засобів масової інформації, органів влади, авторитетних представників нації зі створення в суспільстві непримиренного відношення до самої суті явища, як корупція, до спокійного, наявного вже на рівні менталітету, відношення до корупції, як до повсякденного, невідворотного явища життя [3].

Для вирішення перерахованих проблем необхідно передусім побудувати просту і прозору систему оподаткування; ліквідувати пільги, які надаються в індивідуальному порядку; спростити дозвільну систему економічної діяльності юридичних та фізичних осіб, а також впорядкувати дії контрольних органів, що допоможе усунути низку причин корупції в суспільстві.

Висновки. В результаті проведеного дослідження можна дійти висновку, що корупція – важка хвороба українського суспільства, соціальна, політична та економічна проблема держави, яка загрожує національній безпеці і суспільному устрою, системно і комплексно впливає на формування й діяльність державних структур і політичних інститутів, на ефективність використання бюджетних коштів, руйнує довіру громадян до влади, ускладнює відносини України з іноземними партнерами, гальмує макроекономічний розвиток та підриває міжнародний імідж країни в цілому. Це відповідно потребує створення системи жорстких антикорупційних заходів, які могли б регулювати сферу діяльності всіх служб, особливо уражених корупцією, і поставити потенційних корупціонерів у жорсткі рамки закону.

Враховуючи досвід роботи Рахункової палати України, слід зазначити, що корупцію подолати можна лише за умови ефективної співпраці органів незалежного контролю з органами всіх гілок законодавчої та виконавчої влади, прозорістю та відкритістю процесів формування та використання державного і місцевих бюджетів, активізації громадськості на боротьбу з цим ганебним явищем, яке загрожує всьому суспільству.

Аналіз проведеного нами дослідження дає підстави стверджувати, що чисельність державних службовців та посадовців різних рівнів значно перевищує їх реальну необхідність. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне докорінно переглянути штатну структуру державних міністерств та відомств й уніфікувати оплату праці відповідних посадовців. Певні кроки в цьому напрямку вже намагалися зробити, але вони так і залишилися лише на папері. Поряд з оптимальним формуванням чисельності службовців пропонуємо проводити "очищення" органів державної влади та місцевого самоврядування від корупціонерів шляхом запровадження спеціальної перевірки відомостей, що подають про себе, особи, які претендують на зайняття державних посад. Керівник установи чи органу, що приймає на роботу, має перевірити відомості про притягнення/непритягнення особи до кримінальної відповідальності та відповідальності за корупційні правопорушення; достовірність інформації про доходи, їх джерела та зобов'язання фінансового характеру, у тому числі за кордоном, щодо особи, яка претендує на посаду, та близьких їй осіб; наявність у особи та близьких їй осіб корпоративних прав тощо.

Також вважаємо, що одним із головних шляхів боротьби з корупцією є принцип прозорості та відкритості діяльності державних органів нашої країни, зокрема Рахункової палати. З метою його утримання необхідно проводити постійне інформування громадськості через засоби масової інформації, за допомогою мережі Інтернет про роботу, яка проводиться під час виконання покладених на неї функцій. Крім того, для своєчасного попередження корупційних діянь та інших правопорушень, пов'язаних з корупцією, вищі державні службовці органів виконавчої влади та місцевого самоврядування мають постійно здійснювати профілактичні роботи серед керівників та працівників структурних підрозділів щодо безумовного виконання антикорупційного законодавства, а також запровадити практику проведення інтерактивних семінарів та навчань посадових осіб відповідно до змін нормативно-правової бази.

Стосовно одного з головних нормативно-правових актів з протидії корупції Закону України "Про боротьбу з корупцією", можна зазначити, що інститут притягнення за корупційні діяння лише до адміністративної відповідальності так і не став ефективним засобом протидії цьому явищу. Встановлені цим актом норми адміністративної відповідальності застарілі й не враховують наявні міжнародні стандарти, а їх застосування не дає можливості ефективно запобігати корупційним процесам під час здійснення політичних, правоохоронних, правозастосовних, соціальних та економічних відносин в Україні. Тому пропонуємо залежно від тяжкості здійснення корумпованого діяння передбачити певну кримінальну відповідальність шляхом внесення відповідних змін до зазначеного правового акта.

Література:

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakon1. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0.

2. ЗУ “Про боротьбу з корупцією” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=356%2F95-%E2%F0.

3. Указ Президента України “Концепція подолання корупції в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. president. gov. ua/ documents/4908. html.

4. Бураковський І. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України [Текст] / І. В. Бурковський, О. В. Плотніков. – Харків : Фоліо, 2009. – 299 с.

5. Невідомий В. І. Як наш незалежний орган фінансового контролю протидіє корупції [Текст] / В. І. Невідомий // Трибуна – 2010. – № 5 – 6.

6. В Україні зашкалює рівень корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cencor. net. ua/go/offer/ResourceID/97156. html.

УДК 336. 14

Тарангул В. І.,
аспірантка Національного університету ДПС України

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Узагальнено теоретичний базис стосовно проблематики економічного розвитку регіонів національної економіки у аспекті його фінансування. Доведено, що розробка фінансового механізму стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів має бути спрямована на активізацію системи основних чинників економічного розвитку кожного конкретного регіону.

Ключові слова: *регіон, фінансовий механізм, економічний розвиток, теорія економічного зростання.*

Обобщено теоретический базис относительно проблематики экономического развития регионов национальной экономики в аспекте его финансирования. Доказано, что разработка финансового механизма стимулирования социально-экономического развития регионов должна быть направлена на активизацию системы основных факторов экономического развития каждого конкретного региона.

Ключевые слова: *регион, финансовый механизм, экономическое развитие, теория экономического роста.*

A theoretical base is generalized in relation to economic development of regions of national economy in the aspect of financing. It is proven that development of financial mechanism of stimulation of socio-economic development of regions must be directed on activation of the basic factors of economic development system of every region.

Keywords: *region, financial mechanism, economic development, theory of the economy growing.*

Постановка проблеми. Посилення процесів глобалізації спричинює необхідність концентрації уваги на проблемах збалансування розвитку регіонів країн, підтримки проблемних територій, регулювання конкуренції між ними за фінансові ресурси тощо. При цьому урядам країн необхідно ідентифікувати основні фактори, що сприяють розвитку регіонів, у тому числі тих, що визначають їх потенційні внески у добробут національної економіки. Разом з тим, треба враховувати і той факт, що вплив таких факторів на регіональний соціально-економічний розвиток постійно змінюється, при чому для кожного конкретного регіону на кожному з етапів

© Тарангул В. І., 2011

розвитку характерний унікальний набір таких чинників соціально-економічного розвитку. Зауважимо, що для всіх регіонів країни основним фактором стимулювання соціально-економічного розвитку є використання фінансового механізму, що має бути оснований на принципі оптимального розподілу фінансових ресурсів між різними регіонами країни для ефективного їх розвитку, спрямованого та економічне зростання та підвищення життєвого рівня населення.

За цих умов активний вплив бюджетної системи на фінансові потоки між різними секторами економіки і регіонами є необхідною умовою для забезпечення економічного росту регіонів країни. Але разом з цим пріоритетами бюджетної політики є забезпечення – загальноекономічної рівноваги, збалансованості і разом з тим соціальної спрямованості бюджету при обмеженій можливості залучення зовнішніх ресурсів.

Реформа бюджетної системи в цілому і системи бюджетного вирівнювання стала частиною глибоких соціально-економічних перетворень в Україні, а успіх стабілізації економічної ситуації в країні значною мірою залежить від створення оптимальних форм бюджетних взаємовідносин, вирівнювання дисбалансів у бюджетах усіх регіонів України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розробку основ формування системи бюджетного вирівнювання внесли вітчизняні вчені В. Андрущенко, С. Буковинський, А. Єпіфанов, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, С. Огородник, В. Опарін, С. Онишко, Л. Тарангул, Ю. Пасічник, О. Романенко, В. Сутормінa, В. Федосов, С. Юрій. Вирішення проблем забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень України подано у працях: В. Гейця, О. Василика, І. Вахович, Б. Данилишина, М. Долішного, Е. Лібанової та ін. Проблеми становлення державної регіональної фінансової політики досліджують В. Андрущенко, О. Данілов, Б. Заблоцький, І. Лук'яненко, та ін.

Мета і завдання дослідження. Теоритичний базис будь-якого напряму прикладних досліджень у всіх галузях наук відіграє визначальну роль, оскільки формує: напрями досліджень та детермінує методи і логіку їх застосування під час проведення дослідження. Ми поставили собі завдання узагальнити теоретичний базис стосовно проблематики економічного розвитку регіонів національної економіки у аспекті його фінансування.

Виклад основного матеріалу. Треба зауважити, що основні положення тих чи інших теорій регіонального розвитку фахівців [1], як правило, використовують за основу при: проведенні аналізу соціально-економічної ситуації в регіоні; для обгрунтування рішень у сфері регіональної політики при плануванні видатків бюджетів регіонів тощо.

Зауважимо, що, як і у фаховій, так і у науково-популярній літературі, поняття "регіон" часто вживають без уточнення. Зокрема, зміст цього поняття залежить від тих критеріїв, які покладені в основу регіонального поділу національного господарства. Так, якщо розглянути класифікацію видів регіо-

нів за Яухайненом [1, с. 2] (рис. 1), то бачимо, що сутність цього поняття залежить від основних характеристик, що водночас є критеріями регіонування країни.

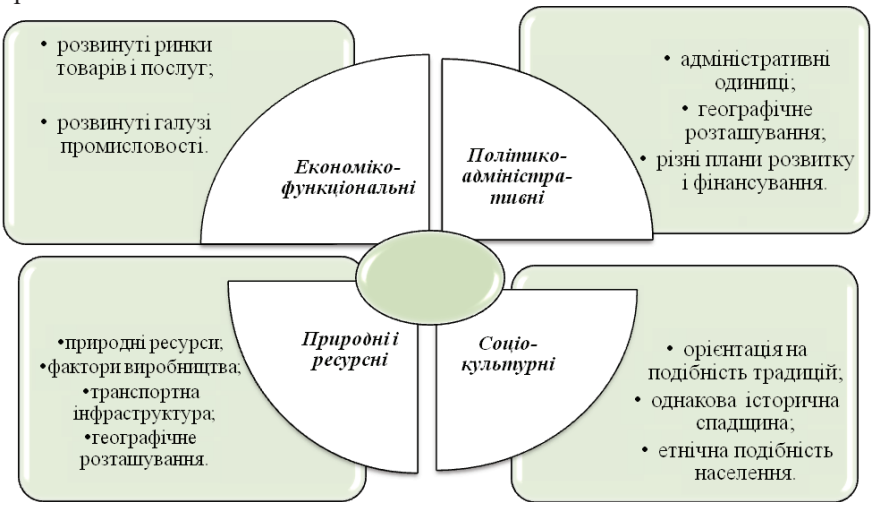


Рис. 1. Класифікація регіонів за Яухайненом

Таким чином, відповідно до кожного виду регіонів були розроблені теорії що пояснюють їх економічний розвиток та його вплив на економічний розвиток країни у цілому. Фактично, нині ці теорії є консистенцією різних парадигм регіонального розвитку і в усіх цих теоретичних напрацюваннях під розвитком розуміють регіональне та національне економічне зростання з обов'язковими позитивними зрушеннями у різних сферах суспільно-економічного життя. При цьому всі ці теорії відображають важливість чинників, що є дефіцитними для конкретних регіонів у певному аспекті розвитку й акцентують увагу на досягненні практичних соціально-економічних цілей регіонів у контексті глобальної мети – економічного розвитку національного господарства.

Відповідно, від того, що розуміли дослідники під поняттям регіон, те вони і вкладали в основну ідею при розробці теорій регіонального розвитку. Узагальнення праць авторів [2, 3, 4] дало змогу нам дійти попереднього висновку про те, що усі теоретичні наробки з проблематики регіонального розвитку можна об'єднати у такі групи залежно від основної мети (рис. 2).

Окрім того, залежно від підходу, що покладений в основу дослідження та бажаного результату можна виділити наступні групи теорій:

Збалансування економічного розвитку регіонів – усі теорії цієї групи базовані на моделі індустріального місцезнаходження Вебера і теорії індустріального простору (моделювання розташування виробничих потужностей). Оптимізація витрат і доходів приведе до максимізації прибутку і балансу

промисловості в регіоні, при цьому принцип досягнення максимального економічного ефекту повинен поширюватися на національну економіку, через: зростання податкових платежів, зайнятості та споживчого попиту.

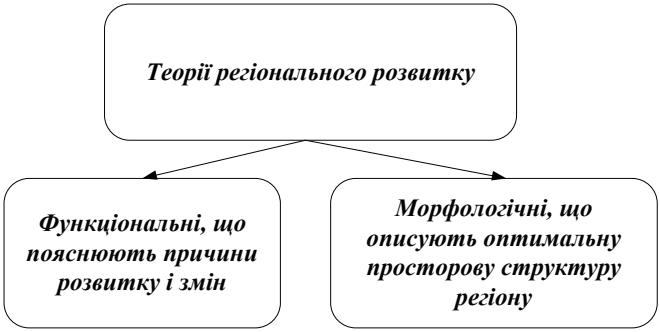


Рис. 2. Теорії регіонального розвитку (залежно від мети дослідження)

Стимулювання інноваційного розвитку регіонів – основані на положенні про те, що інноваційна діяльність підвищує продуктивність праці і сприяє виробництву і збуту нової продукції, що, своєю чергою, збільшує надходження до бюджету та підвищує споживчий попиту та зайнятість висококваліфікованих кадрів у регіоні. При цьому комерціалізація науково-технічних досягнень, підвищення рівня технічної освіти, інвестиції в наукові парки, обсяги державного фінансування і т. п. у різних регіонах різняться між собою. Проте стратегії стимулювання регіональних нововведень у більшості країн світу включають у планування регіонального розвитку, в аспекті стимулювання інноваційної діяльності в найменш розвинених регіонах країн [4]. Передові технології, зокрема, нові виробництва, реалізовані на базі малих підприємств, допомагають утримати людей у малоурбанізованих районах, вважають автори [5]. Концепція регіонального інноваційного середовища – закономірний результат технологічного процесу, що активно обговорюється останніми роками науковцями [4]. Цей підхід ґрунтований на "концепції промислових районів" Маршалліана. При цьому вважають, що соціально-економічний розвиток регіонів залежить від стану виробничої системи та від ступеня новизни використовуваних виробничих технологій, способів і відповідних їм знань. Саме тому ці теорії передбачають пріоритетне фінансування з центрального бюджету саме інноваційно спрямованих ініціатив, саме тих, які спрямовані на активізацію економічного розвитку.

Забезпечення функціонально-просторового розвитку. Ця група теоретичних наробок ґрунтована на розробках М. Портера, що адаптовані для регіонального розвитку. Зокрема, М. Портер виділив чотири основні характеристики розвитку: 1) місцеві умови; 2) умови попиту; 3) супутня і допоміжна промисловість; 4) структура, стратегія, конкурентоспроможність

підприємств. Цей підхід пов’язує глобальні, національні умови розвитку із локальними умовами економічного розвитку регіонів, що роблять підприємства конкурентними на світовому ринку. Звідси науковці доходять висновку, що регіональні органи влади, як і держава, загалом, можуть впливати на конкурентні можливості підприємств певного регіону. Таким чином, підприємства, що працюють у певних регіонах, можуть бути різної величини – від місцевих малих підприємств до виробничих мереж світового масштабу. Таким чином, у теоріях, що ґрунтовані на ідеях М. Портера [6] регіональний розвиток розглядають як синергетичний результат розвитку малих і середніх підприємств, підрозділів великих виробничо-збутових компаній тощо, які підтримують і розвивають як місцеву економіку, так і національну. Прибічники такого підходу стверджують, що регіональний розвиток – це результат протікання різних процесів і узгоджених дій, при цьому вирішальне значення мають: 1) загальні макроекономічні фактори розвитку територій; 2) політичні чинники; 3) економічні чинники; 5) чинники місцевого розвитку; 6) приватні ініціативи і виробничі проекти. Два останні чинники розглядають як чинники, що формують регіональне середовище для підприємств і вважають їх соціальним капіталом, а відтак, – пріоритетним напрямами державного фінансування соціально-економічного розвитку.

Державне регулювання економічного розвитку. Теорії регулювання роблять акцент на ролі регіональної та місцевої влади в створенні умов для розвитку і заперечують той факт, що основні сили соціально-економічних змін закладені усередині національної економіки. Також ці теорії стверджують, що структурні зміни на регіональному рівні можна здійснити зміною специфіки способів виробництва з метою накопичення капіталу. Регулювання може здійснюватися різними способами, а у конкретних випадках це означає, що можливе надання: привілегій у отриманні державного фінансування певним регіонам; дозволів на реалізацію державних проектів тощо.

Регіональна спеціалізація. Ці теорії вказують, що саме чинники виробництва, якими наділений регіон, визначають пріоритети у фінансуванні державою соціально-економічного розвитку. Більшість регіонів, багатих ресурсами, покладаються на експорт сировини і продуктів. Як правило, це вважається первинною стадією, але розвиток промисловості починається з другої стадії. Вона може настати, але може і не настати. Природні ресурси є можливістю для регіонів, але все-таки не можуть гарантувати процвітання і довготривале отримання стабільних доходів. Наявність ресурсів, ціна виробництва, зростаюча стійкість соціального і природного середовища продовжують залишатися центральною темою багатьох досліджень, підходів і спірних питань. Щодо державного фінансування економічного розвитку, то ці теорії указують на те, що пріоритетами має бути – надання необхідного обсягу потрібних чинників виробництва регіонам (наприклад, фінансування освіти, модернізації виробництв тощо).

Згладжування циклічності економічного розвитку регіонів. Такі теорії концентровані на циклічності виробництва і продажу продукції та необхідність розподілу виробництва від центральних, розвинених регіонів до периферії через старіння певних продуктів. Ці теорії допомагають пояснити хвилі промислового зростання від розвинених – до менш розвинених регіонів. Так, теорія життєвого циклу продукту може використовуватися в стратегічному управлінні виробничим сектором регіону: внутрішнє зростання – фінансування створення нових заводів і закупівлі устаткування на периферії; зовнішнє зростання – це придбання заводів або устаткування на периферії. З погляду регіональної політики, теорії циклічного розвитку продукту пояснюють економічну діяльність протягом тривалості життєвого циклу конкретного виду продукції. Відповідно до цього підходу, внесок держави у фінансування розвитку інфраструктури регіонів і країни – необхідна умова для зростання виробництва в регіонах як прогресивних, так і депресивних.

Висновки. Регіон це складна багатофункціональна система, що не вичерпується концепцією "географічного детермінізму", а тому для забезпечення соціально-економічного розвитку конкретних регіонів необхідна розробка і реалізація програм, що спрямовані на: розвиток ринку праці, системи підвищення кваліфікації, надання послуг, допомоги підприємствам. Аналіз теорій регіонального розвитку дозволяє класифікувати чинники, що визначають економічну динаміку територій на: базові, розвинені і соціально-інституційні, а це дає змогу встановити пріоритетні напрями фінансування регіонального розвитку. Тому розробка фінансового механізму стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів має бути спрямована на активізацію системи основних чинників економічного розвитку кожного конкретного регіону.

Література:

1. Гаврилов А. Региональная экономика и управление: учеб. пособие для вузов / Гаврилов А. И. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 234.

2. Кузнецова О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. / Кузнецова О. В. /– Эдиториал УРСС, 2002. – С. 345

3. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / Рук. авт. колл. и отв. ред. А. Г. Гранберг. – М. : ЗАО "Изд-во "Экономика"", 2000. – С. 267

4. Тодаро М. Экономическое развитие. учебник / пер. с англ. / М. П. Тодаро. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 671 с.

5. Василик О. Теорія фінансів: підручник / О. Д. Василик – К. : НІОС. – 2000. – С. 416.

6. Портер М. Конкуренция / Майкл Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.

7. Вахович І. М. Теоретико-методологічні засади формування та реалізації регіональної політики фінансового забезпечення сталого розвитку: автореф. дис... доктора екон. наук: спец. 08. 00. 05. "Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка"/ І. М. Вахович. – Одеса, 2008. – 35 с.

УДК 657:336. 012

Тимошенко І. О.,
начальник головного управління економіки та інвестиційної політики Рівненської обласної державної адміністрації

SWOT-АНАЛІЗ ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті висвітлено методи аналізу соціально-економічного середовища регіону з використанням SWOT-аналізу при розробці стратегій сталого розвитку з врахуванням потреби залучення громадськості до цього процесу та використання передових підходів у стратегічному плануванні. Стаття покликана активізувати застосування інструменту SWOT-аналізу при визначенні стратегічних орієнтирів розвитку.

Ключові слова: *SWOT-аналіз, стратегія, планування, державне управління, прогнозування, сталий розвиток, регіональний розвиток.*

В статье освещены методы анализа социально-экономической среды региона с использованием SWOT-анализа при разработке стратегий устойчивого развития с учетом необходимости привлечения общественности к этому процессу и использование передовых подходов в стратегическом планировании. Статья призвана активизировать применение инструмента SWOT-анализа при определении стратегических ориентиров развития.

Ключевые слова: *SWOT-анализ, стратегия, планирование, государственное управление, прогнозирование, устойчивое развитие, региональное развитие.*

The classification of financial results as objects of account is selected for integration of two systems of calculation of income – after the standards of accounting and Tax code. The subsystem of accounts of record-keeping of financial results of entrepreneurial activity is developed including the current chart of accounts.

Keywords: *income, profit, loss, income, expenses, accounts.*

Постановка проблеми. В основу розробки плану реалізації Стратегії регіонального розвитку як базової управлінської моделі для регіону на середню та довгострокову перспективу закладається низка важливих принципів, серед яких основними є цілісність, об’єктивність, науковість, гласність, самостійність, рівність та дотримання загальнодержавних інтересів. Ці принципи визначені ст. 2 Закону України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України” [2].

© Тимошенко І. О., 2011

Водночас, механізм розроблення, погодження, подання для затвердження та виконання державних цільових програм визначено Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм" [3].

Прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку регіону розробляються на основі комплексного аналізу демографічної ситуації, стану використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу, конкурентоспроможності вітчизняної економіки, оцінки досягнутого рівня розвитку економіки і соціальної сфери та з урахуванням впливу зовнішніх політичних, економічних та інших чинників і очікуваних тенденцій зміни впливу цих факторів у перспективі.

Разом з тим, досвід стратегічного програмування на регіональному рівні вказує на нагальну потребу постійного удосконалення підходів до цієї проблеми, зокрема, щодо більш широкого використання місцевого наукового і виробничого потенціалу, залучення підприємницьких кіл та застосування європейських моделей програмування регіонального розвитку. Наближення до європейських стандартів дає змогу у подальшому легко інтегруватись до різноманітних програм транскордонного співробітництва, інноваційно-інвестиційного розвитку, а також полегшує поглиблення співпраці області у зовнішньоекономічній сфері.

Пріоритетні програми Рівненської області, розроблені впродовж 2010-2011 рр., побудовані саме за такими принципами. Серед них: "Програма інвестиційного розвитку Рівненської області на 2010-2012 роки", "Програма науково-технічного та інноваційного розвитку Рівненської області на 2011-2013 роки", "Програма розвитку малого підприємництва в Рівненській області на 2011-2012 роки", "Середньостроковий план реалізації Стратегії економічного та соціального розвитку Рівненської області на період до 2015 року "Західна брама".

Ключовим елементом плану реалізації Стратегії регіонального розвитку є SWOT – матриця Рівненської області. При її розробці було застосовано традиційні методи опрацювання статистичної інформації, а також залучено громадськість, підприємницькі та наукові кола області.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Над цією тематикою працювали такі зарубіжні науковці, як І. Ансофф, П. Браун, Е. Р. Вайнінг, Л. А. Пал, Д. С. Савицький, Г. Фішер, Ф. Ніколс, Р. Вілсон та ін. Їхні праці присвячені розгляду різних аспектів стратегічного планування та методології їх впровадження.

Серед вітчизняних науковців – роботи у сфері стратегічного планування О. В. Берданова, В. М. Вакуленка, В. А. Ребкало, В. Є. Романова, Ю. П. Шарова та ін. Сьогодні потребують подальших досліджень питання стратегічного планування та практичні підходи щодо його застосування на регіональному рівні.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є висвітлення та обґрун-

тування сутності та ролі організації SWOT– аналізу для визначення оптимальних напрямків стратегічного розвитку на прикладі Рівненської області.

Відповідно до мети передбачено вирішити такі завдання:

– дослідити складові організації SWOT-аналізу використання ресурсного потенціалу області;

– обґрунтувати можливі як результативні, так і негативні наслідки нераціонального визначення напрямків (сфер) державної підтримки на засадах забезпечення ефективних економіко-організаційних умов сталого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. SWOT-аналіз – аналіз у стратегічному плануванні, що полягає в розділенні чинників і явищ з урахуванням чинників впливу внутрішнього та зовнішнього середовища [1; 4].

Внутрішнє середовище:

– сильні (Strengths) сторони – позитивний вплив;

– слабкі (Weaknesses) сторони – негативний вплив.

Зовнішнє середовище:

– можливості (Opportunities), що відкриваються при його реалізації – позитивний вплив;

– небезпеки (Threats), пов'язані з його здійсненням – негативний вплив.

Відпрацьована методом "мозкового штурму" модель лягла в основу розпорядження голови Рівненської облдержадміністрації від 8 квітня 2011 року № 165 "Про середньостроковий план реалізації Стратегії економічного та соціального розвитку Рівненської області на період до 2015 року "Західна брама".

Результати дослідження таких чинників науковцями та практиками області дали можливість змоделювати SWOT-матрицю Рівненської області з урахуванням оцінки її ресурсного потенціалу.

Сильними сторонами з позицій привабливості економіко-географічних характеристик є чимало показників.

1. Географічне розташування на перетині трансєвропейських автомобільних та залізничних транспортних магістралей.

Область межує з Республікою Білорусь (*зона Тарифного союзу*) та знаходиться на відстані 140 км до країн ЄС.

2. Значні запаси корисних копалин у безпосередній близькості від магістральних залізниць та автомобільних шляхів:

– найближчі до кордонів ЄС поклади будівельного каменю (гранітів, діоритів, габро);

– єдині в Україні розвідані родовища бурштину;

– унікальні поклади базальтів, придатних для виготовлення високоефективних ізоляційних матеріалів;

– понад 20% зальноукраїнських запасів торфу;

– значні поклади туфів, зернистих фосфоритів, сировини для виготовлення будівельних матеріалів (*глина, пісок, вапняки, крейда, мергелі*), скла та фарфору (*каоліни*);

– вагомі запаси мінеральних вод.

3. Один із найвищих в Україні показників заліснення – наявні лісові ресурси достатні для розвитку деревообробної та меблевої промисловості, заготівлі лісових ягід, грибів, лікарських рослин, розвитку туристично-рекреаційної галузі.

4. Водні запаси області достатні для забезпечення функціонування та розвитку промисловості, сільського та житлово-комунального господарства, вирощування риби, туристично-рекреаційних потреб, малої гідроенергетики.

5. Достатньо родючі ґрунти у південній лісостеповій зоні області; значні площі меліорованих земель у поліській зоні, придатні для вирощування жита, льону, картоплі, кормових культур, використання їх як пасовищ.

6. Наявність значних місцевих енергетичних потужностей (Рівненська АЕС, поряд – Хмельницька АЕС), які використовуються не у повному обсязі; природний газ подається до 18 із 20 регіонів області; достатньо розвинені мережі розподілення електроенергії, газу та води.

7. Розвинені хімічна промисловість, виробництво будівельних матеріалів та скловиробів, харчова та деревообробна промисловість, є значні виробничі потужності в машинобудуванні та легкій промисловості, які використовуються не у повному обсязі.

8. Багатогалузеве сільське господарство з багатими історичними традиціями, яке забезпечує значний відсоток загальноукраїнського виробництва цукрових буряків, картоплі, молока, м'яса. Зернових та овочевих культур вирощується в достатній кількості для забезпечення власних потреб області та часткового продажу в інші регіони.

9. Всі населені пункти області забезпечені закладами торгівлі, розвивається ресторанний та готельний бізнес.

Реалізуються обласні програми облаштування сільських доріг, реформування та розвитку житлово-комунального господарства.

10. Достатня забезпеченість трудовими ресурсами, в тому числі робітничих та інженерних професій.

Мононаціональний склад населення, низький рівень злочинності, суспільна стабільність.

11. Наявність понад 3 000 пам'яток історії, культури та архітектури, а також заповідників, природних та ландшафтних парків, збережена автентична історико-культурна спадщина Полісся і Волині.

До слабких сторін можна віднести такі проблемні питання економічного, екологічного та соціального розвитку області.

1. Значні дисбаланси у розвитку господарського комплексу і соціальної сфери області в розрізі галузей, районів та міст, зокрема:

– обсяги виробництва продукції харчової, легкої та машинобудівної промисловості області менші ніж у ряді сусідніх областей (Львівська, Волинська, Хмельницька), низький рівень використання наявних виробничих площ у зазначених галузях;

– основні обсяги промислового виробництва в області забезпечують підприємства шести регіонів із 20-ти, натомість сумарний обсяг виробництва у чотирьох регіонах (Зарічненський, Корецький, Демидівський райони та м. Острог) становить 0,3% загальнообласного.

2. Значний ступінь зносу основних засобів та їх моральна застарілість, найбільше в сільському господарстві, переробній промисловості, на транспорті, в житлово-комунальному господарстві, закладах охорони здоров'я.

Велика енергоресурсоємність устаткування, що знижує конкурентоспроможність продукції місцевих виробників.

3. Більшість продукції сільського господарства виробляється в господарствах населення з відповідно низькою продуктивністю праці.

Низький рівень впровадження сучасних агротехнологій у рослинництві і тваринництві.

Значна частина продукції сільського господарства області не відповідає міжнародним стандартам, що унеможливлює її експорт.

Державна підтримка розвитку сільського господарства недостатня, а окремих пріоритетних для регіону галузей (*льонарство*) – відсутня взагалі.

4. Фінансова система України не дає можливості належним чином розвивати сільське господарство та будівельну галузь, вирішувати житлову проблему.

Ресурси місцевих бюджетів області недостатні для забезпечення повноцінного функціонування і модернізації установ освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства.

5. Вкрай низька якість доріг місцевого значення. Енергетична інфраструктура в сільських населених пунктах потребує невідкладної модернізації. Природний газ підведений лише до 52 відсотків населених пунктів області. В регіоні 20 аварійних шкіл та значна кількість аварійних і пристосованих будівель закладів охорони здоров'я, соціального захисту, культури. В занедбаному стані чимало пам'яток історії та архітектури.

6. Ґрунти в північній поліській частині області, постраждалій внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС, малородючі. На Поліссі значна кількість непродуктивних угідь, зношені меліоративні системи, ґрунти потребують вапнування.

У південній густонаселеній лісостеповій частині області земельні ділянки сильно розчленовані, що утруднює формування крупних земельних масивів, необхідних для ведення високорентабельного рослинництва і тваринництва.

7. Ускладненість дозвільних процедур, зокрема для організації видобутку корисних копалин (*зокрема буршти*ну), відведення земельних ділянок *(в першу чергу, лісових земель*) для виробничих потреб, будівництва.

Як результат аналізу впливу зазначених чинників на перспективу зміцнення економічної бази області та збалансований соціальний розвиток, доцільними при умові ефективного адміністративно-організаційного за-

безпечення є наведені нижче напрями адміністративного менеджменту на ближчу перспективу.

1. Ефективне використання та розвиток виробничого і ресурсного потенціалу області в умовах:

– розширення співробітництва України та регіону з країнами ЄС, СНД, Близького і Далекого Сходу;

– сприятливої кон'юнктури ринку на продукцію місцевих виробників (зокрема хімічної промисловості, сільського господарства, харчової та деревообробної промисловості, виробництва будівельних матеріалів та скловиробів, машинобудування).

2. Суттєве зростання обсягів інвестицій у господарський комплекс та соціальну сферу області за рахунок:

– забезпечення в регіоні сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату;

– спрощення реєстраційно-дозвільних процедур;

– впровадження податкових пільг для легкої промисловості, сільськогосподарського машинобудування, енергоефективних технологій, готельного бізнесу;

– запровадження ринку землі сільськогосподарського призначення;

– підписання Урядом та забезпечення реалізації Угоди щодо регіонального розвитку області між Рівненською обласною радою та Кабінетом Міністрів України.

3. Випереджаючий розвиток транзитного і туристично-рекреаційного потенціалу області та відповідної інфраструктури в умовах підготовки та проведення Євро-2012, підписання Україною з ЄС та країнами СНД угод щодо спрощення руху товарів, капіталів, робочої сили.

4. Підвищення життєвого рівня населення області, покращання умов життєзабезпечення за рахунок:

– суттєвого зростання доходів;

– поліпшення ситуації на ринку праці;

– ефективного функціонування комунальної інфраструктури, закладів освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, туризму, фізичної культури і спорту.

5. Поліпшення екологічної ситуації в регіоні, збереження, раціональне використання та відновлення природних ресурсів, реалізація ефективних заходів запобігання та ліквідації наслідків природних стихій і техногенних аварій.

Поряд з цим, необхідно врахувати можливі негативні наслідки з метою їх попередження та уникнення. Серед них, насамперед:

1. Зниження ділової активності у світі, в Україні та регіоні, погіршення ситуації на ринках збуту продукції місцевих виробників.

2. Відсутність поліпшення ситуації у фінансовій системі України, високі кредитні ставки та складні умови отримання кредитів.

Погіршення інвестиційного рейтингу України з відтоком іноземного капіталу з області та України.

3. Висока залежність галузей господарського комплексу від імпортних енергоносіїв (хімічна промисловість, виробництво будівельних матеріалів), а також імпортної сировини та комплектуючих (енергетика, хімічна, частково деревообробна та легка промисловість, машинобудування). Ризики пов'язані із ситуацією на світовому ринку цієї продукції та станом міждержавних стосунків з основними діловими партнерами України.

4. Відсутність належної державної підтримки аграрного сектору, подальша невизначеність із термінами та умовами запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення.

5. Відсутність належної державної фінансової підтримки функціонування та розвитку установ охорони здоров'я, освіти, культури, соціального захисту, модернізації об'єктів інфраструктури життєзабезпечення населення *(зокрема сільських територій)*.

6. Недостатні темпи і незбалансованість впровадження Програми економічних реформ, посилення адміністративного тиску на бізнес, відсутність або недостатнє реформування дозвільної системи (зокрема щодо користування надрами).

7. Високий рівень інфляції, зменшення реальних доходів населення з відповідним погіршенням ситуації на внутрішньому ринку товарів, робіт і послуг.

8. Відтік кваліфікованих кадрів за межі області за відсутності належної підготовки трудових ресурсів (*зокрема працівників робітничих професій*).

Висновки. На основі викладеного SWOT-аналізу сформульовані цільові пріоритети плану реалізації Стратегії економічного та соціального розвитку області, серед яких:

– модернізація виробничого потенціалу та стимулювання ділової активності;

– комплексне використання ресурсного, транзитного і туристично-рекреаційного потенціалу області;

– розвиток людського потенціалу, підвищення життєвого рівня населення та якості послуг соціальної і гуманітарної сфер;

– створення середовища, комфортного для проживання населення.

Подальшим кроком є відпрацювання конкретних стратегічних напрямів (завдань), змісту і термінів реалізації заходів, відповідальних за виконання, а також очікуваний результат та критерії досягнення цілей.

Література:

1. Берданова О. В., Терличка В. В. / Берданова О. В. // Основи стратегічного планування. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К. (електронна версія рукопису), 2005. – С. 124.

2. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України : закон України від 23 березня 2000 року № 1602-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon. nau. ua/doc/?uid=1087. 461. 0.

3. Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм : постанова Кабінету Міністрів України від 31 січня 2007 року № 106. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=106-2007-%EF.

4. Шаров Ю. П. / Шаров Ю. П. // Стратегічне планування та реалізація політики на центральному, регіональному та місцевому рівнях: Навч. посіб. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – С. 56.

5. Вікіпедія. Режим доступу : http://en. wikipedia. org/wiki/SWOT_Analysis (визначення).

УДК 336.14

Тимошенко М. В.,
кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів та державного управління Дніпропетровської державної фінансової академії, докторант ДННУ АФУ

ВИТРАТИ ДЕРЖБЮДЖЕТУ ЗА НАПРЯМКАМИ РОЗВИТКУ ТА СПОЖИВАННЯ

Проаналізовано тенденції планування Держбюджету у розрізі видатків розвитку та споживання за період 2002-2011 років. На основі кореляційно-регресійного аналізу планових показників по функціональних блоках проаналізовано практичну реалізацію бюджетної політики у розрізі розвитку та споживання, отримано результати, що можуть використовуватися для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: *держбюджет, функціональні блоки видатків, витрати розвитку, витрати споживання, кореляційно-регресійний аналіз, лінійна регресія, квадратична апроксимація.*

Проанализированы тенденции планирования госбюджета в разрезе расходов развития и потребления за период 2002-2011 годов. На основе корреляционно-регрессионного анализа плановых показателей по функциональным блокам проанализирована практическая реализация бюджетной политики в разрезе развития и потребления, получены результаты, которые могут использоваться для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: *Госбюджет, функциональные блоки расходов, расходы развития, расходы потребления, корреляционно-регрессионный анализ, линейная регрессия, квадратичная аппроксимация.*

In the article the tendencies of the State budgetary expenses planning are considered for period of 2003-2011 years. Realization of budgetary policy practice is analyzed on the basis of cross-correlation-regressive analysis after function blocks of budgetary expenses in the context of growth and consuming capacity, got results can be used for updating of budgetary policy and management practice.

Keywords: *the State budget, function blocks of budgetary expenses, expenses of growth, current expenses, cross-correlation-regressive analysis, linear regression, quadratic approximation.*

Актуальність проблеми. Підґрунтям та водночас основним результатом реалізації програми економічних реформ України на 2010-2014 роки “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” Президента України є сталий економічний розвиток країни. Значною мірою він залежатиме від ефективної системи мобілізації інвес-

© Тимошенко М. В., 2011

тиційних ресурсів та управління ними, [6]. Взагалі Становлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України залишається найактуальнішим завданням протягом тривалого часу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній економічний літературі проблемам інвестиційного розвитку економіки присвячено праці відомих економістів Ю Бажала, С. Буковинського, В. Геэця, Б Кваснюка, І. Луніной, К. Павлюк, І. Чугунова та ін.

Однак недостатньо досліджено вдосконалення інвестиційної діяльності на базі державних фінансових ресурсів та реалізацію фінансово-бюджетної політики в контексті "бюджету розвитку".

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз особливостей практики реалізації бюджету розвитку (із використанням методів кореляційно-регресійного аналізу) та дослідження наявних тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Термін "бюджет розвитку" [1, 2, 6], який останнім часом активно використовується науковцями та практиками, насамперед характеризує відповідний бюджет щодо структури його видатків та стратегії економічного розвитку. Наприклад, професор В. Сєнчагов [8] характеризує бюджет розвитку як бюджет, що "задаёт вектор движения в направлении диверсификации производства на инновационной основе и модернизации экономики".

Слід зауважити, що у законодавстві України на рівні державного бюджету поняття "бюджет розвитку" не визначено [1, 2, 3, 6]. Однак, відповідно до ст. 10 Бюджетного кодексу України, у складі видатків Держбюджету виділяються витрати (видатки) споживання і витрати (видатки) розвитку. Загальне, потребуюче уточнення, визначення цих видатків надано у наказі міністерства фінансів України від 14.01.2011 р. № 11 (зі змінами) "Про бюджетну класифікацію".

На відміну від Державного, для місцевих бюджетів чітко визначено розподіл на бюджет розвитку та поточний бюджет (п. 5 ст. 63 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", ст. 71 Бюджетного кодексу України).

У ст. 71 БКУ – "Бюджет розвитку місцевих бюджетів" – детально виписано надходження, витрати та капітальні видатки цього бюджету. Слід зауважити, що відповідно до нової редакції перелік надходжень бюджету розвитку суттєво розширено, а обсяги надходжень збільшено, таким чином, бюджет розвитку стає реальним фінансовим інструментом забезпечення розвитку територій [4, 5, 7].

Взагалі бюджет розвитку має стати основою для забезпечення комплексної стратегії сталого економічного розвитку (з обов'язковою деталізацією у відповідних цільових програмах) не лише для окремих територій, а й держави в цілому. Необхідно узгодження відповідних стратегічних планів та цільових програм. Саме узгоджена бюджетна політика, практична реалізація якої виписана для бюджетів різних рівнів, здатна забез-

печити економічне зростання шляхом запровадження життєздатної інноваційно-інвестиційної моделі. В контексті розробки бюджетної політики практичну реалізацію "двох бюджетів" – розвитку та споживання доцільно проаналізувати на прикладі планових показників видатків Держбюджету в розрізі функціональних блоків видатків. Відповідні дані за період 2003-2011 рр. наведено в таблицях 1-3.

Проаналізуємо кореляційний зв'язок між лінійними/квадратичними апроксимаціями розподілу по роках обсягів видатків розвитку/споживання (за методом найменших квадратів) та їх вихідними значеннями.

Коефіцієнти кореляції для лінійної апроксимації наведено на рис.1.

За більшістю функціональних напрямів (крім 4-го та 6-го) для видатків споживання спостерігається сильний кореляційний зв'язок – $R_{xy} > 0,93$. Відмітимо, що для напрямків 3, 7, 8, 9 значення коефіцієнтів парної кореляції взагалі наближаються до одиниці – $R_{xy} \approx 0,9$.

За напрямками ЖКГ та економічна діяльність спостерігається – середній кореляційний зв'язок – $R_{xy} \approx 0,6$. Щодо витрат розвитку – сильний кореляційний зв'язок – існує тільки для половини напрямків –

Таблиця 1

*Динаміка основних статей видатків Державного бюджету (витрати споживання) у 2003-2011 рр., млн. грн.**

Напрямок № зп/ роки	Загальнодержавні функції	Оборона	Громадський порядок	Економічна діяльність	Охорона навк. середовища	ЖКГ	Охорона здоров'я	Духовний та фіз. розвиток	Освіта	Соціальний захист
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2003	7 206.21	4 329.10	6 802.86	6 860.43	561.14	20.04	1 977.11	503.90	4 791.14	6 081.99
2004	9 339.62	5 231.53	6 834.91	6 882.55	554.29	14.37	2 335.13	734.71	5 863.92	7 641.21
2005	10 475.53	4 520.22	8 923.70	2 471.10	512.72	4.05	2 591.52	916.23	8 856.62	30 899.13
2006	13 257.78	5 157.32	11 348.11	3 384.10	599.67	12.35	3 171.65	1 136.71	10 825.45	28 262.37

2007	16 093.04	7 404.31	15 739.08	4 360.56	731.76	11.90	4 103.40	1 476.38	13 525.30	26 820.41
2008	18 362.74	8 486.08	20 978.95	6 026.56	865.55	17.88	5 329.13	2 083.65	19 085.00	42 927.36
2009	29 035.32	8 300.52	22 670.96	7 048.49	873.96	29.52	6 023.02	2 302.09	24 011.00	51 814.87
2010	28 681.60	10 736.36	25 666.31	8 756.08	1 129.74	33.99	7 120.33	2 582.55	25 723.87	72 337.15
2011	36 778.90	12 139.15	29 329.11	13 135.89	1 269.12	126.64	7 696.10	3 039.83	24 909.17	62 434.44

*Джерело: розраховано автором за даними законів про Державний бюджет України

Таблиця 2

*Динаміка основних статей видатків Державного бюджету (витрати розвитку) у 2003-2011 рр., млн. грн.**

Напрямок № зп/ роки	Загальнодержавні функції	Оборона	Громадський порядок	Економічна діяльність	Охорона навк. середовища	ЖКГ	Охорона здоров'я	Духовний та фіз. розвиток	Освіта	Соціальний захист
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2003	973.32	330.29	238.01	2 800.57	140.41	1.78	237.29	147.82	761.67	587.68
2004	835.22	719.86	508.81	5 114.75	351.11	222.76	877.29	329.21	1 119.99	796.86
2005	1 886.57	1 617.31	975.72	12 456.51	531.73	84.24	710.21	420.69	1 145.09	1 561.55

2006	2 448.52	2 094.00	1 090.12	16 360.97	823.37	148.74	833.83	352.26	1 143.59	1 659.20
2007	3 033.10	2 209.42	1 527.39	21 955.58	1 079.50	1 301.04	1 889.26	432.72	1 513.25	2 029.37
2008	3 754.67	2 485.38	1 721.57	30 759.43	1 244.70	964.83	1 889.90	888.82	1 896.01	2 499.64
2009	2 572.23	3 955.30	856.21	22 781.91	618.25	72.40	339.05	34.25	1 083.05	1 113.39
2010	3 254.48	2 914.66	832.09	19 192.95	996.02	30.05	1 013.76	219.84	1 812.71	1 707.78
2011	4 604.42	2 000.62	1 321.06	28 857.71	1 313.25	521.89	1 418.59	333.21	1 756.61	1 181.72

*Джерело: розраховано автором за даними законів про Державний бюджет України

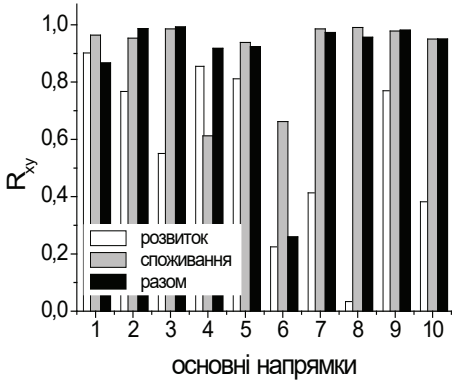


Рис. 1. Коефіцієнти парної кореляції (лінійна апроксимація)

загальнодержавних функцій, економічної діяльності ($R_{xy} \approx 0,9$), оборони, охорони навколишнього середовища, освіти ($R_{xy} \approx 0,8$). Середній зв'язок спостерігається для трьох напрямків – охорони громадського порядку, охорони здоров'я, соціального захисту – для двох останніх – практично на межі із слабким – $R_{xy} \approx 0,4$. Для ЖКГ та духовного/фізичного розвитку – відповідний зв'язок практично не простежується.

Для загальних видатків (розвитку та споживання), крім напрямку ЖКГ, має місце сильний кореляційний зв'язок ($R_{xy} \geq 0,9$). Відповідні значення коефіцієнтів парної кореляції для загальних видатків та видатків споживання дуже близькі/майже збігаються для більшості напрямків (крім 4-го та 6-го). Відмітимо, що сильний кореляційний зв'язок для загальних витрат щодо економічної діяльності визначається складовою розвитку, а слабкий для ЖКГ – складовою споживання.

Відмітимо, що для напрямку загальнодержавні функції має місце сильний зв'язок і для загальних витрат і для його обох складових.

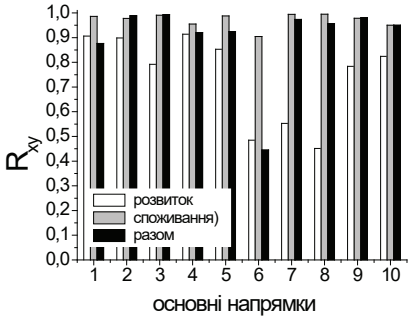


Рис. 2. Коефіцієнти парної кореляції (квадратична апроксимація)

Для квадратичної апроксимації – розподіл значень коефіцієнтів кореляції наведено на рис. 2. З рисунка видно, що для цього випадку кореляційний зв'язок підсилюється – за всіма напрямами для витрат споживання має місце сильний кореляційний зв'язок: для напрямків 1-5 та 7-10 – $R_{xy} \geq 0,9$, для ЖКГ – $R_{xy} \approx 0,9$.

За витратами розвитку для більшості напрямків тепер теж спостерігається сильний кореляційний зв'язок $R_{xy} \geq 0,8$ (середній зв'язок залишається лише за напрямками ЖКГ, охорона здоров'я, духовний/фізичний розвиток – $R_{xy} \approx 0,5$).

Таким чином, по функціональних блоках видатків за напрямами розвитку та споживання в цілому мають місце певні тенденції щодо динаміки виділюваних з державного бюджету коштів:

√ для витрат споживання:

– спостерігається тенденція лінійного зростання обсягів витрат за всіма функціональними напрямками, окрім ЖКГ та економічного розвитку;

– за всіма напрямками (крім 4-го та 6-го) відповідні лінійні та квадратичні апроксимації практично збігаються – можна вважати щодо нарощування обсягів фінансування має місце лінійна екстраполяція;

√ для витрат розвитку:

– для напрямків загальнодержавні функції, оборона, економічна діяльність, охорона навколишнього середовища, освіта – існує тенденція лінійного нарощування обсягів фінансування;

– за напрямком загальнодержавні функції при майже збіганні лінійної та квадратичної апроксимації має місце лінійна екстраполяція виділюваних коштів.

Окремі кореляційні залежності проілюстровані на рис. 3, 4.

На цих рисунках (а також далі на інших) зірочками показані вихідні показники, суцільна лінія та пунктир – лінійна та квадратична апроксимації.

Динаміку видатків споживання за напрямками духовний/фізичний розвиток та освіта продемонстровано на рис. 3.

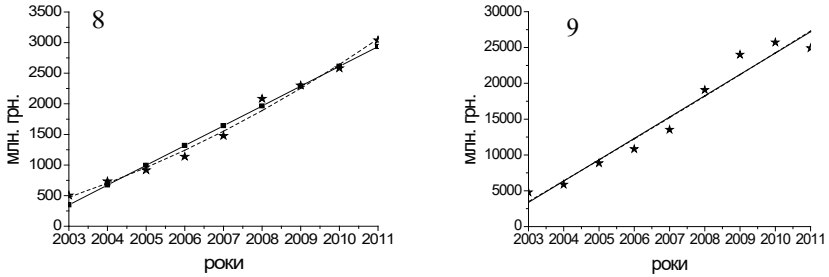


Рис. 3. Лінійні та квадратичні апроксимації розподілу за часом обсягів видатків споживання та їх вихідні значення за напрямами духовний/фізичний розвиток та освіта)

З рисунку видно, що за обома напрямками квадратична та лінійна апроксимація практично збігаються та має місце лінійна екстраполяція виділюваних коштів.

Динаміку видатків розвитку за першим та восьмим функціональними напрямками зображено на рис. 4.

Рисунок ілюструє тенденцію лінійного зростання обсягів витрат щодо державного управління та майже відсутність кореляційного зв’язку за напрямком культурний/фізичний розвиток.

Проаналізовано кореляційні залежності витрат споживання/розвитку як функцій загальних видатків. Відповідні ілюстрації наведено на рис. 5.

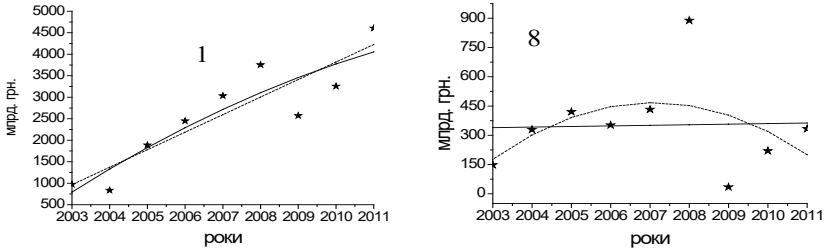


Рис. 4. Лінійні та квадратичні апроксимації розподілу за часом обсягів видатків розвитку та їх вихідні значення за напрямами державне управління та культурний/фізичний розвиток

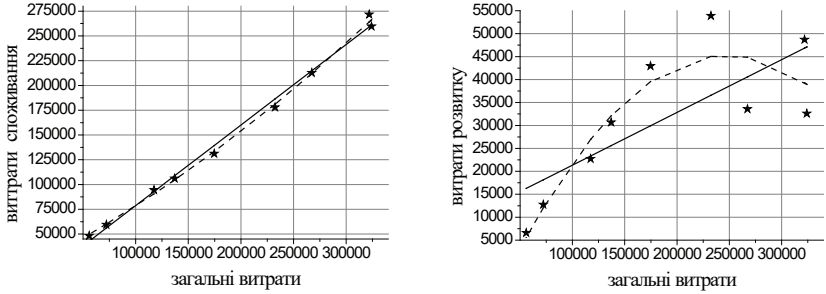


Рис. 5. Відновлення значень видатків споживання та розвитку як функцій загальних видатків за квадратичною та лінійною регресією (млн. грн.)

По перше зауважимо (додатково див. табл. 1, 2), що на розглянутому часовому інтервалі витрати споживання перевищують витрати розвитку у 3-8 разів – найменше у 3 рази у 2006-2008 рр., найбільше – у 8 разів у 2010 р., у 2011 році цей розрив скорочується до 6 разів. У той час як витрати споживання та загальні витрати (крім 2011 р.) майже монотонно зростають, витрати розвитку зростають до 2008 р., що відповідає обсягу ≈ 53 млрд. грн., потім протягом 2009-2010 рр. зменшуються майже у 2 рази та знов збільшуються до проміжного рівня між 2007 та 2008 рр. у 2011 році.

Щодо витрат споживання – відновлені значення за лінійною та квадратичною регресією майже на всьому часовому інтервалі практично збігаються з вихідними даними $R_{xy} > 0,997$, а швидкість їх зростання відповідає швидкості зростання загальних видатків $(a_1 \approx 0,8)$ [9]. Витрати споживання – монотонна лінійно зростаюча функція загальних видатків.

Витрати розвитку можна розглядати як квадратичну функцію загальних видатків ($R_{xy} \approx 0,9$), яка взагалі віддзеркалює зростання відповідних видатків до 2008 року та подальше падіння їх обсягів (зростання витрат у 2011 році не враховується).

Відповідна лінійна регресія ($R_{xy} \approx 0,75$) – в цілому ілюструє швидкість зростання обсягів видатків розвитку залежно від обсягів фінансування загальних видатків ($a_1 \approx 0,1$).

Зауважимо, що якщо швидкість зростання видатків споживання дуже близька до швидкості нарощування обсягів загальних видатків, відповідна швидкість для видатків розвитку майже – у 8 разів менша.

Висновки

• Між ВВП, загальним обсягом видатків Держбюджету, загальними видатками Держбюджету за функціональними напрямками [9] та в цілому видатками споживання існує сильний кореляційний зв'язок.

• На розглянутому часовому інтервалі обсяги витрат споживання перевищують відповідні обсяги витрат розвитку у 3 – 8 разів.

• У період 2003-2011 рр. для більшості функціональних напрямків має місце лінійна екстраполяція обсягів витрат споживання (крім економічного розвитку та ЖКГ), тенденція лінійного зростання витрат розвитку спостерігається для половини напрямків – державного управління, оборони, економічного розвитку, охорони навколишнього середовища, освіти.

• Витрати споживання – монотонна лінійно зростаюча функція загальних видатків. Швидкість їх зростання практично збігається із швидкістю зростання загальних видатків ($a_1 \approx 0,8$).

• Швидкість зростання обсягів витрат розвитку майже у 8 разів менша, ніж загальних видатків.

• Спостерігається неоднорідна динаміка загальних витрат, витрат розвитку й споживання за функціональними напрямками.

Виявлені тенденції можуть застосовуватися для прийняття рішень щодо планування видатків бюджету.

В подальшому практика бюджетної політики в контексті бюджету розвитку має бути проаналізована з урахуванням ефективності бюджетних програм.

Література:

1. Запатріна І. В. Стабілізаційний фонд і видатки розвитку // Фінанси України. – 2006. – № 6 – С. 3-20.

2. Запатріна І. В. Бюджет розвитку нормативно-правовий аспект //Наукові праці НДФІ. – 2006. – 1 (34) – С. 13-22.

3. Запатріна І. В. Інституційні аспекти реалізації концепції" двох бюджетів" на прикладі Російського досвіду // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 18-29.

4. Мярковський А. І. Пріоритетні напрями бюджетної політики // Наукові праці НДФІ. – 2010. – 1 (50) – С. 3-14.

5. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / кол. авторів [заг. редакція, передмова Ф. О. Ярошенка]. – К. : Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.

6. Павлюк К.В. Концептуальні підходи до формування бюджету розвитку // Наукові праці НДФІ. – 2005. – № 31 (32) – С. 33-46.

7. Реформування бюджетної системи України на інноваційних засаді: монографія/колектив авторів [заг. Редакція Ф.О. Ярошенка]. – К. : Міністерство фінансів України, 2010. – 544 с.

8. Сєнчагов В. Способствует ли бюджет 2010 модернизации росийской экономики? // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 26-38

9. Тимошенко М В. Аналіз витрат Держбюджету за функціональними напрямками // Вісник фінансової академії. – 2011. – № 1 (25) – С. 126-135.

УДК 336. 228. 3

Фільо М. М.,
аспірантка кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету

ПОДАТКОВІ ВТРАТИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено теоретичні підвалини феномену податкових втрат, основні причини та передумови їх виникнення. Проаналізовано взаємозв’язок податкових втрат з трансакційними витратами та тіньовою економікою. Запропоновано напрями розбудови інституційних засад протидії податковим втратам.

Ключові слова: *податкові втрати, трансакційні витрати, фіскальні інститути, тіньова економіка.*

В статье исследованы теоретические основы феномена налоговых потерь, главные причины и предпосылки их возникновения. Проанализирована взаимосвязь налоговых потерь с трансакционными издержками и теневой экономикой. Предложены направления развития институциональных основ противодействия налоговым потерям.

Ключевые слова: *налоговые потери, трансакционные издержки, фискальные институты, теневая экономика.*

The theoretical foundations of the phenomenon of tax losses, the basic causes and conditions of their occurrence are investigated. The relationship of tax losses with transaction costs and the shadow economy are analyzed. The main directions of institutional conditions of organization counteraction of tax losses development are proposed.

Keywords: *tax losses, transaction costs, fiscal institutions, the shadow economy.*

Постановка проблеми. Податкові втрати, як загроза для податкової безпеки держави, дедалі частіше привертають до себе увагу науковців. Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, неодноразово доводять, що роль державних інститутів та фіску у регулюванні економічних відносин є досить значною. Зростання обсягів податкових втрат є проблемою, що тісно пов’язана із проблемами податкової політики та безпосередньо впливає на її інститути. Цей процес є наслідком реакції бізнесу на фінансово-економічну кризу та неефективну податкову політику. Тому особливо важливим є визначення основних шляхів мінімізації податкових втрат як складової тіньової економіки з метою забезпечення сталого розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню феномену податкових втрат вітчизняними та зарубіжними науковцями приділяєть-

© Фільо М. М., 2011

ся недостатня увага. У цьому аспекті, проблему трансакційних витрат, складовою яких є податкові втрати, аналіз чинників та причин їх виникнення досліджували у своїх роботах С. Айвазова, Ю. Валевич, К. Ерроу, Л. Лисяк, П. Мілгром, Д. Норт, Дж. Робертс, В. Таращенко, Е. Дж. Тодер та ін. Питанню ухилення та уникнення від оподаткування присвячені роботи таких науковців як О. Десятнюк, Ю. Іванов, А. Крисоватий, Л. Олейнікова, Л. Ревуцька. Разом з тим, теоретичні засади податкових втрат та особливості формування інституціональних умов організації їх протидії недостатньо висвітлені у науковій літературі.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в поглибленні напрацювання науковців у галузі податкових втрат, дослідженні їх взаємозв'язку з трансакційними витратами, визначенні чинників, що призводять до виникнення податкових втрат та, відповідно, зростання обсягів тіньової економіки у державі, а також внесення пропозицій щодо зниження рівня податкових втрат.

Виклад основного матеріалу. Аналіз законодавчих та наукових джерел свідчить про обмеженість та недостатність вивчення проблеми податкових втрат.

У вітчизняному податковому законодавстві таке визначення, як податкові втрати, взагалі відсутнє. Фінансово-економічний словник А. Г. Загороднього визначає термін "податкові втрати" як втрати держави у зв'язку з наданням податкових пільг, передбачених законом [1, с. 171]. Л. В. Ревуцька вказує, що податкові втрати – це різниця між сумою податкових резервів, які перебувають у тіні та сумою додатково нарахованих податків у результаті проведення податкового аудиту [2].

Досить часто термін податкові втрати ототожнюють з податковими витратами. Однак, на нашу думку, це не є правильним. Як зазначає американський науковець Е. Дж. Тодер, податкові витрати є урядовими витратами у формі втрати або відстрочення податкових платежів, що відбувається у зв'язку з певними умовами, які викликані відхиленням від еталонної структури податкового законодавства [3]. Також він вказує на те, що податкові витрати визначаються за критерієм відхилення від початкової сутності податку, тобто, якщо в одній країні умови оподаткування розглядаються як нормативні, то в іншій країні такі умови можуть трактуватись як такі, що є передумовами податкових витрат. В. А. Таращенко стверджує, що усі статті, які є відхиленням від чинної системи оподаткування, являють собою податкові витрати [4, с. 23].

Отже, необхідно розмежовувати термін "податкові втрати" та "податкові витрати". Ми схильні припустити, що податкові втрати – це та сума коштів, яку недоотримає бюджет внаслідок ухилення та уникнення від оподаткування суб'єктами підприємницької діяльності. Тоді як податкові витрати – це втрати держави, зв'язку з наданням податкових пільг, списанням та скороченням податкових зобов'язань, відтермінуванням сплати податкових платежів тощо.

У рамках дослідження цієї проблематики чільне місце повинно відводитись трансакційним витратам, у складі яких ми можемо виділити податкові втрати, як один з формуючих елементів.

Лауреат Нобелівської премії К. Ерроу визначав трансакційні витрати як витрати, пов'язані з експлуатацією економічної системи [5, с. 66]. У трактуванні Д. Норта трансакційні витрати включають у себе витрати оцінки корисних властивостей об'єкта обміну та витрат на забезпечення прав і примусу щодо їх виконання [6]. Він стверджує, що вони є невід'ємною складовою ринків, що розвиваються, а також є основою виникнення політичних, соціальних та економічних інститутів.

Американські економісти П. Мілгром та Дж. Робертс у своїй праці "Угода, вплив витрат та організація економічної діяльності" зазначають, що трансакційні витрати включають у себе будь-які втрати, які виникають внаслідок неефективних планів, угод, спільних рішень та створених структур, реакцій на змінені умови, а також нерезультативного захисту угод [7, с. 34]. Вони включають все, що так чи інакше позначається на дієвості різних способів розподілу ресурсів і організації виробництва. Ю. Валевич вказує на те, що трансакційні витрати є витратами підготовки та прийняття договору, а також витрати контролю за дотриманням цього договору та забезпечення його виконання [8].

Згідно з твердженням Л. В. Лисяка, виконання будь-яким інститутом своїх функцій неможливе без трансакційних витрат, зумовлених, по-перше, виникненням і закріпленням інституційних норм упорядкування відносин економічних агентів (за умови зниження завдяки цим нормам витрат унаслідок взаємодії агентів), по-друге, функціонуванням самого інституту [9, с. 30].

С. Г. Айвазова та її співавтори стверджують, що зниження рівня трансакційних витрат свідчить про ефективність функціонування інститутів. У політичній взаємодії, трансакційні витрати обернено пропорційні авторитету, легітимності влади [10]. Відповідно, ефективність фіскальних інститутів та рівень податкових втрат прямо залежить від ступеня легітимності влади. Чим вона вище, тим нижчі податкові втрати несе держава при виконанні прийнятого рішення.

Податкові втрати є однією із форм трансакційних витрат. Для того щоб визначити, якою саме формою, наведемо класифікацію трансакційних витрат, що є найбільш поширеною (табл. 1). Більшість науковців виділяють п'ять типів трансакційних витрат [11, с. 25]:

– витрати пошуку інформації;
– витрати ведення переговорів;
– витрати виміру;
– витрати специфікації та захисту прав власності;
– витрати опортуністичної поведінки.

Таблиця 1
Класифікація трансакційних витрат

№ з/п	Види трансакційних витрат	Характеристика
1.	витрати пошуку інформації	витрати часу та ресурсів на пошук, отримання та обробку інформації про ціни, наявний товар та споживачів, а також втрати, пов'язані з неточністю інформації.
2.	витрати ведення переговорів	ринок потребує значних коштів на досягнення домовленостей щодо умов обміну, укладення та оформлення договору.
3.	витрати виміру	витрати, викликані необхідністю виміру кількості та якості товарів, робіт і послуг.
4.	витрати специфікації та захисту прав власності	витрати на утримання органів державної влади, арбітражу, судової системи.
5.	витрати опортуністичної поведінки	витрати, пов'язані з недобросовісною поведінкою суб'єктів обміну, що призводить до порушення умов договору або спрямованої на отримання односторонньої вигоди.

*Складено автором на основі [11].

Отже, податкові втрати можна віднести до витрат опортуністичної поведінки. Реалізація такої поведінки здійснюється шляхом слідування власним інтересам, в тому числі і злочинним шляхом, з використанням обману, як в активній, так і в пасивній формі, на основі прихованої та неповної інформації.

Як відомо, податки є результатом договору між державою та суспільством. Згідно з цим договором, суспільство зобов'язується сплачувати податки, а держава, своєю чергою, – надавати суспільні блага громадянам, тобто сплата є обов'язковою для задоволення суспільних потреб і не залежить від бажання та волі конкретного платника. Якщо одна зі сторін порушує умови цього договору, виникає явище податкових втрат. Однак слушно зазначає Л. Г. Олейнікова, що цілі платників податків та держави збігаються лише частково: головною метою платників (як фізичних, так і юридичних осіб) є отримання максимально можливого прибутку від своєї діяльності; а держава зацікавлена в отриманні, акумуляції й перерозподілі максимальних фінансових ресурсів для виконання своїх функцій [12, с. 38]. Для задоволення соціально-економічних запитів та досягнення поставлених перед державою необхідне збалансування інтересів держави та податкоплатників.

Причини ухилення та уникнення від оподаткування науковці поділяють на три умовні категорії [13]:

– правові (вітчизняне податкове законодавство занадто об’ємне, його норми розпилені у великій кількості законодавчих актів, у які постійно вносяться зміни і доповнення);

– економічні (обумовлені дією досить високих податкових ставок і неможливістю для деяких платників податків вчасно і повно платити податки);

– моральні (низька правова культура, неприязне відношення до наявної податкової системи і, не в останню чергу, корисність платників податків).

Однак необхідно зазначити, що на підвищення рівня податкових втрат при проведенні податкової політики сприяють саме неекономічні чинники (психологічні, моральні), які досить складно врахувати.

Ухилення від оподаткування шляхом проведення операцій, що не реєструються, приховування фонду оплати праці шляхом видачі заробітної плати в конвертах, висунення незаконних вимог до відшкодування податку на додану вартість, незаконне використання пільг, використання спрощеної системи оподаткування, спотворення економічних показників, що дозволяє зменшити розмір бази оподаткування: все це є факторами, що впливають на збільшення обсягу податкових втрат.

Рівень податкових втрат свідчить про можливість платників податків ухилитись або уникнути сплати податків. Оцінка таких можливостей залежить від суб’єктивних ментальних моделей: особи по-різному сприймають доступну їм інформацію і, виходячи з цього, приймають різні рішення: сплатити належні податки чи ухилитись від їх сплати. Якщо податкові втрати дорівнюють нулю, це свідчить про те, що діяльність податкових органів є максимально ефективною. Однак така ситуація є неможливою.

Таким чином, відсутність досконалого суспільного договору між державою та суспільством створює можливості для прихованого ведення діяльності, що призводить до виникнення податкових втрат. Для їх мінімізації необхідне створення ефективних фіскальних інститутів. Неефективність фіскальних інститутів призводить до виникнення явищ ухилення та уникнення від оподаткування, що, своєю чергою, зумовлює зростання обсягів податкових втрат. Як наслідок, держава недоотримує значні обсяги бюджетних коштів, що намагається компенсувати підвищенням ставок оподаткування та розширенням податкової бази. В результаті таких заходів суб’єкти господарювання застосовують всі можливі засоби, для того щоб уникнути надмірного тиску з боку держави, шляхом переведення свого капіталу в “тінь”, що зображено на рис. 1.

Таким чином, податкові втрати є однією з численних складових тіньової економіки. Однак саме цей сегмент формує найбільший масив доходів тіньової економіки. Тіньова економіка є соціальним феноменом, тобто це реакція різних верств суспільства на зміни, які проходять у державі, та на якість державного управління.

Для задоволення соціально-економічних запитів та досягнення поставлених перед державою необхідне збалансування інтересів держави та

податкоплатників. Цього можна досягти шляхом поєднання оптимального рівня податкового навантаження та усвідомлення суб'єктами підприємницької діяльності свого обов'язку щодо сплати податкових платежів.

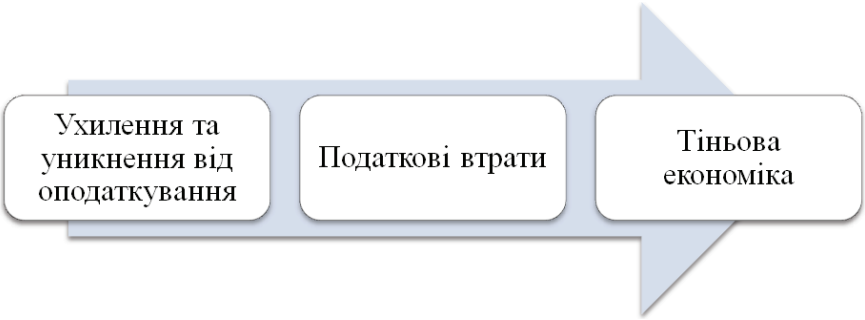


Рис. 1. Взаємозв'язок ухилення та уникнення від оподаткування, податкових втрат і тіньової економіки

Для запобігання появи таких явищ, як податкові втрати, ухилення і уникнення від оподаткування, тіньова економіка, насамперед, потрібно забезпечити формування та функціонування ефективних фіскальних інститутів, які б враховували інтереси держави, з одного боку, та платників податків, окремих громадян – з іншого.

Висновки. Вирішення проблеми податкових втрат потребує науково обґрунтованих положень та проведення подальших досліджень з питань фіскальних інституційних систем, які б мінімізували втрати держави внаслідок ухилення та уникнення від оподаткування. Стабільні та ефективні фіскальні інститути забезпечуватимуть нормальну роботу ринкових механізмів та сприятимуть зниженню податкових втрат. Застосування положень фіскальних інститутів надасть можливість збалансувати податкову систему як вагому складову державного регулювання та підвищити якість податкової політики в Україні.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що досягнення стабільного розвитку України передбачає подальше дослідження фіскальних інститутів мінімізації податкових втрат та, на цій основі, пошуку шляхів вирішення проблем, які існують як у податковій сфері, так і у сфері державних фінансів у цілому.

Література:

1. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник / А Г. Загородній та ін. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

2. Ревуцька Л. В. Аналіз ефективності практики реалізації податкового ау-

диту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv. gov. ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_4_3/104-107. pdf.

3. Toder E. J. Tax Expenditures and Tax Reform: Issues and Analysis / E. J. Toder / National Tax Association Meetings, Miami, Florida, November 19, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. urban. org/publications/411371. html.

4. Таращенко В. А. Податкові пільги: теоретичні аспекти // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1 (46). – С. 19 – 26.

5. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2.

6. Норт Д. Трансакционные издержки во времени [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. fpn. asu. ru/files/north%201. doc.

7. Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs and the organizations of economic activity. – Cambridge, 1990.

8. Валевич Ю. Институциональное равновесие [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. ipm. by/pdf/Valevich-8464. pdf.

9. Лисяк Л. В. Трансакційні витрати функціонування інституту бюджетної політики // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 27 – 35.

10. Айвазова С. Г., Панов П. В., Патрушев С. В., Хлопин А. Д. Институционализм и политическая трансформацыя России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. strategy-spb. ru/partner/files/1institutsionalizm_i_politicheskaya_transformatsiya_rossii. doc.

11. Вольчик В. В. Курс лекций по институциональной экономике. – Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. Ун-та, 2000 – 80 с.

12. Олейнікова Л. Г. Інноваційний розвиток як мотив детінізації економіки // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 35 – 41.

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

УДК 336. 22(410)

Цимбалюк І. О.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету імені Лесі Українки,
Цуз О. В.,
студентка 4-го курсу економічного факультету Волинського національного університету імені Лесі Українки

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

У статті визначено основні риси сучасної податкової системи Великобританії, проведено аналіз податкових надходжень британського бюджету, подана характеристика основних податків.
Ключові слова: *британська податкова система, прямі податки, непрямі податки, соціальне страхування, доходи бюджету, зарубіжний досвід.*

В статье определенно основные черты современной налоговой системы Великобритании, проведен анализ налоговых поступлений британского бюджета, представлена характеристика основных налогов.
Ключевые слова: *британская налоговая система, прямые налоги, косвенные налоги, социальное страхование, доходы бюджета, зарубежный опыт.*

In the article the general trends of the modern tax system of Great Britain are examined, the analysis of taxes revenue of British budget is conducted, description of basic taxes is represented.
Keywords: *british tax system, direct taxes, indirect taxes, social insurance revenues, foreign experience.*

Постановка проблеми. Сучасні тенденції посилення інтеграційних процесів зумовлюють необхідність дослідження специфіки проведення податкової політики у високорозвинутих державах світу та врахування їх при розробці концепцій соціально-економічного розвитку країн, які прагнуть до них приєднатися. В контексті європейської інтеграції України дослідження специфіки проведення податкової політики у Великобританії, що посідає головне місце в Євросоюзі як найбільший фінансовий і діловий центр, дає можливість застосовувати світовий досвід при організації податкової системи в Україні та запобігти тих помилок та негативних випадків, які характерні для інших держав.

© Цимбалюк І. О., Цуз О. В., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оподаткування у Великобританії досліджували як видатні економісти минулого: Д. Б'юкенен, К. Віксель, Дж. Кейнс, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, так і наші сучасники: О. Абдурахманов, М. Азаров, В. Андрущенко, В. Базилевич, В. Вишневький, А. Гальчинський, В. Геєць, Д. Липницький, І. Мазур, П. Мельник, А. Соколовська, В. Стоян, В. Сутормінa, В. Федосов та інші. Однак питання дослідження і аналізу розвитку податкової системи, спрямованої на забезпечення економічного розвитку, підвищення добробуту населення та виходу коштів із тіньової економіки, є актуальними питаннями сьогодення.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є комплексний аналіз британської податкової системи, розкриття значення цього процесу для держави. Завданнями статті, що витікають з поставленої цілі є: розгляд загальних тенденцій розвитку сучасної британської податкової системи, а також аналіз формування дохідної частини бюджету країни на 2008/2009 фіскальний рік у розрізі окремих податків, вивчення її впливу на економічний розвиток України, що становить практичний інтерес з погляду реформування вітчизняної податкової системи.

Виклад основного матеріалу. Великобританія – країна, яка займає шосте місце в світі з обсягу ВВП ($ 1928 млрд. за 2009 рік) [4]. До бюджетних відносин Великобританії причетні прем'єр-міністр, міністерства, казначейство, парламент. Казначейство як головний урядовий орган з фінансових питань відає управлінням і регулюванням податків, також розробляє і здійснює загальну економічну стратегію. Йому підпорядковуються Управління внутрішніх доходів та Управління мита та акцизів. Управління внутрішніх доходів має контори головного податкового інспектора в Лондоні, а також близько 700 контор по всій країні [2, с. 146].

Великобританія є батьківщиною науки про оподаткування. Основоположником податкової теорії, на якій ґрунтується сучасна британська податкова система, є шотландський економіст Адам Сміт. Як відомо, він розвивав концепцію "вільної торгівлі" та послідовно обстоював думку про те, що втручання держави в економічні процеси має бути мінімальним. А. Сміт також критикував непрямі податки, оскільки вони спричиняють зростання заробітної плати, а отже, збільшення витрат виробництва і зменшення прибутку. Натомість найпридатнішим об'єктом для оподаткування він вважав ренту як найбільш непродуктивну витрату, що не перетворюється на самозростаючу вартість [3, с. 103].

Сучасна податкова система Великобританії складається з п'яти основних великих груп податків:

– прямі податки на доходи (прибутковий податок, податок з капіталу, податок на спадщину);

– непрямі податки (податок на додану вартість, акцизи, гербові податки);

– місцеві податки (податок на нерухомість та ін.);

– податки на ділову активність;
– інші податки [5].

У структурі податкових находжень Великобританії домінують прямі податки, тоді як найменшу частку займають податки на соціальне страхування, що зумовлює чи не найнижчі у Європі розмір і тривалість соціальних відшкодувань із тимчасової непрацездатності.

Низький рівень соціального захисту населення є, своєю чергою, дієвим стимулом до зростання підприємницької ініціативи, завдяки чому постійно розширюється база для прямого оподаткування доходів.

Досить значні надходження від прямих податків забезпечується також розвинутим ринком акції у Великобританії, доходи за якими у вигляді дивідендів є об'єктом прямого оподаткування.

Таблиця 1

Джерела формування доходів бюджету Великобританії

Джерело надходжень	**Частка у % до ВВП**									**Надходження, млрд. ф. ст.**
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2008**
Непрямі податки, в т. ч.:	13,9	13,5	13,4	13,2	13,2	12,9	12,9	12,9	12,3	223,9
ПДВ	6,6	6,6	6,6	6,8	6,8	6,7	6,6	6,6	6,3	115,5
акцизний збір і податки на споживання	4,0	3,8	3,7	3,6	3,5	3,4	3,2	3,2	3,2	58,3
інші податки на продукцію (в т. ч. ввізне мито)	1,6	1,4	1,3	1,2	1,3	1,3	1,5	1,5	1,2	21,1
інші податки на виробництво	1,8	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	29,1
Прямі податки, в т. ч.:	16,7	16,8	15,7	15,2	15,4	16,4	17,1	16,9	18,2	331,1
на особисті доходи	10,8	11,0	10,4	9,9	10,0	10,4	10,6	10,9	10,7	195,1
на прибутки корпорацій	3,5	3,5	2,8	2,7	2,9	3,4	4,0	3,4	3,6	65,4
інші	2,3	2,4	2,4	2,5	2,6	2,6	2,6	2,6	3,9	70,6

Внески на соціальне страхування, в т. ч.:	6,2	6,2	5,9	6,3	6,6	6,7	6,8	6,7	6,8	123,9
від працедавців	3,5	3,5	3,3	3,5	3,6	3,7	3,7	3,7	3,9	71,5
від працівників	2,5	2,5	2,4	2,5	2,7	2,8	2,8	2,7	2,7	48,5
від самозайнятих	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	3,9
Всього	36,7	36,4	34,9	34,7	35,1	36,0	36,8	36,5	37,3	678,8

Джерело: [9].

Аналізуючи структуру податкових надходжень до бюджету держави на 2008/2009 фіскальний рік (рис. 1) варто відмітити, що 49% загальної суми складають прямі податки, тоді як непрямі податки становлять 33% і внески на соціальне страхування лише 18%.

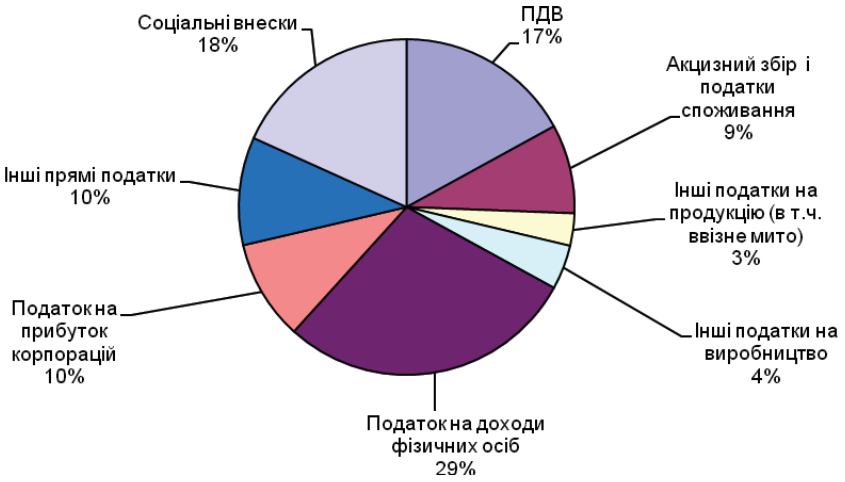


Рис. 1. Структура податкових надходжень до бюджету Великобританії у 2008 р.

Джерело: [9].

Доцільно зауважити, що у Великобританії податковий рік, який також відомий як фінансовий рік, для фізичних осіб триває з 6 квітня до 5 квітня наступного року. Наприклад, податковий рік 2009-10 розпочався 6 квітня 2009 року і тривав до 5 квітня 2010 року включно. Однак податковий рік

для компаній дещо відрізняється. Зокрема, з податку на прибуток фінансовий рік триває з 1 квітня до 31 березня наступного і визначається за роком, в якому він починається. Наприклад, 2009 фінансовий рік розпочався 1 квітня 2009 року і закінчився 31 березня 2010 року [8].

Найбільшим і найважливішим джерелом надходжень у Великобританії є податок на доходи фізичних осіб, який у 2008 році забезпечив акумуляцію 10,7% ВВП у бюджеті держави. Вперше цей податок був застосований у 1799 році як тимчасовий захід з метою фінансування військових потреб у війні проти Наполеона, а з 1842 року закріпився на постійній основі.

Сьогодні в Об'єднаному Королівстві податок з доходів фізичних осіб сплачують близько 30,6 млн. осіб. До первинних доходів, що обкладаються цим податком, належать такі: заробітна плата, доходи від індивідуальної й некорпоративної комерційної діяльності, допомога по безробіттю, пенсії, прибутки, доходи від нерухомості, проценти, що нараховані банками й будівельними товариствами, та дивіденди, одержані від акцій [3, с. 107]. У Великобританії застосовується шедулярна форма стягування податку, яка передбачає розмежування доходу на частини (шедули) залежно від походження доходу. Кожна з шедул має особливий механізм оподаткування.

A. Доходи від майна: від власності на землю, від будівель і споруд, квартирна плата від здавання в найм квартир.

B. Доходи від лісових масивів, які використовуються у комерційних цілях.

C. Доходи від державних цінних паперів.

D. Доходи від комерційної діяльності:

– доходи від ділових операцій;

– доходи від приватної професійної діяльності;

– отримані відсотки й аліменти, які підлягають оподаткуванню;

– доходи від цінних паперів, які розміщенні за кордоном і які не ввійшли в шедулу;

– доходи від майна, розташованого за кордоном;

– усі інші доходи.

E. Заробітна плата, пенсії, допомоги, інші трудові доходи [2, с. 148].

Нині індивідуальні ставки податку на доходи фізичних осіб варіюють у межах 10-50% (таблиця 2).

Таблиця 2

Ставки податку на доходи фізичних осіб у Великобританії у 2010-2011 рр.

Дохід, ф. ст. на рік	Ставка податку, %
1-2,440	10
1-37,400	20
37,401-150,000	40
понад 150,000	50

Джерело: [10].

Окрім того, існує своя специфіка оподаткування доходів, отриманих у вигляді дивідендів. Так за ставкою в 10% оподатковується річний дохід, нижче 37,400 ф. ст. До доходу у вигляді дивідендів, розмір яких знаходиться в межах від 37,400 до 150,000, застосовується ставка в 32,5%. Понад встановлений ліміт дивідендний дохід оподатковується за ставкою в 42,5%.

Другим за значимістю у податковій системі Великобританії є податок на прибуток корпорацій. Станом на 2010-2011 фіскальний рік основна ставка цього податку становить 28%, а знижена 21% – застосовується щодо доходів британських компаній-резидентів, які не перевищують 300,000 ф. ст. за рік. Сполучене королівство має найконкурентнішу ставку цього податку серед країн ЄС і Великої сімки, що сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності британських компаній, заохоченню інвестицій та інновацій.

Таблиця 3

Динаміка максимальних ставок на прямі податки у Великобританії

	Податок на доходи фізичних осіб				**Податок на прибуток корпорацій**			
	2000	**2009**	**2010**	**Відхилення 2000-2010 рр.**	**2000**	**2009**	**2010**	**Відхилення 2000-2010 рр.**
Ставка податку, %	40	40	50	10	30	28	28	-2

Джерело: [6].

Корпоративний податок стягується з глобальних прибутків британських компаній-резидентів, державних корпорацій і некорпоративних асоціацій. Фірми, що не є резидентами Великобританії, сплачують корпоративний податок лише на прибутки від їх діяльності в цій країні [3]. Справляння цього податку здійснюється за процедурою "pay and file" – "заплати і поклади в папку", що означає обов'язок компанії сплатити належний податок через 9 місяців після закінчення розрахункового періоду, а звіт подати ще через три місяці [5].

Третій за величиною джерелом державних доходів є податок на додану вартість (ПДВ). Він був запроваджений у 1973 р. як фіскальна умова членства Великобританії в Європейському Союзі.

За період застосовування цього податку, ставка його не одноразово змінювалася як в одну, так і в іншу сторону. З 1997 року до 2008 року основна ставка ПДВ становила 17,5%. На період з 1 грудня 2008 року до 31 грудня

2010-го з метою стимулювання економічної активності в умовах світової економічної кризи її було знижено до 15%. Однак надалі ставка ПДВ повернулась до рівня 17,5% у 2010 р. та продовжила зростати. Так, сьогодні існують різні ставки ПДВ, залежно від товарів або послуг, що надаються [7]:

– стандартна ставка – 20 відсотків;

– знижена ставка – 5 відсотків;

– нульова ставка – 0 відсотків.

Є також деякі товари та послуги, які звільнені від оподаткування та не є об'єктами оподаткування ПДВ, в таких випадках фірми не мають вимагати повернення податку, який було сплачено на товари проміжного виробництва.

Акцизні збори стягуються у Великобританії з таких основних товарів, як пиво, вино, міцні алкогольні напої, тютюнові вироби й пальне. Для цих товарів діє єдина ставка (за пінту, за пачку); тютюнові вироби обкладаються додатковим адвалерним податком у розмірі 24% від загальної роздрібної ціни товару. Акцизні збори змінюються щороку відповідно до інфляції [3].

У Великобританії діє система обов'язкового державного соціального страхування, яка спочатку включала внески на страхування на випадок хвороб та безробіття, а потім і за умови виходу на пенсію пенсій та інших пільг. Система національного страхування була започаткована із прийняттям закону про страхування у 1911 та продовжила розвиток за уряду Клемент Еттлі в 1946 році.

Система обов'язкового державного соціального страхування передбачає сплату Національних страхових внесків (NIC) до Фонду національного страхування (National Insurance Fund), що здійснюється найманими працівниками та роботодавцями, а також самозайнятими особами. Фізичні особи можуть також вносити добровільні внески, для того щоб заповнити пробіл у їх запису внесків. Відрахування при цьому у сферу державних медичних послуг спрямовується лише 21% цих коштів, а решта використовується для фінансування соціальної допомоги [3].

У фіскальному відношенні країна поділена на 15 податкових округів, яким підпорядковані 600 дільниць і 135 центрів збирання податків. Центральними фігурами податкової служби є збирачі податків і податкові інспектори, які підпорядковані окружним контролерам. Збирачі забезпечують надходження податків, у тому числі і стягнення в примусовому порядку, а контроль за правильністю податкових зобов'язань здійснюють інспектори.

Представники громадськості також можуть брати активну участь у процесі оподаткування, до якого залучені і парламентські структури. У британській системі оподаткування платник не пасивний суб'єкт, а активний колега податкового органу. Такий порядок є ознакою правової держави і громадянського суспільства, що заслуговує на повагу і наслідування [5].

Висновки. Податкова система Великобританії є однією з найстаріших і найрозвиненіших у світі. Для неї характерним є переважання прямих по-

датків над непрямими та неактивна система соціального страхування, що в основному спрямована на фінансування соціальної допомоги. До особливостей слід віднести також високий рівень централізації фіскальної системи, щодо якого серед країн Європейського Союзу Сполучене Королівство посідає друге місце після Мальти. Останніми роками проведені реформи британської податкової системи спрямовані на залучення іноземного капіталу та підвищення інвестиційної конкурентоспроможності країни. Реалізація на практиці досвіду Великобританії сприятиме переходу до нової сталої та дієвої системи оподаткування, яка ґрунтуватиметься на поєднані передових методів та запозичених позитивних елементів із досвіду податкових систем зарубіжних країн, що дало б поштовх до посилення соціальної складової системи оподаткування.

Література:

1. Безкревна А. Перспективи розвитку податкової системи: зарубіжний досвід / А. Безкревна // Формування ринкових відносин в Україні – 2008. – № 1. – С. 21-27.

2. Карлін М. І. Фінанси зарубіжних країн / М. І. Карлін. – К. : Кондор, 2004. – С. 146-151.

3. Кузнецов О. В. Особливості сучасної британської податкової системи / О. В. Кузнецов // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 102-113.

4. Рейтинг країн за обсягом ВВП за 2010 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www. intelpro. ua.

5. Державна податкова адміністрація України. Офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sta. gov. ua/control/uk/publish/article?art_id=161905&cat_id=161857&showHidden=1.

6. Eurostat newsrelease: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// europa. eu/rapid/pressReleasesAction. do?reference=STAT/10/95&format=HTML&aged=0&language=en&guiLanguage=en.

7. HM Revenue&Customs. Офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. hmrc. gov. uk/.

8. Introduction to the UK tax system: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://catalogue. pearsoned. co. uk/assets/hip/gb/hip_gb_pearsonhighered/samplechapter/Melville16. pdf.

9. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. 2010 Edition / European Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. – P. 264.

10. U. K. Tax Rates 2010-2011: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. worldwide-tax. com/uk/uk_taxes_rates. asp.

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

УДК 658. 14

Безгубенко Л. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто необхідність, місце та значення політики управління грошовими потоками підприємства, систематизовано теоретико-методологічні засади розробки та реалізації стратегії та політики управління грошовими потоками підприємства.

Ключові слова: *грошовий потік, управління, політика, стратегія, можливості, обмеження, життєвий цикл підприємства, ефекти, ризик.*

В статье рассмотрено необходимость, место и значение политики управления денежными потоками предприятия, систематизированы теоретико-методологические основы разработки и реализации стратегии и политики управления денежными потоками предприятия.

Ключевые слова: *денежный поток, управление, политика, стратегия, возможности, ограничения, жизненный цикл предприятия, эффекты, риск.*

The article discusses the need, location and value of policy cash flow management company, systematized theoretical and methodological principles of developing and implementing strategies and policies of the enterprise cash flow management.

Keywords: *cash flow management, policy, strategy, opportunities, constraints, life cycle of the enterprise, the effects of the risk.*

Постановка проблеми. Запровадження ринкових умов господарювання, поглиблення інтеграційних процесів, урізноманітнення загроз та ризиків, ускладнення проявів та наслідків фінансових та фінансово-економічних криз на мезо- та мікрорівнях з об'єктивністю вимагають використання сучасних підходів до управління фінансами підприємств, зокрема запровадження методик фінансового менеджменту.

У 90-х роках XX століття у понятійному апараті вітчизняної фінансової науки з'явилося нове поняття – "грошовий потік", що розширило рамки теоретичного пізнання, виявило розбіжності тлумачень його сутності. У фінансовій звітності та в управлінській практиці підприємств вищезазначені зміни ознаменувалися появою нового показника та об'єкта управління.

Недостатнє обґрунтування вітчизняною наукою теоретичних основ

© Безгубенко Л. М., 2011

грошових потоків підприємства, управління ними, науково-методичних засад політики управління грошовими потоками, відсутність належного нормативно-методичного забезпечення знаходять своє логічне продовження у вітчизняній практиці управління фінансами суб'єктів господарювання. Особливо гострою вказана проблематика є для підприємств вітчизняного реального сектору економіки. Власники та керівництво підприємств не акцентують увагу на розробці та реалізації політики управління грошовими потоками, на оцінці їх обсягів, структури та динаміки.

Функціонування підприємств в умовах ринкової економіки з об'єктивністю передбачає формування відповідного рівня корпоративної культури, культури управління, а для вітчизняної фінансової науки – необхідність обґрунтування науково-методологічних засад політики управління грошовими потоками підприємства.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток теорії грошових потоків внесли зарубіжні вчені І. Балабанов, Р. Брейлі, Є. Брігхем, С. Майєрс, Г. Марковіц, У. Шарп та вітчизняні дослідники І. Бланк, І. Зятковський, О. Єрмошкіна, О. Кнейслер, Л. Коваленко, Л. Костирко, М. Крупка, Г. Островська.

Однак залишаються недостатньо висвітленими у роботах зарубіжних та вітчизняних вчених проблеми розробки та реалізації фінансової політики управління грошовими потоками підприємства. Особливої значимості вказана проблематика набуває в контексті сучасних проявів світової фінансово-економічної кризи.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є систематизація та узагальнення теоретичних досліджень для обґрунтування науково-методологічних засад політики управління грошовими потоками підприємства. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких завдань: з'ясувати теоретичні засади управління грошовими потоками підприємства та дослідити їх теоретико-організаційні основи.

Виклад основного матеріалу. Дослідження фінансової політики управління грошовими потоками підприємства передбачає пізнання її сутності, особливостей, місця та значення, а тому, на наш погляд, має враховувати такі висхідні положення:

– з'ясування особливостей грошових потоків як об'єкта фінансового менеджменту та політики управління грошовими потоками ("cash management policy") у фінансовій політиці підприємства;

– визначення взаємозалежності управління грошовими потоками з функціональними та загальним менеджментами та значення політики управління грошовими потоками у досягненні мети та завдань функціональних та загального менеджменту, у реалізації місії підприємства;

– політика управління грошовими потоками підприємства з врахуванням принципів свободи економічного вибору, чинників впливу внутрішнього та зовнішнього середовища;

– стратегічне позиціонування підприємства, корпоративна стратегія та їх вплив на формування і реалізацію стратегії управління грошовими потоками підприємства;

– етапи життєвого циклу підприємства, їх особливості, необхідність врахування при обґрунтуванні політики управління грошовими потоками підприємства.

Політика управління грошовими потоками корпорацій США та Західної Європи ґрунтується на концепції стратегічного менеджменту (“strategic management”), методологічні основи якої активно впроваджуються з 80-х рр. минулого століття. Основою систем стратегічного управління є розробка довгострокової корпоративної стратегії (найчастіше орієнтованої на отримання конкурентних переваг), стратегічне планування, запровадження ефективних систем забезпечення, механізмів взаємодії, узгодженості та відповідальності у розробці, прийнятті та реалізації управлінських рішень, зокрема при розробці та забезпеченні виконання корпоративної політики, поточних та оперативних виробничих і фінансових планів [1].

Стратегічне позиціонування підприємства передбачає як важливу складову розробку та реалізацію стратегії управління грошовими потоками, основою якої є корпоративна стратегія. Корпоративна стратегія підприємства формується його вищим керівництвом, визначає загальний напрям діяльності та передбачає вирішення трьох основних завдань: вибір пріоритетного напряму діяльності підприємства та його структурних підрозділів; конкретизація ролі кожного структурного підрозділу в реалізації корпоративної стратегії; визначення обсягів і способів розподілу ресурсів між структурними підрозділами.

Власникам, керівництву та менеджерам підприємства важливо правильно вибрати тип базової стратегії підприємства з 4 можливих:

– стратегія розвитку (економічного зростання);

– стратегія стабілізації (обмеженого зростання);

– стратегія скорочення (втечі, виживання);

– стратегія, побудована на комбінації раніше зазначених стратегій [2, с. 117].

Стратегія управління грошовими потоками підприємства взаємопов’язана та взаємозалежна з іншими складовими його стратегічного вибору за метою, завданнями, змістом та визначається з врахуванням сучасного стану та прогнозованих змін його внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Часто змінювані умови зовнішнього середовища актуалізують проблему адаптації підприємства до змін та сучасних викликів, потребують забезпечення не лише його виживання в умовах фінансово-економічних криз, але й забезпечення розвитку. З іншого боку, зміни можливі й у внутрішньому середовищі, механізмі взаємодії об’єкта та суб’єкта управління, системі принципів, технологій, методик розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, здатних забезпечити фінансову рівновагу підприємства.

Розробка стратегії управління грошовими потоками підприємства має спрямовуватись на реалізацію місії підприємства, враховувати обраний тип корпоративної (загальної) стратегії, а також зміст, мету, завдання функціональних стратегій і враховувати вплив зовнішніх та внутрішніх параметрів, що характеризують можливості й обмеження щодо грошових потоків підприємства.

Систематизація основних зовнішніх параметрів, що характеризують можливості та обмеження (див. табл. 1), їх детальна характеристика має послужити основою для обґрунтування стратегії управління грошовими потоками підприємства.

Таблиця 1

*Зовнішні параметри, що характеризують можливості та обмеження в обґрунтуванні стратегії управління грошовими потоками підприємства**

№ з/п	Зовнішні параметри	№ з/п	Зовнішні параметри
1.	Стан економічного розвитку держави, регіону, галузі, територій та прогнозована динаміка змін	7.	Стан законодавчо-нормативної бази та стратегічні орієнтири її зміни
2.	Визначеність та пріоритети загальної та фінансової стратегії держави, галузі, регіону, конкурентів, контрагентів	8.	Фінансова безпека держави, регіону, галузі, території, конкурентів, контрагентів, прогнози їх зміни
3.	Наявність та орієнтири державної стратегії антикризового управління	9.	Стан бізнес-середовища та ділової активності, передбачена динаміка їх зміни
4.	Спрямованість реформ (політичної, економічної, соціальної, управління) на забезпечення розвитку та економічного зростання	10.	Кон'юнктура товарного та фінансового ринків, обґрунтованість прогнозів її зміни
		11.	Стратегія реформування державного управління, удосконалення державної регуляторної політики
5.	Визначеність стратегічних орієнтирів розвитку держави, її економічного зростання	12.	Ефективність державної виконавчої та судової влади
		13.	Прогнозований темп інфляції
6.	Зміст та пріоритети фінансової політики, очікування, сподівання та результати її реалізації, оцінка ефективності	14.	Платоспроможність потенційних покупців продукції та послуг підприємства, стратегічні прогнози її зміни
		15.	Можливості та обмеження в залученні інвестиційних ресурсів та капіталу

* Джерело: складено автором.

Підприємство, що зорієнтоване на обґрунтування власної стратегії управління грошовими потоками, окрім систематизації та детальної характеристики зовнішніх параметрів, має здійснити подібну роботу щодо характеристики внутрішніх параметрів, склад яких наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Внутрішні параметри, що характеризують можливості та обмеження в обґрунтуванні стратегії управління грошовими потоками підприємства

№ з/п	Внутрішні параметри	№ з/п	Внутрішні параметри
1.	Досягнута підприємством конкурентна позиці, ділова активність та прогнозована їх зміна	9.	Фінансовий стан підприємства та стратегічні орієнтири щодо його зміни, їх обґрунтованість
2.	Визначеність місії підприємства	10.	Фінансова безпека підприємства, стратегічна мета та завдання щодо її покращення
3.	Наявність цілісної стратегічної концепції (загальної та функціональної; підприємства та його структурних підрозділів)	11.	Наявність ефективних систем забезпечення стратегії управління грошовими потоками підприємства
4.	Відповідність вищезазначених параметрів концепції розвитку підприємства	12.	Рівень стратегічного мислення власників, керівників, менеджерів підприємства
5.	Наявність та обґрунтованість концепції антикризового фінансового менеджменту	13.	Рівень знань, професійних навиків, володіння сучасними методиками управління грошовими потоками
6.	Наявність у підприємства необхідного потенціалу (виробничого, технічного, технологічного, фінансового, кадрового) для забезпечення розвитку та реалізації заходів антикризового фінансового менеджменту	14.	Відповідність організаційної структури управління підприємством вирішенню стратегічних завдань та досягнення цілей
7.	Наявність концепції стратегічного управління на підприємстві, її цілі та пріоритети	15.	Обсяг, структура, вартість капіталу та активів підприємства; оцінка ліквідності, платоспроможності, ефективності, оптимальності; прогнозовані тенденції змін
8.	Стадія життєвого циклу підприємства	16.	Рівень організаційно-корпоративної, ділової та управлінської культури

Управління грошовими потоками передбачає вибір між певними альтернативами, що завжди відбувається в рамках дилеми "ризик-ефект". У контексті цієї проблеми виділяють три основні типи стратегії управління грошовими потоками підприємства: консервативний; поміркований; агресивний.

В умовах макроекономічної нестабільності та високого рівня ризику зміни грошових потоків вважається доцільним власникам та адміністрації підприємства доцільно обирати поміркований або консервативний типи стратегії. Однак більшість вітчизняних підприємств (≈ 90%) віддає перевагу агресивному типу стратегії управління грошовими потоками, який є найбільш ризикованим.

Фінансова політика підприємства, будучи залежною від фінансової ідеології та фінансової стратегії підприємства, визначена І. О. Бланком як форма їх реалізації в розрізі окремих аспектів фінансової діяльності підприємства [3, с. 509].

Політика управління грошовими потоками підприємства, відповідно до визначення І. О. Бланка, є частиною загальної економічної стратегії підприємства, що забезпечує формування пріоритетних цілей організації його грошового обороту і вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення [4, с. 232].

У зв'язку з цим, зазначимо, що вибір здійснюється із врахуванням принципів свободи економічного вибору, до яких належать такі:

1. Принцип суб'єктивності (вибір здійснюють люди).

2. Принцип багатоваріантності вибору (наявність субститутів).

3. Принцип раціоналізму (проект, господарська операція, управлінське рішення оцінюється за співвідношенням витрати/вигоди).

4. Принцип оптимальності (вибір в умовах невизначеності є ризиковим, тому здійснюється за найкращим співвідношенням ризик/вигоди).

5. Принцип персональної відповідальності (за розробку, відбір, прийняття та реалізацію проекту, рішення, операції).

6. Принцип підконтрольності (на всіх етапах розробки та реалізації політики управління грошовими потоками) [5, с. 27-29].

Підприємство, яке обрало серед можливих типів корпоративної стратегії стратегію економічного зростання, або стратегію стабілізації, змушене мобілізувати зусилля адміністрації для наукового обґрунтування та здійснення необхідних організаційно-методичних заходів з розробки та реалізації стратегії управління грошовими потоками. На наш погляд, визначення та досягнення цілей "cash-management strategy" (стратегії управління грошовими потоками) має проходити два етапи (розробка і реалізація), які охоплюють кілька стадій (див. рис.1).

Рис. 1. Стадії розробки та реалізації стратегії управління грошовими потоками підприємства

Підприємство, відповідно до теорії організації, є відкритою соціально-економічною системою, яка здійснює виробництво та реалізацію товарів, послуг, робіт, інформації, ідей, нових знань та у своєму життєвому циклі проходить всі, або лише частину його етапів, які є взаємозалежними, відмінними за тривалістю у часовому вимірі, характері та динаміці змін. На кожному етапі свого життєвого циклу підприємство здійснює юридичні процедури, організаційно-управлінські та господарські операції, які опосередковуються грошовими потоками. Це зумовлює об'єктивну необхідність визначення політики управління грошовими потоками, що відрізняються спрямованістю, цілями та цільовими орієнтирами за етапами життєвого циклу підприємства. Принципові відмінності політики зумовлені виокремленням етапів прогресивного і регресивного розвитку, відмінностями форми розвитку (революційна чи еволюційна), етапу поступового переходу до вищезазначених форм; етапу стабілізації чи зміни запасів.

Етапи життєвого циклу підприємства, окрім того, об'єднують у статичну та динамічну групи. Знаходження підприємства у статичній групі характеризується відривом зовнішніх та внутрішніх параметрів (а отже, і здійсненням грошових потоків) від його розвитку, а у динамічній групі – засвідчує діяльність підприємства, яка супроводжується зростанням активності, обсягів, а отже, наповненням грошового обігу підприємства [6, с. 103-107]. Вищезазначені характеристики є основоположними щодо внутрішнього середовища підприємства, що принципово впливає на зміст, спрямованість, цільові орієнтири політики управління грошовими потоками.

З іншого боку, врахування важливості чинників впливу зовнішнього середовища передбачає оцінку стану конкуренції в галузі та впливу стратегії конкуренції підприємства на зміст і спрямованість його політики управління грошовими потоками. Зауважимо, що цілями стратегії конкуренції є: зростання, збільшення частки ринку, максимізація прибутку, рецензія суспільства. Стратегія конкуренції має принципові відмінності залежно від характеристики галузі, до якої входить підприємство. Розрізняють галузі: новоутворені, зрілі, занепадаючі, глобальні [6, с. 12] та особливі підходи до обґрунтування загальних стратегій конкуренції [6, с. 51-90] для створення стійкого становища підприємства в галузі.

Висновки. Грошові потоки (cash flows) є важливим об'єктом фінансового менеджменту, а управління грошовими потоками – функцією фінансового менеджменту, як специфічної сфери управлінської діяльності. Політика управління грошовими потоками підприємства як складова фінансової політики підприємства передбачає визначення мети, пріоритетів, цільових орієнтирів організації грошового обороту підприємства з оптимізацією засобів та шляхів їх досягнення при забезпеченні його фінансової рівноваги та стійкості. Основою цієї політики є концепція системного підходів, останній, зокрема, стратегічного та передбачає узгодженість орієнтирів розвитку операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, соціаль-

но-культурного розвитку, формування позитивної репутації підприємства, врахування стадій його життєвого циклу, впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища та інше.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. А. И. Евенко. – М.: Єкономика, 1989. – С. 519.

2. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: Навч. посібник / М. Г. Сєнко /. – Тернопіль: Економічна думка. – 2007. – С.352.

3. Бланк И. Я. Стратегия и тактика управления финансами / И. Я. Бланк /–К.: МП “ИТЕМ Лтд”, СП “АДЕФ-Украина”. – 1996. – С. 534.

4. Бланк И. А. Управление денежными потоками. – К.: Ника– Центр, Эльга, 2002. – С.736.

5. Хейне Пол Экономический образ мышления. – Пер. с англ. – М.: Изд-во “Новости” при участии Изд-ва “Catallaxy”, 1991. – С. 704.

6. Потер, Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998 – С. 390.

УДК 69:658

Беспала-Павлова Т. В.,
аспірантка Дніпропетровської державної фінансової академії

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасний стан і перспективи розвитку будівельних підприємств України.
Ключові слова: *будівельна галузь, будівельні підприємства, фінансові результати.*

В статье рассмотрены современное состояние и перспективы развития строительных предприятий Украины.
Ключевые слова: *строительная отрасль, строительные предприятия, финансовые результаты.*

The modern state and prospects of development of building companies of Ukraine is considered in the article.
Keywords: *building industry, building companies, financial results.*

Постановка проблеми. Криза 2008 року мала величезний вплив на будівельну галузь України і значною мірою погіршила фінансове становище будівельних підприємств, адже зменшення обсягів виконаних будівельних робіт, скорочення темпів введення в експлуатацію будівель та споруд, зростання кількості об'єктів незавершеного будівництва, будівництво на яких тимчасово зупинене або законсервоване й інші чинники призвели до збільшення частки збиткових будівельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом питанням стану будівельних підприємств, перспективам їх розвитку і впливу економічної кризи на будівельну галузь та будівельні підприємства України приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як: К. І. Мельникова, Ю. О. Гриценко, А. Л. Скрипник, О. С. Іванілов, А. Ю. Перетятько та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз фінансових результатів діяльності будівельних підприємств України.

Виклад основного матеріалу. За даними Держкомстату України [1, с. 83], кількість суб'єктів ЄДРПОУ, які займаються будівельною діяльністю станом на 1 січня 2010 року, становить 90 402. Частка підприємств у загальній кількості сягає 7,2%. Їх частка у ВВП станом на кінець 2009 становить 3,3% [1, с. 30-31]. У порівнянні з 2007 роком зменшилася на 2,4%.

© Беспала-Павлова Т. В., 2011

У таблиці 1 наведені дані фінансових результатів діяльності будівельних підприємств України за 2003–2010 роки.

Таблиця 1

Фінансові результати від звичайної діяльності підприємств галузі будівництва до оподаткування (за даними Державного комітету статистики України) [2]

Рік	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
2003	14,1	64,3	1323,5	35,7	1309,4
2004	770,6	66,3	2051,8	33,7	1281,2
2005	872,2	66,2	2642,8	33,8	1770,6
2006	1603,1	68,1	3578,4	31,9	1975,3
2007	1629,0	67,9	5417,8	32,1	3788,8
2008	–6807,9	62,8	6159,3	37,2	12967,2
2009	-3430,7	57,0	5443,5	43,0	8874,2
2010	-457,8	53,7	1822,6	46,3	2280,4

Отже, будівельна галузь першою відчула вплив світової фінансової кризи і дотепер не повністю подолала її наслідки. Як видно з матеріалів таблиці 1, фінансовий результат підприємств будівельної галузі до оподаткування станом на кінець 2010 року є від'ємним, хоча й порівняно з 2008 роком розмір збитку зменшився на 6350,1 млн. грн. У 2010 році значно скоротилася кількість прибуткових підприємств будівельної галузі з 67,9% у 2007 до 52,7% у 2010. Частка збиткових підприємств у 2010 році становить 46,3%, що є найбільшим показником за останні 8 років.

Таблиця 2 містить дані розміру чистого прибутку (збитку) підприємств будівельної галузі за період з 2008 до вересеня 2010 року.

Таким чином, частка будівельних підприємств, які після сплати податків зазнали збитку за січень-вересень 2010 року, більше 57%. Будівельні підприємства є збитковими, хоча за період з січня 2008 до вересеня 2010 розмір збитку зменшився на 5 808 млн. грн.

Про формування чистого прибутку (збитку) будівельних підприємств України можна судити за даними таблиці 3.

Таблиця 2

Чистий прибуток (збиток) підприємств галузі будівництва (за даними Державного комітету статистики України) [3]

Рік	Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
2008	–7975,4	61,1	5174,5	38,9	13149,9
2009	-4439,0	55,8	4482,4	44,2	8921,4
2010 (січень-вересень)	–2167,4	42,4	1225,6	57,6	3393,0

Таблиця 3

Формування чистого прибутку (збитку) підприємств [4] (млн. грн.)

Рік	2008	2009	2010 (січень-вересень)	Зміна за 2008-вересень 2010
Чистий прибуток (збиток)	-7975,4	-4439,0	–2167,4	5807,6
Разом витрати	168687,4	107963,5	50589,7	-118097,7
Надзвичайні витрати	127,6	42,2	0,1	-127,5
Інші звичайні витрати	16200,9	15340,9	3775,3	-12425,6
Операційні витрати	151307,7	91599,7	46631,8	-104675,9
Разом чисті доходи	160712,0	103524,5	48422,3	-112289,7
Надзвичайні доходи	11,3	14,5	10,4	-0,9
Інші звичайні доходи	13346,7	12712,6	2610,2	-10736,5
Інші операційні доходи	16678,9	12588,5	4183,3	-12495,6
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції	130675,1	78208,9	41618,4	-89056,7
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	26348,3	15784,9	8227,8	-18120,5
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	157023,4	93993,8	49846,2	-107177,2

Матеріали таблиці свідчать про те, що за період з 2008 до вересеня 2010 року розмір витрат будівельних підприємств зменшився на 118097,7 млн. грн. Зменшився розмір надзвичайних витрат (витрат, що виникли внаслідок стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій, інших надзвичайних подій, а також витрати на здійснення заходів, пов'язаних із запобіганням та ліквідацією наслідків таких подій [5]) на 127,5 млн. грн. Значно зменшилися операційні та інші звичайні витрати 117101,5 млн. грн., проте, одночасно з цим, відбулося зменшення доходів будівельних організацій на 112289,7 млн. грн.

За даними Держкомстату [6], з 2008 до вересеня 2010 року, рівень рентабельності будівельних організації збільшився з -2,7% у 2008 році до -1,8% за січень-вересень 2010 року.

Структура балансу будівельних підприємств за період з 1 січня 2008 до 30 вересня 2010 наведена у таблиці 4.

Таблиця 4

Структура балансу будівельних організацій [7] (млн.грн.)

	2006	**2007**	**2008**	**2009**	**30 вересня 2010**
Актив					
необоротні активи	32599,7	51258,4	68004,0	63534,7	37898,6
оборотні активи	43704,4	70815,6	90811,7	87868,2	56761,0
витрати майбутніх періодів	1247,4	1302,3	2238,6	2148,6	980,6
необоротні активи та групи вибуття	-	-	72,4	111,7	149,7
Пасив					
власний капітал	21336,3	28921,9	27421,2	29499,8	12026,5
забезпечення наступних витрат і платежів	7923,2	9726,4	12536,5	9571,7	8346,6
довгострокові зобов'язання	9163,8	22313,4	41540,2	38539,1	22545,8
поточні зобов'язання	38603,4	61367,9	78727,2	75089,6	52517,0
доходи майбутніх періодів	524,8	1046,7	901,6	963,0	354,0
Баланс	77551,5	123376,3	161126,7	153663,2	95789,9

Отже, сума поточних зобов'язань будівельних організацій станом на 30 вересня 2010 року перевищує розмір власного капіталу на 40490,5 млн.

грн. Структура капіталу будівельних організацій наглядно представлена на рис. 1.

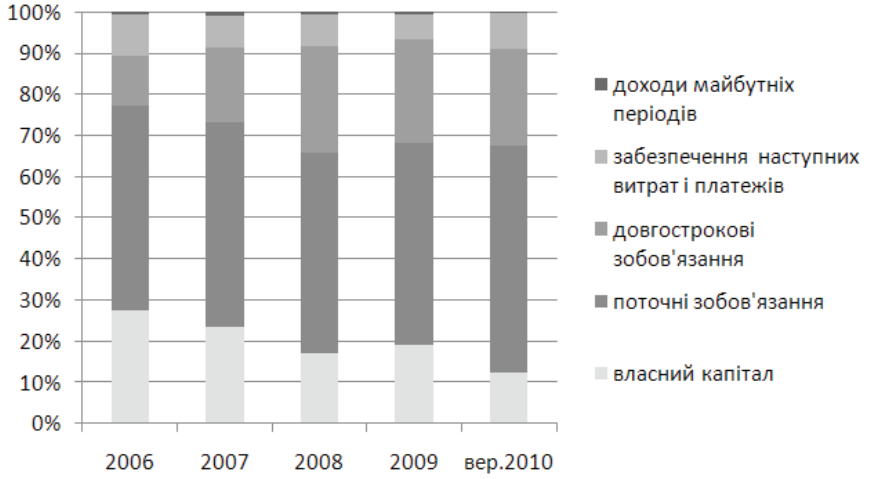


Рис. 1. Структура капіталу будівельних підприємств України за 2006–вересень 2010 р. (станом на кінець періоду)

Частка власного капіталу у структурі капіталу будівельних організацій України з 2006 року мала тенденцію до поступового зниження, що, згідно із системою показників оцінки фінансового стану підприємства [9], свідчить про зниження фінансової стійкості, стабільності та незалежності підприємства, тобто збільшується залежність підприємств від кредиторів.

Варто також зазначити, що поточні зобов'язання будівельних організацій становлять майже 50% капіталу, що свідчить про значну залежність підприємств від короткострокових зобов'язань та підвищення ризику втрати фінансової стійкості.

Висновки. Будівельна галузь останньою поступово починає долати наслідки економічної кризи. Згідно з підсумками роботи будівельної галузі у січні-квітні 2011 року [9], позитивними тенденціями є: приріст обсягів виконаних будівельних робіт, який становив 11,6% (проти скорочення на 21,3% у січні-квітні 2010 року), у поточному році значно активізувалась інвестиційна діяльність з боку державного сектору, насамперед в рамках реалізації державних інвестиційних проектів, пов'язаних з Євро-2012, зростання обсягів виконаних будівельних робіт спостерігалось у 21 регіоні (проти зростання у 3 регіонах у січні-квітні 2010 року), у січні-березні 2011 року, вперше з січня-грудня 2008 року, відбулося реальне збільшення обсягів житлового будівництва, що свідчить про поступове відновлен-

ня попиту на житлову нерухомість з боку домогосподарств та, відповідно, про підвищення зацікавленості забудовників до будівництва житла.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: "Консультант", 2010. – 566 с.

2. Фінансові результати діяльності підприємств України за 2003-2010 роки [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Чистий прибуток (збиток) підприємств галузі будівництва за 2008-2010 роки [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності за 2008-2010 роки [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

5. Наказ Мінрегіонбуду "Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт" від 31.12.2010 № 573 [Електронний ресурс] / Міністерство регіонального розвитку та будівництва України. – Режим доступу: http://www.minregionbud.gov.ua/uk/publish/article/74251.

6. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2008-2010 роки [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2006-2010 роки [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, які затверджено наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75462&cat_id=38738.

9. Підсумки роботи будівельної галузі у січні-квітні 2011 року [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. – Режим доступу: me.kmu.gov.ua/file/link/166558/file/bud_04_2011.doc.

УДК 336. 76

Бруняк Ю. Ю.,
Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ

У статті досліджено динаміку інвестицій у основний капітал, за допомогою побудови економіко-математичних моделей на базі статистичних даних визначено ефективність впливу інвестицій на обсяги валового регіонального продукту. Сформульовано рекомендації щодо підвищення ефективності залучення інвестицій в основний капітал, пріоритетів активізації інвестиційного процесу в регіональній економіці з метою забезпечення конкурентних переваг національної економіки.

Ключові слова: *валовий регіональний продукт, середня продуктивність інвестицій, інвестиційна місткість, гранична маржинальна продуктивність.*

В статье исследована динамика инвестиций в основной капитал, с помощью построения экономико-математических моделей на базе статистических данных определена эффективность влияния инвестиций на объемы валового регионального продукта. Сформулированы рекомендации относительно повышения эффективности привлечения инвестиций в основной капитал и приоритетов активизации инвестиционного процесса в региональной экономике с целью обеспечения конкурентных преимуществ национальной экономики.

Ключевые слова: *валовой региональный продукт, средняя производительность инвестиций, инвестиционная ёмкость, предельная маржинальна производительность.*

This article explores the dynamics of investment in fixed capital, by building economic and mathematical models based on statistical data determined the effectiveness of investment in gross regional product. Formulated recommendations for improving investment in fixed assets, priority investment processes in the regional economy in order to ensure competitive advantages of the national economy.

Keywords: *gross regional product, average productivity of investment, investment capacity, the marginal margin performance.*

Постановка проблеми. В умовах модернізації національної економіки важливого значення набуває активізація інвестиційної та інноваційної діяльності. Сучасні процеси економічного розвитку зумовлюються обсягами і темпами зростання інвестицій, їх структурою та якісними характеристи-

© Бруняк Ю. Ю., 2011

ками. У посткризовий період, незважаючи на пожвавлення інвестиційного процесу в Україні, стійкі тенденції в інвестиційній сфері знаходяться під впливом чинників, що стримують розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність інвестицій в основний капітал привертає увагу великої кількості вітчизняних і зарубіжних економістів. Більшість наукових праць присвячено дослідженню сучасного стану інвестиційного процесу в Україні, адаптації зарубіжної практики державного регулювання інвестиційної діяльності до вітчизняних реалій. В Україні дослідженням інвестиційних процесів займаються Т. Бень, В. Геєць, М. Герасимчук, Я. Жаліло, Т. Д. Косова, О. Махмудов, О. Моліна, Б. Панасюк, С. Юрій та інші. До відомих зарубіжних науковців з цієї проблематики можна зарахувати Р. Барроу, Ч. Брауна, Дж. Бейлі, М. Джонка, Дж. М. Кейнса, Х. Лебенстайна, Р. Нурксе, Е. Хансена, У. Шарпа.

Мета і завдання дослідження. Незважаючи на велику кількість фундаментальних праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених з досліджуваної проблематики, слід відзначити, що більшість публікацій присвячено проблемам формування інвестиційних ресурсів на макроекономічному рівні і щодо реалізації інвестиційного потенціалу економіки України носить дискусійний характер. Тому питання оцінки внутрішнього потенціалу національних заощаджень, визначення основних засад державного регулювання інвестиційної діяльності в посткризовий період потребують дослідження як на макрорівні, так і з урахуванням регіональних пріоритетів розвитку економіки.

Мета публікації полягає в дослідженні інтенсивності залучення інвестицій в основний капітал і науковому обґрунтуванні рівня ефективності використання капітальних вкладень, особливостях впливу різноманітних організаційно-економічні чинники на обсяги валового регіонального продукту.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економіці інвестиції є визначальним чинником економічного розвитку і модернізації економіки України. Тенденції і протиріччя розвитку інвестиційного процесу засвідчують, що відсутність зростання інвестицій зумовлює негативну динаміку реального валового внутрішнього продукту і посилює структурні деформації в економіці. Аналіз динаміки обсягів валового регіонального продукту (ВРП) і обсягів інвестицій в основний капітал по Закарпатській області, свідчить, що ці показники мають тенденцію до зростання в часі. Загальний обсяг валового регіонального продукту щороку в середньому збільшується на 154,5 млн. грн., що становить 11,64%. Водночас обсяги інвестицій в основний капітал зростають на 24,4 млн. грн., або 11,38%.[1] Позитивна динаміка досліджуваних показників ще не є ознакою ефективного

[1] Аналіз здійснений на основі створених з допомогою програмного продукту обробки статистичних даних STADIA, статистично значимих економіко-математичних моделей. Статистичні дані досліджуваних показників взяті за період 1995-2010 рр.

використання інвестицій. Частка обсягів інвестицій в основний капітал у валовому регіональному продукті має нерівномірний характер (рис. 1). Її максимальне значення становить 27,4%, а мінімальне – 10,7%. Тому доцільно визначити ефективність інвестицій в основний капітал.

Рис. 1. Частка обсягів інвестицій в основний капітал у валовому регіональному продукті за 1995–2010 рр. в Закарпатській області

Інтенсивність інвестиційних вкладень у основний капітал пропонуємо оцінити з допомогою нелінійної однофакторної моделі виду [1]:

$y = a_0 x^{a1}$, *(1)*

у якій: *y* – обсяг ВРП, млн. грн.; *x* – обсяг інвестицій в основний капітал, млн. грн.; a_0, a_1 – параметри моделі. Нами отримана економіко-математична модель з такими параметрами:

$y = e^{3,419}\, x^{0,7239}$, R = 0,8847.

На основі моделі здійснено кількісний аналіз.

Співвідношення $\frac{f(x_t)}{x} = A_{1t}$ вважаємо середньою продуктивністю інвестицій, або інвестиційною віддачею, а обернене співвідношення $A_{2t} = \frac{x_t}{f(x_t)} = \frac{1}{A_{1t}}$ – інвестиційною місткістю. Результати розрахунків наведено в табл. 1.

Цілком очевидною є тенденція зниження інвестиційної віддачі й, відповідно, зростання інвестиційної ємкості.

Перша похідна функції:

$$y' = a_1 a_0 x^{a_1 - 1} = \frac{a_1 a_0 x^{a_1}}{x} = a_1 A_1 \qquad (2)$$

є граничною маржинальною продуктивністю обсягу валового регіонального продукту або граничним випуском за визначеним показником. Наближе-

не значення граничної продуктивності показує, на яку величину збільшиться обсяг валового регіонального продукту при збільшенні обсягу інвестиційних вкладень у основний капітал на 1 млн. грн. Порівнюючи цей показник у динаміці по Закарпатській області, бачимо, що відбувається постійний спад граничної продуктивності використання інвестицій в основний капітал.

Таблиця 1

Показники інтенсивності інвестицій в основний капітал за 1995-2010 рр. в Закарпатській області

Роки	Обсяг інвестицій в основний капітал, млн. грн., xt	Обсяг ВРП, млн. грн., yt	Середня продуктивність інвестицій, (інвестиційна віддача), A1t	Гранична маржинальна продуктивність обсягу ВРП, $\frac{df(x_t)}{dx_t} = a_1 A_{1t}$	Капіталомісткість (інвестиційна місткість) продукції, A2t
1995	168	1246,68	7,421	5,372	0,186
1996	136,9	1074,97	7,852	5,684	0,176
1997	112,9	934,97	8,281	5,995	0,167
1998	101	862,54	8,540	6,182	0,162
1999	99,4	852,63	8,578	6,209	0,161
2000	116,6	957,05	8,208	5,942	0,168
2001	125,6	1009,98	8,041	5,821	0,172
2002	140,8	1097,05	7,792	5,640	0,177
2003	140,3	1094,23	7,799	5,646	0,177
2004	239,8	1612,97	6,726	4,869	0,205
2005	311,1	1947,44	6,260	4,531	0,221
2006	326	2014,52	6,180	4,473	0,224
2007	503,1	2757,91	5,482	3,968	0,252
2008	520,2	2825,46	5,431	3,932	0,254
2009	450,1	2544,39	5,653	4,092	0,244
2010	360,2	2165,38	6,012	4,352	0,230

Ще один важливий оціночний показник – еластичність валового регіонального продукту щодо обсягу інвестицій [2]:

$$E = \frac{\partial f(x)}{\partial x} \cdot \frac{x}{f(x)} = \frac{a_0 a_1 x^{a_1 - 1} \cdot x}{a_0 x^{a_1}} = a_1 . \quad (3)$$

Еластичність валового регіонального продукту щодо обсягу інвестицій визначає відносну зміну результативного показника при зміні факторного на 1%.

Вочевидь, що при збільшенні інвестиційних вкладень в основний капітал на 1% зростання обсягів валового регіонального продукту становить 0,7239% (менше 1%).

Це свідчить про те, що вкладання інвестицій в основний капітал по Закарпатській області має витратний характер. Відповідно ефективність (інвестиційна віддача) вкладених коштів у основний капітал зменшується.

Незалежним фактором виробництва є час, у процесі якого змінюються технології, обладнання, матеріали, що, своєю чергою, впливає на обсяг випуску продукції.

Для врахування впливу науково-технічного прогресу подальше дослідження здійснимо з допомогою моделі виду:

$$y(x,t) = a_0 x^{a_1} \cdot e^{\beta t}, \quad (4)$$

у якій в – параметр, який характеризує темп приросту випуску промислової продукції під впливом науково-технічного прогресу; a_0, a_1 – параметри моделі; t – часовий параметр.

Параметри моделі, знайдені з допомогою ПК.

Значення параметрів нелінійної багатофакторної моделі (2)

Коефіцієнт	a0	a1	в
Значення	4,4027	0,4071	0,36451
Стандартна похибка обчислень	0,22349	0,049721	0,037967
Значущість	0,00001	0,00007	0,00006

Темп зростання промислового виробництва під впливом науково-технічного прогресу становить e=0,2962.

При введенні додаткового фактора виробництва коефіцієнт еластичності результативного показника дещо зріс і становить 0,7716.

Визначені за допомогою побудованих моделей кількісні оцінки дають можливість досліджувати тип економічного зростання виробництва й ефективність використання інвестиційних вкладень. У цьому контексті поділяємо точку зору вчених, які вважають, що для розширення повноважень регіонів у регулюванні фінансових потоків в інвестиційному процесі варто застосовувати диференційований підхід до визначення основних критеріїв інвестицій і основний капітал залежно від напрямів реалізації регіональної інвестиційної політики [3, с. 180–182; 4, с. 99–110]. Нині по Закарпатській області маємо екстенсивний тип економічного зростання, в якому ефективність використання інвестицій у промисловому виробництві є досить низькою.

Висновки. В результаті проведеного дослідження визначено сучасні підходи, тенденції та динаміку залучення інвестицій в основний капітал в Закарпатській області. Це дало можливість дійти таких висновків: по-перше, на основі оцінки потенційних інвестицій доведено, що модерні-

зація економіки можлива лише за рахунок мобілізації внутрішнього інвестиційного потенціалу регіону. По-друге, здійснювані організаційні, технологічні та технічні заходи, спрямовані на збільшення віддачі з кожної грошової одиниці капітальних вкладень, не можуть забезпечити досягнення очікуваних результатів, якщо вони не будуть супроводжуватися дієвими економічними методами управління інвестиційними процесами загалом. При цьому варто зауважити, що ці методи мають бути складовою частиною впроваджуваного загального механізму ринкових відносин між усіма суб’єктами господарювання. По-третє, вдосконалення потребує методика визначення необхідного обсягу та оцінки економічної доцільності капітальних вкладень, прогнозування реальної тривалості інвестиційного процесу для функціонально однакових виробничих об’єктів, система мотивації інтенсивного інвестування виробництва. По-четверте, високий рівень ефективності виробничих інвестицій пояснюється прогресивністю елементно-технологічної та відтворювальної структури. Збільшення частки витрат на створення та оновлення активної частини основних фондів підприємств зумовлює збільшення віддачі капітальних вкладень. Це вимагає економічного обґрунтування частки капітальних витрат на придбання виробничо-технологічного устаткування для кожного проекту інвестування. Особливої уваги заслуговують заходи щодо оптимізації відтворювальної структури основного капіталу.

Література:

1. Іващук О. Т. Методи економетричного аналізу даних у системі STADIA: Навчальний посібник / О. Т. Іващук, О. П. Кулаїчев. – Тернопіль : ТАНГ, 2001. – 151 с.

2. Економіко-математичне моделювання: навчальний посібник / За ред. О. Т. Іващука. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 701 с.

3. Аптекарь С. С. Оценка рисков формирования и использования капитала предприятий пищевой промышленности в условиях мирового финансового кризиса / С. С. Аптекарь, Ю. В. Вербицкая // Наука й економіка. – 2010. – Вип. 2. – С. 179-187.

4. Косова Т. Д. Фінансово-кредитний механізм формування капіталу торговельних підприємств: [моногр.] / Т. Д. Косова, В. І. Славінський; ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : Норд-Прес, 2009. – 173 с.

5. Дані Статистичного управління Закарпатської області, 1995-2010 рр.

УДК 37.014:373

Бучковська Я. Г.,
старший викладач кафедри фінансів ПВНЗ "Хмельницький економічний університет"

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ

У статті досліджено теоретичні і практичні засади бюджетного фінансування як основної форми фінансового забезпечення дошкільної освіти в сучасних умовах.

Ключові слова: *освіта, фінансовий механізм, фінансове забезпечення, бюджетне фінансування, кошторис, дошкільний навчальний заклад.*

В статье исследовано теоретические и практические принципы бюджетного финансирования как главной формы финансового обеспечения дошкольного образования в современных условиях.

Ключевые слова: *образование, финансовый механизм, финансовое обеспечение, бюджетное финансирование, смета, дошкольное учебное заведение.*

In the article investigational theoretical and practical principles of the budgetary financing as a basic form of the financial providing of preschool education in modern terms.

Keywords: *education, financial mechanism, financial providing, budgetary financing, estimate, preschool educational establishment.*

Постановка проблеми. Сьогодні усі сфери життя суспільства охоплені системою реформ, серед яких першочергове значення мають прозорі, науково обґрунтовані та виважені перетворення у галузі освіти, яка відіграє рушійну роль у збереженні інтелектуального потенціалу нації, побудові економіки, заснованої на знаннях та відновлені конкурентоспроможності як освіти, так і країни на міжнародному рівні.

У Конституції України визначено, що кожна людина має право на освіту та вільний розвиток своєї особистості, реалізацію яких покладено на державу, яка забезпечує рівний доступ та можливість безоплатного отримання дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах [7, с. 53, 23; 12, с. 6]. Первинною ланкою в системі безперервної освіти є дошкільна освіта, яка визнана пріоритетною сферою освітньої політики держави та здобуття якої сьогодні є обов'язковим. За роки незалежності України до-

© Бучковська Я. Г., 2011

шкільній освіті не відводили вагомої ролі ні у формуванні особистості, ні у забезпеченні зростання добробуту нації в цілому. Ситуація, яка склалась, свідчить про значне відставання та занедбаність галузі, тоді як у світі суттєво зростає роль дошкільної освіти як фундаменту у розвитку людського потенціалу. Необхідність відновлення та забезпечення належного розвитку дошкільної освіти, підвищення її доступності та якості потрібно не лише усвідомлювати та декларувати, а й створювати для цього належний рівень фінансового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед вітчизняних науковців вивченням сутності фінансового забезпечення займались Й. Бескид, О. Віхров, В. Дем'янишин, О. Кириленко, С. Лондар, В. Опарін, В. Оспіщев, Л. Фещенко, С. Юрій, Р. Якубовський, та детального вивчення це питання у сфері дошкільної освіти так і не отримало.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження та систематизація сутності фінансового забезпечення дошкільної освіти та бюджетного фінансування як однієї з його форм та виявлення основних проблем у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Реалізацію права дитини на здобуття дошкільної освіти, її фізичний, розумовий і духовний розвиток, соціальну адаптацію та готовність продовжувати освіту може забезпечити дошкільний навчальний заклад незалежно від підпорядкування, типів і форми власності [11, с. 9,11]. Необхідною умовою функціонування цих навчальних закладів є належне фінансове забезпечення їх діяльності.

Вітчизняні науковці фінансове забезпечення розглядають залежно від підходу, який вони поділяють щодо сутності фінансового механізму і трактують його по-різному. На думку С. Лондаря та О. Тимошенко, у рамках фінансового механізму виділяють його основні складові, а саме: джерела фінансового забезпечення та модель фінансового регулювання. На їх думку, фінансове забезпечення здійснюється у трьох формах [8]:

– бюджетне фінансування, що здійснюється на безповоротній основі за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів;

– кредитування, яке здійснюється за рахунок мобілізації тимчасово-вільних коштів на основі принципів забезпеченості, платності, поверненості, цільового призначення;

– самофінансування, засноване на використанні власних ресурсів для забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.

В. Опарін вважає, що фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Серед методів впливу він розрізняє фінансове забезпечення і фінансове регулювання та виділяє їх як структурні підсистеми фінансового механізму, які тісно взаємопов'язані. Фінансове забезпечення реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись у таких формах, як самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування [9].

О. Кириленко фінансовий механізм визначає як сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільчих і перерозподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів. Фінансове забезпечення вона розглядає у складі фінансових методів поряд із фінансовим плануванням, оперативним управлінням фінансами, фінансовим контролем та фінансовим регулюванням [5]. Цей підхід поділяють С. Юрій, трактуючи у вузькому розумінні фінансовий механізм як сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення [16], та В. Оспіщев, який вважає, що фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [15]. Вони, окрім вищенаведених трьох форм фінансового забезпечення, розрізняють ще такі:

– оренду (лізинг) – це передача майна у користування за певну плату і на певний строк;

– інвестування – процес вкладання грошей в ті чи інші об'єкти з розрахунком на збільшення їх вартості, а також отримання додаткового доходу.

У ринкових умовах господарювання кожен економічний суб'єкт формує власну систему фінансового забезпечення, поєднуючи при цьому декілька форм одночасно. Для дошкільних навчальних закладів характерна багатоканальна система фінансового забезпечення, у якій визначальну роль відіграє бюджетне фінансування.

В економічній літературі зустрічаються декілька підходів щодо визначення сутності бюджетного фінансування. Зокрема, А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко у Фінансовому словнику визначають бюджетне фінансування як "форму централізованого виділення з державного бюджету фінансових ресурсів у вигляді безповоротного, безоплатного надання коштів, інвестицій на розвиток економіки, соціально-культурні заходи, оборону та інші громадські потреби" [4, с. 47].

Дещо вужче наводять визначення С. Юрій та Й. Бескид: "Бюджетне фінансування – це безповоротне, безвідплатне виділення коштів з бюджету [17, с. 197]. О. Кириленко розглядає бюджетне фінансування як надання коштів з бюджету на безповоротних засадах [5].

Л. Фещенко вважає, що бюджетне фінансування являє собою безповоротний та безоплатний відпуск коштів на виконання загальнодержавних і функцій муніципальних органів й забезпечення діяльності бюджетних установ та організацій [14, с. 150]. Подібної думки дотримуються і О. Вихров та С. Ніщимна, які стверджують, що "бюджетне фінансування – це безповоротний безвідплатний відпуск коштів з Державного та місцевих бюджетів на виконання загальнодержавних функцій, функцій місцевого самоврядування та забезпечення функціонування бюджетних підприємств, установ та організацій" [2, с. 191].

Найбільш широко та вичерпно, на нашу думку, охарактеризував сутність поняття В. Дем'янишин, який під бюджетним фінансуванням розуміє сукупність грошових відносин, повязаних з розподілом і використанням коштів централізованого грошового фонду держави, які реалізуються шляхом безповоротного і безоплатного надання бюджетних коштів юридичним і фізичним особам на проведення заходів, передбачених бюджетом [3, с. 37].

Ефективність системи бюджетного фінанування забезпечується за дотримання відповідних принципів, методів та форм. Щодо принципів, на основі яких здійснюється бюджетне фінансування, то окремі автори до них зараховують – принципи плановості, безповоротності та безвідплатності, цільового спрямування коштів та їх ефективного використання, фінансування в міру виконання планів, оптимального поєднання власних, кредитних та бюджетних джерел, додержання режиму економії та здійснення постійного контролю за їх використанням [2; 14; 17]. Цей перелік В. Дем'янишин доповнює принципами повноти, справедливості та неупередженості, публічності і прозорості, при трактуванні яких опирається на принципи бюджетної політики, оскільки бюджетне фінансування є інструментом її реалізації [3, с. 37]. У сфері освіти доцільно долучити до вищенаведених принипів бюджетного фінансування запропонований Р. Якубовським принцип пріоритетності, який спрямований на закріплення у законі про Державний бюджет України видатків на освіту як захищених статей бюджету, обсяг яких не може змінюватися при проведенні скорочення затверджених бюджетних призначень, виходячи із пріоритетів бюджетної політики на певний бюджетний рік [18, с. 414].

Серед методів бюджетного фінансування, які сьогодні застосовують, розрізняють метод єдиного казначейського рахунку, який передбачає фінансування з державного бюджету та перерахування коштів з поточних рахунків місцевих бюджетів на рахунки головних розпорядників бюджетних коштів.

Аналіз обсягів бюджетного фінансування дошкільної освіти у розрізі державного і місцевих бюджетів свідчить про домінуючу роль місцевих бюджетів протягом 2007-2010 р.р. (табл. 1).

Таблиця 1

*Динаміка бюджетного фінансування дошкільної освіти в Україні протягом 2007-2010 рр.**

Показник	**2007 р.**	**2008 р.**	**2009 р.**	**2010 р.**	**Зміни**
Видатки державного бюджету на дошкільну освіту, млн. грн.	32,511	36,632	41,945	60,290	+27,779

Видатки місцевих бюджетів на дошкільну освіту, млн. грн.	5225,229	7178,120	8283,229	10177,972	+4952,743
Всього видатків на дошкільну освіту, млн. грн.	5257,741	7214,752	8325,175	10283,263	+5025,522
Частка видатків державного бюджету на дошкільну освіту у загальному обсязі, %	6,18	5,07	5,03	5,86	-0,32
Частка видатків місцевих бюджетів на дошкільну освіту у загальному обсязі, %	93,82	94,93	94,97	94,14	+0,32

*Розраховано автором на основі [6]

Дані таблиці 1 свідчать про зростання обсягів бюджетного фінансування дошкільної освіти у 2007-2010 рр. на 5025,522 млн. грн. з 5257,741 млн. грн. до 10283,263 млн. грн. Видатки державного бюджету на дошкільну освіту зросли на 27,779 млн. грн. з 32,511 млн. грн. у 2007 році до 60,290 млн. грн. у 2010 році, та їх частка у загальному обсязі видатків на дошкільну освіту незначна – 5,86% у 2010 році.

Видатки місцевих бюджетів на дошкільну освіту зросли на 4952,743 млн. грн. з 5225,229 млн. грн. у 2007 році до 10177,972 млн. грн. у 2010 році, а їх частка у загальному обсязі видатків на дошкільну освіту становить 94,14% у 2010 році.

У науковій літературі виділяють такі форми бюджетного фінансування: кошторисне фінансування, бюджетне фінансування державних інвестицій, бюджетні позики підприємствам, міжбюджетні трансферти [8; 14; 15; 17]. Найпоширенішою формою бюджетного фінансування дошкільної освіти є кошторисне фінансування, яке являє собою виділення коштів на утримання закладів, установ і організацій, виконання певних програм і реалізацію певних заходів на підставі спеціального фінансового документа – кошторису [1, с. 309]. Окрім коштів відповідних бюджетів, джерелами фінансування дошкільних навчальних закладів можуть бути кошти батьків або осіб, що їх замінюють, добровільні пожертвування і цільові внески фізичних і юридичних осіб, інші кошти, не заборонені законодавством України, які є лише додатковими фінансовими ресурсами [11, с. 38].

Фінансування дошкільної освіти залежить від форми власності навчального закладу. В Україні мережа дошкільних навчальних закладів за формами власності включає: 371 дошкільний навчальний заклад приватної форми власності, 5 200 – колективної власності, 1 200 – державної власності, 9 500 – комунальної власності [13]. Наявна мережа не може повною мірою задовольнити попит населення на місця у дошкільних навчальних закладах. У 2010 році нараховувалося 15,6 тис. дошкільних навчальних закладів, де навчалось 1 273 тис. дітей при наявності 1 136 тис. місць, при охопленні дітей дошкільною освітою лише на 56% [10].

Висновки. Фінансове забезпечення закладів дошкільної освіти здійснюється рахунок бюджетних коштів, серед яких переважають ресурси місцевих бюджетів. Незважаючи на стабільне зростання обсягів бюджетного фінансування, коштів, які виділяються для утримання зазначених закладів, не вистачає для їх повноцінного існування та розвитку. Невирішеними проблемами дошкільних навчальних закладів сьогодні є нестача місць, необхідність оновлення матеріально-технічної бази, поліпшення якості послуг, підвищення кваліфікації педагогічних працівників. Для їх ліквідації необхідно вдосконалювати ті, що існують, та здійснювати пошук альтернативних джерел фінансування дошкільної освіти, що і вказує на перспективи подальших досліджень.

Література:

1. Бюджетна система: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Опарін, В.І. Малько, С.Я. Кондратюк, Г.Б. Коломієць. – К.: КНЕУ, 2002. – 336 с.

2. Віхров О. П., Ніщимна С. О. Фінансове право. Конспект лекцій. – Чернігів: ЧДІЕУ. – 2002. – 280 с.

3. Дем'янишин В.Г. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах / Дем'янишин В. Г. // Світ фінансів. – 2007. – Випуск 2 (11). – С. 34-48.

4. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. – 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Львів: Видавництво "Центр Європи", 1997. – 576 с.

5. Кириленко О. П. Фінанси: Навч. посібник. – Тернопіль: Т.О.В. ЦМДС, 1998. – С. 34.

6. Комітет Верховної Ради України з питань бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://budget.rada.gov.ua.

7. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.

8. Лондар С. Л. Фінанси : навч. посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://pidruchniki.com.ua/15840720/finansi/finansi_-_londar_sl.

9. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.

10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

11. Про дошкільну освіту: від 11.07.2001 № 2628-ІІІ. Закон України [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2628-14.

12. Про освіту: від 23.05.1991р. №1060-12. – Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1060-12.

13. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=7685164.

14. Фещенко Л. В., Проноза П. В., Кузьминчук Н. В. Бюджетна система України: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2008 – 440 с.

15. Фінанси: курс для фінансистів: Навчальний посібник / За ред. В. І. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – 567 с.

16. Фінанси: підручник / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

17. Юрій С. І., Бескид Й. М. Бюджетна система України. – К.: НІОС. – 2000. – 400 с.

18. Якубовський Р. В. Фінансування освіти: правовий зміст, поняття та види [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/DiP/2009_46/6-3.pdf.

УДК 378:001. 895

Данилевич О. А.,
аспирант кафедры экономики предприятий УО “Полесский государственный университет”

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВУЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассматриваются теоретические и методологические аспекты инновационного развития вуза в современных условиях. Предложены принципы развития инновационной деятельности в вузе.
Ключевые слова: *высшее учебное заведение, образование, инновационная стратегия, инновационная деятельность.*

Розглядаються теоретичні та методологічні аспекти інноваційного розвитку ВНЗ в сучасних умовах. Запропоновано принципи розвитку інноваційної діяльності у ВНЗ.
Ключові слова: *вищий навчальний заклад, освіта, інноваційна стратегія, інноваційна діяльність.*

The theoretical and methodological aspects of the innovation development of the university are examined. The development principles of the innovation activity at the university are introduced.
Keywords: *institute of higher education (university), education, innovation strategy, innovation activity.*

Постановка проблемы. Актуальность исследования обусловлена усилением превалирующей роли инновационного вектора в развитии мировой экономики, где образование, прежде всего высшее, имеет исключительно важное и все возрастающее значение. Система образования создает интеллектуальный потенциал, который является основополагающим фактором в развитии экономики знаний. В связи с этим эффективность инновационных процессов, протекающих в экономике нашей страны, зависит от степени развития инновационной деятельности в образовательной сфере. Поэтому сегодня высшим учебным заведениям необходимо постоянно развивать свою научно-инновационную деятельность, осуществлять коммерциализацию научных исследований и разработок, а также осуществлять передачу инновационных технологий в реальный сектор экономики, что тем самым позволит повысить ее конкурентоспособность и эффективность.

© Данилевич О. А., 2011

Уже в 2004 году на международной конференции по проблемам научно-исследовательской и инновационной деятельности в университетах, проходившей под эгидой Европейской комиссии в Бельгии, было подтверждено влияние инновационной деятельности вузов на мировое экономическое развитие. На этой конференции инновационная деятельность была провозглашена как третья миссия университетов, наравне с обучением и научными исследованиями [1].

Современное высшее учебное заведение по своей природе представляет собой открытую сложную социально-экономическую систему, основными подсистемами которой являются управленческая, организационная, финансово-экономическая, правовая, педагогическая и социальная, находящиеся в определенной зависимости и взаимодействии между собой. Следовательно, важнейшим постулатом в управлении инновациями должен быть принцип системности. В связи с этим в нашем дальнейшем исследовании будем основываться на том, что система управления инновационной деятельностью вуза является частью системы управления вузом.

Так, для того чтобы современный вуз можно было назвать инновационным, ему необходимо трансформироваться из традиционного научно-образовательного центра в особый вузовский комплекс – учебно-научно-инновационный комплекс (УНИК), который осуществляет развитие научно-инновационной деятельности, формирует инфраструктуру для ее поддержания, устанавливает тесную взаимосвязь между учебным, научным и инновационными процессами. Однако невозможно рассматривать вопросы инновационного развития любого вуза без обсуждения вопросов разработки и реализации инновационной стратегии, которая является одной из основных задач этапа стратегического процесса инновационного управления вузом.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ имеющихся в научной литературе подходов к определению термина “инновационная стратегия” (Б. Санто [2, с. 195-196], К. П. Янковский, И. Ф. Мухарь [3, с. 38], А. Г. Мустяца [4, с. 12], Н. Н. Пасмурцева [5, с. 9] и др.) позволил выявить ряд существенных недостатков, которые проявляются в отсутствии системного подхода у большинства авторов при формулировке данного термина, а также зачастую в научном обороте при определении рассматриваемого термина не указываются такие базовые понятия как инновация, нововведение, научно-техническое достижение, которые являются основой при его формулировании.

Цель и задания исследования. Таким образом, учитывая значительный вклад рассмотренных выше исследователей в вопросах определения сущности и содержания инновационной стратегии, целью статьи есть уточнение существующих подходов к интерпретации данного понятия и предложение авторского понимания термина “инновационная стратегия” с учетом специфики деятельности высшей школы, в том числе ввиду выявленных

нами недостатков в трактовке инновационной стратегии (отсутствие системного подхода и пр.).

Изложение основного материала. Следовательно, под “инновационной стратегией” будем понимать систему, определяющую приоритетные направления деятельности, перспективные цели развития организации и способы их достижения, основными элементами которой являются внедрение инноваций и осуществление инновационной деятельности, позволяющие достичь конкурентных преимуществ и закрепить организации свои позиции на рынке.

Инновационная стратегия вуза представляет собой спроецированный механизм инновационного развития вуза как системы, определяющий приоритетные направления деятельности организации, четко установленные перспективные цели развития, а также способы и методы достижения организационных трансформаций с учетом имеющего внутреннего потенциала организации и условий изменяющейся внешней среды. Избранная вузом инновационная стратегия задает экономическую модель его инновационного развития.

“Инновационная деятельность – комплекс работ от начала прикладных и ориентированных фундаментальных научных исследований до внедрения новшества у потребителя” [6, с. 17].

В современных условиях развития общества рыночные механизмы все более активно проникают во все сферы жизнедеятельности, занимая свое лидирующее место не только в экономике, но и в науке, образовании, культуре. Система образования представляет собой особую сферу экономики, в которой, с одной стороны, происходит процесс воспроизводства уже накопленных, ранее добытых, знаний через образовательный процесс, а с другой – подготовка квалифицированных специалистов для экономики – от нее зависит будущее общества в целом, его жизнедеятельность.

Инновационное развитие современного вуза представляет собой объективный обусловленный временем процесс целенаправленного перехода вуза из одного состояния в другое, обеспечивающее его оптимальное и устойчивое развитие. Данный процесс главным образом вносит качественно новые элементы, свойства и характеристики в деятельность системы высшей школы. В противном случае у вуза нет будущего.

Таким образом, стратегия инновационного развития вуза устанавливает, что требуется изменить и каким образом это необходимо сделать, тем самым проектируя механизм его инновационного развития как системы. Разрабатывая инновационную стратегию, вузы делают существенный акцент на потребительский спрос, исследуют имеющихся конкурентов, тщательно изучают надежность будущих контрагентов и перспективы сотрудничества с новыми коммерческими структурами. И на основании результатов проведенного анализа внутренней и внешней среды вуза, например, используя универсальную технологию анализа слабых и сильных

сторон деятельности организации (SWOT-анализ), а также после проведения самомаркетинга [7, с. 302] вуза, позволяющего выявить степень готовности вуза к реализации стратегических планов и имеющиеся пробелы в инструментарии планирования и управления, разрабатываются долгосрочные цели в формировании инновационной стратегии. То есть, разрабатывая инновационную стратегию, вуз осуществляет следующие этапы: изначально формулируется миссия вуза; далее разрабатывается стратегическая концепция развития; обозначаются перспективные цели; выявляются и описываются стратегические задачи; осуществляется маркетинговый менеджмент, как элемент системы управления УНИКом.

В настоящее время вуз выполняет разные роли: удовлетворяя потребности общества как центра образования, культуры и науки он выступает в качестве субъекта общества; осуществляя подготовку и переподготовку кадров, выполняя научные исследования, он выступает в качестве субъекта государства; выступая товаропроизводителем интеллектуального продукта и образовательных услуг, реализуя свою продукцию на рынке – является субъектом рыночной экономики. Вуз, являясь некоммерческой организацией, занимается в этом случае предпринимательской деятельностью, заботится о своих доходах, потому что это служит достижению целей вуза и отвечает этим целям [8, с. 56].

Сложившаяся объективная реальность, конкуренция на рынке образовательных услуг, вынуждает высшие образовательные учреждения подчиниться требованиям рынка, так как вне рыночных отношений они уже не могут существовать, тем более что законодательно им определено право осуществлять предпринимательскую деятельность [9, с. 35]. Так, исходя из проведенного исследования [10, с. 15-16], установлено, что при наборе абитуриентов, в том числе и с позиции выбора уникальной специальности, и в отношении профессорско-преподавательского состава конкуренция присутствует как в столичных, так и в региональных вузах. И несомненен тот факт, что вуз может достичь успеха и быть конкурентоспособным на рынке образовательных услуг лишь в том случае, когда он будет предоставлять потребителю более качественное высшее образование, тем самым повышая престиж своего учреждения.

Так, некоторые авторы [11, с. 14] рассматривают вуз как субъект рыночных отношений лишь на двух рынках: рынке образовательных услуг и рынке труда. Однако, на наш взгляд, этого не достаточно, так как вуз может выступать и в качестве участника рынка наукоемких технологий, разработок и услуг, производя и реализуя (коммерциализируя) свою научную продукцию. Следовательно, можно выделить три основных направления деятельности вуза и три рынка, где он выступает в качестве субъекта рыночных отношений:

Рынок образовательных услуг, где высшее учебное заведение предоставляет образовательные услуги – обучение, а также интеллектуальный

товар – знания, однажды произведенный и многократно продаваемый. Особенностью данного вида услуг является то, что они не могут накапливаться и перераспределяться, поскольку их производство и передача осуществляется при непосредственном контакте с потребителем. Главная особенность основного продукта вуза – знаний – состоит в том, что он может существовать лишь вместе с его носителем. В этом случае потребителю передаются права на пользование знанием, так как данный товар не может быть отдан.

Рынок труда, где вуз является товаропроизводителем, то есть выпускает “товар” (специалистов) на рынок квалифицированной рабочей силы. В этом случае вуз обеспечивает свое существование и развитие за счет выручки от реализации товара (преподавательских услуг).

Рынок наукоемких технологий, разработок и услуг, где вуз одновременно может выступать как в качестве товаропроизводителя наукоемкой продукции, получая доход, так и в качестве потребителя. Вуз как субъект рынка научной продукции имеет весьма существенную возможность дополнительного источника своих доходов, осуществляя и развивая свою научно-инновационную деятельность. Либо совершенствовать свои традиционные, альтернативные этой, виды деятельности, ограничиваться которыми, на наш взгляд, не достаточно для обеспечения своего устойчивого существования в динамично изменяющейся внешней среде.

Таким образом, обеспечить стабильное эффективное функционирование в современных условиях, повысить качество выпускаемой продукции и сохранить позиции на рынке вуз может лишь в том случае, если будет в своей деятельности постоянно держать неуклонный вектор на развитие своей системы, которое немыслимо без внедрения (применения) элементов нового, нововведений во всех направлениях его деятельности.

Значимой особенностью вуза, с точки зрения управления инновационным процессом, является то, что вуз может выступать не только в качестве субъекта (как участник инновационного процесса на национальном уровне, повышая инновационную активность экономики), но и в качестве объекта, когда возникает необходимость управления инновационным процессом в рамках самого вуза, использования его внутреннего инновационного потенциала, чтобы повысить экономическую эффективность и качество своей деятельности.

Осуществляя инновационную деятельность, вузы сталкиваются с рядом проблем, в частности касающихся недостаточно развитой финансовой и материально-технической базой для осуществления инновационной деятельности [12, с. 156; 13, с. 63]. Согласно проведенным исследованиям с целью определения факторов, препятствующих осуществлению инновационной деятельности в белорусских вузах, были выявлены следующие [14, 83-84], которые в общем виде можно охарактеризовать как слабую мотивацию и недостаточное материальное стимулирование к осущест-

влению инновационной деятельности, а также отсутствие необходимых условий для проведения научно-исследовательской деятельности и неготовность руководителей и специалистов к инновационным процессам. Перечисленные проблемы, на наш взгляд, будут актуальны до тех пор, пока не будет разработан на законодательном уровне пакет нормативно-правовых документов, позволяющий урегулировать (разрешить) существующие проблемы и создать механизм экономического стимулирования субъектов инновационной деятельности, в частности вуза, его подразделений и сотрудников. Финансовая обеспеченность вуза в свою очередь позволит повысить его инновационную активность, а следовательно, и его конкурентоспособность на рынке, что положительно скажется и на всей системе образования в целом.

Эффективное функционирование системы высшего образования, как известно, зависит от эффективной работы высших учебных заведений. По сути, вуз является фирмой, которая аккумулирует все интеллектуальные, материальные, физические ресурсы, а затем модифицирует их в конечный продукт, такой как знания и навыки, приобретенные выпускниками вуза. Если ранее вузам достаточно было в осуществлении своей деятельности акцентировать внимание в основном лишь на рациональном использовании своего внутреннего потенциала, то на сегодняшний день возникла необходимость перехода вуза из стадии функционирования в стадию развития.

На сегодняшний день высшие учебные заведения как равноправные субъекты рыночной экономики могут самостоятельно определять направления своего развития, цели и способы их достижения. Все больше повышаются требования общества к качеству образования, значительно обновляются технологии обучения, быстрыми темпами изменяются организационные и экономические условия деятельности вузов, усиливается конкуренция на рынке образовательных услуг, государство постоянно меняет свою позицию по отношению к высшей школе. Появились различные группы заказчиков и потребителей образовательных услуг со своими требованиями, финансовыми возможностями и предпочтениями. Возникли и успешно функционируют негосударственные вузы, в связи с чем возникает конкуренция по ряду конъюнктурных специальностей. Повышение самостоятельности и свободы деятельности вузов привело к увеличению ответственности вузов за эффективное осуществление своих бизнес-процессов. Устремленность многих вузов на выживание требует серьезных изменений в процессах управления вузом, так как в современных условиях рынка традиционные способы управления в ряде случаев оказались несостоятельными, поскольку они направлены лишь на поддержание, сохранение сложившейся ситуации, а не на развитие, генерацию новых знаний и идей вузом, что предполагают инновационные процессы в управлении.

В связи с тем, что основной целью работы вуза является подготовка специалистов (выполнение социального заказа), то получение доходов от

внебюджетных операций и формирование прибыли является скорее единственной дополнительной возможностью, позволяющей вузу обеспечить нормальную реализацию своих первоочередных задач в рыночных условиях.

Выводы. Резюмируя вышеизложенный материал, можно выделить следующие принципы развития инновационной деятельности в вузе:

– вовлечение большего количества сотрудников, преподавателей, аспирантов, студентов в инновационный процесс;

– обеспечение целостности учебного, научного, инновационного и воспитательного процессов в вузе;

– постоянные взаимосвязи и сотрудничество вуза с экономикой, наукой и социальной сферой региона и страны в целом;

– наличие в вузе системы управления инновациями (инновационной инфраструктуры), в том числе управление коммерциализацией научной и инновационной продукции (сбыт, трансфер) как элемента общей системы управления вузом и дополнительного источника внебюджетных средств вуза;

– интеграция вузов с промышленностью, учреждениями науки и образования для обеспечения стратегического и инновационного развития экономики региона и страны в целом.

Можно сказать, что в условиях современной рыночной экономики вузы, осуществляя инновационную деятельность, не только повышают эффективность своей деятельности, но и тем самым становятся активными участниками в становлении и развитии национальной инновационной системы, и прежде всего, оказывают содействие в формировании инновационного пути развития отечественной экономики. В данном случае считаем допустимым, утверждать, что учреждение высшего образования является инновационно-ориентированным элементом национальной инновационной системы, создающим принципиально новый ресурс, такой как инновационные знания, достижения и технологии будущего.

Литература:

1. Инновационные образовательные технологии и их внедрение в вузе / Е. М. Коваленко // [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http:// www. universitys. ru/j/images/stories/nir/10/kovalenko. pdf/. – Дата доступа : 06. 04. 2011 г.

2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / Общ. ред. и вступ. Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.

3. Янковский К. П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К. П. Янковский, И. Ф. Мухарь. – СПб. : Питер, 2001. – 448 с.

4. Мустяца А. Г. Механизм формирования и реализации инновационных стратегий промышленных предприятий: мировой опыт и российская практика : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08. 00. 14 / А. Г. Мустяца; Дипломатич. академ. Мин-ва иностр. дел РФ. – Москва, 2009. – 25 с.

5. Пасмурцева Н. Н. Формирование и реализация инновационной стра-

тегии развития предприятия (на примере металлургического производства и производства готовых металлических изделий Свердловской области) : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08. 00. 05 / Н. Н. Пасмурцева; Уральс. госуд. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2008. – 29 с.

6. Румянцев А. А. Коммерциализация научной разработки / А. А. Румянцев. – Институт проблем региональной экономики РАН. – СПб. : Наука, 2008. – 112 с.

7. Кельчевская Н. Р. Формирование инновационной стратегии развития образовательных учреждений в системе "вуз-предприятие": дис… д-ра экон. наук: 08. 00. 05/ Н. Р. Кельчевская. – Екатеринбург, 2004. – 336 с.

8. Ерошин В. И. Современная экономическая ситуация в образовании / В. И. Ерошин // Педагогика. – 1996. – №5. – С. 55-59.

9. Закон Республики Беларусь "О высшем образовании": Указ Президента Респ. Беларусь, от 11 июля 2007 г., № 252-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

10. Величкович К. В. Практический маркетинг вузов Республики Беларусь: сравнительный анализ / К. В. Величкович // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2008. – № 5. – С. 15-21.

11. Гедранович Б. А. Образовательная деятельность высшего учебного заведения: инновационные методы управления: дис… канд. экон. наук: 08. 00. 05/ Б. А. Гедранович. – Минск, 2006. – 130 с.

12. Марков А. В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А. В. Марков. – Минск : Право и экономика, 2005. – 370 с.

13. Максиянова Т. В. Особенности реализации открытых инновационных технологий в системе высшего профессионального образования / Т. В. Максиянова // Инновации. – 2010. – № 07 (141). – С. 63-66.

14. Байнев В. Ф. Инновационный менеджмент вуза как фактор обеспечения его конкурентоспособности / В. Ф. Байнев, И. В. Ольховик // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 4. – С. 81-91.

УДК 657. 2

Левицька О. О.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

Досліджено сутність фінансових результатів та їх основних складових з метою відображення в обліку діяльності вітчизняних підприємств. Акцентовано увагу на змінах податкового законодавства стосовно оподаткування прибутку підприємств. Виокремлено класифікацію фінансових результатів як об’єктів обліку за економічними ознаками з метою інтеграції двох систем розрахунку прибутку – за стандартами бухгалтерського обліку та Податковим кодексом.

Ключові слова: *фінансові результати, прибуток, збиток, Податковий кодекс, податок на прибуток.*

Исследована сущность финансовых результатов и их основных составляющих с целью отражения в учете субъектов предпринимательской деятельности. Акцентировано внимание на изменениях налогового законодательства относительно налогообложения прибыли предприятий. Кроме этого, выделено классификацию финансовых результатов как объектов учета по различным признакам для интеграции двух систем расчета прибыли – по стандартам бухгалтерского учета и Налогового кодекса.

Ключевые слова: *финансовые результаты, прибыль, убыток, Налоговый кодекс, налог на прибыль.*

The nature of financial results and their main components is investigated to reflect in accounting for business entities. Special attention paid to changes in tax laws on corporate income tax. In addition, the classification of financial results as objects of account for various features is formed to integrate the two systems of calculating profits – accounting standards and tax code.

Keywords: *income, profit, loss, tax code, income tax.*

Постановка проблеми. У сучасній економічній системі найбільшу цікавість для користувачів фінансової звітності підприємства становить інформація про сформовані фінансові результати, що виражаються прибутком або збитком. Аналіз нормативної бази бухгалтерського обліку та законодавчого забезпечення оподаткування прибутку показує, що порядок їх застосування формує низку різноманітних показників сутності фінансових результатів та розподілу прибутку.

© Левицька О. О., 2011

Варіативність зазначених показників зумовлює необхідність виокремлення науково обґрунтованої класифікації об'єктів обліку фінансових результатів відповідно до чинних правових вимог.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем обліку фінансових результатів присвячено праці В. В. Сопка, С. В. Свірко, Л. К. Кіндрацької, Ф. Ф. Бутинця, Г. В. Савицької, М. Г. Чумаченка, А. Г. Загороднього, Л. Г. Ловінської, С. Ф. Голова, Є. В. Мниха, М. І. Бондаря та ін.

Незважаючи на значний науковий доробок вищезазначених вчених, класифікація об'єктів обліку фінансових результатів є недостатньо конкретизованою, адже не враховує останніх змін податкового законодавства, внесених з прийняттям Податкового кодексу України.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних вчених, слід зазначити, що проблема конкретизації об'єктів обліку фінансових результатів в умовах стрімких ринкових перетворень потребує подальшого науково-практичного дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є вивчення та узагальнення наявних класифікаційних ознак фінансових результатів, визначення основних недоліків у класифікації прибутків та збитків, а також розробка рекомендацій щодо їх удосконалення з урахуванням потреб фіскальних органів та бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. До введення в дію Податкового кодексу України обліковий персонал вітчизняних підприємств був змушений вести два види обліку – бухгалтерський та податковий, причому останній вівся окремо лише для визначення податку на прибуток згідно з нормами податкового законодавства (Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (чинний до 1 січня 2011 р.).

На нашу думку, сучасний інструментарій бухгалтерського обліку дозволяє сформувати усі дані (в тому числі й необхідні фіскальним органам) без створення паралельної системи розрахунку прибутку в цілях оподаткування. З метою інтеграції двох систем розрахунку прибутку на базі використання вже наявних класифікаційних ознак їх необхідно доповнити видами, які забезпечать уточнення об'єктів обліку фінансових результатів для виконання принципу їх багатофункціональності.

Стисло розкриємо сутність фінансових результатів діяльності підприємства:

1. Фінансовий результат – це прибуток або збиток, який отримує суб'єкт господарювання внаслідок своєї діяльності. В бухгалтерському обліку фінансовий результат господарської діяльності (чистий прибуток/збиток) розраховується як різниця доходів та витрат від усіх видів діяльності підприємства, зменшена на суму нарахованих податків на прибуток.

2. Прибуток згідно з П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" розраховується як різниця між доходами від певної діяльності і витратами на її здійснення.

3. Збиток – це своєрідний антипод прибутку, і порядок його формування нічим не відрізняється від позитивного результату діяльності, тобто збиток також знаходиться як різниця доходів та витрат діяльності господарюючого суб'єкта, тільки результат матиме від'ємне значення [7].

4. Фінансовий результат є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма його оцінювання пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманих доходів, понесених витрат, а також з чинним порядком податкового регулювання.

5. Фінансовий результат у вигляді прибутку не є гарантованим доходом суб'єкта господарювання, що вклав свій каптал у певний вид підприємницької діяльності. Це – результат успішного здійснення цього бізнесу. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної та технологічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Відтак, діяльність підприємства спрямовується на забезпечення зростання прибутку або принаймні його стабілізацію на певному рівні.

Фінансові результати як об'єкт бухгалтерського обліку розглядаються у сукупності їхніх складових – доходів і витрат, сформованих за різними класифікаційними ознаками. Зважаючи на те, що великий вплив на результати підприємницької діяльності чинить фіскальна політика держави, розглянемо детальніше класифікацію доходів та витрат відповідно до податкового законодавства.

Позитивним нововведенням Податкового кодексу є застосування методу нарахувань для визнання доходів і витрат, що істотно зменшує різницю між бухгалтерською та податковою сумами прибутку.

З 1 квітня 2011 року дохід визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар. Дохід від надання послуг та виконання робіт визнається за датою складення акта або іншого документа, оформленого відповідно до вимог чинного законодавства, який підтверджує виконання робіт або надання послуг [1, ст. 137. 1]. Витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг [1, ст. 138. 4].

Щодо класифікації доходів та витрат підприємницької діяльності, то її у Податковому кодексі відтепер наближено до стандартів бухгалтерського обліку. Так, доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, складаються з доходу від операційної діяльності та інших доходів. Дохід від операційної діяльності підприємства включає дохід від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг, у тому числі винагороди комісіонера (повіреного, агента тощо). Такий склад доходу в цілому відповідає класифікації доходів згідно із П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" та 15 "Дохід".

Інші доходи включають доходи у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів; доходи від операцій оренди/лізингу; суми штрафів, неустой-

ки, пені, фактично отримані за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду; вартість товарів, робіт, послуг, безоплатно отриманих платником податку у звітному періоді, визначена на рівні не нижче звичайної ціни, суми безповоротної фінансової допомоги, безнадійної кредиторської заборгованості; суми дотацій, субсидій, капітальних інвестицій із фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або бюджетів, отримані платником податку; дохід від реалізації необоротних матеріальних активів, майнових комплексів, оборотних активів; інші доходи платника за звітний податковий період [1, ст. 135. 5].

Таким чином, інші операційні, фінансові та інші доходи, відображені в бухгалтерському обліку у формах фінансової звітності підприємства, у певній мірі включені до складу інших доходів підприємства згідно з Податковим кодексом України.

Витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються із витрат операційної діяльності та інших витрат. Витрати операційної діяльності підприємств включають собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг. За Податковим кодексом до інших витрат включаються загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, які включають витрати, пов'язані з реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності, не пов'язані безпосередньо з виробництвом та реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг. Як бачимо, за податковим законодавством до собівартості не включаються загальновиробничі витрати. В той час, як у бухгалтерському обліку передбачено поетапне віднесення таких витрат на собівартість: спочатку змінних та розподіленої частини постійних – на виробничу собівартість, а потім нерозподіленої частини загальновиробничих постійних витрат на собівартість реалізованої продукції. Встановлений порядок групування витрат створює невідповідність даних бухгалтерського обліку вимогам Податкового кодексу України в частині визначення собівартості реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Суттєво не змінюючи базу оподаткування, вищезазначені законодавчі норми ускладнюють її визначення та збільшують обсяг облікових робіт.

Виконання прибутком своєї найважливішої соціальної функції – джерела доходів державного бюджету, вимагає відображення в обліку і звітності відповідних значень, необхідних для його оподаткування. За ознакою розподілу прибутку в цілях оподаткування у бухгалтерському обліку можна сформувати значення оподатковуваного прибутку, авансового прибутку для розрахунку авансового внеску, суму прибутку, звільненого від оподаткування або оподатковуваного за іншими ставками. Введення в систему обліку вказаних показників дозволяє розробити класифікацію багатофункціональних фінансових результатів.

Слід відзначити й те, що Податковим кодексом окремо не виділяються

надзвичайні доходи та витрати, як це передбачено національними стандартами бухгалтерського обліку. Водночас, податковим законодавством не встановлено обмежень щодо віднесення їх до складу інших доходів та витрат.

На нашу думку, для гармонізації фіскальної політики та нормативів бухгалтерського обліку необхідно виділяти надзвичайні доходи та витрати в самостійний об’єкт облікового спостереження, який системно відображається в оперативному обліку та показниках фінансової та податкової звітності підприємства. Об’єктиві статистичні дані показують, що у всьому світі стрімко зростає кількість техногенних та екологічних катастроф, що супроводжуються величезними фінансовими збитками. Це здійснює відчутний виплив на фінансовий стан суб’єктів господарювання, які опинилися у зоні їх впливу. Збільшення частоти таких явищ змушує підприємства приділяти достатню увагу страхуванню свого майна, а витрати і ймовірні доходи при виникненні страхового випадку повинні бути обов’язковими елементами системи обліку фінансових результатів. Лише тоді у користувачів з’явиться можливість об’єктивного оцінювання кінцевих фінансових результатів.

На підставі дослідження і узагальнення основних положень вітчизняного податкового законодавства та норм стандартів бухгалтерського обліку 3, 15, 16 і 17 [1, 2, 3, 4, 5] можна виокремити такі види фінансових результатів діяльності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація фінансових результатів як об’єктів обліку

Класифікаційна ознака	**Основні види фінансових результатів**
1	**2**
За однорідністю господарських операцій підприємства	1. Прибуток/збиток від операційної діяльності: 1. 1. прибуток/збиток від основної діяльності; 1. 2. прибуток/збиток від іншої операційної діяльності. 2. Прибуток/збиток від іншої діяльності: 2. 1. прибуток/збиток від інвестиційної діяльності; 2. 2. прибуток/збиток від фінансової діяльності. 3. Прибуток/збиток від надзвичайної діяльності. 4. Відстрочений податок на прибуток.
За показниками фінансової звітності	1. Валовий прибуток/збиток. 2. Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток/збиток). 3. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток/збиток). 4. Фінансові результати від звичайної діяльності (прибуток/збиток). 5. Поточний податок на прибуток. 6. Відстрочені податкові активи. 7. Відстрочені податкові зобов’язання. 8. Чистий прибуток/збиток.

Класифікаційна ознака	Основні види фінансових результатів
1	2
За звітним періодом формування показників	1. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) попередніх звітних періодів. 2. Чистий прибуток/збиток звітного періоду. 3. Доходи і витрати майбутніх періодів.
За розподілом прибутку у звітному періоді	1. Капіталізований прибуток. 2. Прибуток, вилучений з обороту.
За елементами, які регулюють розмір кінцевого фінансового результату	1. Доходи майбутніх періодів. 2. Витрати майбутніх періодів. 3. Забезпечення і резерви. 4. Відстрочені податкові активи. 5. Відстрочені податкові зобов'язання.
За способами розкриття додаткової інформації	1. Прибуток/збиток як результат подій після дати балансу. 2. Умовний прибуток/збиток. 3. Чистий прибуток/збиток на одну акцію.
За елементами, які встановлюють взаємозв'язок між бухгалтерським та податковим обліком	1. Об'єкт оподаткування від усіх видів діяльності (прибуток/збиток). 2. Витрати (дохід) з податку на прибуток. 3. Поточний податок на прибуток. 4. Відстрочені податкові активи. 5. Відстрочені податкові зобов'язання.

Висновки. Наведена в роботі узагальнена класифікація фінансових результатів спрямована на формування інформаційних масивів, які б задовольняли потреби різних користувачів з метою визначення різноманітних показників господарської діяльності підприємства (насамперед – кінцевих фінансових результатів) як у ретроспективі, так і при оперативному аналізі поточних показників. Така деталізована інформація сприятиме реалізації на підприємстві сучасного менеджменту організації його діяльності, зокрема, в питаннях забезпечення раціональної роботи економічної служби, ведення аналітичних прогнозів, прийняття мотивованих стратегічних рішень тощо.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 р. №2755-VI.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" : наказ Міністерства фінансів України від 31. 03. 1999 за № 87. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21. 06. 1999 за № 398/3691 (зі змінами і доповненнями).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” : наказ Міністерства фінансів України від 29. 11. 1999 за № 290. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14. 12. 1999 за № 860/4153 (зі змінами і доповненнями).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” : наказ Міністерства фінансів України від 31. 12. 1999 за № 318. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19. 01. 2000 за №27/4248 (зі змінами і доповненнями).

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 “Податок на прибуток” : наказ Міністерства фінансів України від 28. 12. 200 за № 353. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 20. 01. 2001 за № 47/5238 (зі змінами і доповненнями).

6. Єрфорт І. Ю. Зміни в оподаткуванні прибутку промислових підприємств України / І. Ю. Єрфорт, Ю. О. Єрфорт, О. В. Колестикова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 42– 45.

7. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний та зарубіжний досвід / М. В. Патарідзе-Вишинська // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс]. – 2010. – № 2 (4). – Режим доступу : http://www. nbuv. gov. ua/e-journals/eui/2010_2/10pmvvzd. pdf.

8. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Збірник наукових праць Кіровоградського національного економічного університету. Економічні науки [Електронний ресурс]. – 2010. – № 18. – Ч. 1. – Режим доступу : http://www. nbuv. gov. ua/portal/natural/npkntu_e/2010_18_1/stat_18_1/21. pdf.

УДК 338.439

Мальчик М. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Дубенської філії ВМУРоЛ "Україна",
Васюк І. В.,
викладач кафедри обліку і аудиту Дубенської філії ВМУРоЛ "Україна"

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РІВНЕНЩИНИ

Проаналізовано основні тенденції розвитку харчової галузі Рівненщини. Окреслено низку ключових проблем. Визначено можливі перспективи розвитку підприємств харчової промисловості, які дадуть змогу вітчизняним виробникам забезпечити якісною продукцією населення України та здійснити вихід на зовнішні європейські ринки.

Ключові слова: *харчова промисловість, обсяг виробництва, темп приросту, інвестиції.*

Проанализировано основные тенденции развития пищевой отрасли Ровенской области. Предначертано ряд ключевых проблем. Определено возможные перспективы развития пищевой промышленности, которые дадут возможность отечественным производителям обеспечить качественной продукцией население Украины и осуществить выход на внешние европейские рынки.

Ключевые слова: *пищевая промышленность, объемы производства, темп прироста, инвестиции.*

The basic tendencies of functioning of food industry of Rivne region are analyzed. Outlined row of key problems. Possible prospects of development of enterprises of food industry were determined, that will enable domestic producers to provide high-quality products to the population of Ukraine and realize departure into exterior European markets.

Keywords: *food industry, production volume, growth, investment rate.*

Постановка проблеми. Харчова промисловість входить до складу агропромислового комплексу та являє собою сукупність підприємств і цехів, що виробляють продукти харчування і напої. Вона відіграє особливу роль у розвитку продуктивних сил кожної країни. Харчова та переробна промисловість України за своїм внеском у ВВП країни посідає 2-ге місце – це близько 15%, і щороку показники зростають.

Дослідження основних тенденцій розвитку харчової промисловості України та її регіонів є невід'ємною складовою Стратегії розвитку еконо-

© Мальчик М. В., Васюк І. В., 2011

міки держави. Зокрема, існує низка державних тем-замовлень для науково-дослідних інститутів, наукових установ, на які уряд виділяє великі кошти. Ефективність виконання регіональних програм досягається реалізацією певних схем та механізмів адміністративного управління. Зокрема, для забезпечення постійного контролю за ходом виконання завдань і заходів регіональної програми є проведення моніторингу, відповідальними за здійснення якого є Обласне управління статистики, Обласна державна адміністрація, Обласна податкова адміністрація тощо. Проте цими органами лише проводиться узагальнення та систематизація статистичних даних і не досліджуються основні тенденції розвитку промисловості, не виокремлюються головні проблеми та перспективи її ефективного функціонування.

Рівненщина є потужною промисловою та сільськогосподарською областю. Основу промислового розвитку Рівненської області формують обробна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, виготовлення будівельних матеріалів та скловиробів, хімічна та харчова промисловості. Зокрема питома вага області в загальному обсязі реалізації промислової продукції становить 1,2%, що є значущим показником порівняно із іншими областями Західного регіону (Волинська обл. – 0,8%, Закарпатська – 0,7%, Івано-Франківська – 1,9%, Тернопільська – 0,5%, Львівська – 2,6%, Чернівецька – 0,3%) [6].

Саме тому дослідження стану розвитку та окреслення перспектив функціонування харчової промисловості Західного регіону на прикладі Рівненщини є актуальним та своєчасним завданням, вирішення якого потребує досягнення певних завдань. Ключовими завданнями нашого дослідження є:

– дослідження тенденцій розвитку і функціонування харчової галузі Рівненщини;

– порівняння макроекономічних показників регіону із показниками в цілому по Україні;

– аналіз загального обсягу інвестицій в підприємства Рівненщини;

– визначення можливих перспектив удосконалення харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливі результати досліджень стану та перспектив розвитку вітчизняної харчової промисловості отримані такими відомими вченими, як: В. О. Котляренко, Л. О. Мармуль, Ю. В. Ушкаренко, Л. В. Страшинська, А. А. Шевченко. Зокрема, В. О. Котляренко досліджує основні тенденції та можливості входу продукції харчової промисловості на світові ринки [1, с. 38-45]. Л. О. Мамуль досліджує структурну перебудову переробних галузей регіональних АПК, вирізняючи харчову промисловість як одну із пріоритетних рушійних сил розвитку АПК [2, с. 159-165]. Л. В. Старшинська виокремлює стратегічні напрямки розвитку продовольчого ринку в Україні та приділяє увагу регіональному управлінню основними товарними потоками на продовольчому ринку [3,

с. 246-262]. Велику увагу соціально-економічній та екологічній оцінці якості продуктів харчування як важливому критерію розвитку харчової галузі регіонів приділяє Ю. В. Ушкаренко [4, с. 161-168]. Фрагментарно існують наробки науковців з дослідження проблеми на регіональному рівні. Так, А. А. Шевченко і І. В. Богуцькою проведено аналіз сучасного стану підприємств харчової і переробної промисловості Тернопільщини [5, с. 57].

Проте сучасна наука не представлена повномасштабними дослідженнями тенденцій та перспектив розвитку харчової промисловості на прикладі Рівненської області. Окремі зведені показники використовуються державними органами влади, Фінуправлінням, ДПА, органами статистики тощо. Вибір для аналізу Рівненщини обґрунтовується тим, що її харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів є одним з лідерів з виробництва і реалізації продукції серед інших видів промислової діяльності. Так, у загальнонаціональному масштабі Рівненщина відома агропереробними та молокопереробними підприємствами. Про це свідчить низка показників:

– обсяг реалізації продукції харчової галузі Рівненщини у 2010 р. становив 13,1% від загального обсягу реалізації промислової продукції (робіт, послуг);

– загальне виробництво продукції сільського господарства (у порівнянних цінах 2009 р.) в усіх категоріях господарств порівняно з ним у 2010 р. зросло на 4,6%, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – на 41,6%, а в господарствах населення скоротилося на 4,8%;

– загальний обсяг виробництва продукції тваринництва у січні 2011 р. в цілому по області проти січня 2010 р. зріс на 4,6%, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – на 41,6%, а в господарствах населення знизився на 4,8%;

– загальний обсяг реалізованої аграрними підприємствами (крім малих) власно виробленої продукції у січні 2011р. порівняно з січнем 2010 р. збільшився на 0,5%, у т.ч. продукції тваринництва – на 23,5%, а продукції рослинництва зменшився на 15,0%;

– середні ціни продажу аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) за всіма напрямами реалізації у січні 2011 р. Проти відповідного періоду 2010 р. зросли на 9,0%, у т.ч. на продукцію рослинництва – на 24,0%, а на продукцію тваринництва знизилися на 6,4% [6].

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в узагальненні та систематизації розрізненої інформації щодо розвитку харчової промисловості Рівненської області за останні роки.

Виклад основного матеріалу. За підсумками 2010 року обсяг випуску промислової продукції у Рівненській області перевищив рівень 2009 року на 29,6% (по Україні приріст 11%). Темпи приросту продукції за І півріччя 2010 року, січень-вересень 2010 року та в цілому за 2010 рік по Україні та по Рівненській області показано на рисунку 1.

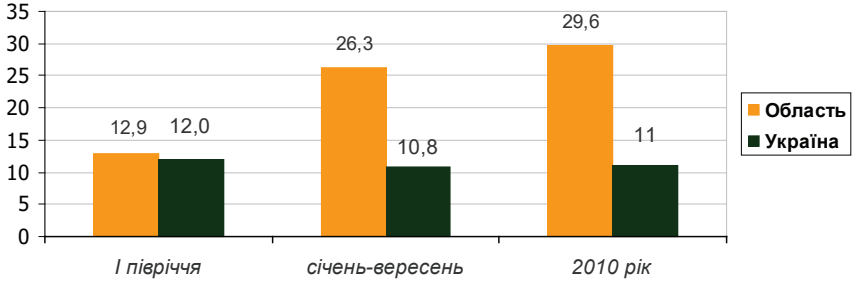


Рис. 1. Темпи приросту виробництва промислової продукції Рівненської області та України за 2010 рік

Забезпечено зростання промислового виробництва на підприємствах хімічної промисловості у 2,3 раза (по Україні приріст 21,5%), електроенергетики – на 37,6% (по Україні приріст 9,5%), металургійного виробництва – 44,7% (по Україні приріст 12,3%), машинобудування – 28,6% (по Україні приріст 34,5 %), добувної промисловості – 33,8 % (по Україні приріст 3,7%), деревообробної – 13,1% (по Україні приріст 8,7%), легкої промисловості – на 9,8% (по Україні приріст 7,8%) та харчової – на 1,2% (по Україні – 2,9%). Проте допущено спад виробництва на підприємствах з виробництва будматеріалів і скловиробів – на 0,1%, на целюлозно-паперовому виробництві – на 3,1% [7, с. 23]

За 2010 рік всіма категоріями господарств на Рівненщині вироблено валової продукції харчової промисловості на суму 1070,1676 млн. грн., що на 2% більше рівня 2009 року.

За темпами приросту виробництва валової продукції харчової промисловості за всіма категоріями господарств область зайняла 6 місце серед областей України. Нарощування обсягів виробництва валової продукції забезпечили 14 районів області. Найбільший внесок у виробництво продукції харчової промисловості Млинівського району – 11% від загальнообласного обсягу, Рівненського – 9,9% та Дубенського – 9% [6].

Темпи приросту (спаду) виробництва валової продукції харчової промисловості в усіх категоріях господарств за 2010 рік порівняно з 2009 роком відобразимо на рисунку 2.

Отже, в І півріччі 2010 р. виробництво валової продукції харчової промисловості на Рівненщині зросло на 2% (по Україні зростання на 3,4%), за 9 місяців – зросло на 2,1% по області (по Україні – спад на 1,3%). В цілому за 2010 р. виробництво валової продукції зросло на 2% по області (по Україні відбувся спад на 1%).

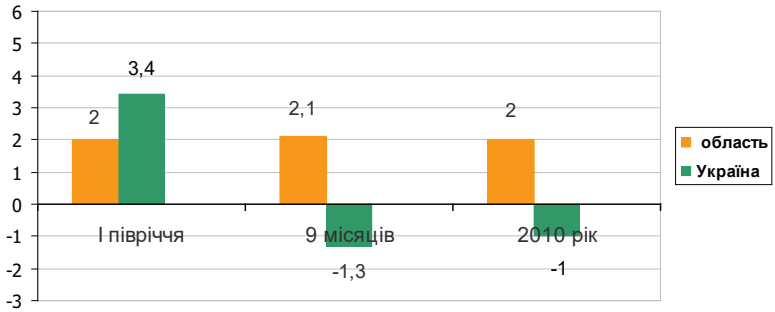


Рис. 2. Темпи приросту (спаду) виробництва валової продукції харчової промисловості Рівненської області та України в усіх категоріях господарств за 2010 рік (у % порівняно з 2009 роком)

Відобразимо темпи приросту (спаду) виробництва валової продукції харчової промисловості за 2010 рік по Рівненській області на рисунку 3, виокремивши їх по районах області.

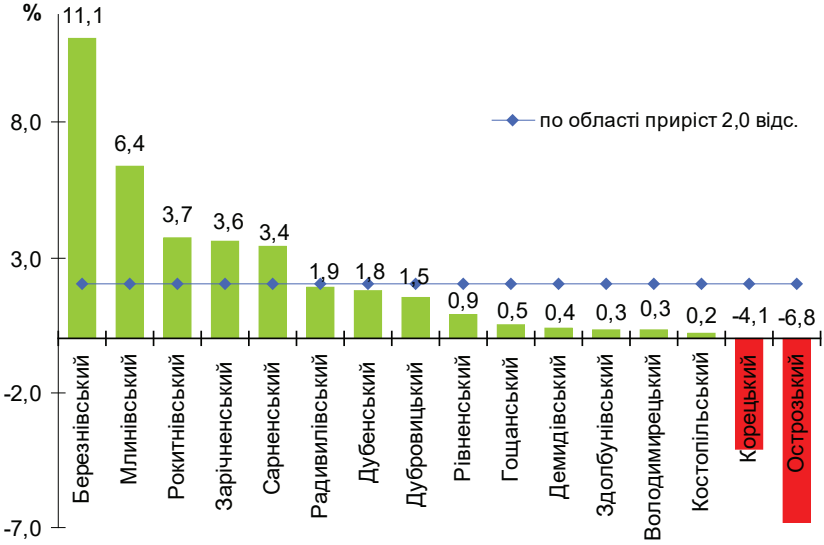


Рис. 3. Темпи приросту (спаду) виробництва валової продукції харчової промисловості за 2010 рік по Рівненській області (у % порівняно з 2009 роком)

Отже, найбільший темп приросту виробництва валової продукції в харчовій промисловості за 2010 р. в Березнівському районі 11,1%. Разом з тим допущено скорочення виробництва в Корецькому та Острозькому районах відповідно на 4,1% та 6,8%

Розглянемо виробництво основних продуктів харчування на Рівненщині за 2008 – 2010 рр., що представлено даними таблиці 1.

Таблиця 1
Виробництво продуктів харчування на Рівненщині за 2008-2010 рр., тис. тонн

Показники	**2008 р.**	**2009 р.**	**2010 р.**	**Питома вага в структурі галузі, %**
1	**2**	**3**	**4**	**5**
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолодженя	10387,5	8175,4	7010,5	4,6
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	6059,7	5112,0	4184,6	2,7
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені	4322,3	4390,7	5435,0	3,5
Вироби ковбасні	5238,5	5876,7	3892,5	2,5
Продукти готові та консерви з м'яса свійської птиці	44,1	48,4	35,0	0,02
Продукти готові та консерви з свинини	61,0	74,7	…1	
Напівфабрикати м'ясні (включаючи з м'яса птиці)	6,7	38,2	80,2	0,05
Соки фруктові та овочеві, нектари	5456,1	3980,0	2392,0	1,6
Овочі консервовані натуральні	3502,8	3251,5	2777,3	1,8
Джеми, желе фруктові, пюре та пасти фруктові чи горіхові	3433,0	4726,0	2770,0	1,8
Молоко оброблене рідке	5870,0	4539,0	4022,0	2,6
Вершки	14,1	1504,1	…1	
Масло вершкове	1990,0	1790,0	1552,1	1,0
Спреди та суміші жирові	2511,0	2093,0	989,0	0,6
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	439,4	395,0	453,0	0,3
Сири жирні	3759,3	8753,8	14887,1	9,7
Продукти кисломолочні	4022,0	3742,0	3369,0	2,2

Борошно	63776,5	70864,9	55460,8	36,0
Крупи	754,3	1314,9	1103,0	0,7
Вироби хлібобулочні	38210,0	38523,8	36033,8	23,4
Печиво солодке і вафлі	2966,0	2778,5	2244,1	1,5
Цукор білий кристалічний	88373,0	…1	…1	
у тому числі буряковий	88373,0	…1	…1	
Вироби макаронні без начинки, не піддані тепловому обробленню	5416,7	5691,0	4680,7	3,0
Напої безалкогольні	1431,2	956,3	564,6	0,4
Всього	346418,2	178619,9	153936,3	

Примітка 1. Дані конфіденційні відповідно до Закону України "Про державну статистику".

Отже, як бачимо з таблиці, найбільше було реалізовано яловичини та телятини у 2008 році – 10387,5 тис. т, свинини у 2008 році 6059,7 тис. т, м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці у 2010 році – 5435,0 тис. т, ковбасних виробів у 2009 році – 5876,7 тис. т, сиру свіжого неферментованого та сиру кисломолочного у 2008 році – 439,4 тис. т [6]. Найбільшу питому вагу в структурі всієї галузі займають виробництво борошна – 36 % та хлібобулочних виробів – 23,4 %. Про що і свідчать індекси виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у Рівненській області, зображені на рисунку 4.

Найбільший індекс виробництва продуктів харчування у 2005 р. – 117,3%, тобто виробництво зросло на 17,3% порівняно із попереднім роком. У 2007 та 2008 рр. відбувся спад виробництва по області відповідно на 0,7% та 7,7%. У 2010 р. порівняно із 2009 роком виробництво харчової продукції зросло на 1,4%. Як бачимо, кризові явища в економіці здійснили свій відбиток і в харчовій галузі Рівненщини. Адже порівняно із 2005 роком індекс виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на Рівненщині у 2010 році знизився на 15,9%.

Рівненщина є привабливою для інвестування областю. До позитивних чинників для залучення інвестицій у промисловість Рівненщини можна зарахувати: вигідне географічне положення, забезпеченість природними ресурсами, сприятливі кліматичні умови для сільського господарства, досить високий рівень приватизації підприємств промисловості і сільського господарства.

Станом на 01.01.2011 р. серед країн, які мають найбільші обсяги інвестицій в економіку області, необхідно виділити Німеччину – 87,5 млн. дол. США, Великобританію – 62,2 млн. дол. США, Кіпр – 48,4 млн. дол. США, США – 40,2 млн. дол. США, Російську Федерацію – 17,5 млн. дол. США.

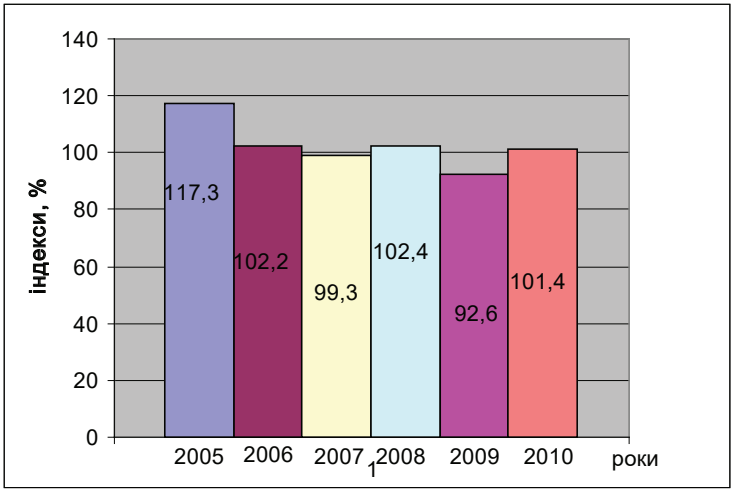


Рис. 4. Індекси виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на Рівненщині за 2005-2010 рр. (у % до попереднього року)

Закономірності розподілу іноземних інвестицій в Рівненській області подано в таблиці 2.

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в Рівненську область станом на 01.01.2011 р.

Галузь економіки	Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	46,5
Промисловість:	
– переробна промисловість	145,8
– харчова промисловість і переробка с/г продукції	108,5
– легка промисловість	2,5
– оброблення деревини і виробництво з неї	1,1
– хімічна і нафтохімічна промисловість	23,2
– скловиробництво	15,0
Оптова і роздрібна торгівля	64,4
Торгівля транспортними засобами	43,9
Діяльність транспорту та зв'язку	49,6

Операції з нерухомим майном	20,1
Разом	306,7

Структура розподілу іноземних інвестицій в економіку Рівненської області подано на рисунку 5.

Рис. 5. Прямі іноземні інвестиції в Рівненську область (дані наведено у %, станом на 01.01.2011 р.)

Загалом, станом на 01.01.2011 р. на одного мешканця Рівненщини припадає 258,9 дол. США прямих іноземних інвестицій.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку області, станом на 01.01.2011 р. становив 306,7 млн. дол. США, що на 11,1 % більше, ніж на 01.01.2010 р. [8]. Це дозволило в області відмітити тенденцію до економічного зростання. Так, у минулому році введено в дію першу чергу фабрики з пошиття одягу медичного призначення ТзОВ "Фапомед Україна" в смт. Гоща, працевлаштовано 235 осіб.

ТОВ "Інтернешнл Інвестмент Холдинг Компані" інвестовано 17,5 млн. грн. у розвиток ДП "М'ясокомбінат Зоря" (Рівненський район) та створено 82 нових робочих місця. Ведуться підготовчі роботи щодо реалізації інвестиційного проекту зі спорудження комплексу з вирощування свиней.

У с. Бугрин Гощанського району завершується будівництво сучасного заводу з виробництва заморожених напівфабрикатів ТОВ "Країна Смаку" ТМ "Полісся". Вартість проекту – 10 млн. євро, планується працевлаштувати близько 200 осіб. Пуск першої черги виробництва відбувся в липні 2011 року.

На ТзОВ "Радивилівмолоко" введено в експлуатацію цех з виробництва твердих сирів, на ВАТ "Дубномолоко" – лінію нарізки твердого сиру, на ТзОВ "Укрмолпродукт" – лінію з виробництва морозива, на ПП "ОВАС-Цукор" модернізовано вапняково-випалювальну і газову печі та встановлено нове технологічне обладнання.

Крім того, в грудні 2010 року розроблено та затверджено План заходів щодо забезпечення цінової стабільності на продовольчому ринку області.

Враховуючи соціальну значимість цінової ситуації на ринку хлібобулочних виробів, у липні 2010 року підписано Меморандум про узгоджені дії Рівненської облдержадміністрації та основних підприємств хлібопечення області [9].

Із вищезазначеного випливає, що харчова промисловість Рівненщини користується популярністю серед інвесторів інших країн, що вкотре переконує в її значимості в економічному розвитку області.

Висновки. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин, враховуючи гостру нестачу інвестиційних ресурсів, забезпечити майбутнє зростання економіки у цілому можливо лише шляхом поліпшення ситуації в його пріоритетних галузях, що дасть змогу забезпечити певну стабільність власних джерел інвестування та розвивати фазу економічного росту. Однак інвестиційна діяльність підприємств за рахунок лише власних коштів майже не можлива .

Проаналізувавши основні тенденції функціонування харчової промисловості Рівненської області, можна дійти висновку, що основою для ефективного розвитку підприємств галузі є вигідне географічне розташування, наявність інвестиційної бази, а також визначити такі перспективи розвитку:

- скорочення витрат на виробництво, підвищення рівня якості готової продукції з перспективою зниження ціни на необхідний товар для кінцевого споживача. Ця перспектива виникає внаслідок застосування новітніх технологій у цій галузі;
- перспектива отримання додаткових доходів виробником та задоволення потреб споживачів різних контингентних груп способом створення інноваційних продуктів підприємствами харчової галузі;
- на основі зазначених перспектив можна виокремлюємо такі: вихід товаровиробників харчової галузі Рівненщини на зовнішні ринки і закріплення на них та залучення іноземних інвестицій для покращення діяльності підприємства, розширення товарного асортименту тощо.

Безумовно, без державної підтримки розвитку харчової промисловості у цілому та Рівненщини зокрема, вирішення окреслених проблем не є

реальним на короткострокову перспективу. Потребують удосконалення різні напрями підтримки виробників, починаючи з фіскальних. Проте, вважаємо, що застосування на практиці можливих перспектив дасть змогу вітчизняним виробникам харчової промисловості не лише забезпечити якісною продукцією населення регіону та України, але й вийти на зовнішні європейські ринки та заохотити вітчизняних та іноземних інвесторів для діяльності у цій галузі.

Література:

1. Котляренко В. О. Євроінтеграційна модель харчової промисловості 21 ст.: можливості для України / В.О. Котляренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 3. – С. 38-45.

2. Мармуль Л. О. Структурна перебудова переробних галузей регіональних АПК / Л. О. Мармуль, Ю. В. Ушкаренко // Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: Монографія у двох томах. Т. 1. / За ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Т. Є. Мазнєва – К.: ІАЕ, 2000. – 732 с.

3. Страшинська Л. В. Стратегія розвитку продовольчого ринку в Україні: Монографія / Л. В. Старшинська / Під ред. академіка НАН України Б. М. Данилишина. – К.: Профі, 2008. – 532 с.

4. Ушкаренко Ю. В. Основні аспекти соціально-економічної та екологічної оцінки якості продуктів харчування як важливого критерію ефективного розвитку переробних галузей регіональних АПК / Ю.В. Ушкаренко // Таврійський науковий вісник. – 2000. – № 13. – С. 161-168.

5. Шевченко А. А. Аналіз сучасного економічного стану підприємств харчової та переробної промисловості / А. А. Шевченко, І. В. Богуцька // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – С. 57.

6. Статистичний щорічник Рівненської області за 2010 рік / Головне управління статистики у Рівненській обл. – 478 с. [Електронний ресурс]: Веб-сайт Головного управління статистики у Рівненській області – Режим доступу : http://www.rv.ukrstat.gov.ua.

7. Стратегія сталого розвитку Рівненської області "Західна брама" на 2011-2014 рр. – 49 с. [Електронний ресурс]: Офіційний веб-сайт Рівненської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: http://www.rv.gov.ua/sitenew/main/ua/4560.htm.

8. Інформація про стан виконання заходів обласної програми пріоритетних напрямів розвитку промисловості на 2011 – 2015 роки, затверджених розпорядженням голови Рівненської облдержадміністрації від 29.07.2010 № 338 – 37 с. [Електронний ресурс]: Офіційний веб-сайт Рівненської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: http://www.rv.gov.ua/sitenew/main/ua/7099.htm.

9. Стратегія економічного та соціального розвитку Рівненської області на період до 2015 року – 62 с. [Електронний ресурс]: Офіційний веб-сайт Рівненської обласної державної адміністрації – Режим доступу: http://www.rv.gov.ua/sitenew/main/ua/4426.htm.

УДК 336

Мамонтова Н. А.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету “Острозька академія”

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ

У статті досліджуються наявні підходи до сутності капіталізації та капіталізації компанії. Визначено необхідність зростання капіталізації фондового ринку, первинного публічного розміщення акцій на біржі (IPO) для залучення фінансових ресурсів компанії.
Ключові слова: *капіталізація, вартість компанії, фондовий ринок, фондова біржа, первинне публічне розміщення акцій на біржі.*

В статье исследуются существующие подходы к сущности капитализации и капитализации компаний. Определено необходимость увеличения капитализации фондового рынка, первичного публичного размещения акций на бирже (IPO) с целью привлечения финансовых ресурсов компании.
Ключевые слова: *капитализация, капитализация компании, фондовый рынок, фондовая биржа, первичное публичное размещение акций на бирже.*

The article has investigated current approaches to the essence of capitalization and capitalization of company. It has been proved the necessity of increasing of stock market capitalization, initial public offering (IPO) to attract business financial resources.
Keywords: *capitalization, company value, stock market, stock exchange, initial public offering.*

Постановка проблеми. У сучасному світі великі компанії (чи то корпорації) займають провідні позиції в економіці. Це пояснюється тим, що такі структури, акумулюючи значні матеріальні, людські, фінансові й інтелектуальні ресурси, можуть задавати не лише параметри, але й вектори розвитку національних економічних систем. Бюджети багатьох провідних корпорацій зіставні або навіть перевищують державні бюджети багатьох країн. В Україні та інших країнах СНД корпоративний сектор продемонстрував досить високу динаміку кількісного зростання, в умовах глобалізації та відновлення економічного зростання цей процес продовжуватиметься. Утім, вчені і практики дедалі частіше порушують актуальні питання фінансового менеджменту компаній, формування стратегій фінансування інвестиційних та інноваційних проектів.

Відповідно до цього компаніям необхідно нарощувати власні ресурси,

© Мамонтова Н. А., 2011

які б забезпечили реалізацію цих стратегій. Однією з основних концепцій на цьому етапі є концепція управління вартістю, яка, своєю чергою, на цьому етапі розвитку економічної системи нерозривно пов'язана з капіталізацією.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед вітчизняних науковців проблемами капіталізації займались О. Амоша, В. Баліцька, О. Барановський, Н. Брюховецька, А. Гриценко, М. Козоріз, С. Шумська, І. Яремко та інші. Проте питання капіталізації нафтогазових компаній вітчизняними та зарубіжними науковцями не досліджувались.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розкриття сутності капіталізації компанії.

Виклад основного матеріалу. В останні роки все більше уваги приділяється дослідженню сутності капіталізації як з боку зарубіжних науковців, так і вітчизняних. Автори монографії "Методологічні основи оцінки рівня капіталізації суб'єктів господарювання", проаналізувавши відповідні наукові джерела, зробили узагальнення, що капіталізацію визначають як: а) перетворення прибутку на капітал; б) процес утворення фіктивного капіталу, обчисленого на основі доходу, отриманого від володіння цінними паперами; в) відшкодування одноразових витрат, що відображають вкладення капіталу завдяки нагромадженню прибутку; г) добуток котирування звичайних акцій компанії на загальну їхню кількість [1, с. 167]. Капіталізацію також розуміють як вартість цінних паперів, що котуються на фондовому ринку; як оцінку ринкової вартості компанії за його прибутком; як здатність перетворення прибутку на капітал; у банківській системі – як зростання власного капіталу банку та ін. [2, с. 7; 3, с. 107].

В "Економічній енциклопедії" капіталізація розглядається як вкладення частини доходів в цінні папери й отримання прибутку на них у формі відсотка та використання частини додаткової вартості на розширення виробництва. При цьому капіталізація, або капіталізована додаткова вартість, формувала фонд капіталістичного накопичення, що на початковій стадії розвитку капіталізму використовувався частіше усього на придбання додаткових інструментів виробництва і робочої сили. У сучасних економічних умовах цей фонд також використовується на розвиток науки, одержання нової інформації, упровадження нових форм і методів організації виробництва, продуктивних сил [4, с. 864].

М. Козоріз вважає, що "капіталізація – це економічна категорія, яка окреслює сутність фінансово-економічних відносин між суб'єктами господарювання стосовно розподілу, оцінки і напрямів використання доходів і капіталів" [1, с.11].

В. Мандибура досліджує капіталізацію як "систему відносин, що виникають у процесі накопичення капіталу, тобто процесу, в результаті якого відбувається ріст об'єму авансованого (статутного) капіталу" [5, с. 93].

Т. Гайдай пише, що капіталізація "розкриває стан, структуру, величину, якісні параметри і динаміку капіталу як ресурсу, фактора і рушійної

сили функціонування і розвитку фірми, галузі, національної і світової економіки” [5, с. 97].

Багато науковців, зокрема, О. Барановський, С. Шумська досліджують капіталізацію економіки як індикатор фінансової ефективності економіки, як засіб перетворення вартості в капітал, як один з основних інструментів забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, впровадження його інноваційної моделі, а не лише як сумарну ринкову капіталізацію компаній, включених у лістинг [6; 7; 8].

На думку С. Шумської, “точкою підрахунку капіталізації економіки є національне багатство, як сукупність створених та накопичених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, розроблених природних ресурсів, досягнутого рівня освіти людей, їх досвіду, майстерності, творчих здібностей, які призначені для розширеного відтворення з ціллю підвищення добробуту нації”. Це трактування відокремлює капіталізацію економіки та капіталізацію фондового ринку [8, с. 61].

В окремих словниках наведено таке визначення капіталізації:

1) перетворення додаткової вартості в капітал;

2) облік цінності майна за принесеним ним доходом;

3) перетворення доходу в капітал, тобто використання доходу на розширення підприємства;

4) віднесення витрат на приріст капітальних активів, а не на витрати звітного періоду [9, с. 248].

Член-кореспондент НАН України А. Гриценко вважає, що суттєве значення для аналізу процесів капіталізації в умовах ринкових перетворень має розрізнення двох її типів: класичного та інверсійного. Класичний тип утворюється внаслідок переростання простого товарного виробництва в капіталістичне і переходу від аграрного суспільства до індустріального. Розвиток індустріальної системи створює техніко-технологічну основу для встановлення капіталістичних відносин. У цьому разі перехід здійснюється від дрібної приватної власності до великої, від досконалої конкуренції до олігополії і монополії та різноманіття ринкових структур, від вільного ціноутворення до введення державних механізмів регулювання. Інверсійний тип з’являється внаслідок переходу від панування директивно-планової форми господарювання до ринкових відносин в умовах уже сформованого індустріального суспільства. У цьому разі перехід здійснюється від тотального одержавлення економіки до утворення різноманіття форм власності, від директивного планування до розвитку конкурентних засад, від планового до вільного ціноутворення [2, с. 12].

Капіталізацію можна розглядати на різних рівнях: глобальному (глобальна капіталізація), національному (оцінка вартості капіталу в окремій країні), корпоративному (ринкова капіталізація компанії).

Досить часто поняття “капіталізація” ототожнюється з поняттям оцінки вартості. Зокрема, в Законі України “Про оцінку земель” капіталізація

розглядається як визначення вартості об'єкта оцінки на підставі чистого операційного або рентного доходу від його використання [10]. Національним стандартом № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" передбачається, що капіталізація – це визначення вартості об'єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання [11].

М. Дєдкова розуміє капіталізацію підприємств як "нарощування довгострокових активів і пасивів за рахунок зовнішніх джерел фінансування, а також шляхом капіталізації частини доходів, наприклад реінвестування прибутку" [12].

О. Побурко пише: "Капіталізація – процес перетворення власності, прибутку суб'єктів господарювання, залучених ресурсів у капітал" [13, с. 98].

О. Барановський стверджує, що капіталізація підприємства це "ринкова вартість компанії, розрахована множенням загальної кількості акцій даного емітенту на середню ціну кращих котирувань акцій на купівлю-продаж" [6].

Брюховецька Н. зазначає, що найбільш поширеними операціями з капіталізації прибутків є: "капіталізація чистого прибутку (направлення певної його частини на виробничий розвиток); капіталізація чистого грошового потоку від інвестицій (його напрям на інвестування); капіталізація суми депозитного відсотка (напрям на приріст депозитного внеску); капіталізація дивідендів (шляхом здійснення дивідендних виплат у формі нових акцій)" [14, с. 224].

М. Козоріз пише, що капіталізація прибутку – це частина прибутку, що використовується на збільшення капіталу, тобто процесу перетворення прибутку в капітал. Цей метод застосовується в межах дохідного підходу капіталізації та ґрунтується на оцінці теперішньої вартості та очікуваних від неї доходів у майбутньому [1, с. 121].

На нашу думку, капіталізація компанії – це інтегральна оцінка теперішньої вартості компанії, яка характеризується її основними показниками діяльності, приростом капіталу, ефективністю залучення інтелектуального та фінансового капіталу в умовах інноваційного розвитку.

Капіталізація перетворює частину створеної доданої вартості на капітал, що використовується для розширення виробництва, придбання нових сучасних технологій, модернізації виробничих процесів. При цьому зростає реальна балансова вартість капіталу, а як наслідок – акції компанії в результаті збільшення її балансової вартості зростають у ціні [15, с. 141].

Досить часто капіталізацію корпорацій розглядають як вартість цінного паперу, що встановлюється на фондовій біржі. Загальна капіталізація розглядається як добуток курсової вартості акцій на кількість акцій, що складають акціонерний капітал. Своєю чергою, капіталізація однієї акції компанії – це вартість цієї акції за біржовим курсом.

Відносна величина капіталізації – це частина капіталу в загальному обсязі ресурсів. Особливістю визначення фіктивної капіталізації фондового

ринку є те, що в його основу закладено суму не власного капіталу, а залученого в обіг. Так, відношення реальної капіталізації фондового ринку до ВВП є основним показником оцінки його відносної капіталізації [1, с. 168].

За видами капіталізацію поділяють на реальну, яка сформована за рахунок реального капіталу, та фіктивну, яка формується на фондовому ринку. Окремі науковці виділяють нематеріальну капіталізацію. Нематеріальна капіталізація розглядається як нарощення капіталу на основі використання інтелектуального та людського капіталу, що виявляється у збільшенні вартості гудвілу, ноу-хау, торгової марки, бренду. Цей вид капіталізації призводить до нарощення реального та інтелектуального капіталу, а в подальшому – до зростання вартості компанії [16, с. 21].

Збільшення капіталізації фондового ринку можливе завдяки одному з двох основних чинників: а) зростання вартості цінних паперів; б) зростання кількості компаній-емітентів. Другий чинник має особливе значення для ринків, що зростають.

За розрахунками учених, за період з 1995 р. до 2005 р. капіталізація світового фондового ринку зросла в 15 разів, тоді як світовий сукупний ВВП збільшився за цей же період лише удвічі. Натомість останніми роками спостерігається уповільнення абсолютної та відносної капіталізації фондового ринку, що стало підґрунтям для виникнення кризи.

Упродовж 2002–2007 рр. капіталізація фондового ринку мала стійку тенденцію до збільшення: від 3,1 млрд. дол. США у 2002 р. до 54,7 млрд. дол. США у 2007-му [17, с. 65]. Збільшення капіталізації відбувалося завдяки збільшенню і курсової вартості акцій (приміром, індекс ПФТС зріс у 2006 р. на 41,3%), і кількості розміщень (протягом 2007 р. обсяг зареєстрованих емісій порівняно з попереднім роком зріс на 133,25 млрд. грн. і сягнув 424,33 млрд. грн.). Як свідчать дані статистики, найбільшими темпами зростали ціни на акції підприємств, що працюють у фінансовому секторі, металургії, електроенергетиці, нафтогазовій промисловості. Очевидно, саме в цих сферах найбільшими темпами зростала ринкова вартість компаній та їхня капіталізація.

Відтак варто враховувати особливості ціноутворення на ринках цінних паперів та капіталів. Адже, з методологічного погляду, для оцінки вартості компанії та її цінних паперів застосовуються, як правило, різні підходи, які даватимуть різні "загальні результати". Яскравим прикладом існування особливих принципів ціноутворення на ринку акцій є поняття так званої "золотої акції", коли інвестор за можливість купити невеличкий пакет акцій, що дає право впливати на діяльність підприємства, готовий платити величезні кошті, але це не означає, що той же інвестор зголоситься сплатити таку ж ціну за решту акцій.

Оцінити поточну капіталізацію підприємства можна завдяки результатам *IPO* – первинного публічного розміщення акцій на біржі. Результати *IPO* можуть слугувати орієнтиром для оцінки реальної ринкової вартості

компаній. Саме інформацію про котирування на *IPO*, як правило, використовують інвестори й аналітики, коли вирішують питання про ціну купівлі-продажу компаній або їхніх часток. З іншого боку, зрозуміло, що зростання вартості в цьому випадку не є абсолютним мірилом ефективності управління, адже темпи такого зростання можуть відставати від заданих або саме зростання може бути короткочасним і кон'юнктурним. У цьому сенсі доцільніше використовувати модель ринкової капіталізації компанії. Вважається, що динаміка капіталізації компанії найповніше показує оцінку результатів її роботи ринковими інвесторами на фінансовому ринку.

Науковці і практики вважають, що акції з привабливішими показниками очікуваної дохідності та меншим ризиком коштують дорожче (хоча на практиці це правило не завжди діє). Досвід попередніх *IPO* свідчить, що значною мірою успіх цього заходу залежить від правильного вибору біржі, на якій буде проведено розміщення. Як показує практика, українські компанії та їхні фінансові партнери прагнуть співпрацювати з біржами, з якими вони мають попередній позитивний досвід роботи. Перш за все йдеться про Лондонську, Франкфуртську та Варшавську біржі. Вітчизняні компанії поки не мають досвіду розміщення акцій на престижних американських та японських біржах, що частково можна пояснити вкрай жорсткими умовами праці на цих біржах.

Стисло висвітлимо особливості організації торгів на Лондонській біржі, оскільки більшість *IPO* українських компаній було здійснено на цій біржі. Лондонська фондова біржа складається з основного (*main market – MM*) та альтернативного (*alternativ investment market – AIM*) майданчиків. Майданчик *AIM* було створено спеціально для порівняно невеликих компаній з ринків, що розвиваються (ринкова вартість таких компаній, як правило, коливається від 2 до 100 тис. дол. США). Вимоги до компаній, які виходять на *AIM*, не є такими жорсткими, як до тих, які прагнуть працювати на *MM* (через це майданчик *AIM* є популярнішим серед емітентів з країн СНД, України і Росії зокрема).

Вважається, що для українських компаній процес залучення ресурсів з використанням механізму *IPO* має низку переваг: отримання вищої вартісної оцінки компанії порівняно з фондовими ринками країн СНД, відкриття доступу до фактично необмежених фінансових ринків, забезпечення оптимальніших умов фінансування (вигідніші умови та ширші механізми).

Розміщення акцій на *AIM* забезпечує емітентові можливість пошуку додаткових коштів для фінансування своєї діяльності, спрямованої на реалізацію капіталомістких інвестиційних проектів в умовах зростання компанії. При цьому акціонери зберігають контроль над управлінням. У компанії-емітента з'являється можливість придбати акції інших компаній з використанням власних акцій як платіжного засобу. До того ж котирування акцій на *AIM*, крім позитивних фінансових наслідків, поліпшує імідж бренда, його популярність на ринку, зміцнює ділову репутацію. Залучення

інвестицій через *IPO* сприяє підвищенню ліквідності акцій та кредитного рейтингу емітента на європейських та національних ринках. Продані на престижних майданчиках акції можуть послужити заставою і додатковою гарантію для залучення ресурсів через інші механізми.

Водночас більш точним при оцінці вартості компанії є показник речової капіталізації. Однак показник капіталізації на мікрорівні не завжди ототожнюють з довготерміновими інтересами володіння капіталом. Розрізняють "загальну капіталізацію" як оцінку ринком усіх фінансових активів, що випущені компанією, та "ринкову капіталізацію" як біржову оцінку звичайних акцій. Проте в сучасних умовах навіть ці підходи не завжди дають бажані результати, оскільки на ціну акцій впливає безліч чинників недосконалих ринків (низька мобільність капіталу, недостатня ліквідність фондових інструментів, ефект асиметричності інформації, ефект "натовпу", регуляторні обмеження тощо). Тому можна говорити радше про ступінь наближення ринкової капіталізації конкретних компаній до значень фундаментальних оцінок вартості та капіталу [18].

Висновки. Узагальнюючи вищевказане, можна сформулювати визначення капіталізації компанії як інтегральної оцінки теперішньої вартості компанії, яка характеризується її основними показниками діяльності, приростом капіталу, ефективністю залучення інтелектуального та фінансового капіталу в умовах інноваційного розвитку.

Зазвичай оцінка капіталізації ґрунтується на застосуванні методології оцінки показників фондового ринку, і абсолютних, і відносних, а також даних експертних опитувань і так званих "інвестиційних очікувань". Капіталізацію компаній можна оцінити за кількома методами, в тому числі на основі аналізу показників фондового ринку (оскільки акції нафтогазових компаній широко котируються на фондовому ринку).

Література:

1. Методологічні основи оцінки рівня капіталізації суб'єктів господарювання : [монографія] / за наук. ред. д. е. н., проф. М. А. Козоріз ; НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2008. – 290 с.

2. Капіталізація економіки України : [монографія] / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, д. е. н. А. А. Гриценка. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 220 с.

3. Козоріз М. А. Обґрунтування напрямів підвищення капіталізації інноваційно активних підприємств України / М. А. Козоріз, Л. Я. Беновська // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 106-113.

4. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.

5. Капитализация экономики: проблемы и перспективы: материалы семинара (часть II) / Экономическа теория. – 2006. – № 6. – С. 90-102.

6. Барановський О. Недокапіталізована економіка / О. Барановський // Дзеркало тижня. – 2003. – № 42 (1-7 листопада). [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http:www.dt.ua/2000/2675/43456.

7. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – Т. 3.

8. Капитализация экономики: проблемы и перспективы: материалы семинара (часть I) // Экономическа теория. – 2006. – № 2. – С. 91-112.

9. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття персоналії. Укладачі: В. С. Іфтемічук, В. А. Григорьєв, М. І. Маниліч, Г. Д. Шутак. За наук. ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемічука. – К. : "Магнолія плюс", 2004. – 688 с.

10. Закон України від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV "Про оцінку земель" [Електронний ресурс]. – Доступно з : www.rada.gov.ua.

11. Про Національну доктрину розвитку освіти : Указ Президента України від 17 квітня 2002 р. № 347/2002 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. Законодавство. – Доступно з : www.rada.gov.ua.

12. Дедкова М.В. Капитализация и ее влияние на экономический рост (на примере публичных компаний) / М. В. Дедкова. – автореферат дис. на соискание науч. степени канд. экон.наук : спец. 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www.mgus.ru/files/zaschity/autoreferat_dedkova.doc.

13. Побурко О. Я. Методологічний підхід до статистичної оцінки рівня капіталізації господарських комплексів / О. Я. Побурко // Регіони України. – 2001. – № 3-4. – С. 93-99.

14. Брюховецька Н. Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємств, Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – Випуск 31-1. – С. 224-228.

15. Лапко О. О. Капіталізація нафтогазових підприємств: науково-методологічні підходи та практична оцінка / О. О. Лапко, Н. А. Мамонтова // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2011. – № 2. – С.141-144.

16. Капитализация предприятий: теорія и практика: [монография] / под ред. д.э.н., проф. И. П. Булеева, д.э.н., проф. Н. Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром.-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.

17. Калач Г. М. Роль фондового ринку в акумуляції й перерозподілі фінансових ресурсів у реальний сектор економіки / Г. М. Калач // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 62-69.

18. Долгопятова Т. Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса / Т. Долгопятова // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 83-96.

УДК 330.190.1

Мостенець С. В.,
здобувач кафедри економіки підприємств та інноваційної діяльності Волинський національний університет імені Лесі Українки

ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ДОМІНУЮЧИЙ ІНСТИТУТ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

У статті досліджено сутність домогосподарств, їх класифікацію та роль в економічному кругообігу ресурсів. Визначено функції домашніх господарств у сучасних економічних умовах.
Ключові слова: *домашнє господарство, домогосподарство, функції, ознаки, принципи.*

В статье исследовано сущность домохозяйств, их классификацию и роль, в экономическом круговороте ресурсов. Определены функции домашних хозяйств в современных экономических условиях.
Ключевые слова: *домашнее хозяйство, домохозяйство, функции, признаки, принципы.*

In the article investigational essence of hauseholdings, their classification and role, in the economic rotation of resources. The functions of hauseholdings are certain in modern economic terms.
Keywords: *housekeeping, hauseholdings, functions, signs, principles.*

Постановка проблеми. Донедавна домогосподарство залишалося однією з найменш досліджених економічних структур. Проте зміни в економічному житті нашої держави не оминули стороною й основу життєдіяльності будь-якого суспільства і національної економіки – домашнє господарство, людей та сім'ї, що входять до його складу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Домашні господарства стали об'єктом детального дослідження численних представників економічної та фінансової науки: Ф. Кене, Ж. Б. Сея, Т. Мальтуса, К. Бюхера, П. Самуельсона. Вагомий внесок у розвиток теорії домогосподарств та сімейної економіки зробили Г. Беккер, Дж. М. Кейнс, К. Ланкастер, А. Маслоу, Дж. Мінсер, Ф. Модільяні, І. Фішер, М. Фрідман, Т. Шульц.

Теоретичні аспекти функціонування домогосподарств досліджували такі вчені, як О. Барановський, І. Бондар, З. Ватаманюк, В. Вітлінський, О. Гладун, С. Злупко, І. Жиляєв, А. Кисельов, Т. Ковальчук, В. Круглов, Е. Лібанова, О. Макарова, В. Мандибура, Панчишин, О. Попов, С. Реверчук, О. Титаренко. Разом з тим, невирішеними залишаються питання уточнення функцій та обґрунтування ролі домашніх господарств у сучасних умовах ринкової економіки.

© Мостенець С. В., 2011

Мета і завдання дослідження. Метою написання цієї статті є висвітлення актуальних питань функціонування домашніх господарств в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існують різні визначення поняття "домогосподарство", проте найбільш вживаним є визначення, згідно з яким домогосподарством вважають сукупність фізичних одиниць – резидентів, що мають спільні економічні інтереси, функції, побут і джерела фінансування.

Демографічний енциклопедичний словник визначає домогосподарство як "сукупність учасників розподілу, котрі є членами соціально-економічного осередку, який об'єднує людей відносинами, що виникають під час організації їх сумісного побуту (веденні мигального домашнього господарства, спільному проживанні тощо)" [2, с. 89].

Під час проведення Всеукраїнського перепису населення 2001 р. використовувалось визначення домогосподарства як "сукупності осіб (або однієї особи), які спільно проживають в одному житловому приміщенні (його частині), ведуть спільне господарство (мають спільні витрати на утримання житла, харчування тощо), повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких із цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках" [8, с. 446]. Як зазначає В. В. Глухов, "домашнє господарство згуртовується завдяки єдності економічних інтересів усіх його членів. Це виникає перш за все тому, що члени сім'ї пов'язані між собою зв'язками і відносинами особистої залежності. Результати спільної праці з ведення домашнього господарства сприяють тому, що його члени не можуть не зважати на економічні інтереси інших. Цей економічний інтерес – підтримання сталого добробуту сім'ї – і є тією ланкою, яка об'єднує усіх учасників домашньої економіки" [1, с. 38].

У вітчизняній економічній літературі домогосподарство трактується в основному як "господарство, яке ведуть одна або кілька осіб, що мають спільне житло, з метою відтворення робочої сили та розвитку особистості" [3, с. 359] та як "господарство, яке ведуть одна або кілька осіб, що мають спільне житло, з метою розширеного відтворення передусім людини економічної на основі кінцевого споживання продуктів сфери матеріального та нематеріального виробництва" [4, с. 171]. Ці визначення досить схожі й не зовсім чітко визначають домогосподарства з організаційного погляду, наголошуючи лише на спільності житла та ігноруючи спільність побуту.

Автори підручника "Економічна теорія: політична економія" за редакцією С.І. Юрія дають наступне визначення домашнього господарства: "... економічна одиниця, що складається з однієї або більше осіб, яка володіє ресурсами, постачає ними економіку та використовує отримані за це доходи для купівлі товарів і надання послуг, які задовольняють матеріальні потреби його членів" [5, с. 161]. Це тлумачення є значно ширшим від за-

пропонованих вище, оскільки в ньому виокремлено найважливіші функції домогосподарства (постачальницька, споживча) та визначено основну мету його діяльності (задоволення потреб усіх членів).

Два окремі визначення домогосподарства наводять автори підручника "Політична економія" (за науковою редакцією доктора економічних наук, професора В. Г. Федоренка). Згідно з першим, домогосподарством є "економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет". За другим визначенням, "домашні господарства країни – це сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб" [9, с. 158].

А. М. Олейник трактує домогосподарство як групу людей, об'єднаних спільним завданням відтворення людського капіталу, місцем проживання, бюджетом і сімейно-родинними зв'язками. В основі ведення домашнього господарства знаходяться відносини власності, які передбачають, що права контролю за спільною економічною діяльністю належать одному з його членів – главі сім'ї, при цьому основна роль у домогосподарстві відводиться рутині та передбачуваності дій [7, с. 127].

Вчений Є. Шутяк під домогосподарством розуміє "структурну одиницю, що функціонує на стадії споживання у відтворювальному процесі. Домогосподарства є повноправними учасниками фінансових відносин: отримують доходи, сплачують податки, інвестують, кредитують тощо" [11, с. 69].

Згідно з моделлю кругообігу ресурсів в економіці, домогосподарство визначають як економічну одиницю, що виконує важливу роль у кругообігу ресурсів, складається з однієї або кількох осіб, постачає економічним суб'єктам різноманітні ресурси і використовує отримані кошти для задоволення матеріальних та інших потреб (рис. 1).

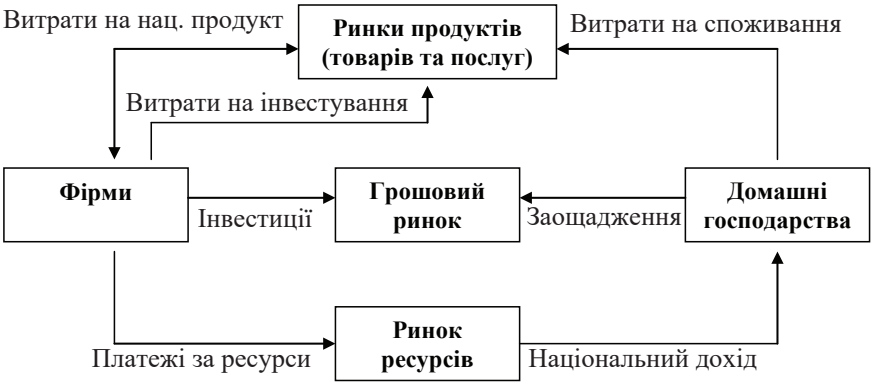


Рис. 1. Домашні господарства в економічному кругообігу ресурсів

Відповідно до моделі кругообігу ресурсів, кінцевими власниками всіх речових і особистих факторів виробництва є домогосподарства. Вони постачають на ринок робочу силу, природні ресурси, засоби виробництва і позиковий капітал. На цьому ринку вказані ресурси купують підприємства та організації. Отримавши необхідні чинники виробництва, підприємства створюють товари і надають послуги, які реалізуються ними на ринку товарів і послуг. На цьому ринку їх купують домогосподарства для задоволення своїх потреб.

Придбання домогосподарствами товарів і послуг означає здійснення ними споживчих витрат, які є виручкою від реалізації товарів і послуг для підприємств, що доставили їх на ринок. Виручка дає можливість покривати витрати на закупівлю необхідних ресурсів. Розраховуючись за них на ринку ресурсів, підприємства одночасно виплачують домогосподарствам доходи за ті чинники виробництва, які вони надали економіці (заробітну плату – за надану робочу силу, прибуток – за надані засоби виробництва і підприємницький хист, ренту – за природні ресурси, відсоток – на позиковий капітал тощо).

При цьому держава вступає з домогосподарствами і підприємствами у відносини з приводу перерозподілу доходів (стягуючи податки з громадян та підприємств і виплачуючи їм трансферти: дотації, субвенції, субсидії). До того ж вона реалізує суспільні блага підприємствам і населенню безоплатно або за зниженими цінами [10, с. 47].

У сучасній науковій літературі домогосподарства класифікують за низкою демографічних, територіальних, економічних та соціальних ознак.

Домогосподарства класифікують відповідно до участі в економічному обміні (рис. 2).

За іншою ознакою домашні господарства класифікують залежно від типу і характеру населеного пункту, в якому проживає сім'я (велике місто, селище міського типу, село). За цим принципом домогосподарства поділяють на сільські та міські.

Також одним із чинників диференціації домашніх господарств є їхній розмір. Домогосподарство, членами якого є одна шлюбна пара (чи один із батьків) з неодруженими дітьми (або без них), вважають простим домогосподарством. До складного сімейного господарства входять декілька кровноспоріднених простих сімей, кожна з яких може бути повною чи неповною і включати інших родичів. Перехідним типом між простими й складними господарствами є розширені домашні господарства. Вони складаються з однієї подружньої пари і окремих близьких або далеких родичів. Такий тип господарства необхідний переважно для виконання значних за обсягом аграрних робіт, коли одній сім'ї не під силу здійснювати певні господарські роботи [10, с. 56].

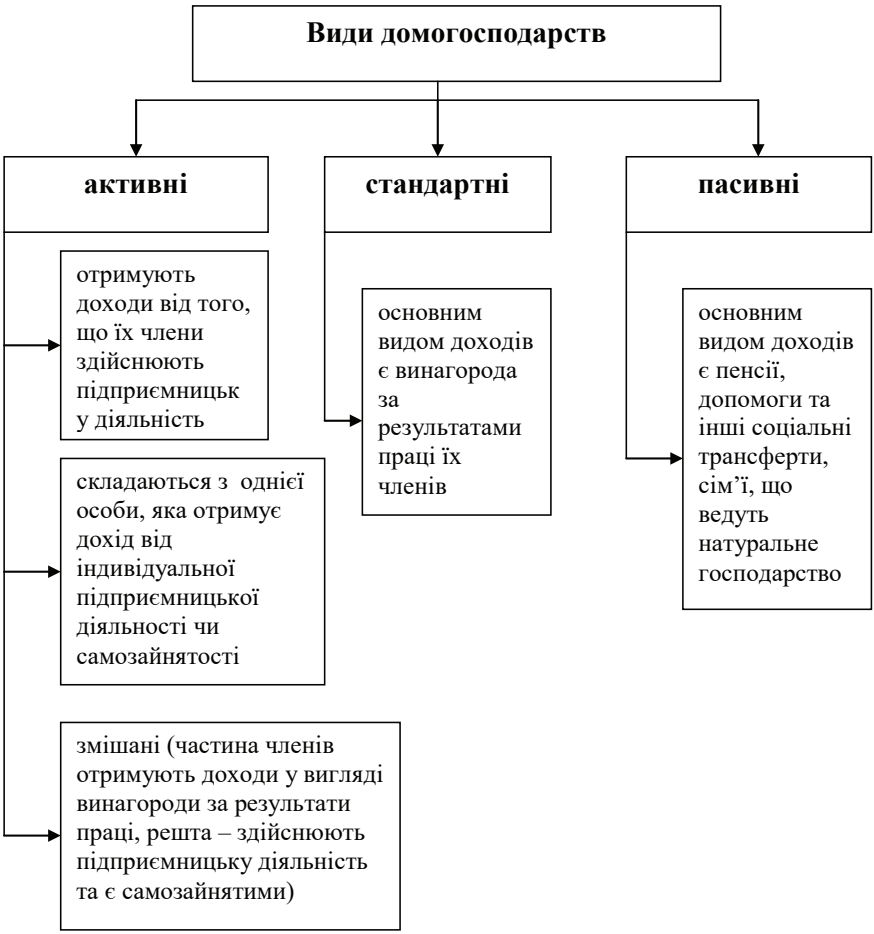


Рис. 2. Класифікація домогосподарств залежно від участі в економічному обміні*

* Складено автором на основі [6].

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, варто зазначити, що домашнє господарство як первинна економічна одиниця в умовах демократичних та ринкових трансформацій економіки України відіграє активну роль в усіх соціально-економічних процесах, що відбуваються у суспільстві, і ця роль надалі буде зростати, адже сучасне домогосподарство є підґрунтям економічного добробуту кожної держави.

Література:

1. Глухов В.В. Экономическая природа финансов домашних хозяйств / В. В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – № 21 (309). – 380 с.

2. Демографический знциклопедический словарь / гл. ред. Д. И. Валентей. – М. : Сов. энцикл., 1985. – 789 с.

3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 780 с.

4. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / за ред. С. В. Мочерного. – Л. : Світ, 2005. – Т. 1. – 820 с.

5. Економічна теорія: політична економія : підручник / [С. І. Юрій, І. В. Буян, Р.М. Березюк та ін.] ; за заг. ред. С. І. Юрія. – К. : Кондор, 2009. – 420 с.

6. Зятковський І. В. Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень : монографія / І. В. Зятковський. – Т.: Екон. думка, 2006. – 230 с.

7. Олейник А. Н. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Тема 12. Домашнее хозяйство и другие организационные структуры / А. Н. Олейник // Вопр. экономики. – 1999. – № 12. – 220 с.

8. Про Всеукраїнський перепис населення : Закон України від 19 жовтня 2000 р. № 2058-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 51-52. – 556 с.

9. Федоренко В. Г. Політична економія : підручник / В. Г. Федоренко, М. Діденко, М. М. Руженський, О. Ф. Іткін ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2008. – 357 с.

10. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку / Т. О. Кізима; [вст. слово С. І. Юрія]. – К.: Знання, 2010. – 431 с.

11. Шутяк Е. Н. Об организации финансовых отношений / Е. Н. Шутяк // Финансы. – 2003. – № 12. – С. 69-73.

УДК 336. 012. 23

Овчинникова М. М.,
професіонал з управління активами, провідний спеціаліст з адміністрування недержавних пенсійних фондів ТОВ “ВУК”, аспірант Донецького національного університету

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ПАЙОВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ФОНДУ

У статті розглянуто сутність та особливості вдосконалення структури фінансових активів Пайового інвестиційного фонду диверсифікованого виду інтервального типу. Запропоновані практичні підходи щодо управління структурою портфеля акцій інвестиційного фонду, методи мінімізації ризику та збільшення доходності та методологічний підхід до формування збалансованого портфеля на основі аналітичних інструментів, що найбільш повно характеризують реально можливий рівень ризику та доходності.

Ключові слова: *фондовий ринок, економіко-математична модель, фінансовий ризик, аналітичні інструменти.*

В статье рассмотрены сущность и особенности совершенствования структуры финансовых активов ПИФа диверсифицированного вида интервального типа. Предложены практические подходы к управлению структурой портфеля акций инвестиционного фонда, методы минимизации риска и увеличения доходности и методологический подход к формированию сбалансированного портфеля на основе аналитических инструментов, которые наиболее полно характеризуют реально возможний уровень риска и доходности.

Ключевые слова: *фондовый рынок, экономико-математическая модель, финансовый риск, аналитические инструменты.*

The article examines the nature and characteristics of improving the structure of financial assets diversified mutual fund type of interval. Practical approaches to the management structure of the portfolio of investment fund shares, techniques to minimize risk and increase profitability and methodological approach to the formation of a balanced portfolio based on analytical tools that more fully characterize the possible risk and return.

Keywords: *stock market, economic and mathematical model, financial risk analysis tools.*

Постановка проблеми. Від ефективності формування та використання фінансових активів залежить ведення результативної діяльності та закріплення позитивних процесів інвестиційної діяльності інститутів спільно-

© Овчинникова М. М., 2011

го інвестування. Однак ефективність формування структури фінансових активів, головним чином, залежить від глибини застосування аналітичних інструментів для прийняття найоптимальніших рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найбільша частка фінансових рішень, що приймає підприємство в умовах ринкової економіки, так чи інше пов'язані з моделюванням та оптимізацією фінансових активів. Цьому питанню приділяло увагу багато зарубіжних та вітчизняних вчених: М. Дж. Гордон, Г. Марковиц, М. Міллер, Фр. Модильяні, Ст. Росс, Ф. Харрисон, В. Шарп, В. В. Ковальов, Бланк та інші [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8].

Мета і завдання дослідження. Метою статті є формування раціональної структури фінансових активів із застосуванням моделей Value-at-Risk та оптимізованої для вітчизняного ринку моделі CAPM, що забезпечує отримання максимального прибутку при мінімальному рівні ризику інвестування за умов нестабільного розвитку фінансового ринку. В процесі реалізації своєї головної мети дослідження спрямоване на реалізацію таких основних завдань: формування необхідного обсягу фінансових активів, що забезпечить високу ефективність інвестиційного портфеля; забезпечення максимальної доходності активів при мінімізації рівня фінансового ризику; підвищення конкурентоспроможності та ринкової вартості інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо структуру фінансових активів Пайового інвестиційного фонду "Консул" диверсифікованого виду інтервального типу ТОВ "Всеукраїнської управляючої компанії". Портфель фонду складається із таких фінансових активів (Таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка структури фінансових активів ПІФ "Консул"

Структура фінансових активів	**01. 01. 09**	**01. 01. 10**	**Приріст активу у 01. 01. 10 до 01. 01. 09,%**	**01. 01. 11**	**Приріст активу у 01. 01. 11 до 01. 01. 10,%**	**01. 06. 11**	**Приріст активу у 25. 05. 11 до 01. 01. 11,%**
Акції українських емітентів, млн. грн.	0,001	0,002	32,159	0,268	13452,347	0,354	31,961
Облігації українських емітентів, млн. грн.	1,199	1,307	9,057	0,855	-34,576	0,855	-0,026
Грошові кошти, млн. грн.	1,960	1,077	-45,042	1,302	20,907	0,997	-23,425
Активи, всього, млн. грн.	3,160	2,387	-24,484	2,426	1,638	2,206	-9,056

За результатами 5 місяців 2011 року, переважними напрямами інвестування пенсійних активів є депозити в банках (45% інвестованих активів), облігації підприємств – резидентів України (39%) та акції українських емітентів (16%).

Прибутковість ПІФу привертає увагу вкладників у першу чергу, бо саме зростання інвестиційного капіталу є метою інвестування. Доходність ПІФ "Консул" протягом 2009-2011 рр. зростала нерівномірно. Світова економічна криза спричинила дисбаланси у вітчизняній економіці та зумовила падіння майже всіх видів фінансових активів, що негативно вплинуло й на вартість активів ПІФу [4]. Зміну вартості одиниці інвестиційних активів за певний період розглянуто у таблиці 2.

Таблиця 2

Зміна вартості одиниці інвестиційних активів

Доходність ПІФ "Консул" на 17 травня 2011	**У відсотках**	**У відсотках річних**
1 день	0,26	94,9
1 тиждень	0,01	0,52
1 місяць	-1,15	-13,8
1 рік	1,9	1,9
З початку діяльності	29,81	5,92

При виборі фонду для інвестування, спираючись лише на показники доходності, зростає ризик потрапити на фонд, що показав зростання доходності лише у одному періоді. Саме тому необхідно використовувати інші показники діяльності фонду. Серед показників, що найбільш повно характеризують діяльність фонду, можна виділити: коефіцієнт бета; коефіцієнт альфа; стандартне відхилення; коефіцієнт Шарпа. Проаналізуємо фонд за цими показниками.

Таблиця 3

Аналіз ризикованості ПІФ "Консул" за періоди

Показники ризикованості ПІФ "Консул"	**2009**	**2010**	**1 півріччя 2011**
Стандартне відхилення	5,12	1,48	0,42
Кореляція	-0,02	0,53	-0,25
Коефіцієнт бета	-0,07	1,03	-0,14
Коефіцієнт альфа	-0,11	-0,17	-0,11
Коефіцієнт Шарпа	-0,02	-0,06	-0,18

З таблиці 3 можна побачити, що у 2009-2010 роках значення прибутковості фонду значно відхилялися від свого середнього значення, тобто доход фонду змінювався досить різко. І лише у 2011 року показник стандартного відхилення значно зменшився щодо попередніх років. У 2009 та 2011 рр. бета-коефіцієнт фонду був нижче одиниці та мав від'ємне значення, тобто вартість фінансових активів фонду рухалася різноспрямовано з біржовими індексами. Найбільшого значення бета-коефіцієнт набував у 2010 році – більше одиниці. Однак, виходячи із низького коефіцієнта кореляції, доходність фонду майже не залежала від зростання чи падіння фондового ринку. Коефіцієнт альфа має від'ємне значення протягом всього періоду. Тобто рівень доходності фонду не виправдовує високий рівень ризику активів. Негативна величина коефіцієнта Шарпа протягом періоду свідчить про те, що вкладення в безризикові (державні) цінні папери принесли б більший дохід, ніж інвестування в цей фонд. Розрахуємо модель Value-at-risk для визначення фінансових активів, що, насамперед, потребують оптимізації та зниження рівня ризику втрати капіталу.

Таблиця 4

Розрахунок моделі Value-at-risk для активів ПІФ "Консул"

Фінансові активи	**01. 01. 2010**		**01. 01. 2011**		**01. 06. 2011**	
	VaR(1)	**VaR(5)**	**VaR(1)**	**VaR(5)**	**VaR(1)**	**VaR(5)**
Акції українських емітентів, %	6,854	15,325	11,584	25,903	20,300	45,392
Облігації українських емітентів,%	7,319	16,367	2,769	6,191	0,422	0,944
Грошові кошти,%	8,205	18,346	8,479	18,959	17,103	38,243
Активи, всього,%	7,118	15,917	8,669	19,385	11,782	26,345

З таблиці 4 очевидно, що на 01. 06. 2011 р. найбільший ризик втрати капіталу несуть в собі вкладення в акції українських емітентів, незважаючи на досить невелику частку в сукупній вартості активів. Виходячи з цього, збільшується VaR всієї кількості активів фонду. Високий показник VaR грошових коштів на депозитах у банках викликаний коливанням вартості через зняття коштів для зворотного викупу сертифікатів фонду. Таким чином, необхідно змоделювати оптимальну структуру вкладень у акції українських емітентів у всій сукупності активів фонду. Припустимо, у портфелі інвестиційного фонду знаходяться такі цінні папери (таблиця 5).

Таблиця 5

Портфель акцій інвестиційного фонду на 01. 06. 2011 [9, 10]

Емітент	Тікер	Кількість, шт.	Ціна на 01.06.2011, грн.	Вартість пакета, грн.
Стирол	STIR	1000	65,99	65990
Єнакіївський металургійний завод	ENMZ	600	129,26	77556
Алчевський металургійний комбінат	ALMK	300 000	0,1813	54390
Північний ГЗК	SGOK	5 000	10,867	54335
Азовсталь	AZST	14 400	2,455	35352

Ринкова вартість вищеозначених цінних паперів становить 287 623 грн.

Перш ніж прийняти рішення про внесення чи виведення цінного паперу з портфеля, необхідно упевнитися у відповідності обраної компанії критеріям інвестиційної привабливості. Аналітики фондового ринку для прийняття обґрунтованого рішення вивчають звітність компанії, порівнюючи її показники з фінансовими показниками її конкурентів.

Таблиця 6

Аналіз фінансового стану емітентів на 01. 01. 2011 [9,10]

Емітент	Тікер	Фінансова незалежність	Строкова ліквідність	Рентабельність інвестицій	Рентабельність власного капіталу
Центренерго	CEEN	0,4252	0,1867	0,3620	0,5290
Мотор Січ	MSICH	0,6175	0,8765	30,6971	32,8452
Укрнафта	UNAF	0,4463	0,5779	30,8875	32,1789
Азовсталь	AZST	0,4222	1,2191	-0,9924	-1,1226
Стирол	STIR	0,5047	0,4394	-40,2640	-40,2644
Єнакіївський металургійний завод	ENMZ	0,0120	0,8865	-33,8217	-479,9260
Алчевський металургійний комбінат	ALMK	0,0793	0,3296	-18,5235	-110,0627
Північний ГЗК	SGOK	0,4596	1,2215	23,8160	27,4582

Як можна побачити із таблиці 6, інтерес для фонду представляють лише декілька з цих паперів. Саме тому прийнято рішення не виводити з портфеля: “Стирол” (1000 акцій); “Азовсталь” (14 400 акцій). Інші цінні папери продано на біржовому ринку. Отримана сума становить 186 281 грн.

З оптимальних даних випливає, що за наявною сумі початкового капіталу для введення в портфель відібрані: Мотор Січ; Укрнафта; Центренерго. Для вибору оптимального співвідношення паперів в матрицю моделі CAPM підставляються розрахована реально можлива прибутковість на папір по відношенню до ринкової вартості (%) і загальний рівень ризиків на папір (%).

Таблиця 7

Розрахунок оптимального співвідношення цінних паперів у портфелі інвестиційного фонду [9,10]

V (частка і-го активу)	
CEEN	0,2140
MSICH	0,5226
UNAF	0,2634
Всього	1,0000

Виходячи з волатильності українського біржового ринку, яка складає до 15-20%, оптимальний стоп-лосс було визначено на рівні 15%. Ринкова внутриденна волатильність трьох обраних паперів не перевищує 4.

Однак через несприятливу ситуацію на фондовому ринку (спадний тренд), купівлю акцій у портфель прийнято рішення перенести на кінець липня.

Після введення вищеозначених паперів у портфель необхідно буде дочекатися, щоб величина взяття прибутку (take-profit) досягла запланованих 30%, або величина мінімізації збитків (stop-loss) – 15%, та переформувати структуру портфеля. Прийняття рішення про вихід з паперу, крім спрацьовування стоп-лосс, повинно формуватися поблизу вершин бичачого ринку.

Таким чином, стоп-лосс (тобто втрати при падінні курсу на медвежому ринку) встановлюється на рівні 15% від ціни покупки, а тейк-профіт (взяття прибутку) на рівні 30%, що в два рази перевищує ризик можливих втрат.

Висновки. Можна дійти висновку, що інвестування в умовах економічної нестабільності несе в собі значні ризики, а саме тому потребує більш детального підходу до інвестування. Оскільки вкладення в акції на сучасному ринку є найбільш доходним, але й найбільш ризикованим інструментом, саме при формуванні та використанні інвестиційного портфеля акцій значну роль потрібно відводити розрахунку ризику. В умовах нестабільного та волатильного фондового ринку змінюються критерії відбору інвестиційно привабливих, актуальності набувають показники, що характеризу-

ють надійність акцій, дозволяють оцінити рівень ризику втрати капіталу. З наявної кількості стратегій формування портфеля акцій запропоновані шляхи вдосконалення механізму, який існує, що дозволяють враховувати нові ризики та формувати портфель залежно від сучасної ситуації та нагальних потреб інвесторів.

Література:

1. Мертенс А. Инвестиции – К.: Киевское инвестиционное агенство, 1997. – 416 с.
2. Бланк И. А. Управление активами – К. : Ника-Центр,Эльга, 2000. – 720 с.
3. Damodaran A. Valuation : Tools and Tehniques for Determining the Value of Any Asset – Wiley, 2003. – 992 с.
4. Хазин М. Теория кризиса // Профиль. – 2008. – № 33. – С. 46-53.
5. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний. – М.: СОЦИУМ, 2005. – 474 с.
6. Уроки Уолт-Стрит: как разбогатеть на финансовом рынке. Советы от Уоррена Баффета, Бенджамина Грэхема, Фила Фишера, Т. Роу Прайса и Джорджа Темплтона. – М.: Вильямс, 2005. – 416 с.
7. Уильям О’Нил. Как делать деньги на фондовом рынка: стратегия торговли на росте и падении. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 117 с.
8. Лефевр Э. Воспоминания биржевого спекулянта. – М: Олимп Бизнес, 2001. – 544 с.
9. Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]: Державна установа “Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України”. – Режим доступу: http://smida. gov. ua.
10. ВАТ “Українська біржа” [Електронний ресурс]: Відкрите акціонерне товариство “УКРАЇНСЬКА БІРЖА”. – Режим доступу: http://ux. com. ua.

УДК 336. 64:338. 124. 4

Павлов В. В.,
аспірант Дніпропетровської державної фінансової академії

ОЦІНКА РИЗИКУ НАСТАННЯ КРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглядаються економіко-математичні методи розрахунку ймовірності настання банкрутства на прикладі досліджуваного підприємства.
Ключові слова: *криза, банкрутство, економіко-математичні методи.*

В статье рассматриваются экономико-математические методы расчета вероятности банкротства на примере исследуемого предприятия.
Ключевые слова: *кризис, банкротство, экономико-математические методы.*

The economic-mathematical methods of calculation of probability of bankruptcy are examined in the article on the example of the probed enterprise.
Keywords: *crisis, bankruptcy, economic-mathematical methods.*

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності в країні, невизначеності середовища та інших негативних чинників господарювання, в підприємств виникає ризик втрати платоспроможності та фінансової стійкості, що призводить до виникнення кризового стану на підприємстві. З огляду на це, набуває важливого значення своєчасне виявлення негативних тенденцій у зміні фінансового стану на підприємстві та забезпечення можливості запобігання банкрутству.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню запобігання ймовірності настання банкрутства на підприємстві займалася значна кількість вітчизняних науковців, а саме: А. В. Череп, О. А. Зоріна, А. Матвійчук, В. В. Прохорова.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз відомих наявних економіко-математичних методів оцінки та визначення вірогідності банкрутства підприємства на основі фінансових даних досліджуваного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Найбільш відомою моделлю розрахунку вірогідності банкрутства підприємства є Z-рахунок Альтмана. Вона була розроблена в США у 1968 році. Хоча ця модель є популярною та широко застосовується, проте вона не враховує особливості діяльності вітчизняних підприємств.

З економіко-математичних методів, використовуваних для прогнозування банкрутства підприємств, найбільше часто застосовуваним на практиці є

© Павлов В. В., 2011

дискримінантний аналіз. Відповідно до цієї методики, метою дослідження фінансового стану підприємства є використання методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників сукупності підприємств, що перебувають у кризовому стані, і побудові оптимальної дискримінантної функції (моделі), за допомогою якої можна з певним ступенем точності прогнозувати ймовірність банкрутства підприємства [1, с. 105-106].

Дискримінантна функція має такий вигляд [2, с. 146]:

$$Z = a_0 + \sum_{i=1}^{n} a_i + f_i \quad , (1)$$

де *a0* та *ai* – деякі параметри (коефіцієнти регресії), *fi* – фактори, які характеризують фінансовий стан підприємства.

У фінансово-господарській практиці зарубіжних країн найбільш широко використовується модель Альтмана (Z-рахунок Альтмана). Розрахунок проводиться за формулою [3]:

$Z = 1{,}2x_1 + 1{,}4\,x_2 + 3{,}3\,x_3 + 0{,}6\,x_4 + x_5$, (2)

де x_1– відношення робочого капіталу до суми всіх активів підприємства,

x_2 – відношення чистого прибутку до загальної вартості активів,

x_3 – відношення чистого доходу до загальної вартості активів,

x_4 – відношення ринкової вартості підприємства (ціна його акцій) до суми позиченого капіталу,

x_5 – відношення обсягу продажу до загальної вартості активів підприємства.

Згідно з моделлю Альтмана, банкрутство прогнозується при значенні *Z* показника менше 1,23, стійкий фінансовий стан – при *Z*> 2,9, а при 1,23 <*Z* <2,9 модель не може дати відповідь про ймовірність банкрутства [2, 148].

Модифікацію цієї моделі у Великобританії запропонував Тоффлер. Розрахунок проводиться за формулою [4]:

$Y = 0{,}53x_1 + 0{,}13\,x_2 + 0{,}18\,x_3 + 0{,}16\,x_4$, (3)

де x_1– співвідношення прибутку від реалізації і суми короткострокових зобов'язань підприємства,

x_2 – співвідношення оборотних активів та суми всіх зобов'язань,

x_3 – співвідношення короткострокових зобов'язань та суми всіх активів,

x_4 – співвідношення суми продаж до суми всіх активів.

Якщо значення Y більше за 0,3, загроза банкрутства є мінімальною, тобто підприємство фінансово стабільне, а коли значення Y менше за 0,2, то підприємство переживає фінансову кризу і ймовірність банкрутства дуже висока.

Існують також моделі, розроблені для підприємств, які функціонують в умовах ринку, притаманних країнам СНД. Наприклад, модель R, розроблена в Іркутській державній економічній академії. Для складання моделі прогнозування ступеня ризику банкрутства підприємства буди сформовані три незалежні і випадково відібрані бази фінансових звітів торговельних

підприємств міста Іркутськ та Іркутської області. В кожній базі були розраховані значення тринадцяти показників для складання моделі прогнозування ступеня ризику банкрутства підприємства і був проведений вертикальний та горизонтальний аналіз балансів [5]. В результаті проведених перетворень модель R має такий вигляд [5]:

$R = 8{,}38k_1 + k_2 + 0{,}054\,k_3 + 0{,}63k_4$, (4)

де k_1 – відношення оборотного капіталу до активів підприємства,

k_2 – відношення чистого прибутку до власного капіталу,

k_3 – відношення виручки від реалізації до активів,

k_4 – відношення чистого прибутку до загальних витрат.

Вірогідність неплатоспроможності підприємства, згідно з цією моделлю, визначається так: значення $R < 0$ – вірогідність банкрутства максимальна 90-100%, 0-0,18 – висока 60-80%, 0,18-0,32 – середня 35-50%, 0,32-0,42 – низька 15-20%, більше 0,42 – мінімальна до 10%.

У таблиці 1 наведемо результати розрахунку вірогідності банкрутства для досліджуваного підприємства за 2004-2010 роки.

Таблиця 1

Результати розрахунків за моделями оцінки вірогідності банкрутства

	Модель Альтмана Z-рахунок	**Модель Тоффлера (Y)**	**Модель R**
2004	0,049	0,17	1,6
2005	-1,67	0,32	2,24
2006	-1,53	0,38	1,93
2007	-3,46	0,92	2,58
2008	-8,61	1,01	2,79
2009	-17,46	3,59	4,09
2010	-16,48	3,04	4,01

Графічно ці дані наведені на рисунку 1. З рисунка можна побачити, що, за отриманими розрахунками моделі Альтмана, досліджуване підприємство у 2004 році є неплатоспроможним, адже значення Z-рахунку у 2004 році значно менше ніж нормативне значення 1,2. За динамікою зменшення розрахункового значення Z дає можливість стверджувати, що підприємство знаходиться у кризовому стані і з кожним роком, починаючи з 2004, стан погіршується.

Л. І. Овдій та Я. А. Некрасова [6] зазначають, що при застосуванні моделі Е. Альтмана можливі два типи помилок прогнозу:

1) прогнозується збереження платоспроможності підприємства, а насправді відбувається банкрутство;

2) прогнозується банкрутство, а, в результаті, підприємство зберігає платоспроможність.

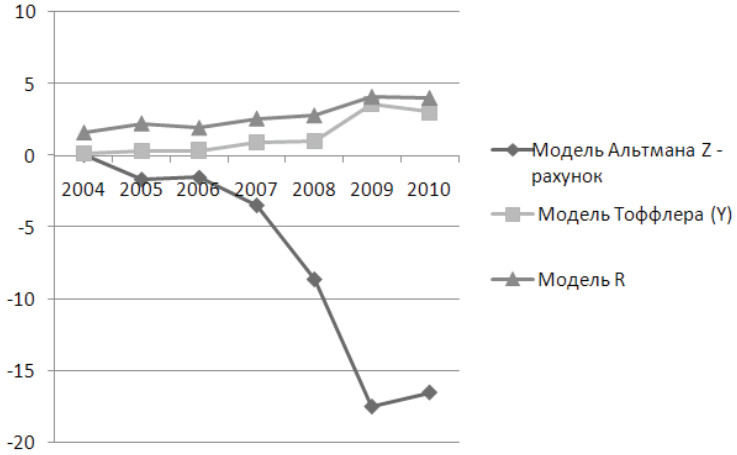


Рис. 1. Динаміка зміни показників вірогідності банкрутства підприємства

На думку Е. Альтмана, за допомогою п’ятифакторної моделі прогноз банкрутства на один рік можна встановити з точністю до 95% [6].

Проте аналіз отриманих даних за розрахунком моделі Тоффлера для досліджуваного підприємства, дає можливість стверджувати протилежне. У 2004 році значення Y є меншим за нормативне 0,2, що свідчить про неплатоспроможність підприємства. Проте за період з 2005 до 2010 року можна побачити, що значення Y є більшим за 0,3 і свідчить про мінімальний ризик банкрутства підприємства та стійкий фінансовий стан.

Аналізуючи значення R моделі, розробленої у Іркутській державній економічній академії, маємо результати, що ідентичні результатам моделі Тоффлера. Тобто досліджуване підприємство має мінімальну вірогідність банкрутства (менше 10%).

Висновки. Отже, модель Альтмана, яка є найбільш відомою та широко використовується при оцінці вірогідності банкрутства підприємства розроблена за даними підприємств США. За результатами розрахунку для досліджуваного підприємства воно знаходиться у стані кризи та вже мало збанкрутіти.

Модель, модифікована Тоффлером (Великобританія) та модель, розроблена у Іркутській державній економічній академії, свідчать про стійкий фінансовий стан досліджуваного підприємства.

Для умов України існує модель, яка розроблена О. О. Терещенко. А. Матвійчук [7] стверджує, що ця модель не була здатна ідентифікувати фінансовий стан 51,4% аналізованих підприємств, хоча всі показники було по-

передньо опрацьовано згідно зі встановленими рекомендаціями. Так, серед компаній, стан яких було класифіковано як фінансово стійкий, помилок в ідентифікації зроблено не було. Проте серед ідентифікованих підприємств, яким загрожує банкрутство, точність класифікації становила всього 15,4%.

Результат свідчить про те, що необхідною є розробка моделі, що мала б високий результат діагностики ймовірності банкрутства саме вітчизняних підприємств.

Література:

1. Прохорова В. В., Крупчатніков О. С. Прогнозування банкрутства як складова антикризового фінансового управління // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 103-109.

2. Череп А. В., Євтушенко М. С. Особливості використання дискримінантних моделей прогнозування банкрутства підприємств в умовах української економіки // Вісник економічної науки України. – 2010. – 1 (17). – С. 146-151.

3. Ящук Д. В. Класифікація українських підприємств за станом платоспроможності за допомогою дерев рішень // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2009. – № 19. – С. 372-379.

4. Сидяга Б. В. Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 80-83.

5. Давыдова Г. В., Беликов А. Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий [Електронний ресурс] / Управление риском. – 1999. – Режим доступу: http://masters. donntu. edu. ua/2005/kita/sroka/library/art9. htm.

6. Овдій Л. І., Некрасова Я. А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств за допомогою статистичних моделей // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – т. 2. – С. 184-188

7. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств [Електронний ресурс] / Управління економікою: теорія і практика. – Режим доступу: http://me. kmu. gov. ua/file/link/99747/file/matvijchuk_4_07_U. pdf&search_param=%E1%E0%ED%EA%F0%F3%F2%F1%F2%E2%E0&searchPublishing=1.

УДК 631. 115(477. 85)

Попадюк О. М.,
аспірант Національного наукового центру “Інститут аграрної економіки”

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА

Зміна форм власності на засоби виробництва (особливо на землю, яка до цього була виключно власністю держави) привела до змін форм господарювання в агропромисловому комплексі. Створена нова форма господарювання – фермерство, колективні сільськогосподарські підприємства реформовані у різні агроформування ринкового типу, побудовані на приватній власності на землю у поєднанні з колективною формою організації праці.

Ключові слова: *господарське товариство, приватне підприємство, виробничий кооператив, фермерське господарство, державне підприємство, особисте селянське господарство, агроформування, агропромисловий комплекс, організаційно-правові форми господарювання, валові капітальні інвестиції.*

Изменение форм собственности на средства производства (в особенности на землю, которая к этому времени была исключительно собственностью государства) привела к изменению форм хозяйствования в агропромышленном комплексе. Создана новая форма хозяйствования – фермерство, коллективные сельскохозяйственные предприятия реформированные в разные агроформирования рыночного типа, построенные на частной собственности на землю в соединении с коллективной формой организации труда.

Ключевые слова: *хозяйственное общество, частное предприятие, производственный кооператив, фермерское хозяйство, государственное предприятие, личное сельское хозяйство, агроформирование, агропромышленный комплекс, организационно-правовые формы хозяйствования, валовые капитальные инвестиции.*

The change of patterns ownership on capital (especially on earth which to it was exceptionally the propert of the state) goods brought to the changes of farms a ménage over in an agroindustrial complex. The new form of ménage – farming is created, collective agricultural enterprises are reformed in different agroformuvannya of market type, built on a peculiar on earth in combination with the collective form of organization of labour.

Keywords: *economic society, private enterprise, production cooperative store, farm, state agroformuvannya, agroindustrial complex, organizationally are legal formsof ménage, gross capital investments.*

© Попадюк О. М., 2011

Постановка проблеми. У результаті аграрної реформи в нашій країні створено нові форми недержавних сільськогосподарських підприємств: господарські товариства, приватні підприємства, виробничі кооперативи, фермерські господарства та державні підприємства. Їхнє створення стало складовою частиною інституціональних змін в аграрній економіці, які повинні забезпечити формування в сільському господарстві цивілізованих ринкових відносин, підвищення ефективності функціонування галузі. Але варто зазначити, що сьогодні доходи більшості сільськогосподарських підприємств усіх організаційно-правових форм залишаються недостатніми для забезпечення інноваційного шляху розвитку. Зменшується кількість сільськогосподарських підприємств, погіршуються якісні показники їх забезпеченості основними видами ресурсів. Спрощується структура посівних площ, у якій занадто велику питому вагу займають зернові культури та ріпак, скорочується поголів'я великої рогатої худоби. Основними виробниками сільськогосподарської продукції залишаються особисті селянські господарства. Однак перспективи розвитку галузі можуть пов'язуватися лише з розвитком сільськогосподарських підприємств усіх організаційно-правових форм.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню окресленої проблеми присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Теоретичні, методологічні й практичні аспекти функціонування сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм досліджуються у працях вітчизняних вчених В. Меселя-Веселяка, О. Онищенка, І. Червена, Г. Черевка, М. Янківа та ін. Водночас у наукових працях не знайшли достатнього відображення регіональні аспекти формування сільськогосподарського виробництва, які особливо нас цікавлять як певна теоретична база, яку можна дослідити та узагальнити, оскільки територіально-просторовою основою нашого дослідження виступає регіон у межах Чернівецької області [1, с. 35].

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз сучасного стану та особливостей функціонування організаційно – правових форм господарювання в аграрній сфері виробництва Чернівецької області. Особливості поставленої мети визначають необхідність вирішення такого завдання: оцінка сучасного стану розвитку аграрних підприємств, які ми умовно поділили на першу та другу групи.

Виклад основного матеріалу. Спільною ознакою сільськогосподарських підприємств, незалежно від їх організаційно-правової форми, є спрямованість господарської діяльності на одержання прибутку. Цим вони відрізняються від основної форми ведення сільськогосподарського виробництва – особистих селянських господарств. Сільськогосподарські підприємства формують свою виробничу структуру відповідно до попиту на їхню продукцію, наявності спеціалістів з організації виробництва, обсягу матеріальних і фінансових ресурсів [2, с. 58].

Щоб провести оцінку кількісних та якісних характеристик організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі Чернівецької області, ми виділяємо дві групи об'єктів:

– перша група – це підприємства всіх форм власності й організаційних форм, які відповідно до законодавства України належать до суб'єктів підприємницької діяльності: господарські товариства, приватні підприємства, виробничі кооперативи, державні підприємства, підприємства інших форм господарювання;

– друга група – фермерські господарства як перехідна, і особливо важлива ланка від господарств населення до сільськогосподарських підприємств.

Тепер детальніше зупинимось на першій групі організаційно-правових форм господарювання, що функціонують в агропромисловому комплексі. Кількісні показники діяльності агроформувань першої групи досліджуваних об'єктів наведені в таблиці 1.

З таблиці 1 видно, що кількість аграрних підприємств першої групи за період 2005 – 2009 років зменшилась на 27 одиниць. Відповідно зменшилась частка підприємств першої групи в загальній кількості досліджуваних агроформувань регіону в 2009 році порівняно з 2005 роком на 9,0 в. п. Середня кількість найманих працівників зменшилась на 6 255 осіб, паралельно зменшилась середня кількість працюючих на одному підприємстві на 19 осіб.

Зменшилась на 16 одиниць кількість підприємств, що виробляють продукцію, натомість зросла частка підприємств, що виробляють продукцію в загальній кількості агроформувань на 3,4 в. п., тобто за цей період відбулась ліквідація підприємств – банкрутів, що виявились нежиттєздатними після трансформування в нові організаційно-правові форми господарювання ринкового типу.

Обсяг виробленої продукції (робіт, послуг) зріс за досліджуваний період на 171,3 млн. грн. або 9,3%. Досить позитивним явищем є вагоме зростання обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) на 497,1 млн. грн. або 109,7%, це, своєю чергою, спричинило зростання рівня товарності на 22,5 в. п., що був протягом досліджуваного періоду критично низьким і в 2005 році становив найменше за весь час – 24,5%.

Таблиця 1

Кількісні показники діяльності аграрних підприємств першої групи в Чернівецькій області за період 2005-2009 років

Показники	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2009 (+; -), % до 2005**
Кількість підприємств, одиниць	283	301	319	253	256	-27

Частка підприємств першої групи в загальній кількості досліджуваних агроформувань регіону, %	33,7	34,0	29,2	22,5	24,7	– 9,0 в. п.	
Середня кількість найманих працівників, осіб	15151	12849	10523	8829	8896	-6255	
Середня кількість працюючих на одному підприємстві, осіб	54	43	33	35	35	-19	
Кількість підприємств, що виробляють продукцію, одиниць	262	277	295	243	246	-16	
Частка підприємств, що виробляють продукцію в загальній кількості агроформувань, %	92,7	92,1	92,6	95,9	96,1	3,4 в. п.	
Обсяг виробленої продукції (робіт, послуг), млн. грн.	1851,0	1864,8	1959,4	1960,5	2022,3	109,3	
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.	453,3	481,1	560,7	1150,0	950,4	209,7	
Рівень товарності, %	24,5	25,8	28,6	58,7	47,0	22,5 в. п.	

Джерело: [3].

У таблиці 2 наведені якісні показники діяльності аграрних формувань першої групи.

З даних таблиці 2 випливає, що виробництво валової продукції в середньому на одне підприємство за період 2005 – 2009 років зросло на 20,8%, а товарної продукції на 131,8%. Виробництво валової продукції на одного працівника зросло на 86,0%, що пояснюється зменшенням кількості працівників та зростанням продуктивності праці, товарної продукції на 257,2%, що визначається зростанням рівня товарності.

Таблиця 2

Якісні показники діяльності аграрних підприємств першої групи в Чернівецькій області за період 2005-2009 років

Показники	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2009 (+; -), % до 2005**
Вироблено в середньому на одне підприємство (робіт, послуг), тис. грн. :						
валової продукції	6540,6	6195,3	6142,3	7749,0	7899,6	120,8

товарної продукції	1601,8	1598,3	1757,7	4545,5	3712,5	231,8	
Вироблено в середньому на одного працівника підприємства, тис грн. :							
валової продукції	122,2	145,1	186,2	222,1	227,3	186,0	
товарної продукції	29,9	37,4	53,3	130,3	106,8	357,2	
Витрати на одиницю виробленої продукції, коп./грн.	103,9	111,6	114,3	108,0	143,2	137,8	
Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	306,6	414,5	526,2	771,1	909,2	296,5	
Відсоток прибуткових підприємств у загальній їх кількості, %	-	67,8	66,6	68,8	63,7	-	
Рівень рентабельності (збитковості), %	-	-9,6	5,8	18,5	-1,1	-	

Джерело: [3].

Дуже негативним явищем є зростання витрат на одиницю виготовленої продукції на 37,8%, що на 43,2 копійки перевищує вартість однієї гривні виробленої продукції, порівняно з 2005 роком – 3,9 копійки на одну гривню. Бачимо, що таке співвідношення загальних витрат і обсягу виробництва продукції в 2009 році є найбільш несприятливим за весь період. Натомість зросла середньомісячна заробітна плата одного працівника на 196,5%, при офіційному темпі інфляції за період 2005 – 2009 років – 73,1%. Це безперечно добре, але відлік необхідно розпочинати з 2005 року, і визначати, чи відповідала середньомісячна заробітна плата одного працівника розміром в 306,60 гривень вартості грошей на той час. Відсоток прибуткових підприємств знизився у 2009 році порівняно з 2006 роком на 4,1 в. п. Рівень рентабельності у 2008 році становив 18,5%, що є найкращим результатом за період 2006-2009 років. Найгірший результат має місце в 2006 році, тоді рівень збитковості сягнув 9,6% [3, с. 125].

У нашому дослідженні до другої групи аграрних підприємств ми віднесли фермерські господарства. Фермерське господарство – це форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства.

Чисельність працюючих у фермерських господарствах за період 2000 – 2009 років ми можемо проаналізувати за допомогою таблиці 3.

Таблиця 3

Чисельність працюючих у фермерських господарствах Чернівецької області за період 2000-2009 років (осіб)

Показники	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Чисельність працюючих – всього:	1990	1351	1617	1550	1838	1610
з них жінок	687	477	471	513	635	581
Із загальної кількості:						
члени фермерського господарства	1501	955	1184	908	902	1050
наймані працівники	489	396	433	642	936	560
у тому числі						
постійні (ті, що працюють за трудовою угодою)	224	124	100	439	509	357
залучені на сезонні роботи	265	272	333	203	427	203

Джерело: [3]

За даними таблиці 3, найбільша чисельність працюючих зафіксована у 2000 році – 1990 осіб на 380 осіб більше ніж в 2009 році, з яких 687 жінки, на 94 особи більше 2009 року, 1 501 особа була членом фермерського господарства, що на 451 особу більше, а 489 осіб наймані працівники, порівняно з 2009 роком на 71 особу менше, з них 224 особи, які постійно працюють, на противагу 357 особам у 2009 році, 265 залучені на сезонні роботи, що менше ніж у 2009 році на 62 особи.

Щодо питомої ваги жінок у загальній чисельності працюючих, то найбільше їх було у 2009 році – 36,1%, найменше у 2006 році – 29,1%. Питома вага членів фермерського господарства у загальній чисельності найбільшою була у 2000 році – 75,4% і постійно зменшувалася сягнувши у 2008 році найменшої межі за період – 49,1%, це свідчить про зростання фінансової спроможності та культури ведення фермерського господарювання, де фермер все більше починає виступати як ефективний менеджер. Згодом питома вага знову ж зросла до 65,2% у 2009 році, що можна логічно пояснити загостренням світової економічної кризи, яка не оминула і сільське господарство. З точністю до навпаки, кількість найманих працівників у структурі обернено пропорційно зростала із 24,6% у 2000 році до 50,9% у 2008 році, і так само обернено пропорційно зменшилася у 2009 році до 34,8%. Питома вага постійних працівників у структурі найманих була найбільшою у 2007 році – 68,4%, найменшою у 2006 році – 23,1%, а залуче-

них, навпаки, у 2007 році – 31,6%, найменше, 2006 році обернено пропорційно – 76,9%, що є найбільше [4, с. 24].

Основні показники фермерських господарств станом на 1 січня за період 1992 – 2010 років показані в таблиці 4.

Таблиця 4

Основні показники фермерських господарств Чернівецької області за період 1992-2010 років (станом на 1 січня)

Показники	1992	1996	2001	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість фермерських господарств, одиниць	17	629	626	681	759	797	793	762
Площа наданих їм сільськогосподарських угідь, га	143	3371	7702	11289	16511	18765	26594	28070
в тому числі ріллі, га	123	2746	7002	10126	14958	16863	23179	24463
Питома вага ріллі в складі сільськогосподарських угідь	86,0	81,5	90,9	89,7	90,6	89,9	87,2	87,2

Джерело: [3].

Як видно з таблиці 4, кількість фермерських господарств за період 1992 – 2010 років постійно зростає, крім незначного спаду в 2001, 2009 та 2010 роках, при чому в 2010 році, у порівнянні до 1992 року, було на 745 господарств більше. Щодо площі сільськогосподарських угідь у користуванні фермерських господарств, то їхня частка зросла на 27 927 га або у 196,3 рази, а площа ріллі на 24 340 га або у 198,9 рази. Питома вага ріллі в складі сільськогосподарських угідь коливається в межах від 81,5% в 1996 році до 90,9% в 2001 році. У 2009 році та 2010 році питома вага ріллі становила 87,2%.

Висновки. Отже, більша частина господарських товариств, приватних підприємств, виробничих кооперативів не в змозі підтримувати достатній рівень прибутковості, яка є основою ефективного розвитку. Рівень і динаміка економічних показників засвідчують недостатньо сприятливий характер загальних економічних умов розвитку аграрного сектору Чернівецької області, недостатнє використання організаційного потенціалу самих підприємств, внаслідок низького рівня менеджменту. Загальний технологічний рівень виробництва в сільськогосподарських підприємствах усіх організаційно-правових форм не дає їм можливості успішно конкурувати з іноземними товаровиробниками. Утворення в агропромислово-

му комплексі різноманітних форм інтегрованих корпоративних структур сприятиме поліпшенню управління ним як на регіональному, так і на національному рівнях. Вони забезпечать ефективніше використання коштів, які виділяються з державного бюджету для підтримки сільських товаровиробників, реалізацію великих бізнес-проектів, у яких зацікавлені вітчизняні та зарубіжні інвестори.

Література:

1. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціонування АПК України: монографія / М. Д. Янків. – Львів: Коопосвіта, 2000. – 450 с.

2. Зрушення в організаційній структурі сільськогосподарських підприємств / О. Онищенко // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 58 – 68.

3. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2009 рік / За редакцією Ротаря А. В. Віддруковано Головним управлінням статистики в Чернівецькій області. – Чернівці, 2009. – 514 с.

4. Фермерство в сільському господарстві Чернівецької області в 2009 році. Дослідження Головного управління статистики в Чернівецькій області. – 2009. – 85 с.

УДК: 657. 631. 8:005

Проскуріна Н. М.,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Запорізького національного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР

У статті розглянуті методологічні підходи формування аудиторських процедур. Обґрунтована необхідність ідентифікації ризиків на рівні тверджень та запропонована послідовність виконання аудиторських процедур у відповідь на оцінені ризики.
Ключові слова: *аудиторські процедури, рівні тверджень, оцінені ризики.*

В статье рассмотрены методологические подходы формирования аудиторских процедур. Обоснована необходимость идентификации рисков на уровне утверждений и предложена последовательность выполнения аудиторских процедур в ответ на оцененные риски.
Ключевые слова: *аудиторские процедуры, уровни утверждений, оцененные риски.*

The article considers the methodological approaches of the audit procedures formation. The necessity for the identification of risks at the level of allegations is substantiated and in response to assessed risks the sequence of audit procedures performing is offered.
Keywords: *audit procedures, levels of allegations, the assessed risks.*

Постановка проблеми. Розвиток аудиторської діяльності в Україні обумовлений суттєвими змінами в економіці країни. Процес становлення аудиту в Україні охоплює період з 1993 року, однак вже можна говорити про певні надбання українських вчених. Проте низка актуальних питань у галузі аудиту потребують ґрунтовних досліджень. Незважаючи на значний інтерес до теорії аудиту з боку вчених, необхідно відмітити, що сьогодні відсутні розробки методології складання програм проведення аудиту та формування аудиторських процедур, які становлять основу його проведення та забезпечують відповідну якість виконання робіт.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У працях вітчизняних вчених А. М. Герасимовича, З. Ф. Гуцайлюка, Н. І. Дорош, В. М. Жука, М. В. Кужельного, О. А. Петрик, О. Ю. Редька, В. С. Рудницького, В. О. Шевчука, Б. Ф. Усача і зарубіжні дослідників: Р. Адамса, А. Аренса, С. М. Бичкової, Є. М. Гутцайта, Рой Додж, Дж. К. Лоббека, Р. Монтгомері, Я. В. Соколова, В. П. Суйця, А. Д. Шеремета розкриваються різні аспекти суті аудиту

© Проскуріна Н. М., 2011

та його складових елементів, а в працях А. Н. Ахметбекова, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Г. М. Давидова, Л. О. Кадуріної, Л. П. Кулаковської, В. І. Подольського, В. В. Сопко, Л. М. Чернелевського порушуються проблеми процедурного забезпечення аудиторської діяльності. Але в усіх цих працях недостатньо сконцентрована увага на питаннях формування аудиторських процедур.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування підходів до формування аудиторських процедур на підставі ідентифікації ризиків на рівні тверджень, що було б практичним керівництвом для аудиторів при плануванні та виконання завдань з аудиту.

Виклад основного матеріалу. Методологічно обґрунтовані підходи до змісту та ролі аудиторських процедур є основою для визначення їх складу, повноти, а також для ефективного рішення завдань, що поставлено перед аудитором. Особливо це важливо зараз, коли в усьому світі перед аудиторами стоять проблеми вдосконалювання організації й посилення контролю над якістю аудиторських послуг.

Фінансова звітність, підготовлена суб'єктом господарювання для можливих користувачів, являє собою сукупність тверджень щодо стану активів, власного капіталу та зобов'язань, структури та обсягу доходів і витрат суб'єкта господарювання, викладену у вигляді відповідних звітних форм. За своїм змістом твердження управлінського персоналу мають на меті сформувати у можливих користувачів фінансової звітності певне враження про фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання та переконати їх у тому, що викладена у звітах фінансова інформація є якісною і дає змогу прийняти обґрунтовані економічні рішення.

На думку А. Аренса та Дж. Лоббека, "... один із найперших обов'язків аудитора – визначити, чи правильні твердження адміністрації компанії стосовно фінансової звітності" [1, с. 161].

Таким чином, оцінка ступеня відповідності тверджень, висловлених у вигляді фінансовій звітності, є основним завданням аудиторської перевірки. Рішення загального завдання аудиту фінансової звітності забезпечується через застосування тверджень управлінського персоналу, як основи для формування конкретних завдань перевірки на рівні окремих сегментів.

Визначення тверджень міститься в МСА 315 "Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища": "... твердження – твердження, надані управлінським персоналом, явні або інші, які містяться у фінансовій звітності та які використовує аудитор для розгляду потенційних викривлень різного типу, що можуть мати місце" [2, с. 277].

Взаємозв'язок між якісними вимогами, що висуваються до фінансової інформації, та аудиторськими процедурами полягає у певній залежності (рис. 1):

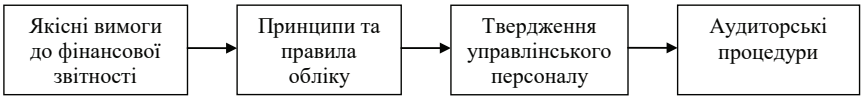


Рис. 1. Послідовність, що визначає аудиторські процедури

Це відповідає вимогам МСА 500 “Аудиторські докази”, відповідно до якого аудитор має використовувати твердження управлінського персоналу як основу для оцінювання ризиків суттєвого викривлення, планування та виконання аудиторських процедур [2, с. 400].

Для підготовки та проведення якісної аудиторської перевірки необхідно ретельно дослідити перелік та зміст тверджень управлінського персоналу, оскільки якість аудиторської перевірки визначається саме повнотою та всеохопністю тверджень, які використовує аудитор, установлюючи конкретні завдання перевірки.

Твердження, які аудитор використовує для розгляду різних типів потенційних викривлень, що можуть мати місце, поділяють на три категорії (рис. 2).

Рис. 2. Класифікація тверджень керівництва

Відповідно до професійних стандартів, твердження мають такий зміст:

А) Твердження щодо класів операцій та подій протягом періоду аудиту:

– настання – операції та події, які були зареєстровані, настали та пов’язані із суб’єктом господарювання;

– повнота – всі операції та події, які повинні реєструватися, були зареєстровані;

– точність – суми та інші дані, пов’язані із зареєстрованими операціями та подіями, були записані правильно;

– закриття реєстрів – операції та події були зареєстровані у відповідному обліковому періоді;

– класифікація – операції та події були зареєстровані у належних рахунках.

Б) Твердження щодо залишків на рахунках на кінець періоду:

– існування – активи, зобов'язання та власний капітал наявні;

– права та обов'язки – суб'єкт господарювання має або контролює права на активи, а зобов'язання є обов'язком суб'єкта господарювання;

– повнота – всі активи, зобов'язання та власний капітал, які мають реєструватися, були зареєстровані;

– оцінка та розподіл – активи, зобов'язання та власний капітал включені до фінансової звітності у відповідних сумах, усі пов'язані з цим коригування щодо оцінки або розподілу належно зареєстровані.

В) Твердження щодо подання та розкриття:

– настання та права і обов'язки – події, операції та інші питання, інформація щодо яких була розкрита, настали і пов'язані із суб'єктом господарювання;

– повнота – всі розкриття інформації, які мали бути включені до фінансової звітності, включені;

– класифікація та зрозумілість – фінансова інформація належно подана та описана, розкриття інформації також чітко сформульоване;

– точність та оцінка – фінансова та інша інформація розкрита достовірно та у відповідних сумах [2, с. 314-315].

Запевняючи, що фінансова звітність відповідає застосованій концептуальній основі її складання, управлінський персонал прямо або опосередковано здійснює твердження щодо визнання, оцінки, подання і розкриття різних елементів фінансової звітності та матеріалів відповідного розкриття інформації. Аудитор може використовувати твердження, як описано вище, або може виражати їх у інший спосіб за умови врахування всіх описаних вище аспектів. Наприклад, аудитор може вирішити поєднати:

– твердження щодо операцій та подій із твердженнями щодо залишків на рахунках та розкриття інформації стосовно повноти;

– твердження щодо залишків на рахунках із твердженнями про розкриття інформації стосовно прав та обов'язків й оцінки;

– твердження щодо операцій та подій із твердженнями про розкриття інформації щодо настання, точності та класифікації.

Все це випливає з аналізу застосування тверджень на різних рівнях класифікації (табл. 1).

Об'єктом аудита є фінансова звітність, тому ще на етапі планування необхідне розуміння вимог, які ставляться до ведення бухгалтерського обліку й складання фінансової звітності. Таким чином, при плануванні аудиту, як зазначають Е. А. Аренс, Філіп Л. Дефліз, Н. І. Дорош, А. Г. Загородній, М. В. Корягін, Дж. К. Лоббек, О. А. Петрик, О. Ю. Редько, І. І. Сахарцева, А. Д. Шеремет необхідно дотримуватися принципів і тверджень (якісних аспектів) подання фінансової звітності, а саме: існування, права й зобов'язання, наявність, повнота, оцінка вартості, вимірювання, подання

й розкриття інформації, тобто саме ті, які і передбаченні Міжнародними стандартами аудиту.

Таблиця 1

Використання тверджень у процесі аудиту процедур

Твердження управлінського персоналу	**Твердження, щодо класів операцій та подій за період, що перевіряється**	**Твердження про залишки на рахунках на кінець періоду**	**Твердження про подання та розкриття інформації**
Настання	+	-	+
Повнота	+	+	
Точність	+	-	+
Закриття реєстрів	+	-	-
Класифікація	+	-	+
Існування	-	+	
Права та обов’язки	-	+	+
Оцінка	-	+	+
Розподіл	-	+	-
Зрозумілість	-	-	+

Проте інша група вчених дотримується точки зори про необхідність врахування твердження подання фінансової звітності в аудиті, однак у завданнях та методології вони відсутні (табл. 2)

Таблиця 2

Врахування тверджень (якісних аспектів) у проведенні та методології аудиту у вітчизняних та зарубіжних літературних джерелах

ПІП автора	**Існування**	**Права і зобов’язання**	**Наявність**	**Повнота**	**Оцінка**	**Вимірювання**	**Подання і розкриття**
Подольський В. І. [3]	+	+	+ -	+ -	+	+ -	-
Кулаковська Ю. В., Піча Л. П. [4]	+	+	+	+	+	+ -	-
Кадуріна Л. О. [5]	+	+	+	+	+ -	+	-
Суйц В. П., Ахметбеков А. Н. [6]	+	+	+	+	+	+	+ -
Сопко В. В. та ін. [7]	+	+	+	+	+	+	+
Давидов Г. М. [8]	+	+	+	+ -	+	+	-

Чернелевський Л. М. [9]	+	+	+	+	+	+	+ -
Білуха М. Т. [10], Бутинець Ф. Ф. [11]	+	+	+	+	+	+	-
Савченко В. Я. [12], Усач Б. Ф. [13]	+	+	+	+	+ -	+ -	-
Бодюк А. В. [14]	+	+ -	-	+	+	+	-
(+ -) означає, що теоретично вказується необхідність врахування твердження, однак у завданнях та методології відсутнє							

Перевірка, проведена на основі тверджень, викладених у Міжнародних стандартах аудиту, дає змогу дійти обґрунтованого висновку про відповідність фінансової інформації, наведеної у звітах клієнта, визначеним обліковим принципам та якісним вимогам, що до неї висуваються. Відповідність тверджень якісним вимогам фінансової звітності та принципам обліку забезпечує логічний зв'язок облікової та контрольної функцій (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз відповідності тверджень якісним вимогам та принципам обліку

Якісні вимоги, що висуваються до фінансової інформації щодо змісту за МСФЗ [15]		**Принципи підготовки та формування фінансової звітності відповідно до П(С)БО[16]**	**Твердження управлінського персоналу визначені МСА [2]**
1		**2**	**3**
Доречність	Своєчасність	Періодичності	Закриття реєстрів
	Зіставність	Послідовності	-
	Суттєвість	Безперервності	Класифікація та зрозумілість
Надійність	Правдивість	Нарахування та відповідності доходів і витрат	Точність Класифікація Існування Настання
	Повнота	Повне висвітлення	Повнота
	Нейтральність	Автономності	Права та обов'язки
	Обачність	Обачності	Оцінка
		Історичної собівартості	-
	Превалювання сутності над формою	Превалювання змісту над формою	Класифікація
-	-	Єдиного грошового виміру	-

Показники, що містяться у різних формах фінансової звітності, відображають всю сукупність тверджень керівництва підприємства. Окремі твердження належать до інформації різних форм звітності (табл. 4). Це цілком природно, адже форми звітності взаємопов'язані.

Таблиця 4

Взаємозв'язок між видами тверджень керівництва у фінансовій звітності та формами фінансової звітності

Твердження	Складники фінансової звітності			Зміст твердження
	Ф. №1	Ф. № 2-4	Ф. №5	
1	2	3	4	5
Існування	X			Активи, зобов'язання та частки участі у капіталі існують
Права та обов'язки	X		X	Підприємство утримує чи контролює права на активи. Зобов'язання є зобов'язаннями підприємства. Події та операції, інформація про які розкрита, відбулися та стосуються підприємства
Повнота	X	X	X	Відображені всі активи, зобов'язання та частки участі у капіталі, всі операції та події, які мають бути відображені у звітності, фінансова та інша інформація розкрита достовірно і у відповідних сумах
Оцінка та розподіл	X		X	Активи, зобов'язання та частки участі у капіталі включені у фінансові звіти у відповідних сумах та відображені у звітності належним чином
Настання		X	X	Операції та події, які відображені у звітності, відбулися та стосуються підприємства
Точність		X	X	Суми, які стосуються відображених у звітності операцій та подій, відображені належним чином, фінансова інформація розкрита у відповідних сумах
Закриття реєстрів		X		Операції та події відображені у відповідному звітному періоді
Класифікація		X		Рахунки бухгалтерського обліку для систематизації інформації про господарські операції застосовані відповідно до чинних вимог
Зрозумілість			X	Фінансова інформація подана та визначена відповідним чином, розкриття інформації чітко сформульоване

Для того, щоб створити основу для розробки й виконання подальших аудиторських процедур, недостатньо ідентифікувати та оцінити ризики суттєвого викривлення лише на рівні тверджень для класів операцій, залишків на рахунках і розкриття інформації. Не менш важливими є ризики на рівні фінансової звітності.

Ризики суттєвого викривлення на рівні фінансової звітності належать до ризиків, які значною мірою пов'язані з фінансовою звітністю в цілому і можуть потенційно впливати на багато тверджень. Ризики такого характеру не обов'язково є ризиками, які можуть бути ідентифіковані стосовно окремих тверджень на рівні класів операцій, залишків на рахунках або розкриття інформації. Вони швидше відображають обставини, які можуть підвищувати ризики суттєвого викривлення на рівні тверджень, наприклад, через блокування управлінським персоналом внутрішнього контролю. Ризики на рівні фінансової звітності можуть бути особливо важливими для розгляду аудитором ризиків суттєвого викривлення внаслідок шахрайства, що дуже актуально в теперішніх умовах.

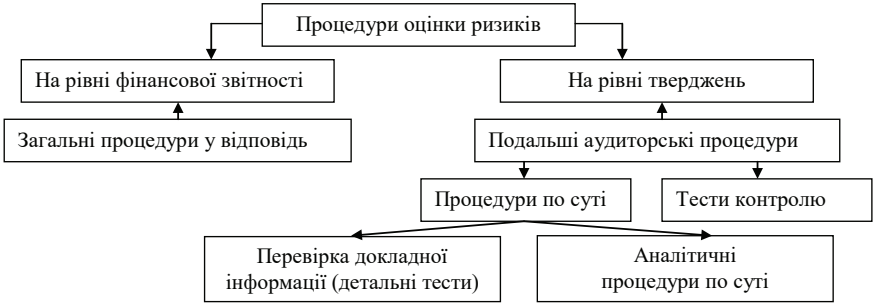


Рис. 3. Послідовність аудиторських процедур у відповідь на оцінені ризики

Ризики на рівні фінансової звітності можуть виникати, зокрема, внаслідок недоліків середовища контролю. З іншого боку, ці ризики можуть бути також пов'язані з іншими чинниками, такими як погіршення економічних умов. Наприклад, такі недоліки, як недостатня компетентність управлінського персоналу, можуть мати більш всеохоплюючий вплив на фінансову звітність і вимагати загальних дій у відповідь з боку аудитора. З цією метою аудитор повинен:

– ідентифікувати ризики у процесі отримання розуміння суб'єкта господарювання та його середовища, включаючи доречні заходи контролю, які стосуються ризиків;

– оцінити ідентифіковані ризики та встановити, чи мають вони більш всеохоплюючий вплив на фінансову звітність у цілому і чи впливають вони потенційно на більшість тверджень;

– ув'язати ідентифіковані ризики із тим, що може бути не так на рівні тверджень, ураховуючи відповідні заходи контролю, які аудитор планує тестувати;

– розглянути ймовірність викривлення, включаючи можливість численних викривлень, і встановити, чи може потенційне викривлення призвести до суттєвого викривлення.

Таким чином, аудиторська перевірка має проводитися з виконанням аудиторських процедур у відповідь на оцінені ризики в певній послідовності, яка забезпечувала б якість аудиту фінансової звітності (рис. 3).

Висновки. Проведені дослідження дозволили дійти висновку, що формування аудиторських процедур необхідно здійснювати на підставі ідентифікації ризиків на рівні тверджень, а послідовність їх виконання знаходиться залежно від оцінених ризиків.

Література:

1. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: пер с англ. / Гл. ред. серии професор Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 560 с.

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ. Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зєніна О. О., Гик О. В, Біндер С. Г. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – 846 с.

3. Подольский В. И. Аудит [учебник] / под ред. професор В. И. Подольского. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 655 с.

4. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту [навч. посіб.] / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча – К. : Каравела, 2004. – 568 с.

5. Кадуріна Л. О. Основи аудиту [навч. посіб.] / Л. О. Кадуріна – К. : Видавничий Дім "Слово", 2003. – 184 с.

6. Суйц В. П. Аудит обший, банковский, страховой [учебник] / В. П. Суйц, А. Н. Ахметбеков, Т. А. Дубровина – М. : ИНФРА-М, 2000. – 556 с.

7. Сопко В. В. Організація і методика проведення аудиту [навч. посіб.] / В. В. Сопко, Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна, О. М. Брадул – К. : ВД "Професіонал", 2004. – 624 с

8. Давидов Г. М. Аудит [навч. посіб.] / Г. М. Давидов – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2001. – 363 с.

9. Чернелевський Л. М. Аудит [навч. посіб.] / Л. М. Чернелевський, Н. А. Беренда – К. : Міленіум, 2002. – 466 с.

10. Білуха М. Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту [підручник] / М. Т. Білуха – К. : Вища школа, 1994. – 364 с.

11. Аудит і ревізія підприємницької діяльності [навч. посіб.] / За ред. професор Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2001. – 416с.

12. Савченко В. Я. Аудит [навч. посіб.] / В. Я. Савченко // Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2002. – 322 с.

13. Усач Б. Ф. Аудит [навч. посіб.] / Б. Ф. Усач. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2003. – 223 с.

14. Бодюк А. В. Методологічні та нормативно-правові аспекти ауди-

ту підприємницької діяльності: [монографія] / – А. В. Бодюк – К. : Кондор, 2009. – 356 с.

15. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗтм), включаючи Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБОтм) та Тлумачення за станом на 31 березня 2004 року, частина 1 / Пер. з англ. Гік О. В, Бірюшова Т. М., Горська А. В., Леніна Н. І., Ольховікова О. Л., Шарашидзе Т. Ц. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2004. – 1272 с.

16. ПСБО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=z0391-99.

УДК 658:658.14/.17:336.131/.132

Скалюк Р. В.,
аспірант Хмельницького національного університету

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто основні умови забезпечення ефективного управління фінансовими результатами підприємств. Запропоновано авторське визначення категорії "економічний механізм управління фінансовими результатами господарської діяльності промислового підприємства". Визначено основні складові та сформовано структурну модель економічного механізму управління фінансовими результатами діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: *економічний розвиток, прибутковість, головна мета, ключові завдання, структурна модель, фінансові результати, економічний механізм управління фінансовими результатами.*

Рассмотрены основные условия обеспечения эффективного управления финансовыми результатами предприятий. Предложено авторское определение категории "экономический механизм управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности промышленного предприятия". Определенно основные составляющие и сформирована структурная модель экономического механизма управления финансовыми результатами деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: *экономическое развитие, прибыльность, главная цель, ключевые задания, структурная модель, финансовые результаты, экономический механизм управления финансовыми результатами.*

The basic conditions of providing of effective managing by financial results of enterprises are considered. Author's definition of a category "the economic mechanism of management of financial results of economic activities of industrial enterprise" is offered. The basic components have been determined and the structural model of the economic mechanism of managing financial results of activity of industrial enterprises is formed.

Keywords: *economic development, profitability, main objective, key tasks, structural model, financial results, the economic mechanism of management financial results.*

Постановка проблеми. Забезпечення сталого економічного розвитку суб'єкта господарювання впродовж довгострокового періоду є однією з ключових цілей діяльності промислових підприємств у сучасних динаміч-

© Скалюк Р. В., 2011

них умовах глобалізації бізнесу, зростання ризику та невизначеності, трансформаційних процесів в економіці країни тощо. Досягнення зазначеної мети є гарантом довгострокового, сталого зростання прибутковості, ринкової вартості, фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємств, однак реалізація цієї обставини стає неможливою в умовах діяльності збитково працюючих підприємств. Відтак, проблема забезпечення оптимального управління фінансовими результатами діяльності промислових підприємств набуває принципово важливого та стратегічного значення в контексті успішного існування та розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем забезпечення ефективного управління прибутком підприємств займалася велика кількість відомих економістів, серед них: І. А. Бланк, О. А. Криклій, В. В. Ковалев, Є. Ю. Ткаченко. Однак, питання управління негативними фінансовими результатами (збитками) підприємств переважно нівелюються у наукових працях, тому завдання забезпечення оптимального управління фінансовими результатами як комплексною економічною категорією потребує адекватного наукового вирішення.

Мета і завдання дослідження. Метою написання статті є розробка базових положень концепції формування економічного механізму управління фінансовими результатами господарської діяльності промислових підприємств. Забезпечення успішної реалізації зазначеної мети передбачає вирішення низки завдань: 1) визначення основних умов для забезпечення ефективного управління фінансовими результатами; 2) формування дефініції економічного механізму управління фінансовими результатами діяльності промислового підприємства, його головної мети та ключових завдань функціонування; 3) визначення основних елементів та розробка структурної моделі економічного механізму управління фінансовими результатами діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Управління фінансовими результатами є важливою складовою загальнокорпоративної системи менеджменту підприємства, оскільки її реалізація спрямована на забезпечення усіх необхідних базових передумов для сталого зростання прибутковості, ринкової вартості, фінансової стійкості та безпеки, ділової активності, оптимального економічного розвитку господарського суб'єкта впродовж довгострокової перспективи діяльності.

Управління фінансовими результатами, як важлива складова загальної системи менеджменту промислового підприємства, повинно здійснюватися управлінським персоналом з урахуванням таких організаційних вимог [1, с. 22-24; 3, с. 27-28]: 1) необхідність органічного інтегрування підсистеми управління фінансовими результатами із загальнокорпоративною системою менеджменту підприємства, що зумовлюється наявністю тісних взаємозв'язків між наслідками реалізації управлінських рішень та показниками фінансових результатів суб'єкта господарювання; 2) дотримання

системного, комплексного характеру і принципу альтернативності (багатоваріантності) у процесі прийняття та реалізації управлінських рішень; 3) наявність значного ступеня динамічності, гнучкості, адаптивності процесу управління фінансовими результатами, який забезпечує оперативне врахування та адекватне реагування підприємства на появу нових, непередбачуваних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах його господарської діяльності; 4) орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства в процесі управління фінансовими результатами господарської діяльності.

Для того щоб забезпечити максимальну ефективність процесу управління фінансовими результатами, доцільно сформувати відповідну організаційно-управлінську структуру, яка б акумулювала, об'єднала та реалізувала набір відповідних цілей, завдань, функцій, принципів, методів, важелів, інструментів (інструментарію) та інших підсистем з метою забезпечення оптимальної ефективності її функціонування в контексті виконання головної мети її формування [2, с. 285; 4, с. 323-324]. На наш погляд, найкраще задовольнити ці вимоги можливо шляхом побудови *економічного механізму управління фінансовими результатами (ЕМУФР)* господарської діяльності промислових підприємств та гармонійним інтегруванням його в загальнокорпоративну систему менеджменту суб'єктів господарювання. Зауважимо, що вказаний механізм повинен задовольняти низку необхідних вимог: 1) відповідати цілям та завданням стратегічного розвитку суб'єкта господарювання; 2) забезпечувати реалізацію головної мети та ключових завдань управління фінансовими результатами господарської діяльності підприємства.

ЕМУФР необхідно розглядати як гармонійно інтегровану в загальнокорпоративну систему менеджменту динамічну, цілісну та комплексну систему управління, функціонування якої спрямоване на забезпечення сталого зростання прибутковості, ринкової вартості, оптимальної мобілізації та реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства протягом довгострокової перспективи його господарської діяльності. З урахуванням цієї умови, доцільно запропонувати таке авторське визначення ЕМУФР.

Економічний механізм управління фінансовими результатами господарської діяльності промислового підприємства – це інтегрована в загальнокорпоративну систему менеджменту динамічна, цілісно-комплексна система управління, функціонування якої спрямоване на реалізацію головної мети її створення – забезпечення оптимального управління фінансовими результатами, що передбачає досягнення сталого зростання прибутковості, ринкової вартості та стійкого економічного розвитку підприємства впродовж довгострокового періоду його діяльності.

Для успішного досягнення головної мети функціонування ЕМУФР господарської діяльності промислових підприємств необхідно забезпечити вирішення таких *ключових завдань*:

1) створення сприятливих умов для оптимальної мобілізації та реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства в довгостроковому періоді;

2) оптимізація показників фінансових результатів, з урахуванням наявного потенціалу економічного розвитку підприємства та кон'юнктури ринку, за такими напрямами: 2.1) для прибуткових промислових підприємств – забезпечення сталого зростання прибутковості, фінансової рівноваги, ділової активності, ринкової вартості та оптимального економічного розвитку підприємства в довгостроковому періоді господарської діяльності; 2.2) для збиткових суб'єктів господарювання – зниження рівня збитковості, досягнення беззбиткового обороту з поступовим забезпеченням прибуткової господарської діяльності, створення умов для підвищення ділової активності, фінансової стійкості, оптимальної мобілізації та реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства;

3) забезпечення оптимального управління фінансовими результатами впродовж процесу їх кругообігу (фази формування, розподілу, використання), що орієнтоване на досягнення сталого зростання якості фінансових результатів, прибутковості, фінансової рівноваги, ринкової вартості та забезпечення довгострокового економічного розвитку підприємства;

4) забезпечення перманентного підвищення результативності господарської діяльності підприємства;

5) забезпечення сталого зростання рівня якості фінансових результатів на усіх фазах їх кругообігу, прибутковості, ділової активності, фінансової стійкості та оптимального економічного розвитку підприємства в довгостроковому періоді.

Важливим етапом формування ЕМУФР є розробка та обґрунтування основних елементів його структурної моделі, які повинні задовольняти вимогу забезпечення оптимального функціонування цього механізму в рамках загальнокорпоративної системи менеджменту промислового підприємства. На наш погляд, основними складовими структурної моделі ЕМУФР повинні бути такі елементи (табл. 1).

Таблиця 1
Основні елементи структурної моделі ЕМУФР господарської діяльності промислових підприємств

Елементи структурної моделі ЕМУФР
1. Організаційна підсистема управління фінансовими результатами
Головна мета функціонування ЕМУФР
"Дерево цілей" функціонування ЕМУФР
Ключові завдання, реалізація яких забезпечується функціонуванням ЕМУФР
Суб'єкти управління фінансовими результатами – виконавці завдань управління фінансовими результатами

Об’єкти управління фінансовими результатами – об’єкт впливу для виконавців завдань управління фінансовими результатами
Принципи управління фінансовими результатами: – загальні та спеціальні
Функції управління фінансовими результатами: – загальні та спеціальні
Методи та важелі управління фінансовими результатами
2. Підсистема забезпечення управління фінансовими результатами
– організаційне; – інформаційне; – нормативно-правове; – науково-методичне; – програмно-технічне; – кадрове; – ресурсне
3. Підсистема процедур управління фінансовими результатами
Цільова стратегія управління фінансовими результатами господарської діяльності промислового підприємства
Інструментарій управління фінансовими результатами
4. Підсистеми моніторингу та оптимізації управління фінансовими результатами
5. Підсистема контролю управління фінансовими результатами

Джерело: побудовано автором самостійно

Для забезпечення оптимального функціонування ЕМУФР у процесі господарської діяльності промислових підприємств необхідно сформувати цілісно-комплексну структурну модель механізму, яка дозволить досягти головної мети та дієво реалізувати ключові завдання функціонування ЕМУФР суб’єктів господарювання. В основу побудови цілісно-комплексної структурної моделі ЕМУФР має бути покладено функціонально-ресурсний підхід, оскільки саме він формує раціонально закладений “фундамент” для створення та забезпечення подальшого оптимального функціонування щодо механізму в довгостроковій перспективі діяльності промислових підприємств.

Структуру ЕМУФР формують низка основних підсистем, які узгоджено взаємодіючи між собою створюють середовище функціонування такого механізму. Синергічний ефект гармонійної та ефективної взаємодії усіх підсистем механізму забезпечує формування максимально сприятливого середовища функціонування ЕМУФР для успішного досягнення головної мети та реалізації ключових завдань управління фінансовими результатами в системі загальнокорпоративного менеджменту промислових підприємств (рис. 1).

Усі структурні елементи ЕМУФР відграють важливе значення у забезпеченні ефективного функціонування цього механізму, успішної реалізації головної мети та основних завдань його створення.

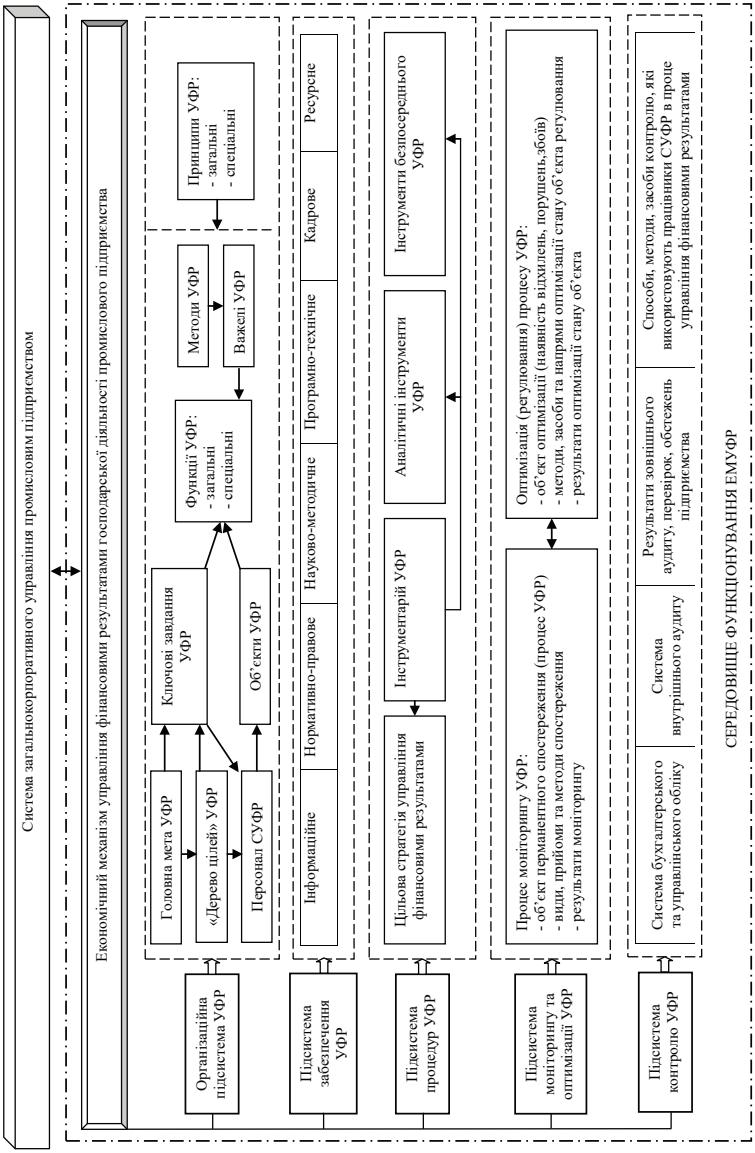


Рис. 1. Структурна модель ЕМУФР господарської діяльності промислових підприємств

Джерело: побудовано автором самостійно.

Однак домінуюючу роль виконує підсистема управління фінансовими результатами, яка є базисом забезпечення оптимального функціонування ЕМУФР. Безумовно реалізація процедур управління фінансовими результатами є неможливою без наявності функціонування організаційної та підсистеми забезпечення, які гармонійно доповнюючи одна одну забезпечують ефективну реалізацію процедур управління фінансовими результатами в ЕМУФР промислових підприємств. З метою оперативного виявлення будь-яких відхилень (порушень, збоїв) процесу функціонування ЕМУФР, розробки та реалізації дієвих, адекватних управлінських рішень щодо ліквідації виявлених проблем, оптимізації стану системи, забезпечення ефективної роботи механізму в довгостроковій перспективі діяльності промислового підприємства передбачено функціонування таких підсистем: 1) моніторингу та оптимізації; 2) контролю.

Відмітимо, що впровадження ЕМУФР у практику господарської діяльності промислових підприємств сприятиме оптимальній реалізації сучасної парадигми управління економічним розвитком підприємства, яка орієнтована на забезпечення довгострокового сталого зростання економіки суб’єкта господарювання в сучасних умовах фінансової нестабільності, загострення конкурентної боротьби, невизначеності та підвищеного ризику бізнес середовища діяльності підприємств.

Висновки. ЕМУФР є невід’ємною та ключовою складовою загальнокорпоративної системи управління промислового підприємства, від ефективності реалізації якої залежить успішність досягнення стратегічних цілей економічного розвитку суб’єкта господарювання. Функціонування ЕМУФР є важливою компонентою оптимізації загальнокорпоративної системи менеджменту, пріоритетним важелем генерування і забезпечення сталого зростання прибутковості, фінансової рівноваги, ринкової вартості та стійкого економічного зростання промислових підприємств впродовж довгострокової перспективи їх господарювання. Тому дослідження особливостей функціонування ЕМУФР в господарській діяльності промислових підприємств складає наукову цінність подальшого їх вивчення.

Література:

1. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с.

2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 572 с.

3. Криклій О. А. Управління прибутком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008. – 136 с.

4. Ткаченко Є. Ю. Аналіз механізму управління прибутком підприємства / Є. Ю. Ткаченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С. 323-326.

УДК 657. 633. 5

Тадеєва Н. В.,
старший експерт з аудиту компанії "Ернст енд Янг"

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ОДНОГО З ФАКТОРІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО АУДИТУ

У статті досліджено специфіку аудиту фінансової звітності в умовах розвитку інформаційних технологій. Висвітлено основні аспекти контролю управлінської та бухгалтерської систем з використанням сучасних інформаційних технологій, а також розглянуто класифікацію комп'ютерного інструментарію підтримки аудиту.

Ключові слова: *комп'ютерний аудит, комп'ютерний інструментарій підтримки аудиту (CAATs), внутрішній контроль.*

В статье исследована специфика аудита финансовой отчетности в условиях развития информационных технологий. Освещены основные аспекты контроля управленческой и бухгалтерской систем с использованием современных информационных технологий, а также рассмотрена классификация компьютерного инструментария поддержки аудита.

Ключевые слова: *компьютерный аудит, компьютерный инструментарий поддержки аудита (CAATs), внутренний контроль.*

The article provides the audit specifics of financial statements in terms of information technology development. The author highlights key aspects of management control and accounting systems using modern information technologies. The classification of Computer Assisted Audit Techniques also is considered.

Keywords: *IT audit, Computer Assisted Audit Techniques (CAATs), internal control.*

Постановка проблеми. Інформаційні технології (ІТ) – це невід'ємна частина сучасної бухгалтерської та управлінської інформаційних систем. Як наслідок, обов'язковим для аудиторів є повне розуміння впливу ІТ на аудит клієнтської фінансової звітності як з точки зору процесу підготовки та представлення фінансової інформації у фінансовій звітності клієнта, так і в контексті використання аудитором ІТ для аудиту фінансової звітності.

Зарубіжні аудитори успішно використовують системи СААТ – міжнародні стандартизовані програмні системи комп'ютерного аудиту (computer assisted audit techniques – СААТ), дослівно – комп'ютерний інструментарій

© Тадеєва Н. В., 2011

підтримки аудиту), які дають змогу ефективно автоматизувати процес фінансового аналізу та аудиту. Ці міжнародні системи поширені в більшості країн світу. Їх популярність зумовлена тим, що вони створені за принципом інструментарію (так само, як Word та Excel) і пропонують великий набір варіантів та функцій аналізу, типових для аудиторів та аналітиків усього світу [4].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом все більше наукових та практичних досліджень спрямовані на різні аспекти використання ІТ та інформаційного інструментарію для цілей як внутрішнього, так і зовнішнього аудиту.

Зазначеним питанням присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О. В. Клименко [3], С. В. Івахненков [1], О. М. Бунда [2], Frederick Gallegos, Sandra Senft, David Coderre та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження фінансового аудиту з використанням сучасних інформаційних технологій, а саме:

– прикладних засобів внутрішнього контролю (application controls), що включають у себе контроль вхідних даних, процесів оброблення, головної довідкової бази даних, створених клієнтом у межах його комп’ютеризованої бухгалтерської системи;

– методів аудиторської перевірки з використанням ЕОМ (далі CAATs), що можуть застосовуватись аудиторами для тестування та підготовки висновків щодо надійності клієнтської комп’ютеризованої бухгалтерської системи.

Виклад основного матеріалу. Перш за все, необхідно розглянути систему внутрішніх контролів, зокрема, прикладні засоби контролю (Application controls) – ручні та автоматизовані процедури, які звичайно функціонують на рівні бізнес-процесів та застосовуються для оброблення кожної транзакції (господарської операції) окремо. Головною метою такого контролю є забезпечення повноти та точності бухгалтерського обліку в розрізі його записів та ефективність отриманої інформації в таких записах.

Сучасні облікові програмні продукти гарантують належний контроль на всіх стадіях циклу комп’ютерної оброблення бухгалтерської інформації, а саме вхідних та вихідних даних, базуючись на даних головного довідкового файлу системи. Прикладний контроль необхідно встановити, описати та оцінити аудиторами як частину процесу визначення ризику суттєвого викривлення фінансової інформації (material misstatement) для аудиту фінансової звітності.

Прикладні засоби контролю застосовуються до процедур оброблення даних щодо доходів від реалізації, закупівель та оплати праці і, як правило, класифікуються за такими категоріями:

– система контролю вхідних даних (input controls);

– система контролю оброблення даних (processing controls);

– система контролю вихідних даних (output controls);

– система контролю даних головного довідкового файлу системи (master-files controls).

Система контролю вхідних даних (Input controls)

Система контролю вхідних даних покликана забезпечити санкціонований доступ, повноту, точність та своєчасність вхідних даних. Кількісні та якісні параметри таких контролів будуть змінюватися залежно від складності прикладного програмного забезпечення. Чинники, які необхідно враховувати при визначенні цих змінних параметрів, включають оцінку понесених витрат та вимоги конфіденційності щодо вхідних даних.

Набір контролів вхідних даних є загальним для більшості ефективних прикладних програм і включає в себе рядки запиту на екрані комп'ютера, наприклад, запит на авторизований вхід користувача в систему (log-in), що дозволяє аудиторам відстежити шлях інформації від її витоків до запису в системі.

Контролями перевірки вхідних даних можуть бути такі види контролю.

Контроль формату (Format checks) – гарантує, що інформація вводиться в правильній формі. Наприклад, існує вимога, щоб дата рахунку-фактури була введена тільки в цифровому форматі (як нечисловий, так і буквено-цифровий формати неприпустимі).

Контроль діапазону даних (Range checks) – гарантує введення обґрунтованої інформації, яка відповідає заданим очікуванням. Наприклад, якщо суб'єкт господарювання дуже рідко або ніколи не робить закупівлі на суми понад 50 000 грн., то вхідні рахунки-фактури вартістю понад визначений ліміт не обробляються системою взагалі.

Контроль на сумісність (Compatibility checks) – гарантує сумісність інформації, введеної у двох або більше полях. Наприклад, дохід від реалізації згідно з рахунком-фактурою повинен відповідати сумі ПДВ, що стягується за цим рахунком.

Контроль достовірності (Validity checks) – гарантує введення достовірної інформації. Наприклад, коли суб'єкт господарювання працює за підрядною системою оплати праці, то понесені витрати за раніше виконану роботу повинні бути відхилені системою як недійсні.

Контроль відхилень (Exception checks) – гарантує створення системою звіту про відхилення від нормальних очікувань, що виникли після введення певних даних. Наприклад, перенесення негативних залишків товарів на складі.

Контроль послідовності оброблення (Sequence checks) – гарантує повноту інформації, що обробляється, шляхом відхилення системою документів з непослідовними номерами. Наприклад, якщо послідовно пронумеровані прибуткові накладні на товари підтверджують наявність товарів на складі, то введення будь-яких прибуткових накладних з непослідовними номерами відхиляється системою.

Контроль арифметичних підсумків (Control totals) – забезпечує повно-

ту обробленої інформації шляхом порівняння попередньо введених вручну підсумків з підсумками системи, що ґрунтуються на деталях введеної інформації. Наприклад, попередження про невідповідність підсумків за партіями до загальної суми рахунку-фактури повинно з’явитися на екрані комп’ютера користувача або звіт про відхилення повинен бути створений системою, з метою запобігання подальшої оброблення невідповідної інформації. Використання такого типу контролю також притаманне системі контролю вихідних даних.

Контроль на точність інформації (Check digit verification) – використовує алгоритми для перевірки інформації на точність введення. Наприклад, внутрішній індивідуальний цифровий код постачальника, що присвоюється системою, повинен бути відформатований таким чином, щоб будь-який вхідний рахунок-фактура з неправильним цифровим кодом був відхилений системою автоматично.

Система контролю оброблення інформації (Processing controls) покликана гарантувати, що всі вхідні дані обробляються правильно, а дані у файлах системи оновляються своєчасно та в повному обсязі. Такі контролі повинні бути розроблені та обов’язково протестовані перед запуском для оброблення “живої” інформації та роботи з реальними даними. Це може відбуватися за допомогою так званого контролю “запуску до запуску” (run-to-run control), який включає в себе перевірку цілісності кумулятивних підсумків, що містяться в бухгалтерських записах на різних етапах оброблення інформації. Наприклад, залишок коштів на рахунку компанії до перенесення до головної бухгалтерської книги компанії.

Інші контролі оброблення інформації повинні включати таку перевірку даних, відхилених на етапі введення, наприклад: система друкує сформований звіт про відхилені елементи даних; офіційні письмові інструкції для персоналу з оброблення інформації щодо подальших дій з відхиленими елементами даних; відповідне розслідування причин відхилення елементів даних системою; докази того, що помилки у відхилених елементах даних виправлені та коректні дані введені повторно.

Система контролю вихідних даних (Output controls) забезпечує повноту оброблених даних та авторизований доступ до них. Хоча рівень системи контролю вихідних даних буде варіюватися від однієї організації до іншої (залежно від ступеня конфіденційності інформації та розміру організації), загальними є такі контролі:

– контроль арифметичних підсумків (Control totals), як описано вище (див. Система контролю вхідних даних);

– відповідний розгляд та подальше спостереження за відхиленими елементами даних для запобігання не включенню цих даних до підсумкової інформації на постійній основі;

– ретельне планування процесу оброблення інформації для своєчасного постачання необхідної інформації користувачам системи;

– офіційні письмові інструкції для персоналу з оброблення інформації щодо заданого розподілу процедур;

– постійний контроль з боку відповідальної посадової особи за розповсюдженням вихідної інформації, з метою дотримання відповідної політики компанії.

Система контролів головного довідкового файлу системи (Master file control) забезпечує поточну цілісність базових даних у головному довідковому файлі системи.

Дуже важливо, щоб суворі контролі задля безпеки файлів з довідковими даними здійснювались над усіма головними файлами системи.

До них належать:

– контроль належного використання паролів для доступу до головних файлів системи;

– створення належних процедур для редагування даних у головних довідкових файлах системи шляхом розподілу обов'язків та контролю внесених змін відповідальними посадовими особами;

– регулярні перевірки головних файлів системи щодо достовірності даних незалежною уповноваженою особою;

– контроль внесених змін до головних файлів системи шляхом тестування на правильність оброблення інформації, включаючи контроль бухгалтерських записів та арифметичних підсумків.

Особливістю комп'ютеризованих бухгалтерських систем є те, що аудитори можуть використовувати комп'ютер клієнта або свій власний як інструмент для проведення аудиторських процедур. Аудитори повинні визначати можливість та обсяги застосування автоматизованого аудиту для кожного клієнта окремо залежно від таких чинників:

– доцільність або практичність проведення неавтоматизованого тестування;

– економічна ефективність проведення автоматизованого аудиту;

– наявність необхідного часового проміжку для аудиту;

– доступність комп'ютеризованої бухгалтерської системи клієнта для цілей аудиту;

– рівень аудиторського досвіду та можливість залучення експертів з використання конкретних методів автоматизованого аудиту;

– ефективність методів автоматизованих перевірок відділом внутрішнього аудиту клієнта та оцінка рівня довіри до них з боку зовнішнього аудиту.

Автоматизований аудит здійснюється за допомогою таких методик:

– Спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення (Audit software).

– Тестування даних (Test data).

– Інших методів.

Далі розглянемо кожну з методик окремо.

Спеціалізоване аудиторське програмне забезпечення характеризується як загальне поняття та охоплює все програмне забезпечення, створене з

метою тестування контролів (tests of control) та/або проведення основних аудиторських процедур (substantive procedures). Наведемо класифікацію програмного забезпечення, до якого входять 3 типи програм:

1. Пакетні програми (Packaged programs). Це набір програм загального призначення без врахування специфіки клієнта. Вони можуть бути використані для виконання процедур з масивами числових даних, таких як: відбір даних за зразком; як за допомогою статистичних методів, так і на основі професійного судження (judgmentally); проведення арифметичних підрахунків з метою перевірки на наявність недоліків у процесі оброблення послідовних даних.

2. Спеціальні програми (Purpose written programs). Ці програми, як правило, створюється для цілей аудиту конкретного клієнта та враховують його специфіку. Подібне програмне забезпечення може бути розроблене або придбане, але в будь-якому випадку воно повинно бути придатним для використання в межах бухгалтерської системи клієнта та для задоволення потреб аудиту. Зазвичай, вони використовуються для повторного представлення (re-perform) автоматизованих контролів бухгалтерської системи клієнта (наприклад, розрахунок собівартості продукції, товарів чи послуг) або для проведення аналізу залишків дебіторської заборгованості, залежно від дати виникнення (aged analysis).

3. Програми запиту (Enquiry programs) є невід'ємною частиною системи бухгалтерського обліку клієнта, проте вони можуть бути адаптовані для цілей аудиту. Наприклад, у випадку, коли системою передбачено щомісячний звіт з даними про кількість прийнятих та звільнених працівників за звітний місяць, то ці дані можуть бути використані аудиторами для перевірки інформації щодо оплати праці згідно з фінансовою звітністю клієнта. Аналогічно, звіти з даними про майбутні терміни погашення кредиторської заборгованості можуть бути використані аудиторами для перевірки повноти представлення кредиторської заборгованості у фінансовій звітності клієнта.

Методика Тестування даних (Test data) включає 2 типи програм:

1. Аудиторське тестування даних (Audit test data). Тестування даних аудиторами покликане гарантувати наявність та ефективність вбудованої системи контролів бухгалтерської системи клієнта шляхом введення фіктивних операцій для цілей аудиту. Результати оброблення цих операцій порівнюються з очікуваннями аудиторів щодо визначення ефективності системи внутрішніх контролів бухгалтерської системи клієнта. Прикладом може бути введення двох фіктивних платіжних доручень, лише одне з яких повністю відповідає заявленим вимогам системи для цілей подальшого оброблення. Очікуваним результатом для аудиторів буде відхилення системою платіжного доручення, що не відповідає заявленим вимогам. У випадку якщо бухгалтерська система прийняла до оброблення фіктивне доручення, що не відповідає встановленому зразку, аудитори змушені визнати контроль неефективним та, відповідно, збільшити обсяг основних процедур для цілей аудиту.

2. Інтегроване тестування даних (Integrated test facilities). З метою уникнення ризику пошкодження бухгалтерської системи клієнта шляхом тестування реальних даних аудитори можуть ініціювати встановлення окремого модуля, який є точною копією оригінальної бухгалтерської системи клієнта для цілей проведення аудиторських процедур з тестування. Головним недоліком такого методу є відсутність стовідсоткової гарантії, що "модуль-клон" оброблятиме тестову інформацію таким самим способом, як і оригінал. Для вирішення цієї проблеми аудитори можуть отримати дозвіл клієнта на створення інтегрованого тесту в рамках бухгалтерської системи клієнта. Наприклад, створення фіктивного постачальника та проведення тестування від його імені для цілей аудиту в оригінальній бухгалтерській системі клієнта.

Під іншими методиками автоматизованого аудиту слід розуміти використання вбудованих у бухгалтерську систему клієнта програмних кодів з аудиторськими процедурами та спеціальну експертизу прикладного програмного забезпечення клієнта.

Висновки. Автоматизовані методи перевірки покликані полегшити проведення аудиторських процедур за умови ефективності комп'ютеризованої системи контролів бухгалтерського обліку клієнта [1].

Незалежно від методів, які використовуються для проведення аудиту (автоматизовані чи неавтоматизовані), головною ціллю аудиту фінансової звітності залишається збір достатніх доказів про відсутність істотного викривлення фінансової інформації, представленої клієнтом для її користувачів. У будь-якому випадку аудиторові необхідно повністю розуміти систему бухгалтерського обліку клієнта для оцінки системи його контролів та належного планування аудиту з метою мінімізації ризиків невиявлення істотних її недоліків, що впливають на інформацію, представлену у фінансовій звітності клієнта.

Література:

1. Івахненков С. В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції: Наукове видання. – Житомир: ПП "Рута", 2010. – 432 с.

2. Бунда О. М. Моделювання ефективності систем обліку і внутрішнього контролю при проведенні аудиторської перевірки // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку" № 517. – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2004. – С. 185-191.

3. Інформаційні системи і технології в обліку [Текст] : навч. посібник / О. В. Клименко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 320 с.

4. Ніконова О. В. Системи CAAT – новий інструментарій у проведенні аудиту // Фінансовий контроль, 2007. – № 6. – С. 23-25.

УДК 336. 145. 1:009. 12

Ткаченко С. А.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри “Облік і економічний аналіз” Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

МЕТОДОЛОГІЧНО-ІНФОРМАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ БЮДЖЕТУВАННЯ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Викладено найбільш вдалий і об’єктивний варіант методологічно-інформаційного інструментарію бюджетування в інформаційному забезпеченні системи управління інноваційним розвитком переробних підприємств агропромислового комплексу (визначено об’єкти фінансового планування та наведено їх систематичний перелік під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції; встановлено можливий перелік початкової інформації про об’єкти бюджетування у процесі визначення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції; наведені джерела початкової інформації бюджетування під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції).

Ключові слова: *бюджетування, встановлення, конкурентоспроможність, оптимальний, підприємство, продукція, рівень.*

Изложен наиболее удачный и объективный вариант методологически-информационного инструментария бюджетирования в информационном обеспечении системы управления инновационным развитием перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса (определены объекты финансового планирования и приведён их систематический перечень во время установки оптимального уровня конкурентоспособности продукции; установлен возможный перечень начальной информации об объектах бюджетирования в процессе определения оптимального уровня конкурентоспособности продукции; приведены источники начальной информации бюджетирования во время установки оптимального уровня конкурентоспособности продукции).

Ключевые слова: *бюджетирование, установление, конкурентоспособность, оптимальный, предприятие, продукция, уровень*

The most successful and objective variant of methodologically-informative tool of byudzhetirovaniya in the informative providing of control system by innovative development of processing enterprises of agroindustrial complex is expounded (the objects of the financial planning are certain and their systematic

© Ткаченко С. А.., 2011

list is resulted during setting of optimum level of competitiveness of products; the possible list of initial information is set about the objects of byudzhetirovaniya in the process of determination of optimum level of competitiveness of products; initial information of byudzhetirovaniya during setting of optimum level of competitiveness of products generators are resulted).

Keywords: *byudzhetirovanie, establishment, competitiveness, optimum, enterprise, products, level*

Постановка проблеми. Сучасні світові інтеграційні процеси поставили перед працівниками планово-економічних відділів непросте завдання, пов'язане із підвищення конкурентоспроможності продукції та позицій самих підприємств на міжнародному ринку. Для визначення ефективності управління інноваційним розвитком підприємств потрібна інформація про конкурентоспроможність. Однак не вся інформація про конкурентоспроможність продукції підприємства може бути сформована в сучасній системі управління інноваційним розвитком переробних підприємств АПК. Низка складових сегментів (внутрішнього і зовнішнього) конкурентоспроможності продукції у цьому зв'язку виступають об'єктами бюджетування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Незважаючи на те, що проблема організації, постановки та ведення системи фінансового планування досить детально висвітлена в наукових роботах авторів [1-11] та інших, до цього часу в Україні ще не визначено в практичному аспекті його проблематику, особливо це стосується його інноваційної спрямованості, орієнтованої на встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції та й самих суб'єктів господарської діяльності за умов поглиблення та трансформації ринкових відносин в економіці України.

Мета і завдання дослідження. Метою публікації виступає формування концептуальних основ методологічно-інформаційного інструментарію системи бюджетування в інформаційному забезпеченні ефективного управління інноваційним розвитком переробних підприємств АПК.

Для досягнення поставленої мети вирішені такі завдання:

– визначено об'єкти бюджетування у встановленні оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств;

– наведено можливий перелік початкової інформації бюджетування у разі встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств;

– встановлено головні джерела надходження початкової інформації бюджетування під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств – одного із найважливіших елементів дослідження ринка збуту, інформації, яка формується в сучасній системі управління інноваційним розвитком переробних під-

приємств АПК, виявляється явно недосить. Потрібна інформація про цілу низку складових сегментів (внутрішнього і зовнішнього) конкурентоспроможності продукції за такими об’єктами бюджетування:

1. Про зовнішнє середовище:

– по конкурентам (номенклатура та значення технічних і економічних параметрів якісних характеристик продукції, ціни на продукцію, економічні показники конкурентоспроможності фірм і їх продукції);

– місткість ринків по видам продукції;

– мінімальний рівень якості продукції на ринку тощо.

2. Про внутрішнє середовище:

– номенклатура та значення технічних і економічних параметрів якісних характеристик продукції підприємства;

– ціни на продукцію підприємства;

– витрати на забезпечення конкурентоспроможного рівня якості продукції підприємства;

– економічні показники конкурентоспроможності підприємства і його продукції.

Як початкова інформація бюджетування про зовнішнє і внутрішнє середовище при плануванні оптимального рівня конкурентоспроможності продукції можуть бути використані:

– діючі світові, регіональні, національні і фірмові стандарти, які регламентують відповідні техніко-економічні показники продукції, а також перспективні норми і стандарти, введення яких заплановано або очікується;

– матеріали фірм-споживачів, що містять вимоги, які висуваються до продукції, яка закупається, методом її випробувань, зберігання і інше;

– урядові постанови, законодавство, нормативні акти і технічні регламенти, які діють на ринках країн, в які плануються поставки продукції, і які визначають вимоги до неї;

– результати досліджень кон’юнктури ринків, а також довгострокові тенденції їх розвитку;

– підсумки порівняльних випробувань продукції, яка аналізується і конкуруючих виробів;

– опитування споживачів, результати оцінок продукції, які проводяться споживчими спілками, фірмами-консультантами, університетами і інше, та їх рекомендації;

– результати сертифікації продукції, оцінок її на світових, регіональних, національних виставках, конкурсах, ярмарках;

– відзиви про продукцію з боку споживачів;

– дані про напрямки діяльності фірм-конкурентів, дані про винаходи, патенти, продажі і використання ліцензій;

– дані системи синтетичного й аналітичного бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

– дані фірмових довідників, публікацій фірм (річних звітів, каталогів,

проспектів, рекламних видань), матеріали спеціалізованих інформаційних компаній і організацій, довідки банків, а також матеріали періодичної преси.

А головними джерелами початкової інформації бюджетування про зовнішнє і внутрішнє середовище при плануванні оптимального рівня конкурентоспроможності продукції, можуть слугувати:

– публікації міжнародних, регіональних і національних організацій по стандартизації;

– публікації економічних, науково-технічних, зовнішньоторговельних і інших міжурядових, неурядових світових, регіональних, національних і фірмових організацій;

– результати сертифікатних і інших випробувань, які проводяться реєстрами, дослідницькими організаціями, університетами, фірмами;

– проспекти, каталоги, фірмові видання, пропозиції фірм;

– результати спільних випробувань техніки;

– галузева періодична і спеціальна література;

– дані, публікації і звіти органів стандартизації;

– патентна інформація;

– звіти фахівців про відвідання фірм, виставок, ярмарок, демонстраційних показів і інше;

– прогнозні оцінки зміни технічних і економічних параметрів продукції;

– повідомлення про нові зразки продукції, які розроблені за кордоном;

– синтетичний і аналітичний бухгалтерський облік;

– фінансова звітність підприємств тощо.

Узагальнюючи вищесказане, візьмемо на себе відповідальність у висловленні наступної думки. Усвідомлення цих моментів допоможе працівникам планово-економічного відділу:

– безпомилково визначати низку об'єктів фінансового планування під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємства;

– мати уяву про початкову інформацію бюджетування, встановлюючи оптимальний рівень конкурентоспроможності продукції підприємства;

– визначити головні джерела надходження початкової інформації фінансового планування у разі встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємства.

Висновки. Як результат, можливо відзначити, що працівники планово-економічних відділів підприємств, використовуючи методологічно-інформаційний інструментарій бюджетування в системі управління інноваційним розвитком переробних підприємств агропромислового комплексу, будуть мати можливість безпомилково отримувати початкову інформацію про зовнішнє і внутрішнє середовище під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції.

Серед перспектив подальших розробок з цієї теми особливою актуальністю відрізняється питання пов'язане з визначенням показників

встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств в системі управління інноваційним розвитком переробних підприємств агропромислового комплексу України в умовах поглибленого використання рішень фінансового планування і інше.

Література:

1. Амоша О. Підґрунтя інноваційного розвитку / О. Амоша, А. Землянкін, Г. Моісеєв // Вісник Національної академії наук України. – 2006. – № 10. – С. 3-16.

2. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. – Х. : Фактор, 2005. – 340 с.

3. Федосов В. М. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії / В. М. Федосов, Т. С. Бабич // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 3-23.

4. Хоуп Д. За гранью бюджетирования. Как руководителям вырваться из ловушки ежегодных планов / Д. Хоуп, Р. Фрейзер; [пер. с англ. Р. В. Кащеева]. – Москва: Вершина, 2007. – 272 с.

5. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов; [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 464 с.

6. Шмідт М. П. Впровадження і використання бюджетування в управлінні корпораціями машинобудування України / М. П. Шмідт, Я. В. Кудря // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 76-87.

7. Шнипко О. Політика підвищення конкурентоспроможності: досвід розвинених країн та Україна / О. Шнипко // Економіст. – 2006. – №8(238). – С. 44-49.

8. Loeb M. Jack Welch Lets Fly On Budgets, Bonuses, and Buddy Boards / Marshall Loeb // Fortune. – 29 May 1995. – P. 73.

9. Дука Б. Бюджетирование: где “спотыкаются” Ваши финансы... [Електронний ресурс] / Б. Дука. – Режим доступу: http://www. intalev. ua/index. php?id=23426.

10. Кляшторная О. Бюджетирование: старое понятие в новых формах [Електронний ресурс] / О. Кляшторная. – Режим доступу: http://www. intalev. ru/index. php?id=809.

11. Banham R. Revolution in Planning [Електронний ресурс] / R. Banham. – Режим доступу: http://www. cfo. com/article/1,5309,1237|M|303,00. htm.

УДК 330.341.1:336.02

Чуліпа І. Д.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і підприємництва та інноваційної діяльності Волинського національного університету імені Лесі Українки

ВЕНЧУРНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджуються проблеми функціонування, управління та перспективи розвитку венчурних підприємств та фондів, шляхи "виходу" з бізнесу венчурних інвесторів у сучасних умовах господарювання.
Ключові слова: *венчурне підприємство, венчурні фонди, венчурний капітал, "бізнес-янголи", інституційні інвестори.*

В статье исследуются проблемы функционирования, управления и перспективы развития венчурных предприятий и фондов, пути "выхода" из бизнеса венчурных инвесторов в современных условиях хозяйствования.
Ключевые слова: *венчурное предприятие, венчурные фонды, венчурный капитал, "бизнес – ангелы", институциональные инвесторы.*

This article investigates the problem of operation, management and prospects of venture capital companies and funds, ways to "exit" from the business venture investors in the contemporary economy.
Keywords: *venture company, venture funds, venture capital, "business angels", institutional investors.*

Постановка проблеми. Наслідки фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, та її можлива наступна фаза спричинена ситуацією у низці країн Європейського союзу, ставить питання виживання вітчизняних підприємств, в умовах, що склалися, на особливе місце. Однією з передумов безперебійного функціонування промислових підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності і подальшого розвитку, є перебудова діяльності на базі інновацій. Інноваційний шлях розвитку суб'єктів господарювання вимагає залучення додаткових ресурсів. Обмеженість власних обігових коштів у підприємств, неможливість їх відволікання на тривалий термін, зумовлює пошук зовнішніх джерел фінансування інноваційної діяльності.

Отримання державної підтримки для більшості підприємств є практично недоступним, оскільки вимоги для визнання проекту інноваційним і, як наслідок, можливості отримання державної підтримки є надто суворими.

Використання кредитних ресурсів для фінансування інноваційного

© Чуліпа І. Д., 2011

розвитку є утрудненим з двох причин. По-перше, інноваційна діяльність, як правило передбачає процес від зародження ідеї до її впровадження в кінцевий продукт, без гарантії на успішну реалізацію, тобто передбачає високий ступень ризику. В таких умовах банки практично не здійснюють кредитування інноваційних проектів. Сьогодні банківська система внаслідок певних суб'єктивних та об'єктивних чинників віддає перевагу не інвестуванню розвитку, а інвестуванню споживання [1, с. 8]. По-друге, одним з наслідків фінансово-економічної кризи є збільшення вартості кредитних ресурсів, тому при сьогоднішньому рівні відсоткових ставок їх залучення для суб'єктів господарювання, особливо тих, що впроваджують інноваційні проекти, є економічно недоцільним.

Зарубіжний досвід фінансування інноваційних проектів свідчить, що одним із механізмів активізації інноваційної діяльність підприємств є венчурне інвестування, яке сприяє підвищенню конкурентоспроможності, створенню нових робочих місць і подальшому їх розвитку [2, с. 3]. Приклад розвинутих економічних країн, що у періоди промислового спаду, стикалися з проблемами, аналогічними нинішнім вітчизняним, показує, що венчурний капітал може слугувати одним з ефективних засобів подолання дефіциту і дорожнечі інвестиційних ресурсів. Тому, залучення венчурного капіталу як спосіб цільового інвестування інноваційних розробок має стати каталізатором запровадження інноваційних технологій на вітчизняних підприємствах [3, 3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням аналізу й управління інноваційною діяльністю підприємств присвячена велика кількість наукових публікацій. Так, вагомий внесок у дослідження процесів фінансування і управління інноваційною діяльністю підприємств загалом здійснили вітчизняні науковці В. Александрова, І. Алєксєєв, І. Бланк, В. Геєць, Б. Гречаник, Є. Крикавський, О. Лапко, А. Пересада, Й. Петрович, І. Тивончук, Н. Чухрай та ін. Проблеми формування та розвитку венчурного підприємництва висвітлені у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців: Л. Антонюк, І. Грозного, П. Ковалишина, С. Колесов, В. Корець-Гармаш, І. Кузнєцової, О. Кузьміна, І. Литвин, В. Локшина, Н. Пікуліної, А. Поручника, Д. Тарадайка, П. Федоровича, Л. Шило та ін. Визнаючи достатньо об'ємно сформульовану фундаментальну основу напрацювань у сфері формування і управління венчурним підприємництвом, відзначаємо, що теоретико-концептуальні і прикладні аспекти функціонування венчурних підприємств і фондів, питання "виходу" з бізнесу венчурних інвесторів вимагають подальших досліджень.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження проблем функціонування та управління венчурними підприємствами і фондами, шляхів "виходу" з бізнесу венчурних інвесторів та перспектив розвитку в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Вивчення зарубіжного досвіду, ство-

рення нових підприємств, для реалізації інноваційних проектів, активізації інноваційної діяльності підприємств, які вже здійснюють господарську діяльність, дозволяє стверджувати, що процеси формування венчурного капіталу, функціонування та управління венчурними підприємствами і фондами, питання "виходу" венчурних інвесторів з бізнесу в сучасних умовах господарювання, мають вагоме значення для розуміння сутності венчурного підприємництва. Інноваційні процеси під час світової кризи і в посткризовий період апріорі становлять інтерес і є актуальними для розвитку економіки будь-якої країни. Тим паче процеси, де інновації, так би мовити, самостійно займаються пошуком фінансування [4, с. 69].

Процес венчурного фінансування відбувається, як правило, в декілька етапів, і на кожному етапі інвесторами виступають інші постачальники венчурного капіталу. До постачальників венчурного капіталу (венчурні інвестори) належать як індивідуальні інвестори, які можуть самостійно вкладати свої кошти у інноваційні підприємства (т.зв. "бізнес-янголи"), так і сімейні або інституціональні інвестори, венчурні фонди [5, с. 128].

Світовий досвід показує, що вкладанням капіталу на початкових стадія інноваційного проекту здійснюють "бізнес-янголи", які надають "посівний капітал" ("seed finance") для передстартового ("seed' – "компанія для посіву") і стартового фінансування ("start-up"). На цій стадії величина венчурного капіталу може коливатися від 10 до 250 тис. доларів США. У США "бізнес-янголи" здійснюють більше 80% інвестицій на початкових стадіях [6].

Однак однією з найбільших проблем інвестування "бізнес-янголами" є нестача інформації про перспективні проекти, оскільки підприємцям необхідна інформація про "бізнес-янголів", які могли б профінансувати ці проекти. З іншого боку, самі "бізнес-янголи" акцентують увагу на неефективності наявних джерел інформації [7, с. 158].

На більш пізніх етапах фінансування розвитку (початкової ("early-stage") та більш пізньої стадії ("expansion"), де величина венчурного капіталу може досягати кількох мільйонів доларів США, вкладання коштів здійснюють інституційні інвестори та венчурні фонди.

Венчурні фонди та компанії з управління активами очолюють венчурні капіталісти, які є посередниками між венчурними інвесторами та підприємцями. Венчурний капіталіст здійснює пошук об'єктів вкладання інвестицій і після затвердження рішення про інвестування, яке приймає інвестиційний комітет, бере участь в управлінні цією компанією.

Головною відмінністю між сучасними венчурними капіталістами (керуючими венчурними фондами) і "бізнес-янголами" є те, що венчурний капіталіст ризикує не власними грошима, а "бізнес-янгол" власними [7, с. 158].

На сьогоднішній день в Україні венчурні фонди діють вкрай неефективно з позиції фінансування новостворених підприємств, а частка приватних інвесторів після внесення змін до Закону України "Про інститути

спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" [8] зростає, але її величина за підсумками 2010 р. становила 1,1% від загальної суми венчурних інвестицій [9], що суттєво не впливає на величину венчурного капіталу. Окрім того, збільшення капіталізації венчурних фондів на сьогодні не призводить до адекватного зростання інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки: спеціалізація венчурних фондів на інвестиціях у новостворені інноваційні підприємства для України є винятковою [10, с. 101]. Українські венчурні фонди однозначно не сприяють "хай-тек" технологіям і, таким чином, не є аналогом класичних венчурних фондів [11, с. 47].

Проблеми фінансування венчурних проектів пов'язані не тільки із невмінням венчурних підприємців представляти бізнес-пропозицію інвесторам, браком управлінських навиків, а й з обмеженістю шляхів виходу інвесторів із проінвестованих проектів, зокрема нерозвиненість фондового ринку, відсутність площадок для біржового розміщення акцій венчурних проектів, складність пошуку стратегічних інвесторів для реалізації "trade sale" [5, с. 132].

"Вихід" інвесторів з бізнесу – це механізм, що дає інвесторові можливість повернення вкладених коштів, швидкого і вигідного продажу бізнесу, у який вклав капітал [1, с. 10]. Зі світового досвіду відомо, що існує три стратегії виводу капіталу з венчурного інноваційного проекту: 1) прямий продаж інноваційного підприємства; 2) викуп частки акцій венчурного інвестора інноваційним підприємством; 3) випуск і продаж акцій інноваційного підприємства на фондовому ринку IPO [12, с. 12].

Висновки. Аналіз стану венчурного інвестування дозволяє зробити висновки, що через низку проблем як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру, венчурний бізнес в Україні не відповідає загальноприйнятому розумінню. Венчурні фонди в Україні наслідують європейську модель фінансування, де, на відміну від американської практики, вкладати можна будь-які галузі економіки [13, с. 71], результатом чого є використання венчурних фондів для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження [13, с. 73]. Фінансові ресурси потенційних "бізнес-янголів", які суттєво зменшились за наслідками фінансово-економічної кризи і знецінились під впливом інфляційних процесів, не дозволяють здійснювати венчурне інвестування в таких розмірах і пропорціях, як це відбувається в розвинених країнах.

Література:

1. Локшин В. С. Організаційно-економічний механізм реалізації венчурних інноваційних проектів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 – Фінанси, грошовий обіг і кредит / В. С. Локшин – Дніпропетровський університет економіки та права. – 2009. – 32 с. / Захист 25.01.2007 р. у спец. вченій раді К 08.804.01.

2. Пікуліна Н. Ю. Венчурний капітал у системі економічних відносин ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 – Економічна теорія / Ю. Н. Пікуліна – Київський національний економічний університет. – 2002. – 17 с. / Захист 30.09.2002 р. у спец. вченій раді Д. 26.006.03.

3. Литвин І. В. Управління венчурними організаціями в машинобудуванні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування) / І. В. Литвин – Національний університет "Львівська політехніка". – 2009. – 32 с. / Захист 12.09.2009 р. у спец. вченій раді Д. 35.052.03.

4. Ковалишин П. Венчурний бізнес у США. Від кризи до кризи / Ковалишин В. // Економіст. Науковий журнал. – 2010. – № 7. – С. 69-71.

5. Кузьмін О. Є. Венчурні організації у машинобудуванні: види та тенденції розвитку / Кузьмін О. Є., Литвин І. В. // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал (Національна академія управління). – 2009. – № 1. – С. 126-135.

6. Поняття венчурного капіталу: формальний та неформальний сектор / Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www. uaib.com.ua.

7. Ульяницька О. В. Особливості фінансування підприємництва бізнес-янголами / Ульяницька О. В., Ярошенко Т. В. // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал (Національна академія управління). – 2009. – № 7. – С. 154-160.

8. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) / Закон України від 15.03.2001 р. №2299-ІІІ зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www. zakon.rada.gov.ua.

9. Аналітичний огляд ринку управління активами в Україні / Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www. uaib.com.ua.

10. Колесов С.В. Кластерна модель розвитку інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств на основі венчурного фінансування / Колесов С. В. // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал (Національна академія управління). – 2009. – № 11. – С. 100-108.

11. Ковалишин П. Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування / Ковалишин В. // Економіст. Науковий журнал. – 2009. – № 2. – С. 45-47.

12. Грозний І.С. Організаційно-економічний механізм використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02. – Економіка та управління науково-технічним прогресом / І.С. Грозний – Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут". – 2006. – 22 с. / Захист 14.09.2006р. у спец. вченій раді Д. 64.050.02.

13. Дюгованець О.М. Особливості венчурного інвестування в Україні / Дюгованець О.М. // Збірник наукових праць: Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. (Ужгородський національний університет). – 2011. – Спецвипуск 33. – Частина 2. – С. 70-73.

УДК 336.2: 338.3

Чуркіна І. Є.,
кандидат економічних наук, старший викладач Одеського інституту фінансів (м. Одеса)

ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано ступінь впливу реалізації стимулюючого потенціалу вітчизняної податкової системи на розвиток промисловості. Узагальнено податкові важелі стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності. Запропоновано заходи щодо посилення позитивного стимулюючого впливу податкової системи України на підтримку інвестиційної та інноваційної активності промислових підприємств.

Ключові слова: *податкова система, податкові важелі, податкове стимулювання, інвестиційна активність, інноваційна активність.*

В статье проанализирована степень влияния реализации стимулирующего потенциала отечественной налоговой системы на развитие промышленности. Обобщенно налоговые рычаги стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности. Предложены мероприятия по усилению позитивного стимулирующего влияния налоговой системы Украины в поддержку инвестиционной и инновационной активности промышленных предприятий.

Ключевые слова: *налоговая система, налоговые рычаги, налоговое стимулирование, инвестиционная активность, инновационная активность.*

In the article the degree of realization of stimulant potential of the domestic tax system is analysed on development of industry. Generalized tax levers of stimulation of investment and innovative activity. Measures are offered on strengthening of positive stimulant influence of the tax system of Ukraine in support investment and innovative activity of industrial enterprises.

Keywords: *tax system, tax levers, tax stimulation, investment activity, innovative activity.*

Постановка проблеми. Підприємницький клімат в Україні, незважаючи на помітні успіхи в реалізації стратегії економічних реформ, є малопривабливим. Одна з причин – неефективна система податкового регулювання. За даними численних опитувань, більшість промисловців і підприємців категорично незадоволені чинною системою оподаткування, перш за все через нерівномірне розподілення податкового тягаря, надмірне навантаження на фонд оплати праці, відсутність правової стабільності, звужене застосування стимулюючої функції податків. Незважаючи на те,

© Чуркіна І. Є., 2011

що вітчизняна податкова система за окремими показниками відповідає визнаним світовим стандартам, проблема її переважної фіскальної спрямованості залишається актуальною і невирішеною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Означеним питанням присвячено чимало наукових праць. Плідно працюють над проблемою побудови ефективного механізму податкового стимулювання розвитку економіки і промисловості провідні вчені – С. Захарін, В. Лащак, Є. Литвиненко, П. Мельник, В. Мельник, А. Соколовська та інші [1-10]. Проте в умовах кризи необхідно глибоко проаналізувати стимулюючий вплив податкової системи на розвиток економіки, в тому числі щодо підтримки загального інноваційного процесу.

Мета і завдання дослідження. Мета роботи – виробити науково обґрунтовані рекомендації щодо посилення позитивного стимулюючого впливу системи оподаткування на активізацію інноваційної діяльності та розвиток приорітетних видів промислової діяльності.

Виклад основного матеріалу. Розвинуті країни напрацювали значний досвід стимулювання розвитку підприємств за допомогою різних податкових важелів. Система оподаткування провідних держав світу побудована таким чином, аби постійно заохочувати інвестиції, впровадження інновацій, підприємницьку ініціативу, здійснення маркетингових заходів [1, с. 122; 2, с. 98]. Зокрема, підприємства можуть легально зменшувати розмір бази оподаткування за рахунок збільшення відрахувань у фонди, що включаються до виробничих витрат (зокрема амортизаційний фонд), використовуються різні податкові пільги для тих, хто вкладає кошти у виробництво, здійснює заходи з реінвестування [3, с. 323-338]. Натомість побудова ефективної системи податкового стимулювання виробничої сфери не може означати лише простого зниження ставок чи бази оподаткування результатів виробничої активності.

Система оподаткування країн ЄС побудована так, щоб підтримувати масштабні інвестиції, запровадження інновацій, високу ділову активність. По-перше, корпорації можуть легально зменшувати розмір бази оподаткування за рахунок збільшення відрахувань у фонди, що включаються до виробничих витрат (зокрема амортизаційний фонд). По-друге, використовуються різні податкові пільги для тих, хто вкладає кошти у виробництво, здійснює заходи з реінвестування. По-третє, у багатьох країнах податок на прибуток може сплачуватися не тільки окремою фірмою, а й материнською компанією (якщо така є), що на практиці дає змогу знизити базу оподаткування. По-четверте, майже у всіх країнах існує система покриття збитків компанії за рахунок її прибутків упродовж кількох попередніх років або за рахунок її майбутніх прибутків. У першому випадку дозволяється відраховувати з раніше отриманого прибутку втрати поточного року (так зване перенесення збитків назад), у результаті чого сплачена раніше сума податків стає більш високою, і це перевищення компенсується за рахунок зниження

поточних та майбутніх податків. По-п’яте, чимало держав заохочують виробничі вкладення за допомогою податкових канікул, податкових інвестиційних відрахувань і податкових інвестиційних кредитів [3; 4; 5].

Такі підходи, що стали апробовані європейськими країнами, доцільно використовувати й в Україні, маючи на увазі, що заходи стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку повинні бути синхронізовані з дією інших, нефіскальних, важелів державного регулювання, вживатися своєчасно і на підставі спецрахунків науково-аналітичного забезпечення. Кожний крок у реформуванні системи місцевого оподаткування, що спрямований на відтворення інвестиційно-інноваційного потенціалу відповідної території, як свідчить світовий досвід, повинен бути своєчасно донесений до громадськості і бізнесу, чим пояснюється платникам бажаний для суспільства варіант поведінки [3; 4; 5; 6].

Вважається, що особливе місце в системі податкового регулювання займає структура податкових систем. Йдеться, зокрема, про співвідношення прямих і непрямих податків, механізм обрахування податкових зобов’язань (податок з обороту або податок на додану вартість), а також систему податкового адміністрування. У групі розвинених країн виділяються такі, де частка непрямих податків у сумі податкових надходжень знаходиться в межах 28-40% (Японія, США, Канада), а також ті, де цей розмір сягає 45-55% (Велика Британія, Німеччина, Італія, Франція). Протягом останніх років в Італії частка непрямих податків помітно знизилась (більше ніж на 13%), а у Франції, де історично перевага надавалась непрямим податкам, таке скорочення становило 9,3% [6; 7]. Порівняльний аналіз структур податкових систем провідних країн свідчить, що Україна близька до середнього рівня. Так, протягом 1995-2008 рр. основні прямі податки в Україні забезпечили надходження на рівні 31-39%. Аналогічні показники у інших країнах становили: у Німеччині – 35,9%, у США – 38,1%, у Швеції – 41,1%, у Великобританії – 40,1% (дані за 2002 р.) [8].

Досвід використання стимулюючого впливу оподаткування провідних країн світу дозволяє дійти висновку, що встановлення співвідношення між прямими і непрямими податками має здійснюватися з урахуванням як історичного минулого, так і стратегічних орієнтирів розвитку в глобальній системі координат. Показані відмінності є не просто різним співвідношенням окремих груп і видів податків, а вказують на масштаби податкового втручання у макроекономічні процеси (включаючи розподіл ВВП). Склад і структура податкової системи залежать від особливостей національної економіки і населення країни, культурних традицій [9].

Підсумовуючи дослідження формування та розвитку стимулюючого потенціалу систем оподаткування у державах з ринковою економікою, можемо виділити певні закономірності і тенденції [2; 3; 7; 8]:

– витрати на нарахування та справляння податків повинні бути по можливості незначними (мінімальними),

– система оподаткування має відповідати загальним трендам економічної політики, мати чіткі економічні цілі і завдання;

– за допомогою податків має відбуватися справедливий перерозподіл доходів, подвійне обкладання не допускається;

– порядок адміністрування податків повинен бути таким, аби унеможливити втручання в приватне життя платника податків;

– обговорення проектів законів та інших нормативних актів про оподатковування повинне носити відкритий, прозорий і розумний характер.

На нашу думку, вказаними основними принципами необхідно керуватися і при подальшому реформуванні вітчизняної системи оподаткування.

В Україні понад 80% податкових надходжень формують основні податки – податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість та акцизний збір. Близько десяти податків і зборів (податок на промисел, плата за використання лісових ресурсів, плата за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, єдиний податок на підприємницьку діяльність юридичних осіб та ін.) не забезпечують надходження навіть на рівні 0,5% від загальної суми податкових надходжень. На шляху подальшого удосконалення і спрощення податкової системи України податки, які забезпечують мінімальні доходи, мають бути реформовані або скасовані. Зокрема, можливо об'єднати кілька податків (наприклад, за реєстрацію суб'єктів підприємництва стягувати не окрему плату, а державне мито, замість кількох ресурсних платежів ввести один і т. ін.), що сприятиме стимулюванню економічної діяльності.

Традиційно високу частку доходів зведеного бюджету формують прямі податки. Низькою залишається частка податків на власність – 1% надходжень у 2004 р. (в розвинутих країнах податки на власність забезпечують до 5-7% бюджетних доходів). Вважається, що податкова система в Україні посилює рецесію в працемісткому секторі (а саме – у вугільній, легкій, харчовій галузях, а також у машинобудуванні). Зниження ставки податку на фонд оплати праці, найбільшою мірою змінить відносні ціни продукції вугільної промисловості, металургії, електроенергетики та машинобудування. Вугільна промисловість, металургія й електроенергетика можуть внаслідок цього покращити свою конкурентоспроможність і збільшити обсяги виробництва й інвестицій. Машинобудування виробляє складну кінцеву продукцію, а отже, скорочення витрат на робочу силу може виявитися недостатнім для зростання.

За результатами оприлюднених аналітичних та емпіричних досліджень [2; 3; 4; 5; 6; 8-10] можна дійти висновку, що виробнича сфера економіки України й досі не має сталих мотивацій до формування науково обґрунтованих стратегії і тактики раціонального оновлення основного капіталу.

В Україні, з огляду на обмеженість державних ресурсів, сподіватися на збільшення бюджетного фінансування інноваційної сфери в найближчій перспективі не можна. Тому зусилля економічного апарату держави

мають бути спрямовані на стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності у недержавному секторі. До речі, податкова політика різних країн, як правило, націлена на пришвидшення залучення приватного (недержавного) капіталу, в тому числі такого, що вкладається у розвиток науково-технологічної сфери. З огляду на економічну кризу (зокрема, що стала причиною обмеження бюджетних коштів), запровадження інноваційних пільг має здійснюватися поетапно. Це потребуватиме виділення комплексу пріоритетів, щодо яких зазначені інструменти застосовуватимуться першочергово. Причому від визначення технологічних пріоритетів (пріоритетних напрямків науково-технічної діяльності, які нині встановлюються Законом України) слід перейти до більш гнучкої системи встановлення критеріїв відбору пріоритетних технологій та інноваційних проектів за їхніми функціональними ознаками (тобто тим, які стратегічно важливі питання соціально-економічного розвитку вони вирішують).

На нашу думку, в Україні найбільш адекватним стратегії зростання є функціональний підхід до податкового регулювання. Йдеться про надання податкових пільг як "винагороди" за виконання суб'єктами господарювання певних суспільно важливих функцій відповідно до завдань державної економічної стратегії. З метою забезпечення цільового використання отриманих внаслідок податкової пільги коштів, видається за доцільне здійснювати надання пільги на основі конкретної угоди між уповноваженим державним органом і платником податку. Така угода має передбачати зустрічне зобов'язання платника щодо цільового використання отриманих коштів чи виконання ним певних супутніх функцій (наприклад, дотримання цінових умов, підтримка розвитку територіальної громади, соціальні витрати тощо) та його відповідальність у разі порушення цього зобов'язання.

Засобом забезпечення цільового використання коштів, отриманих внаслідок податкових пільг, має стати впровадження механізму спеціальних індивідуальних рахунків. Згідно з таким механізмом, підприємство сплачує податки в повному обсязі, проте перераховує частину податку на власний спеціальний рахунок, витрачання коштів з якого може здійснюватися лише за визначеними статтями видатків, зокрема – на інвестиційно-інноваційні потреби (в тому числі перенавчання персоналу, екологічні заходи тощо). Підприємству має бути гарантована недоторканість та персоналізація коштів, які знаходяться на спецрахунках. З метою запобігання зловживанням та забезпечення централізованого контролю за умовами витрачання коштів доцільним є відкриття спецрахунків у одному з державних банків.

Висновки. Підсумовуючи викладене, слід зауважити, що при побудові системи податкового оподаткування необхідно намагатися реалізувати перш за все загальнодержавні інтереси (у широкому сенсі), тобто забезпечити гідне місце країни в глобальній системі координат у поєднанні із підтримкою соціальної стабільності (у вузькому сенсі). Тож з використанням

інструментарію пільгового оподаткування доцільно створювати належні економічні умови для стимулювання інвестиційних та інноваційних процесів, насамперед, у пріоритетних сферах виробничої сфери, які визначені основними напрямами структурної перебудови, які обґрунтовані у розвідках провідних українських науковців.

Слід, зокрема, встановити особливий порядок звітності та контролю за використанням отриманих внаслідок пільг ресурсів, який би надавав право податковим органам стягнення їх до бюджету в разі неефективного використання, використання не за призначенням тощо.

Послідовне, зрозуміле і прогнозоване для виробничої сфери реформування податкової системи України повинне мати форму чіткої цілісної стратегії та враховувати не лише поточне соціально-економічне становище в державі, а й глобальні виклики (в тому числі перспективні). Серед цих викликів – стрімкий прорив розвинутих держав та деяких інших країн у збільшенні технологічності суспільного виробництва. Впровадження інноваційних перетворень виробничої сфери для багатьох економік стала "вбудованою функцією". Україна, як ми відзначали, значно відстає від інших держав за показниками інноваційної та науково-технічної активності, що вказує, перш за все, на домінування в ідеології економічної поведінки принципів індустріальної епохи. В таких умовах податкова реформа повинна розглядатися не як достатня умова, але як необхідна складова загальної скоординованої політики економічної трансформації та інтеграції, а також забезпечення прискореного (випереджаючого) економічного зростання із одночасним збільшенням у структурі виробництва частки інноваційних товарів та послуг.

Внаслідок проведеного дослідження можна дійти узагальнюючого висновку, що система оподаткування в Україні виконує переважно фіскальну функцію, а стимулююча функція використовується недостатньо. Необхідно розглянути питання про подальше зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці, розширити застосування системи місцевого оподаткування, скасувати або об'єднати окремі податки, які не мають значного фіскального навантаження. Розвиток системи податкового стимулювання промислового виробництва значною мірою залежить від удосконалення чинної законодавчої бази.

У подальшому мають бути проведені дослідження щодо вироблення методик моделювання податкових надходжень внаслідок зменшення ставки і бази оподаткування з метою стимулювання промислового виробництва.

Література:

1. Зимовець В. В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток [Монографія] / В. В. Зимовець – К.: ІЕ НАНУ, 2003. – 314 с.

2. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні : [моногра-

фія] / Болховітінова О. Ю., Кваснюк Б. Є., Кірєєв С. І. та ін. / за ред. д. е. н. Б. Є. Кваснюка – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Харків: Форт, 2003. – 424 с.

3. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення [монографія] / А.М.Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.

4. Швець І. Застосування регресивного оподаткування прибутку для стимулювання технічного оновлення виробництва / І. Швець, О. Следь // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 58-66.

5. Захарін С. В. Проблеми і перспективи інтеграції України до міжнародного інвестиційного ринку : [монография] / С. В. Захарін. – К.: ОІЕ НАНУ, 2004. – 168 с.

6. Мельник В. М. Механізм прямого оподаткування у фінансовій теорії / В. М. Мельник, Г. Л. Пенякова // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 66-77.

7. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці : [монографія] / П. В. Мельник. – Ірпінь, Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.

8. Ільєнко Р. В. Концептуальні засади податкового стимулювання розвитку виробничої сфери / Р. В. Ільєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 223-228.

9. Литвиненко Є. О. Податкове стимулювання інноваційної та науково-технічної діяльності промислових підприємств // Проблеми науки. – 2004. – № 8. – С. 25-30.

10. Лащак В. Удосконалення системи прямого оподаткування в Україні // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 26-32.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

УДК 364. 6”71”(477. 53):311. 14

Волошина О. В.,
старший викладач кафедри фінансів,
Заїка Д. О.,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ДИНАМІКА КІЛЬКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У роботі розглянуто соціальний розвиток Полтавської області в розрізі освіти, культури та мистецтва, охорони здоров’я та соціальної допомоги населенню.

Ключові слова: *соціальний розвиток, доходи населення, фінансування, навчальні заклади, заклади культури, бюджет, захворюваність.*

В данной работе рассмотрено социальное развитие Полтавской области в разрезе образования, культуры и искусства, здравоохранения и социальной помощи населению.

Ключевые слова: *социальное развитие, доходы населения, финансирования, учебные заведения, заведения культуры, бюджет, заболеваемость.*

In this work we will consider social development of the Poltava area in the cut of education, culture and art, health protection and social help to the population.

Keywords: *social development, profits of population, financing, educational establishments, establishments of culture, budget, morbidity.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку цивілізації, прогнозування соціально-економічних параметрів країни та регіонів на всіх рівнях управління здобуває особливої значущості. Складання Державного прогнозу економічного й соціального розвитку країни повинно включати науково обґрунтовані прогнози окремих виробничих, управлінських і територіальних структур. Неоднозначною є позиція науковців щодо кількісної оцінки соціальної складової розвитку економіки, що ускладнює процеси прогнозування [2, 36].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі питання розвитку регіону відображені в працях О. М. Алимова, Б. І. Адамова, О. В. Бойко-Бойчука, В. М. Вакуленка, Б. М. Данилишина, Ю. Ф. Дехтяренка, М. І. Долішного, С. І. Дорогунцова, А. І. Доценка, О. І. Драпіковського, Ф. Д. Заставного, О. С. Ігнатенка, В. М. Князєва, Ю. П. Шарова та інших. Незважаючи

© Волошина О. В., Заїка Д. О., 2011

на те, що розробці окремих питань цієї проблеми приділялася значна увага, деякі найсуттєвіші з них залишаються ще недостатньо розробленими.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є виокремлення кількісних показників соціальної складової розвитку економіки та дослідження їх динаміки на прикладі Полтавської області.

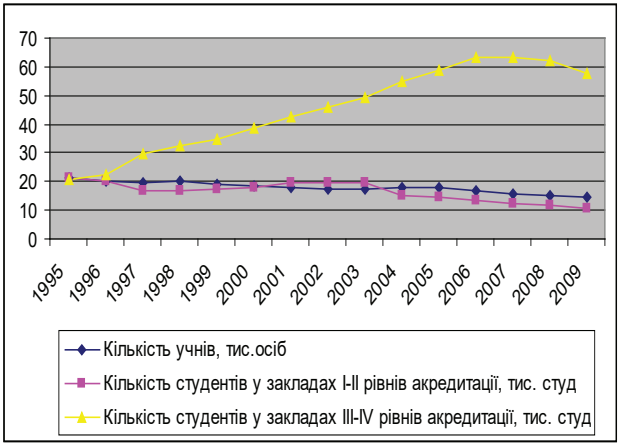
Виклад основного матеріалу. Розвиток української економіки здійснюється на базі поляризації розвитку її регіонів. Якість життя населення є неоднорідною у промислово орієнтованих регіонах та регіонах-реціпієнтах [1, с. 20]. Кількісні параметри розвитку якості життя населення повинні відображати доступ людини до освіти, культури, медицини, а також її забезпечення державною підтримкою та соціальними послугами. Дослідження соціальної складової розвитку економіки проведено за даними Полтавської області і буде здійснюватися комплексно в напрямку якості життя, можливості розвитку інтелектуальних здібностей, доступу до культурної, медичної та інших соціальних сфер.

Таблиця 1

Доходи населення Полтавської області

	2007		2008		2009		Темпи росту, % до попереднього	
	Сума, млн. грн.	Частка, %	Сума, млн. грн.	Частка, %	Сума, млн. грн.	Частка, %	2008/07	2008/07
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Доходи	20283	100	27024	100	28239	100	133,2	104,5
у тому числі								
заробітна плата	8962	44,2	11534	42,7	11674	41,3	128,7	101,2
прибуток та змішаний доход	3196	15,8	4318	16,0	4253	15,1	135,1	98,5
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	7231	35,7	10103	37,4	11187	39,6	139,7	110,7
з них соціальні допомоги	4252		6184		6665		145,4	107,8
Наявний доход	15913		21135		22202		132,8	105,0

у розрахунку на одну особу, грн.	10382,3		13922		14747,3		134,1	105,9
Реальний наявний доход (у % до попереднього року)	112,7		104,1		91			



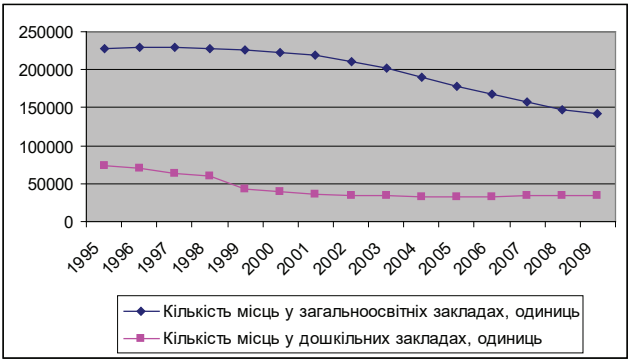


Рис. 1. Динаміка кількості місць у освітніх закладах Полтавської області

За кількістю населення Полтавщина займає 11 місце серед областей України. Статистичні дані свідчать про те, що з кожним наступним роком загальна кількість населення зменшується приблизно на 1% і за останні 10 років скоротилася на 10,11%. Це зумовлено старінням населення, не-

сприятливою демографічною ситуацією та екологічними негараздами. Основним кількісним показником розвитку суспільства є рівень доходів населення, динаміка яких представлена у таблиці 1 [3].

З наведеної вище таблиці 1 можна дійти висновку, що доходи громадян збільшуються протягом 2007-2009 років, навіть у період світової економічної кризи за рахунок підвищення заробітної плати, соціальної допомоги та одержаних трансфертів, однак темпи їх росту значно нижчі. Як негативне явище необхідно виділити те, що більше третини доходів формується з соціальних виплат і їх частка зростає з 36% у 2007 році до майже 40% у 2009 році. Інтелектуальні можливості суспільства підвищуються при вільному доступі до освітніх послуг, тому наступним етапом дослідження є аналіз забезпечення населення освітніми послугами. В Полтавській області функціонує така кількість навчальних закладів: дошкільних – 600, загальноосвітніх – 801, професійно-технічних – 45 вищих навчальних закладів I-II рівня акредитації – 16 та III– IV – 7 [4].

Отже, на один навчальний заклад припадає 272 особи віком до 24 років (їх загальна кількість 399 100 чоловік). Як бачимо з рисунка 1, доступ до дошкільних закладів скорочується, оскільки кількість місць у них зростає дуже повільно, меншими темпами ніж зростає кількість дітей дошкільного віку.

Доступність освітніх послуг оцінимо за показником співвідношення кількості населення віком від 14 до 45 років до кількості навчальних закладів (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка показника співвідношення населення до кількості навчальних закладів у Полтавській області у 1995-2010 рр.

Період	Кількість населення віком від 14 до 45 років, тис. ос.	Кількість навчальних закладів, одиниць	Кількість осіб, що припадає на 1 навчальний заклад
1	2	3	4
1995	701,6	84	8352
1996	696,6	85	8195
1997	690,8	71	9730
1998	686,7	72	9538
1999	685,6	73	9392
2000	684,2	73	9373
2001	683,9	73	9368
2002	682,1	72	9474
2003	680,8	72	9456

2004	677,9	73	9286
2005	672,8	71	9476
2006	665,8	70	9511
2007	659,5	67	9843
2008	651,3	67	9721
2009	642,2	66	9730
2010	634,7	66	9617

За даними таблиці бачимо погіршення ситуації, оскільки з роками на один навчальний заклад припадає більша кількість осіб, що погіршує якість освітньої послуги. В останні роки відбувається незначне зменшення показника, однак лише за рахунок скорочення населення, а не за рахунок збільшення освітніх установ.

Кількість закладів культурної сфери обумовлюють гармонійний розвиток особистості. З таблиці 3 ми можемо спостерігати те, що чисельність театрів протягом 2000-2009 років залишається сталою, а кількість музеїв зростає на 66,7% порівняно з 2000 роком, а кількість демонстраторів фільмів стрімко знижується з кожним роком.

За весь досліджуваний період чисельність демонстраторів скоротилася на 92,7%. Найбільше скорочення відбувалося у 2005 році та 2007-2008 роках, тобто в передкризовий період, в 2009 році скорочення відбувалося лише на 2,5%.

Однак динаміка кількості закладів культури не свідчить про те, що справді населення використовує ці послуги, тому в подальшому необхідно проаналізувати статистику щодо відвідуваності цих закладів (Рис. 2) [3].

Таблиця 3

Кількість закладів культури і мистецтва Полтавської області у 2000-2009 рр.

Роки	**Кількість професійних театрів (включаючи театри-студії), одиниць**	**Кількість музеїв (включаючи філії), одиниць**	**Кількість демонстраторів кіно/відео/фільмів, одиниць**
1	**2**	**3**	**4**
2000	2	18	537
2001	2	18	417
2002	2	19	286
2003	2	19	204
2004	2	25	190
2005	2	28	117

2006	2	29	102
2007	2	29	63
2008	2	30	40
2009	2	30	39

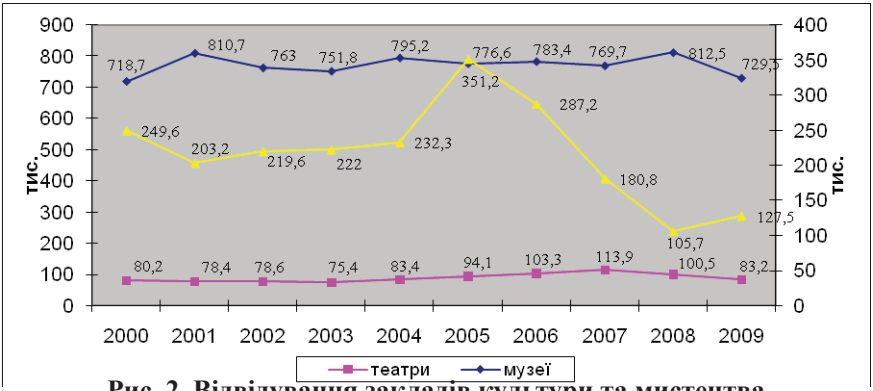


Рис. 2. Відвідування закладів культури та мистецтва Полтавської області за 2000-2009 рр.

З наведеного графіку можемо підкреслити, що найбільше населення Полтавської області відвідує музеї, а найменше – театри, динаміка цих показника відносно стабільна за весь період дослідження. До 2005 року відвідуваність кінозалів збільшувалася, що зумовлено не підвищеною цікавістю до таких заходів, а зменшенням кількості закладів з 537 на початку досліджуваного періоду до 117 у 2005 році. Далі динаміка різко йде на спад. Для більш об'єктивної оцінки причин зниження відвідуваності скористаємося показником відносної відвідуваності, тобто у перерахунку на один наявний заклад.

У цілому відвідуваність закладів культури скорочується, окрім кіносеансів, що можна пояснити зниженням доходів населення, через кризові явища та наявністю альтернативних можливостей ознайомлення з новинами культури та мистецтва через комп'ютерну мережу та телебачення. Збільшення відвідуваності кіносеансів свідчить про підвищену цікавість населення до новинок кіно. Слід зауважити, що введення нормативного положення про обов'язковий дубляж фільмів українською мовою не мало негативного впливу на показник відвідуваності, чого так побоювалися опоненти цієї законодавчої норми.

Оцінка наведених вище показників свідчить про те, що держава не забезпечує належного культурного розвитку жителів Полтавської області. Оскільки не утворюється нових державних закладів, а навпаки скорочується їх кількість, не створюються належної державної підтримки для роз-

витку приватних структур і рівень доходів населення недостатній для виділення окремої статті витрат на культурно-розважальні заходи.

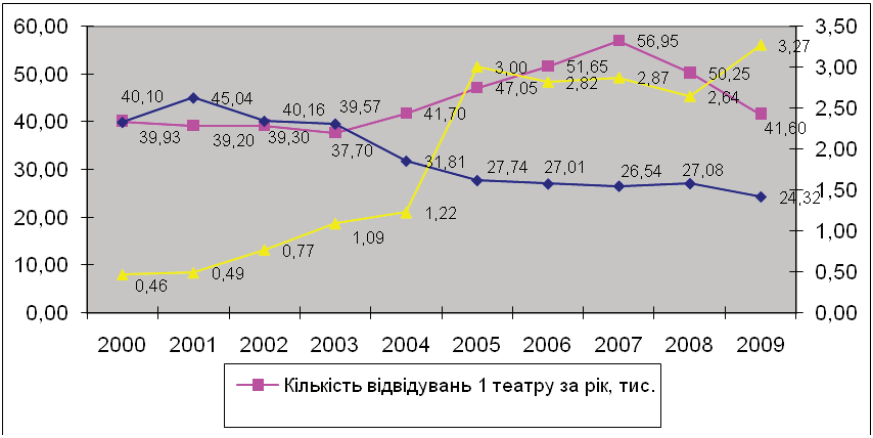


Рис. 3. Відвідуваність 1-го закладу культури і мистецтва в Полтавській області за рік впродовж 2000-2009 рр.

Найважливішим кількісним показником оцінки якості життя є рівень захворюваності населення, оскільки цей показник опосередковано мобілізує інформацію і про якість медичних послуг, і про екологічний стан навколишнього середовища, і про соціальний захист населення з боку держави.

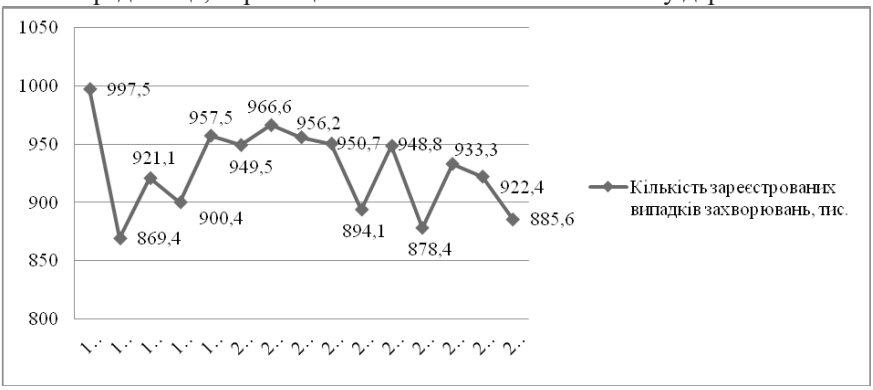


Рис. 4. Захворюваність населення Полтавської області у 1995-2009 рр.

Як можемо бачити на рис. 4, кількість випадків захворювання серед населення змінюється дуже стрімко і неоднорідно. Як не дивно, але в час

становлення ринкової економічної системи в країні (1995-1996 роки) кількість випадків захворювання різко скоротилася. До 2004 року цей показник поступово зростає. Можна відзначити покращення ситуацій, що спостерігається з 2007 року. Проте чи вказують ці дані на реальне падіння захворюваності, або вони свідчать лише про недовіру до медичних установ з боку населення. Усього за рік до медичних закладів звертається 60% населення, більшість з яких з хворобами органів дихання. Але це лише приблизні дані, оскільки не всі хворі прагнуть допомоги лікарів. Це пояснюється такими причинами: страх; самолікування; вік; соціальний рівень; недовіра до лікарів. Можемо проаналізувати дійсний стан ситуації в розрізі загальної кількості спожитих лікарських засобів населенням (рис. 5) [4].

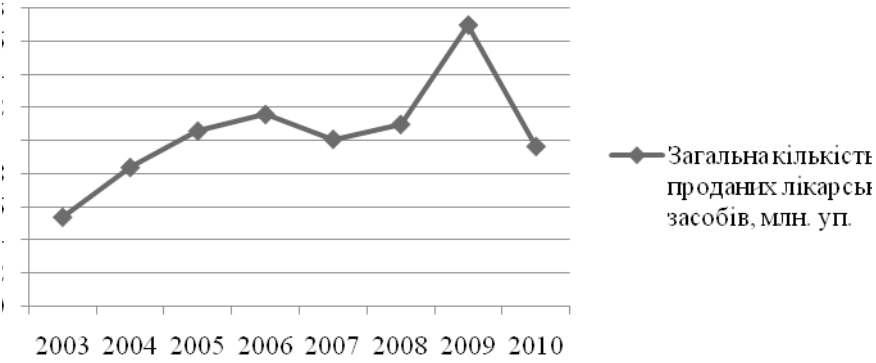


Рис. 5. Обсяг продажу лікарських засобів на території Полтавської області протягом 2003-2010 рр.

Такі обсяги продажу лікарських засобів свідчать про те, що віддається перевага самолікуванню, а з цього робимо висновок, що має місце недовіра громадян до медичних закладів.

Отже, проведений аналіз наведених вище показників може свідчити, про недостатню соціальну підтримку населення Полтавської області. Однак для більш ґрунтовних висновків необхідно дослідити фінансову складову цієї проблеми, а саме – витрати держави на соціально-культурну сферу, оскільки за динамікою цих показників можна безпосередньо визначити наявність, або відсутність державного впливу на соціально-економічний рівень життя населення.

За даними виконання бюджету (таблиця 4) бачимо, що частка коштів на соціальні заходи становить більшу частину видатків області, проте їх неефективне використання дає можливість задовольнити потреби соціально незахищених верств населення лише частково, а отже, значна частина проблем залишається без фінансової підтримки [3].

Таблиця 4
Відрахування з бюджету на соціальні потреби в Полтавській області, млн. грн.

	2007 рік	**Частка,%**	**2008 рік**	**Частка,%**	**2009 рік**	**Частка,%**	**2010 рік**	**Частка,%**
Культура і мистецтво	102,84	3,06	139,40	3,38	166,14	3,67	138,95	3,79
Освіта	895,72	26,67	1200,00	29,08	1340,37	29,6	1110,19	30,25
Охорона здоров’я	652,39	19,43	820,50	19,88	966,16	21,33	826,93	22,53
Соціальний захист та соціальне забезпечення	613,52	18,27	626,40	15,18	887,25	19,59	784,63	21,38
Разом	2264,47	67,43	2786,3	67,52	3359,92	74,19	2860,7	77,95

Висновки. На території Полтавської області склалася така ситуація, коли гармонізація соціально-економічного розвитку суспільства залишається нереалізованою з огляду на такі причини, як недостатній рівень доходів населення та нераціональне використання бюджетних коштів. Звідси і цілком закономірне поглиблення кризового стану соціального розвитку регіонів, обтяжений негараздами в економіці.

Література:

1. Зайцев Ю. К. Основні принципи формування концепції та моделі соціально-економічного розвитку України в умовах перехідного періоду / Ю. К. Зайцев // Стратегія економічного розвитку України. – К., 2003. – Вип. 5. – С. 15-23.

2. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний // Львів : Світ, 2005. – 415 с.

3. http://www. poltavastat. gov. ua/.

4. http://www. obladmin. poltava. ua/main/233. htm.

УДК 331.108: 631.11: 331.556 (1–22)

Гошко Т. Д.,
асистент кафедри інформаційних технологій, здобувач Львівського національного аграрного університету

ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Сьогодні міграційні процеси є дуже поширеним явищем у світі. У цій статті спробуємо оцінити обсяги міграційного капіталу, який надходить в Україну.

Ключові слова: *рівень життя, трудова міграція, міграційні процеси, міграційний капітал, грошові перекази мігрантів.*

Сегодня миграционные процессы является очень распространенным явлением в мире. В данной статье попробуем оценить объемы миграционного капитала, поступающего в Украину.

Ключевые слова: *уровень жизни, трудовая миграция, миграционные процессы, миграционный капитал, денежные переводы мигрантов.*

Today, migration is very common in the world. This article will attempt to estimate the volume of migration of capital coming to Ukraine.

Keywords: *standard of living, labor migration, migration, capital migration, remittances migrants.*

Постановка проблеми. Міграція – це особливий феномен, явище, знайоме кожному. Ця тема є актуальною для кожного, адже міграційний капітал є невід'ємною частиною нашого життя. Майже в кожній українській родині є заробітчани. Для держави є надзвичайно важливим оцінити його обсяги, а також знайти і реалізувати можливості залучення цього капіталу на користь суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Протягом багатьох десятиліть наука приділяє значну увагу узагальненню знань про міграцію населення. Серед українських дослідників міграційних процесів можна виділити С. І. Пирожкова, О. У. Хомру, О. А. Малиновську, І. М. Прибиткову. Активно займаються міграційними питаннями Е. М. Лібанова, М. Д. Романюк.

Мета і завдання дослідження. Міграційні потоки мають свою специфіку і двосторонньо впливають як на суспільства, з яких вони походять, так і на суспільства, які їх приймають. Трудова міграція впливає, зокрема, на демографічну ситуацію в країні, на стан ринку праці, на рівень життя на-

© Гошко Т. Д., 2011

селення і поступово займає все більш вагоме місце в системі пріоритетів громадян України. Для багатьох вона стала основним видом заняття. Разом з тим питання міграційного капіталу, оцінки його масштабів, можливостей залучення є мало вивченими і саме тому обрана тема статті є актуальною.

Виклад основного матеріалу. В міру розвитку глобалізації в світі постійно зростають масштаби міграції робочої сили. Водночас зростають доходи та трансферти грошових переказів тих, хто працює за межами батьківщини. Причому обсяги і розміри грошових переказів зростають швидшими темпами, ніж кількість самих міжнародних мігрантів. Міграційно-трудові процеси стали важливим чинником розвитку світового господарства. За даними Міжнародної організації з міграції, кількість мігрантів у світі за останні 40 років зросла у 2,5 раза й офіційно вже перевищила 200 млн. чоловік. В окремих країнах грошові перекази міжнародних мігрантів сягають 20–30% доходів місцевого населення, 30–40% ВВП, 70–100% державного бюджету і значно перевищують обсяги інших видів міжнародного капіталу. У 2008 році ринок грошових переказів країн, що розвиваються, становив 305 мільярдів доларів, а обсяги міжнародної допомоги цим державам – 119 млрд. доларів. Тобто міграційний капітал займає друге місце серед джерел фінансування після іноземних інвестицій. У деяких країнах він становить значну частину ВВП, зокрема у Таджикистані – 44,5%, у Молдові – 38,3%, у Тонго – 35%.

Міжнародний Валютний Фонд трактує визначення “міжнародні грошові перекази” як гроші, надіслані мігрантами сім’ям, родичам і друзям на батьківщину. У щорічному звіті МВФ “Платіжний баланс” грошові перекази мігрантів трактуються як сума трьох таких компонентів:

− оплата праці робітників (compensation of employees), що належить до трудового доходу, одержаного за роботу, виконану нерезидентами для резидентів;

− грошові перекази мігрантів (“workers remittances”), які живуть і працюють у новій країні щонайменше рік, резидентам своєї (рідної) країни;

− трансферти, пов’язані з міграцією, які являють собою оцінений грошовий еквівалент вартості майна мігрантів, що транспортується при переміщенні в іншу країну.

Таким чином, трансферти грошових переказів, по суті, формують окрему складову міжнародного ринку капіталу – міграційний капітал. Його обсяги можна характеризувати як доходи мігрантів, які, за мінусом витрат на їхнє перебування в країні працевлаштування, спрямовуються на батьківщину і використовуються для підвищення економічного та соціального рівня життя рідних і близьких, розвитку місцевих територій та країн загалом.

Науковці виділяють як позитивні, так і негативні ефекти впливу переказів мігрантів на економічну ситуацію. Економічний ефект міжнародної міграції кадрів представлений в табл. 1 [2, с. 5].

Таблиця 1

Економічний ефект міжнародної міграції кадрів

Для країни, що приймає	Для країни-донора
Позитивні ефекти: 1) зниження витрат та збільшення конкурентоздатності товарів; 2) полегшення структурних перебудов; 3) сприяння збалансованості економіки; 4) приймаюча країна використовує готову робочу силу, не витрачаючись на її навчання; 5) можливість використання досягнень чужої культури.	Позитивні ефекти: 1) зниження безробіття і, відповідно, рівня соціального напруження; 2) колишні мігранти після закінчення контракту, повернувшись в господарське середовище своєї батьківщини, стають джерелами нових знань та навичок; 3) розширення місткості внутрішнього ринку за рахунок валютної допомоги емігрантів своїм близьким.
Негативні ефекти: 1) збільшення пропозиції праці і зниження її оплати; 2) зростає диференціація прибутків населення і соціальна напруга, з'являється основа для загострення національних і релігійних конфліктів; 3) можливі загрози сплеску расизму і ксенофобії; 4) особливо високі витрати нелегальної міграції через її не контрольованість.	Негативні ефекти: 1) "витік інтелекту" і кваліфікованих кадрів; 2) погіршення вікового складу зайнятої робочої сили, бо емігрантами стають здебільшого молоді і здорові.

Не винятком є і Україна. Вона є активним учасником міграційних процесів. У 2009 році через системи грошових переказів в Україну надійшло 2,94 млрд. доларів, що на 16,25% більше, ніж роком раніше [4]. Потік грошей в Україну став рекордним за всю історію, і це незважаючи на фінансову кризу в країні і світі загалом. Погіршення економічної ситуації в Україні спричинило за собою зниження загального рівня життя, що змусило мігрантів збільшити середню суму переказу. Загалом, перекази в Україну надходять із 190 країн світу. Половина усіх грошових надходжень отримано з Російської Федерації. За Росією йде Іспанія (6%), Італія (6,5%), Португалія, далі – Чехія і Польща, потім – Канада і США. Результати опитування українських домогосподарств (у яких члени родини мігранти) показали, що тільки 20% опитаних отримало гроші з-за кордону офіційним шляхом.

Сьогодні ми вже маємо кошти заробітчан, які вони просто тримають у панчосі. Потрібно запропонувати спосіб активного залучення їх у процес виробництва. Міжнародний досвід показує, що ефективним механізмом швидкого залучення коштів на бюджетні потреби може бути випуск спеціальних державних облігацій та їх розміщення серед мігрантів і діаспори. За останні 60 років цим механізмом скористались уряди більш як 20 країн світу на суму понад 50 млрд. дол. (Ізраїль, Індія, Бангладеш, Китай, Ефі-

опія, Ліван, Пакистан, Непал, Марокко, Ямайка, Зімбабве, Кенія тощо). Найбільший досвід накопичили Ізраїль та Індія, які за 60 років залучили майже 40 млрд. дол. Окремі країни періодично продають облігації для мігрантів у рамках програм фінансування інфраструктурних проектів (Ізраїль, Бангладеш, Філіппіни). Але більшість країн використовують такий механізм одноразово, приміром, у важкі часи для врегулювання платіжного балансу, фінансування державного боргу, реалізації національних програм будівництва соціальної інфраструктури, зруйнованої внаслідок природних катаклізмів чи військових конфліктів.

Найбільш активно кошти мігрантів за такою програмою залучала Індія. У 2000 році на врегулювання платіжного балансу та боротьбу з наслідками Азіатської кризи було залучено 5,5 млрд. дол. У 2008 р. Ефіопія розпочала продаж спеціальних облігацій для мігрантів з метою відбудови енергогенеруючих об'єктів після воєнних конфліктів.

Потенціал реалізації облігацій серед українських мігрантів і діаспори є дуже великим. Наприклад, в Індії та деяких інших країнах річні обсяги продажу облігацій сягають 30–50% сум офіційних грошових переказів, в Ізраїлі – практично 100%. Якщо виходити з цього, Україна могла б розраховувати щонайменше на 3–6 млрд. дол. на рік.

Для країни механізм випуску і реалізації спеціальних міграційних облігацій має подвійне значення. З точки зору інвесторів-мігрантів, облігації дають їм можливість продемонструвати патріотизм, надавши допомогу своїй Батьківщині на вигідних для себе умовах. З погляду української влади, залучені від мігрантів кошти – це стабільне і дешеве джерело зовнішнього фінансування державного боргу та вирівнювання платіжного балансу, особливо в період високої вартості кредитних ресурсів.

Для оцінки міграційних процесів потрібно обчислити обсяги заробітків українських трудових мігрантів за кордоном. Аналіз досліджень та опитувань українських мігрантів Міжнародною організацією з міграції стосовно місячного доходу показав істотні коливання цього показника між країнами. Як видно з таблиці 2, найбільший дохід мігранти отримують у країнах Європейського Союзу. Заробітна плата на сільськогосподарських і підсобних роботах перевищує відповідні середньо українські в 2–3 рази, в будівництві, на автотранспорті, у сфері послуг – в 10–12 разів, на морському транспорті, в охороні здоров'я й освіті – в 15–40 разів [3].

Таблиця 2

Заробітна плата трудових мігрантів в основних країнах перебування

Країна	**Заробіток (євро)**
Ірландія	3100
Швейцарія	2300
Німеччина	1300

Країни Бенілюксу	1600–1675
Румунія	430
Словаччина	450
Росія	370
Польща	300 – 450
Чехія	350 – 500
Португалія	400 – 600
Італія	500 – 700
Іспанія	1200

У середньому заробіток українського трудового мігранта становить 800 дол. на місяць. На основі даних можна визначити загальний дохід трудових мігрантів.

Щоб залучити такі великі кошти від населення, держава повинна стимулювати ці процеси. Заробітчани мають бути впевнені, що їхні кошти будуть використані у їхніх же інтересах. Наприклад, у Мексиці з 1993 року в Мексиці однією з найпомітніших була програма "два до одного": до кожного долара США колективних переказів мігрантів відраховували по долару з бюджету штату і федерального бюджету. Пізніше до цього додали долар від муніципальної адміністрації і програма одержала назву "три до одного". З 1992 до 2001 року в межах цієї програми мігранти інвестували понад 5 млн. дол. США в 400 проектів, а загальна сума вкладень у ці проекти перевищила 15 млн. дол. США. Таку ж програму можна запропонувати і для України. На кожен долар заощаджень мігрантів держава може виділити один або два з держбюджету.

Висновки. Дослідження міграційного капіталу в контексті залучення до економіки країни має велике значення для України. Основне завдання влади – реалізувати шляхи залучення цих коштів. Як приклад, можна скористатися досвідом інших країн, зокрема Мексики, Індії, Ізраїлю.

Література:

1. Викулина Н. Незваные гости / Н. Викулина // Корреспондент. – № 2. – 2006. – С. 45-48.

2. Гайдуцький А. Міграційний капітал в Україні: прихована реальність / А. Гайдуцький // № 15 (644). – 21-27 квітня 2007.

3. Гайдуцький А. Облігації для мігрантів: незадіяні можливості / А. Гайдуцький // "День". – № 20 (800). – 29 травня – 4 червня 2010.

4. Из Украины уехали 6,6 миллиона человек [Електронний ресурс] / http://www.segodnya.ua/news/14193726.html.

5. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / О. С. Передрій. – К. : Центр навчальної літератури. – 2006. – 274 с.

УДК 336. 5

Недзведовська О. Є.,
викладач, здобувач кафедри фінансів Національного університету “Острозька академія”

ЕВОЛЮЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ СОЦІАЛЬНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

У статті розглянуто еволюційність досліджень соціальної захищеності населення. Запропоновано етапи розвитку досліджень у царині соціальної забезпеченості населення.
Ключові слова: *соціалізм, права населення, соціальна політика, періоди еволюції досліджень соціальних процесів.*

В статье рассматривается эволюционность исследований социальной защищенности населения. Автором предложено этапы развития исследований в области социальной обеспеченности населения.
Ключевые слова: *социализм, права населения, социальная политика, периоды эволюции исследований социальных процессов.*

The evolutional of researches of social protected of population is considered in the article. An author is offer the stages of development of researches in the area of social material well-being of population.
Keywords: *socialism, rights for a population, social policy, periods of evolution of researches of social processes.*

Постановка проблеми. В період формування суспільних формацій актуальним залишалося питання соціальної захищеності громадян. Починаючи із часів Стародавнього світу і до сьогодні вчені вивчали питання захищеності населення. Саме тому у період розвитку ринкової економіки в Україні і обрання соціально орієнтованої політики є актуальним питання становлення концепції соціального захисту. Незважаючи на широке висвітлення в науковій літературі проблем, пов’язаних із функціонуванням системи соціального захисту, в Україні залишається не вирішеним питання визначення етапів економічних досліджень основних понять цієї сфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останніми роками значний внесок у вирішення теоретичних і практичних аспектів розвитку соціального захисту, його чіткої спрямованості, реформування, фінансування зробили такі зарубіжні вчені, як: С. Л. Брю, М. Вебер, Дж. Гелбрейт, Р. Далб, Дж. М. Кейнс, Х. Ламперт, А. Маршалл, А. Пігу, П. Самуельсон, М. Фрідмен, Ф. А. Хайек, П. Хейне та інших.

© Недзведовська О. Є., 2011

Серед сучасних українських вчених-економістів, які внесли істотний вклад у розробку проблеми оптимізації соціального забезпечення, гідне місце займають О. Амоша, Н. Анішіна, О. Базилюк, С. Батажок, Л. Білоусова, Н. Борецька, Д. Дема, Н. Дієва, В. Єременко, Т. Кір'ян, М. Карлін, А. Кощєєв, А. Колот, Т. Косова, О. Крентовська, Е. Лібанова, В. Мандибура, П. Момотюк, В. Новіков, О. Новікова, В. Онікієнко, О. Палій, О. Рачук, В. Скуратівський, Г. Тарасенко, С. Тютюннікова, А. Ягодка.

Теоретичною базою дослідження стали роботи значної кількості російських вчених: З. Бербешкіної, Ф. Бурджанова, Н. Грищенка, Н. Денісова, І. Домніної, Є. Капустіна, О. Козловського, Л. Кунельського, Є. Мальгінової, К. Микульського, Л. Ржаніциної, Н. Римашевської, А. Римашевського, В. Роіка, Г. Слезингера. Однак визначення етапів становлення основних понять соціального захисту потребує подальшого уточнення та поглиблення.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення етапів еволюційного становлення концепцій соціальної захищеності.

Виклад основного матеріалу. Основи сучасного соціального захисту та соціальних гарантій були закладені з часів заснування перших держав та формування їхніх законодавчих документів. За основу можна вважати кодекс законів вавилонського царя Хаммурапі (1792-1750 рр. до н. е.) в якому були зазначені такі слова "щоб сильний не утискав слабого, щоб сироті та вдові надана була справедливість". Пізніше у пам'ятці староіндійської економічної думки трактаті "Артхашастра" (4-3 ст. до н. е.), зазначалося, що "сила держави – у людях, тому правитель повинен піклуватися про задоволення загальнодержавних потреб, захищаючи не землю, а людей" [3]. Визначаючи роль держави в реалізації соціально-економічних функцій, Аристотель у науковій праці "Політика" розглядає поняття держави, якій, на його думку, належить провідна роль у процесі розподілу суспільних благ [1]. Положення Статуту ланувімської колегії (133 р. н. е.) передбачалося внесення початкового й щомісячного грошових платежів, призначенням яких було одержання нащадком певної суми на поховання у разі смерті члена колегії [15, с. 25]. У Корані – священній книзі мусульман, зазначалося про настанови щодо доброго ставлення до рабів та заохочення їх визволення, тут доброчинність розглядається як загальнодержавне зобов'язання [3]. Хоча це були більше правила суспільних відносин, а не елементи захищеності, проте в подальшому вони сприяли розвитку цього напряму.

В Україні одним із перших актів, що висвітлювали питання щодо захищеності окремих осіб, можна вважати договори з греками, укладені у 911–945 рр. князями київськими Олегом та Ігорем, де зазначалося про допомогу полоненим [12, с. 69]. Не можна оминути й Устав князя Володимира 996 р., яким він доручав духовенству й церковним структурам здійснювати нагляд за лікарнями, лазнями, притулками для одиноких і встановив для благодійних закладів обов'язкову "десятину" [2, с. 38]. У "Руській правді" давньоруському зведенню законів, що була сформована ще у 11 ст., чіт-

ко окреслюється соціальний статус окремих категорій населення та права громадян [3].

У працях раннього утопічного соціалізму (Т. Мор, Т. Кампанелла, Т. Мюнцер) розглядаються моделі ідеального суспільства, де основні соціальні та й інші права є однаковими для всіх громадян. В Росії за часів правління Петра І було закладено основи державної системи соціального забезпечення. Саме Петро І доручив Священному синодові облаштувати соціальні заклади для незахищених верств населення [2, с. 39]. Засновником англійської школи політичної економії У. Петті відстоювалися позиції забезпечення гарантій щодо споживання соціально вразливих верств населення. Вперше було впроваджено таку категорію, як фізіологічний прожитковий мінімум населення [9, с. 110]. Пізній соціал-утопізм (К. А. Сен-Сімон, Ш. Фур'є, Р. Оуен) продовжив вчення своїх попередників, пропагуючи те ж саме ідеальне суспільство, проте воно вже було більш прагматичним і наближеним до реальності. Хоча всі праці утопістів були більше теоретичними, ніж практичними, проте вони дали активний поштовх для розвитку ідей соціалізму і соціальної рівності у суспільстві [3]. Французький економіст XVIII століття Ф. Кене вперше розробив модель процесу суспільного відтворення. Оцінюючи величину заробітної плати як складову витрат виробництва, стверджував, що її можна чітко визначити як мінімум засобів існування для задоволення життєвих потреб [5]. Аналізуючи чинники, які впливають на розмір заробітної платні, відомий економіст А. Сміт, підкреслював "малопридатність теорії прожиткового мінімуму", проте виокреслював це поняття серед інших [11, с. 73].

Подальші дослідження щодо гарантування відповідних умов проживання знаходимо у працях Т. Мальтуса, який розглядав поняття "соціального добробуту", що випливає з добробуту окремих осіб [3]. У наступних дослідженнях XIX-XX ст. все частіше з'являються основні поняття, що застосовуються при оцінці соціального забезпечення держави. Д. Рікардо зводив природну ціну праці до фізіологічного мінімуму, що має бути обов'язково гарантованим [10, с. 112]. І вже англійський вчений-економіст XIX ст. Дж. С. Мілль визначав поняття мінімальної заробітної плати для робітників. І так само як Т. Мальтус стверджував про обмежене державне регулювання у виконанні соціальних функцій. Проте, вже в працях французького економіста С. Сісмонді зустрічаємо твердження про необхідність проведення державою активної соціальної політики. В запропонованій програмі соціальних реформ було розглянуто основні засади сучасного соціального забезпечення [3].

Кінець XIX ст. був початком нового етапу розвитку економічної науки. Не були винятком і дослідження проблем соціального захисту населення. Саме, у цей період, у Німеччині на законодавчому рівні була сформована перша система державного соціального захисту, в якій чітко розмежовувались напрями соціального страхування: страхування на випадок хвороби, від нещасних випадків на виробництві, на випадок старості та інвалідності [15, с. 21].

У працях К. Маркса соціалізм постав на щабель вище ніж у його попередників, і вже пізніше переріс у комунізм. Автор акцентував увагу на необхідності підтримки прав найманих працівників державою. Досліджуючи "традиційний рівень життя", К. Маркс зазначав, що цей рівень передбачає не тільки гарантування фізіологічних потреб, а також задоволення потреб, породжених тими суспільними умовами, в яких люди знаходяться і виховуються [6, с. 206]. А. Маршалл вважав, що соціальну основу статусу громадянина становлять соціальні права, а саме: право на мінімальну економічну забезпеченість та захищеність, право користуватися усіма наявними соціальними благами та право на життя цивілізованої людини згідно з прийнятими в певному суспільстві стандартами [7, с. 67]. Наступними, хто намагався відстояти ідеї соціалізму, були представники соціал-реформізму (Е. Бернштейн, К. Каутський), які акцентували увагу на необхідності державного планування соціальної сфери [3]. Розвинувши ці ідеї, в середині XX ст. в Європі набули поширення ідеї демократичного соціалізму, які мали за мету доведення необхідності ролі держави у регулюванні соціальних процесів та запровадженні соціальних реформ. Як наслідок, були розроблені соціал-демократичні моделі побудови соціалізму та визначенні основні поняття соціального захисту. Значна увага до проблем соціальної сфери у XX ст. визначила виникнення поняття "соціально орієнтовна економіка" і впровадження на законодавчому рівні основних категорій соціальної політики. Дж. Кейнс пропонував визначати, гарантувати і жорстко фіксувати на державному рівні мінімальну заробітну плату. Також автор не схвалював виплату гарантованого розміру допомоги для безробітних і називав це "марнотратством" [4, с. 129].

Наслідуючи німецьких політиків на початку XX сторіччя аналогічні законодавчі акти з'явилися в інших європейських країнах (Великобританії, Швеції, Франції). У XX ст., на основі попередніх досліджень та у зв'язку із кризовими явищами 30-х років, війнами, формування систем соціальної захищеності набуло масовості по всьому світу [8, с. 85]. Подальший внесок у теорію соціального забезпечення було здійснено Л. Ерхардом, який зміг на практиці реалізувати свої теоретичні напрацювання концепції соціального ринкового господарства [14, с. 14]. Нобелівський лауреат Дж. Бюкенен дав визначення "соціалістичної" і "трансфертної держав", розглядаючи соціально-економічні гарантії. На думку вченого, перша забезпечує виробництво товарів та послуг за допомогою різноманітних важелів та інститутів, а інша – прямо не забезпечує постачання і фінансування товарів та послуг, а просто збирає податки в одних, а перерозподіляє їх серед інших членів суспільства. Тобто держава, що гарантує надійний рівень соціального захисту, є трансфертною державою [16, с. 46]. Не погоджуючись із традиційними теоріями "добробуту", Р. Едвардс основну увагу звертав на гарантування умов всебічного розвитку людини, в процесі реалізації соціально-економічної політики держави [17, с. 206]. Підсумовуючи досягнення вчених-економістів цього періоду, варто зазначити, що ними було

визначено основні три моделі "соціальної держави": ліберальну, солідарно-консервативну, соціал-демократичну. Відповідно соціальна політика окремих країн стала зразком впровадження цих ідей у практику, а саме: ліберальна соціальна держава функціонує в США та Великобританії; солідарно-консервативна притаманна Німеччині, Франції, Італії; соціал-демократична розвинулась у Швеції, Норвегії, Данії.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна дійти висновку, що в процесі еволюції основних понять соціальної захищеності населення можна виокремити такі періоди: 1) стародавній (економічні напрацювання Стародавнього світу); 2) давній (дослідження періоду до середньовіччя); 3) зародження класичної політичної економії (XV ст. – середина XVIII ст.); 4) класичний (XVIII ст. – середина XIX ст.); 5) соціалістичних учень (середина XIX ст. – середина XX ст.); 6) моделей соціальної політики (XX ст.); 7) активізації соціального забезпечення (кінець XX ст. – сьогодення) (таблиця 1).

Таблиця 1

Еволюція концепцій соціальної захищеності населення

Період	Часові рамки	Автор та сутність концепції
1. Стародавній	1792-1750 рр. до н. е.	Кодекс законів вавилонського царя Хаммурапі – соціальна спрведливість сиріт і вдів.
	4-3 ст. до н. е.	"Артхашастра" – захист загальнодержавних потреб представниками держави.
	3 ст. до н. е.	Аристотель – роль держави в процесі розподілу державних благ.
	133 р. н. е.	"Статут Ланувімської колегії" – у разі смерті члена колегії, захист його родичів.
	7 ст. н. е.	"Коран" – основні загальнодержавні зобов'язання перед населенням.
2. Давній	911-945 рр.	Князі київські Олег та Ігор – зобов'язання щодо захисту полонених.
	996 р.	Князь Володимир – Устав про нагляд за лікарнями, притулками та одинокими.
	XI ст.	"Руська правда" – соціальний статус та права громадян.
3. Зародження класичної політичної економії	XV – XVI ст.	Т. Мор, Т. Кампанелла, Т. Мюнцер (ранній утопічний соціалізм) – однакові права в межах ідеального суспільства.
	XVII ст.	Петро I – основи державної системи соціального забезпечення в Росії.
	1662-1664 рр.	В. Петті – соціальне гарантування для вразливих верств населення.
	XVIII ст.	К. А. Сен-Сімон, Ш. Фур'є, Р. Оуен (пізній соціал-утопізм) – формування ідеального соціального середовища.
	XVIII ст.	Ф. Кене – мінімум засобів існування для задоволення життєвих потреб.
	1776 р.	А. Сміт – необхідність соціально-економічної справедливості.

4. Класичний	1798 р.	Т. Мальтус – поняття соціального добробуту.
	1817 р.	Д. Рікардо – гарантований фізіологічний мінімум.
	1819-1837 рр.	С. Сісмонді – необхідність активної соціальної політики.
	1836-1848 рр.	Жд. С. Мілль – поняття мінімальної заробітної плати та обмеженого державного регулювання соціальних функцій.
5. Соціалістичних учень	1867 р.	К. Маркс – кількісні і якісні показники рівня життя.
	1870 р.	А. Маршал – перелік "насущних життєвих коштів", необхідних англійському робітнику.
	1883-1889 рр.	Отто фон Бісмарк – законодавчо закріплена система соціального страхування.
	1891 р.	Е. Бернштейн, К. Каутський – необхідність планування соціальної сфери.
	1919-1930 рр.	Дж. Кейнс – гарантування і жорстке фіксування на державному рівні мінімальної заробітної плати.
6. Моделей соціальної політики	1936 р.	Ф. Фабриціус – поняття "соціальнп держава", що піклується про незахищені верстви, забезпечує соціальний порядок, вирішує суспільні проблеми.
	1948 р.	Л. Ерхард – концепція соціального ринкового господарства.
	1962-1968	Дж. Бюкенен – "держава добробуту", що гарантує надійний соціально-економічний захист населення.
	1973-1979 рр.	Ф. Хайєк – ліберальна соціальна держава з індивідуальним страхуванням та низьким рівнем загального соціального захисту.
	1978 р.	Р. Едвардс – гарантування в соціально-економічній політиці держави для всебічного розвитку людини.
7. Активізації соціального забезпечення	кінець XX ст. – сьогодення	Законодавство про соціальний захист та соціальне страхування європейських країн.

Висновки. Таким чином, на підставі проведеного дослідження, запропонована періодизація понять соціальної захищеності і соціальних гарантій дає можливість більш чіткого розуміння цих категорій і їх значущості. Було б помилкою відмовлятися від вже запропоноаних і досліджених категорій, відтак вважаємо, що наведена в дослідженні думка допомагає усвідомити поетапність формування сучасної соціальної держави, що в

подальшому сприятиме більш активному вповадженню цих ідей у сучасному суспільстві та прагненню багатьох країн досягнути високого рівня забезпечення соціальних гарантій населення.

Література:

1. Арістотель. Політика / Пер. з давньогрецької та передмова О. Кислюка. – К. : Основи, 2000. – 239 с.

2. Болотіна Н. Б. Право соціального захисту України: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2005. – 615 с.

3. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.

4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. – М.: Гос. изд-во иностр. лит-ры, 1949. – 398 с.

5. Кэнэ Ф. Физиократия // 25 ключевых книг по экономике – Изд-во "Урал – LTD", 1999. – С. 145.

6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии (Предисл. Ф. Энгельса). Пер. И. И. Степанова-Скворцова. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 23. – М. : Политиздат, 1967. – 907 с.

7. Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ. В 2-х томах. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 416 с.

8. Момотюк Л. Є. Особливості формування соціальних гарантій у ринковій економіці // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 84-90.

9. Пэтти В. Экономические и статистические работы / Пер. под ред. д-ра экон. наук Д. Розенберга. – М. : Соцэкгиз, 1940. – 324 с.

10. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики; В 2 т. – М. : МП "Эконом", 1993. – Т. I. – С. 5-134.

11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : ЭКСМО, 2007. – 960 с.

12. Стопчак А. Ю. Історичні аспекти виникнення та еволюції соціального захисту населення в Україні // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 60-64.

13. Хайек Ф. А. "Дорога к рабству" // Вопросы философии. – 1998. – № 11. – С. 139-141.

14. Эрхард Л. Благосостояние для всех: Препринт. Воспроизведение: Пер. с нем. – М. : Дело, 2001. – 352 с.

15. Юрій С. І., Шаварина М. П., Шаманська Н. В. Соціальне страхування: Підручник. – К. : Кондор, 2004. – 464 с.

16. Buchanan J. The Political Economy of the Welfare State. – Stockholm, 1988. – 86 p.

17. The Capitalist System: A Radical Analysys of American Society / Ed. by R. Edwards, M. Reich , T. Weisskopf. – New York, 1978. – 306 p.

18. Складний пошук. – Режим доступу: www. scholar. google. com.

УДК: 336

Топішко І. І.,
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії Національного університету "Острозька академія"

НАРОСТАННЯ ВІДЧУЖЕННЯ ЯК ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНІЙ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовується теза щодо посилення відчуження в процесі "ринкових реформ". Наростання відчуження розглядається як головна загроза соціальній стабільності, національній безпеці та державності України. Обґрунтовуються деякі пропозиції, що спрямовані на зниження процесу наростання відчуження.

Ключові слова: *відчуження, відносини власності, розподіл суспільного продукту, інтереси, модель соціально-економічного розвитку.*

В статье обосновывается тезис об усилении отчуждения в процессе "рыночных реформ". Усиление отчуждения рассматривается как основная угроза социальной стабильности, национальной безопасности и государственности Украины. Обосновываются некоторые предложения, направленные на приостановку процесса нарастания отчуждения.

Ключевые слова: *отчуждение, отношения собственности, распределение общественного продукта, интересы, модель социально-экономического развития.*

Increase of alienation in the process of 'market reform' has been substantiated in this article. It is seen as the main threat to social stability, national security and independence of Ukraine. Proposals, which are aimed at the destruction of this process, have been put forward.

Keywords: *alienation, property relationship, social product division, interests, model of socio-economic development.*

Постановка проблеми. Відчуження визначається нами як "категорія, яка характеризує процес і результативність діяльності людей, трудових та інших колективів на основі переважно зовнішніх, нерідко примусових спонукань, а не глибинних внутрішніх мотивів і переконань. Знаходить свій вияв у економічній, соціальній, політичній, ідеологічній сферах" [1, с. 230].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найбільш глибоко, фундаментально ця категорія була обґрунтована в працях, особливо ранніх, К. Маркса і пов'язувалась з утвердженням капіталістичної приватної власності на засобі виробництва та капіталістичного способу виробництва. Згідно з концепцією марксизму глибинною основою відчуження працівни-

© Топішко І. І., 2011

ка від використовуваних ним засобів виробництва і створюваного продукту є належність їх підприємцю-капіталісту і перетворення працівника в найманого робітника, позбавленого доступу до економічної влади і можливостей впливу як на сам процес відтворення, так і на привласнення не лише його умов, а й результатів. Відчуження, за Марксом, наростає по мірі загострення внутрішніх, глибинних суперечностей капіталістичного способу виробництва і долається лише із сходженням його з історичної арени. Причому зміна способів виробництва трактується як революційний процес.

У теоретичних концепціях західноєвропейської соціал-демократії подолання відчуження пов’язується не з революційними змінами, а з трансформацією капіталізму реформаторським шляхом, в тому числі еволюційною перебудовою відносин власності та розподілу суспільного продукту.

Один з фундаторів інституціоналізму Т. Веблен пов’язує подолання відчуження з переходом економічної влади і контролю над виробництвом та розподілом від власників до спеціалістів через загальний страйк.

В радянській економічній літературі, в тому числі й в українській, категорія відчуження широко використовувалася при аналізі капіталізму і заперечувалася стосовно соціалізму. Наявні факти, що вказували на наявність відчуження, трактувались як пережитки, “родимые пятна” капіталізму. І лише в другій половині 80-х років відчуження починає розглядатись суспільствознавцями і як характерна риса командно-адміністративної системи на базі одержавлення та надмірної централізації системи управління. Його подолання в цей період часу пов’язується в науковій та науково-публіцистичній літературі з роздержавленням економіки, комерціалізацією та приватизацією підприємств державного та кооперативного типу, децентралізацією системи управління народним господарством та перетворенням на цій основі працівників із формальних у реальних співвласників засобів виробництва і створюваного продукту.

З середини 90-х років інтерес суспільствознавців до проблематики, пов’язаної з подоланням відчуження, суттєво знижується. Пов’язано це, як на наш погляд, з наростанням тенденцій до суттєвого посилення, а не послаблення відчуження в процесі так званих ринкових реформ. У працях Ю Архангельського, Б. Гаврилишина, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Гоша, Е. Лібанової, І. Лукінова, М. Павлишенка, М. Павловського, Ю. Пахомова, В. Тарасевича та інших економістів здійснено глибокий аналіз процесу реформування вітчизняної економіки, розкрито його глибинні процеси, проблеми, тенденції і суперечності. Разом з тим, у процесі цього аналізу проблематика, що пов’язана з наростанням відчуження або упускається повністю, або ж розглядається дотично, частково, як похідна. Такий стан дослідження цієї проблематики є суттєвою прогалиною в сучасній економічній науці, оскільки тенденції, що пов’язані з посиленням чи послабленням відчуження, є найбільш надійним індикатором, вектором, який вказує як на глибинний характер здійснюваних реформ, так і їх соціально-економічні наслідки та результати.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування необхідності блокування подальшого наростання відчуження на основі зміни існуючої моделі соціально-економічного розвитку і створення передумов для його зниження в майбутньому.

Виклад основного матеріалу. У категорії відчуження, як і більшості категорій, необхідно розрізняти історичний та логічний аспект. Історичний підхід полягає в тому, що на різних етапах розвитку людського суспільства, зберігаючи глибинні, фундаментальні риси та ознаки, відчуження може бути зумовленим різними причинами, набувати більш конкретних і різноманітних, в тому числі і відмінних від попередніх форм прояву та мати різні соціально-економічні наслідки. Проте є всі підстави стверджувати, що загальноцивілізаційний прогрес характеризується посиленням тенденції до подолання відчуження.

З моменту виникнення приватної власності і держави та поділу суспільства на класи відчуження сягає найвищого рівня в рабовласницькому суспільстві, оскільки працівник (раб) є не лише відчуженим від засобів виробництва і створюваного продукту, а й сам виступає як об'єкт привласнення та використання шляхом різноманітних механізмів позаекономічного примусу. В епоху феодалізму відчуження дещо послаблюється, оскільки стосовно кріпосного селянина хоч і зберігаються механізми неекономічного примусу до праці, але ступінь його свободи суттєво підвищується, адже він частково володіє знаряддям праці та створюваним продуктом. В основі еволюції капіталізму від його диких форм в епоху первісного нагромадження капіталу до сучасних соціально орієнтованих моделей також лежить тенденція до посилення ступеня економічної свободи і послаблення тенденції до відчуження. З ліквідацією приватної власності та утвердженням командно-адміністративної системи відчуження не було подолано, але його причини, форми прояву і наслідки зазнали суттєвих модифікацій. Один тип відчуження, зумовлений домінуванням приватної капіталістичної власності і використанням найманої праці, був фактично замінений іншим типом відчуження, зумовленим функціонуванням суспільної власності у формі державної. Специфіка трансформаційного періоду (з 1992 р. і донині) полягає в тому, що в цей час мало місце поєднання (накладання чи нанизування) обох цих типів відчуження, що й обумовило його суттєве посилення. Воно супроводжується наростанням негативних процесів і явищ в усіх сферах суспільного буття і загостренням суперечностей, включно до виникнення гострих і непримиренних антагонізмів. Зупинимося на деяких більш конкретних аспектах реформування економічної системи, що сприяють наростанню відчуження.

Динаміка відчуження є особливо чутливою до двох ключових підсистем у системі виробничих відносин – відносин власності та відносин, що формуються з приводу розподілу суспільного продукту, насамперед необхідного продукту. Як справедливо вказує А. С. Гальчинський, на перше

місце необхідно обов'язково ставити проблему якісного удосконалення відносин власності. Між тим, "у нас ця проблема взагалі не стоїть на порядку дня економічної модернізації. Незважаючи на її особливу актуальність, про неї навіть не згадують" [2].

Процес удосконалення відносин власності зводиться до приватизації державних і кооперативних підприємств. Як головні критерії оцінки цих перетворень використовувалися формальні, кількісні показники, насамперед темпи приватизації, причому темпи приватизації будь-якою ціною, точно так, як свого часу націоналізації і колективізації. Вважалося, що утвердження домінування приватного сектору в економічній системі саме по собі, в автоматичному режимі створить основні й достатні передумови для вирішення виробничих і соціальних проблем, причому більш ефективного та соціально сприйнятливого вирішення. "Але, на жаль, – зазначає Б. Гаврилишин, – у багатьох випадках ми ще не бачимо адекватної соціальної відповідальності приватних власників. І йдеться не лише про благодійність або збереження соціальної інфраструктури підприємств, а в основному про відповідальне ставлення до розвитку новостворених, особливо приватизованих підприємств [3]. Соціальна безвідповідальність бізнесу, а разом з ним і держави, яка була ним "захоплена", і є однією з найбільш важливих причин наростання відчуження, особливо найманих працівників у приватному секторі економіки. "Обраний хибний шлях приватизації, – зазначається в національній доповіді АН України, – спричинив формування неефективного власника… поряд з неефективним власником став неефективний працівник" [4, с. 5].

Становлення моделей соціальної ринкової економіки нерозривно пов'язано з процесами "дифузії" (розпорошення) власності, які особливо інтенсивно відбувавалися в 50-70-х рр. XX. ст. і дещо загальмувались наприкінці XX – початку XXI ст. "Дифузія" власності передбачала не лише заохочення дрібного і середнього підприємництва, а й глибоку, якісну трансформацію відносин власності в крупних корпораціях. Головний зміст цієї трансформації зводився тоді до перетворення найманих працівників корпорації в акціонерів, співвласників. Переоцінювати як масштабність, так і значимість цих процесів не варто, але й заперечувати їх націленість якщо не на подолання, то принаймні на зниження рівня відчуження найманих працівників корпорацій було б неправомірно. Але найбільш значимим в еволюції відносин власності в цей період часу, як на наш погляд, було суттєве підвищення долі (частки, питомої ваги) найманих працівників у привласнюваному ними продукті (результаті виробництва). Все це і створило фундамент, матеріальну основу для формування середнього класу і базу для забезпечення відносної соціальної стабільності в суспільстві.

Реальна ж, а не формально декларована трансформація відносин власності в Україні (приватизація), була спрямована на концентрацію державної (колективної і народної як за характером використання, так і за джерелами

формування) власності в приватну власність обмеженого кола осіб. Причому досить часто на основі принципів рідства і кумівства, а не ефективного використання. У багатьох випадках у процесі приватизації відбулося трансформування державної монополії в монополії приватні, в тому числі й іноземні або з участю зарубіжного капіталу. Проте, незважаючи на досягнутий рівень концентрації власності, що вже давно сягнув соціально небезпечної межі, він продовжує нарощуватись. Причому, що особливо важливо, не стільки через прозорі механізми ринкової конкуренції та суспільного контролю, скільки через тіньові схеми, включно з рейдерством. Лише близько 5-7% операцій фондового ринку є прозорими, здійснюються у відкритому режимі, а решта 93-95% носять закритий, непрозорий характер [5]. У статусі заступника голови НБУ О. Савченко зазначив, що "проблема ще й в тому, що ми іноді не знаємо реальних власників банків" [6]. Що ж тоді говорити за широку громадськість та власників депозитів і позичальників?

Якісне реформування відносин власності не може зводитись лише до "прихватизації", розподілу й перерозподілу створеного багатьма поколіннями українського народу загальнонаціонального надбання в інтересах невеликої купки людей і довільного, нічим не обґрунтованого привласнення ними на цій основі значної долі суспільного продукту. Тим більше, що це надбання і суспільний продукт нерідко використовуються неефективно, непродуктивно і вкрай марнотратно. Дивіденди, в тій чи іншій формі, не обов'язково персоніфіковані (і не обов'язково у вартісній формі) від створеної багатьма поколіннями народу власності, мають отримувати не лише олігархи та обслуговуючі їх політики і чиновники, а всі громадяни країни. І повним дикунством виглядає ситуація, коли зниження реальних доходів більшості людей пояснюється економічною кризою (у більшості випадків світовою, а не рукотворною вітчизняною) і в той же час відбувається щорічне примноження мільярдних статків декількох десятків олігархів. А саме вони, а не пенсіонери чи наймані працівники і мали б нести основну відповідальність, перш за все матеріальну і фінансову, за обвал економіки і фінансового ринку. "Якщо біль необхідна, – зазначає Нобелівський лауреат Дж. Стігліц, – то її основний тягар повинні понести ті, хто несе відповідальність за виникнення кризи, а також ті, хто отримав більше всіх доходів від "мильної бульбашки", що передує кризі" [7]. У нашій же ситуації виходить все далеко не так, як це має місце в цивілізованих країнах. Алгоритм дій і фактичний перебіг процесів в соціально-економічній сфері задаються принципом, сформульованим у відомій українській казці: "Битий небитого везе". Подолати відчуження в суспільстві, що функціонує на такій "ідеологічній" основі, неможливо в принципі.

На динаміку відчуження суттєвим чином впливають відносини розподілу суспільного продукту. Вони значною мірою обумовлюються відносинами власності. Але особливість їх порівняно з відносинами, які складаються у сфері виробництва, полягає в тому, що вони є більш рухливими і

мінливими, легше піддаються впливу надбудови. На цю особливість даних відносин звернули увагу ще представники класичної школи політичної економії, зокрема Дж. С. Мілль. Тому удосконалення відносин розподілу є ключовим елементом у реформуванні соціально-економічної системи взагалі і в напрямі зниження рівня відчуження в ній зокрема.

Найбільш гострою і небезпечною проблемою у цій сфері на сьогодні є тінізація розподілу непомірно високої частки суспільного продукту. Причому ця тінізація має місце не тільки в приватних фінансових структурах, а й з їх активною допомогою відбувається в сфері державних фінансів, що є особливо загрозливим і небезпечним. За оцінками експертів, славнозвісний банк "Надра" у формі рефінансування отримав понад 7 млрд. грн. державних коштів, а повернув клієнтам близько 3 млрд. грн. На одній із нарад Президент України В. Янукович зазначав, що кожного року державний бюджет втрачає через корупцію 20 млрд. грн., а в сфері державних закупівель від 10% до 15% бюджетних коштів (4-7 млрд. дол.) осідає в кишенях чиновників [8].

У роки "ринкового реформування" у сфері розподілу суспільного продукту сформувались і надалі набувають подальшого поглиблення і поширення дві тенденції, що набувають ознак крайнощів і суттєво посилюють відчуження. З одного боку, в оплаті праці та пенсійному забезпеченні має місце тотальна зрівнялівка, якою охоплена переважна частина працюючих і пенсіонерів. Вона підриває мотиви і стимули до трудової діяльності працездатних, формує стійкі стереотипи несправедливості у тих, хто вийшов з працездатного віку. До того ж відчуження посилюється тією обставиною, що зрівняльність сформована на базі низького рівня доходів, а для значних прошарків – на рівні фактичного зниженого прожиткового мінімуму і навіть нижче за нього.

З іншого боку, в розподілі суспільного продукту має місце високий нехарактерний не тільки для розвинутих країн, а й для більшості країн, що розвиваються, рівень диференціації доходів. "Посилюється поляризація суспільства, – зазначається в щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України, – співвідношення доходів найбагатших і найбідніших груп становить 30:1 (у країнах ЄС – 5,7:1)" [9, с. 29]. Сьогоднішня ситуація з рівнем диференціації доходів разюче збігається з ситуацією, що мала місце понад століття тому. "Соціальна динаміка нашого часу показує, – писав І. Я. Франко, – що збагачення одиниць стоїть звичайно в простій пропорції до зубожіння народної маси, а число збагачених одиниць стоїть у простій пропорції до числа зубожілих. Чим більше багачів у центрі, тим більше бідності довкола: чим більше нагромадження багатства в одних руках, тим більші простори займає зубожіння мас" [10].

Висновки. "Ринкова" трансформація в тому варіанті, як вона здійснювалася в Україні два десятиліття поспіль, призвела до значного, навіть небезпечного посилення відчуження. Очевидно, що має рацію Е. Фромм,

вказуючи на те, що сучасна етика народила людину нового типу, людину з "ринковим характером", характерною рисою якої є "тотальне відчуження" [11, с. 429]. В українських реаліях останнього двадцятиліття це "тотальне відчуження", зумовлене, за влучною характеристикою Дж. Сороса, "ринковим фундаменталізмом" і призвело до того, що виникло суспільство, "яке не може задовольнити нікого" [4, с. 3].

Призупинити наростання відчуження, а в перспективі і значно знизити його рівень, неможливо в рамках сформованої в Україні моделі соціально-економічного розвитку. Необхідно змінювати найбільш фундаментальні підвалини цієї моделі, або ж, як мінімум, капітально їх модернізувати відповідно до тих трендів, що домінують у цивілізованих високо розвинутих країнах як Заходу, так і Сходу.

Ключовими ланками в цій зміні чи капітальному ремонті моделі соціально-економічного розвитку мають бути, як на наш погляд, відносини власності та тісно пов'язані з ними відносини розподілу суспільного продукту. Саме на цій основі можливо зупинити наростання вкрай небезпечного процесу відчуження. Удосконалення відносин власності та відносин розподілу дозволяє зняти антагонізм, створює передумови якщо й не для гармонізації інтересів у теперішній складній соціально-економічній ситуації, то, принаймні, для їх узгодження без значних соціальних потрясінь і гострих конфліктів.

Література:

1. Топішко І. Відчуження // Економічна енциклопедія. – Київ: Академія, 2000. – Том. 1.

2. Сколотяный Ю. (интервью с А. С. Гальчинским). Власть и дефициты либерального мышления // Зеркало недели. – № 20. – 4-10 июня 2011 г.

32. Гаврилишин Б. Економіка України: життя після кризи? // Дзеркало тижня. – № 1. – 17 січня 2009 р.

4. Новий курс: Реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

5. Кораблін С. "Курсові міражі" // Дзеркало тижня. – № 46. – 28 листопада 2009 р.

6. Дзеркало тижня. – № 10. – 2009.

7. Дж. Стігліц. Нація на новорічні побажання // Українська правда, 04. 01. 2011, //http:/www. epravda. com. ua. 2011. 01/4. 2000 17. 06. 2011.

8. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.

9. Франко І. Поза межами можливого. В зб. Вивід прав України. – Львів: Слово, 1991.

10. Фромм Э. Душа человека / Э. Фромм Сборникю. – М. : Республика, 1992.

УДК 331. 103. 34

Яременко В. А.,
кандидат економічних наук, доцент,
Малашенко Ю. А.,
старший викладач Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ

У статті проаналізовано аспекти розвитку системи нормування праці на підприємствах. Проведено порівняльний аналіз наявних та застосовуваних у виробничій практиці методів нормування. Визначено, що основним напрямком розвитку має бути забезпечення умов для розробки на окремих підприємствах власних науково-обґрунтованих норм і нормативів. Запропоновано можливі підходи до удосконалення нормування за допомогою комбінованого методу.

Ключові слова: *мікроелементне нормування, ефективність праці, норми і нормативи, робочий час.*

В статье проанализированы аспекты развития системы нормирования труда на предприятиях. Проведен сравнительный анализ существующих и применяемых в производственной практике методов нормирования. Определенно, что основным направлением развития должно быть обеспечение условий для разработки на отдельных предприятиях собственных научно-обоснованных норм и нормативов. Предложены возможные подходы усовершенствования нормирования с помощью комбинированного метода.

Ключевые слова: *микроэлементное нормирование, эффективность труда, нормы и нормативы, рабочее время.*

The article is devoted to the aspects of development of the system of labour norms setting on enterprises. The comparative analysis of existing and being applied in production methods of labour norms setting has been done. The main direction of development must be the provision of terms for the working out on of own scientifically grounded norms on the enterprises. The possible approaches of the improvement of norms setting by the combined method have been offered by the author.

Keywords: *microelement setting of norms, efficiency of labour, norms and standards, working hours.*

Постановка проблеми. В контексті сучасного розвитку технології та виробництва, питання управління трудовими ресурсами набувають принципово-нового значення. Використання застарілих, догматичних підходів

© Яременко В. А., Малашенко Ю. А., 2011

призводить не тільки до стримування прогресивного розвитку окремих напрямів економічної діяльності, а навіть перешкоджає їм. Зазначені питання набувають принципового значення у аспектах, пов'язаних з нормуванням та організацією праці. Розв'язання проблем, що існують, потребує створення нових, сучасних видів норм праці і навіть способів нормування.

Законодавча база України передбачає наявність широкого кола нормативних документів та положень щодо нормування праці. Зокрема, положення розділу VI КЗоП України спрямоване на регламентацію питань щодо нормування праці. Згідно з цим Кодексом до норм праці відносять норми виробітку, часу, обслуговування, чисельності, які встановлюються для працівників відповідно до досягнутого рівня техніки, технології, організації виробництва і праці. Законом передбачається, що норми праці підлягають обов'язковій заміні новими в міру проведення атестації і раціоналізації робочих місць, впровадження нової техніки, технології та організаційно-технічних заходів, які забезпечують зростання продуктивності праці.

Досягнення високого рівня виробітку продукції окремим працівником (бригадою) за рахунок застосування з власної ініціативи нових прийомів праці і передового досвіду, вдосконалення своїми силами робочих місць не є підставою для перегляду норм. Однак господарська практика стикається з постійною проблемою невиконання зазначеного закону через відсутність механізмів розробки ефективних норм праці (під час їх перегляду), а ті, які розробляються, ґрунтуються на перегляді норм у бік збільшення на підставі високих досягнень, отриманих окремими працівниками. Таким чином, можна констатувати, що навіть виконання окремих положень Кодексу законів про працю в Україні потребує створення державою умов для його ефективної реалізації.

Господарська практика потребує проведення низки комплексних досліджень, спрямованих на удосконалення та розвиток методів і методик нормування праці. Основним завданням такого аналізу має бути забезпечення умов для розробки (розвитку) на окремих підприємствах власних науково-обґрунтованих норм і нормативів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти оцінки використання трудових ресурсів та систем наукового управління працею на різних рівнях сучасної економіки знаходились у центрі уваги відомих науковців, таких як: А. Д. Гальцов, П. Ф. Петроченко, Г. Є. Слезінгер, С. Г. Дзюба, Л. М. Фільштейн. Загальновідомими та широко використовуваним є три методи спостереження за витратами робочого часу. Зазначені підходи та методи є достатньо ґрунтовно-досліджені в літературних джерелах таких вчених, як: В. В. Адамчук, Ю. Г. Одегов, І. В. Багрова, Б. М. Генкин. Це хронометраж, фотохронометраж та фотографія робочого часу. Принциповими відмінностями перерахованих методів є структура робочого часу, який за їх допомогою досліджується. Однак загальним недоліком таких підходів

є велика трудомісткість та невисока точність одиничних спостережень. Визначення науково-обґрунтованої норми праці потребує багаторазового спостереження за витратами робочого часу, з визначенням характеристик стійкості хроноряду, що робить зазначені методи, по суті, статистичними.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є проведення аналізу теоретичних джерел щодо використовуваних видів норм та методів нормування, де за кожним з об’єктів аналізу визначити наявні недоліки та переваги.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасного виробництва розробка науково-обґрунтованої норми праці здебільшого виявляється чи не дорожчою за виконання певного виду робіт у певних організаційно-технічних (технологічних) умовах. До того ж ані досвіду нормувальника, ані кількості спостережень, як правило, не вистачає для доведення отриманих результатів спостережень до вигляду науково (технічно) обґрунтованих норм. У такому разі питання нормування праці в практиці сучасних комерційних підприємств практично набули другорядного значення, оскільки нові норми практично не розробляються, а наявні застарівають, а тому не використовуються. В окремих випадках використовуються дослідно-статистичні норми, які вважаються недостатньо науково-обґрунтованими, а відповідно, не можуть забезпечувати вимог раціональної організації праці та виробництва. На підприємствах, умови праці на яких не зазнали принципових змін з радянських часів, ще використовуються довідники з технічного нормування, розроблені на достатній кількості статистичного матеріалу, обґрунтовані та випробувані у міжгалузевому (галузевому) розрізі.

Таким чином, можна визначити основні завдання, які постають перед нормуванням та нормувальниками в сучасних умовах:

– забезпечення широкого кола трудових процесів та операцій нормами (вимірниками) їх результатів;

– скорочення трудомісткості робіт підприємства в цілому, шляхом пошуку та впровадження раціональних прийомів праці;

– скорочення трудомісткості робіт щодо нормування праці;

– розширення методів, прийомів та видів нормування які найбільшим чином відповідатимуть таким, що постійно ускладнюються умовам виробництва;

– підвищення гнучкості норм праці та інструментарію їх визначення та обґрунтування;

– забезпечення належної точності норм і нормативів, що розробляються та використовуються.

Одночасне забезпечення вищеперерахованих вимог потребує зміни підходів до питань нормування, зокрема потребує розробки нових видів норм, а також методів та методик їх визначання. Нами було проведено аналіз теоретичних джерел щодо використовуваних видів норм та методів

нормування, де за кожним з об'єктів аналізу визначено наявні недоліки та переваги. Під методами нормування праці в сучасній літературі розуміють способи розробки (встановлення) доцільних витрат робочого часу. Методи, що існують (аналітичний, досвідно-статистичний та укрупнений), засновані на аналізі витрат робочого часу, внаслідок чого вони покладені в основу визначення норм виробітку та норм часу. Однак сучасна наука має в своєму арсеналі новітні методи нормування, які принципово не пов'язані з дослідженням витрат робочого часу – це метод нормування витрат фізичної енергії працівника та нормування змін у психофізіологічному стані працівника (виконавця робіт).

Для нормування окремих видів робіт також використовуються мікроелементні норми праці, які містять у своїй основі дослідження витрат робочого часу, засновані на найбільш раціональній з психофізіологічної точки зору інтенсивності праці.

Мікроелементне нормування для сучасних умов є дуже перспективним напрямом, оскільки потенційно забезпечує можливості його поєднання з іншими методами, дозволяє моделювати виробничі процеси за допомогою ЕОМ. Щобільше, сучасні програмовані продукти дозволяють моделювати виробничий процес, починаючи з окремих робочих рухів виконавців. Виробничий процес фактично складається за ланцюжком, наведеним на рис. 1.

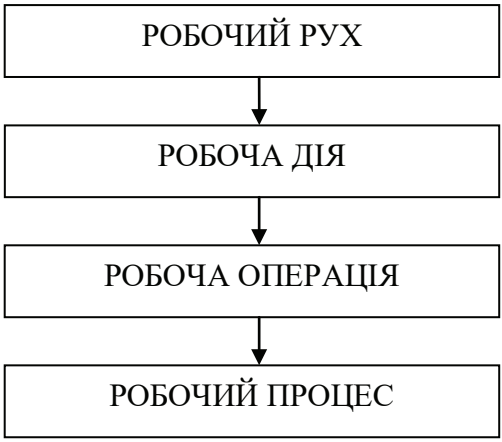


Рис. 1. Структура робочого процесу

Нами було проведено порівняльний аналіз існуючих та застосовуваних у виробничій практиці методів нормування. Результати проведеного аналізу наведено в табл. 1.

Кожен з розглянутих у табл. 1 методів має певні переваги та недоліки, однак сучасна практика виробництва вимагає використання більш точних та найбільш дешевих методів. Причому розробка принципово нових методів, на нашу думку, стикатиметься з проблемою загального розвитку науки та техніки. Тому нами пропонується використовувати комбіновані методи, які нададуть змогу взаємно підсилювати позитивні риси один одного.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз різних методів визначення норм праці

Метод нормування	**Переваги**	**Недоліки**	**Сфера застосування**
1	**2**	**3**	**4**
Група методів, заснована на вивченні витрат робочого часу			
Аналітичний	Висока точність, можливість наукового обґрунтування	Висока трудомісткість робіт, необхідність значної статистичної вибірки, неможливість розробки для окремого підприємства	Машинобудівні підприємства з серійним характером виробництва та типовим характером продукції
Дослідно-статистичний	Простота використання, гнучкість та адаптивність. Можливість використання на окремому підприємстві	Потребує високої кваліфікації нормувальника, відсутня необхідна точність, неможливе планування прогресивних змін	Машинобудівні підприємства з дрібно серійним характером виробництва, гірничо-видобувні підприємства
Укрупнений	Невисока трудомісткість, можливість використання вторинної інформації, висока точність на рівні галузі, можливість прогнозу	Низька точність на рівні підприємства, неможливість визначення резервів щодо поліпшення організації праці, відсутня можливість визначення обсягів праці	Підприємства усіх галузей економіки
Група методів, що враховують витрати фізичної енергії працівника			
Спостереження за фізичною втомою	Висока індивідуалізованість, можливість забезпечити оптимальний режим навантаження для кожного працівника (з позицій психофізіології праці)	Неможливість розробки науково-обґрунтованих норм, висока трудомісткість, низька точність через те, що датчики, що фіксують втому, впливають на робочі рухи	Роботи переважно фізичного характеру

Біологічне спостереження за витратою енергії на виробництво робіт	Можливість точного визначення фізіологічно необхідного обсягу енергії на відтворення, можливість пошуку раціональних при-йомів праці, (що забезпечують мінімальні енергетичні втрати)	Неможливість розробки науково обґрунтованих норм через урахування індивідуального метаболізму працівника	Галузі (роботи) фізичної та розумової праці
Мікроелементне нормування			
Мікроелементний	Висока точність нормативів, можливість моделювання окремих видів робіт	Мала зона застосування, неможливість урахування організаційно-технічних умов виробництва, неможливість стандартизації значної частини робіт	Роботи переважно виконавчої праці

Оскільки робочий рух може бути змодельований та обґрунтований з позицій групи методів, які враховують (ґрунтуються) на визначенні біологічних витрат енергії, фактичне обґрунтування (соціальне та психофізіологічне) стає можливим ще на етапі розробки, що забезпечує найбільш ефективне управління виробничим процесом, заснованим на цих нормах, починаючи навіть з фази впровадження.

Таким методом, на нашу думку, може стати граничне нормування. Визначення норм праці на виконання одиничного обсягу робіт з урахуванням продуктивності устаткування, рівня мотивації та спрацьованості колективу тощо. Виконується в умовах нормування діяльності певного колективу працівників, завдяки чому стає можливим виникнення ефекту синергії (наприклад, робота портових докерів, де одиничним видом робіт вважається змінне завдання). Під одиничним видом робіт пропонуємо розуміти вид робіт, який не може бути покращений без ретельних досліджень структури робочого часу, що витрачається, а також не може бути поліпшений завдяки проведенню певної низки організаційно-економічних заходів, сутність яких не пов'язана з заміною технічної або технологічної бази виробництва.

Використання запропонованого підходу дає можливість урахувати в нормуванні праці вплив мотиваційної та соціальної складової виробничого процесу, а також урахувати можливість виробничої кооперації, яка виникає спонтанно в ході перебігу виробничого процесу.

На нашу думку, запропонований комбінований метод нормування праці містить у собі значні управлінські резерви. Однак практична розробка та доведення запропонованої методики до рівня норм праці потребує

ретельного наукового та методичного опрацювання з метою ефективного поєднання двох різних за природою методів нормування. Використання запропонованого комплексного методу нормування потребує визначення кількісного взаємного впливу таких показників:

– мотивації праці;
– розподілу та кооперації праці;
– синергетичного ефекту праці;
– психофізіологічного навантаження;
– морально-психологічної складової (мікроклімат у колективі тощо);
– структури мікроелементних норм та нормативів, а також їх поєднання та комбінування.

Висновки. Практичне розв'язання визначених у роботі питань дозволить господарським суб'єктам зовсім по-іншому підійти до процесів нормування праці та створить умови для забезпечення ефективної трудової діяльності працівників. Введення до мікроелементних нормативів складової, яка характеризує психофізіологічне навантаження на працівника, дозволяє розв'язати проблему розрахунку планового виконання норм залежно від вікової та статевої структури персоналу, а також розв'язати низку інших питань. Поєднання мікроелементного нормування з методиками, що дозволяють визначити вплив на виконання трудових операції фактичної зацікавленості працівників, паралельно дозволить вирішити складне науково-практичне питання щодо оцінки ефективності мотиваційного процесу на підприємстві.

Такий метод також дозволяє уникнути головного недоліку аналітичного методу нормування – необхідності проведення значної кількості спостережень обов'язково у визначених організаційно-технічних умовах. Запропонований підхід дозволяє на підставі створення програмного продукту розв'язати зазначену проблему шляхом моделювання мікроелементних комплексів у певних організаційно-технічних умовах та моделювати узгодженість виконання певних операцій з роботою устаткування.

На нашу думку, практичне впровадження запропонованих підходів у виробничу практику дозволить підприємству не тільки отримати додатковий прибуток за рахунок економії витрат на оплату праці, але й створює умови для підвищення продуктивності конкретної та суспільної праці.

Література:

1. Адамчук В. В. Организация и нормирование труда / В. В. Адамчук. – М. : Финстатинформ, 2000. – 297 с.
2. Одегов Ю. Г. Управление персоналом : учебник для вузов / Ю. Г. Одегов, П. В. Журавлев. М. : Финстатинформ, 1997. – 878 с.
3. Багрова І. В. Нормування праці : навчальний посібник / І. В. Багрова. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с.
4. Дзюба С. Г. Нормування праці в вітчизняній і міжнародній економіці / С. Г. Дзюба, І. Ю. Гайдай. – Донецьк : ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2005. – 172 с.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

УДК 336. 13:255

Безгубенко В. Ю.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету

РОЗВИТОК ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН ТА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ОРЕНДИ ОБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ

Досліджено основні етапи розвитку орендних відносин, узагальнено підходи щодо визначення оренди та запропоновано на основі сучасних теоретичних підходів і методологічних змін у фінансовій науці та сутності державної власності концептуалізацію поняття оренда об’єктів державної власності

Ключові слова: *оренда, власність, державна власність, лізинг, оренда об’єктів державної власності.*

Исследованы основные этапы развития арендных отношений, обобщено подходы к определению аренды и предложены на основе современных теоретических подходов и методологических изменений в финансовой науке и сущности государственной собственности концептуализацию понятия аренда объектов государственной собственности

Ключевые слова: *аренда, собственность, государственная собственность, лизинг, аренда объектов государственной собственности.*

The main stages of the development of leasing relations are investigated, generalized approaches to the definition of lease and offered on the basis of modern theoretical approaches and methodological changes in financial science and the nature of state ownership conceptualization of the concept of lease of public domain’s objects

Keywords: *rent, property, state ownership, leasing, lease of public domain’s objects.*

Постановка проблеми. Управління об’єктами державної власності в Україні передбачає їх передачу в договірне, строкове користування фізичним та юридичним особам за відповідну плату. Найбільш поширеним способом такої передачі є оренда. Якщо надходження до Державного бюджету України від приватизаційних процесів – це дискретний (одноразовий) грошовий потік, то фінансові надходження від тимчасового платного користування об’єктами державної власності є регулярними, з рівномірними часовими інтервалами. Крім цього, в строкове платне користування, зокрема в оренду, держава передає об’єкти державної власності, які не підлягають

© Безгубенко В. Ю., 2011

приватизації і залишаються в її власності та не повертаються орендарям інвестовані в об'єкти за час оренди кошти.

Практика орендних відносин відома з давніх часів. Проте на сучасному етапі суспільного розвитку оренді не приділяється достатня увага як методу управління об'єктами державної власності та як джерелу наповнення Державного бюджету України.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Теоретичним підвалинам і прагматиці управління державною власністю присвячені роботи С. Архієреєва, В. Дементьєва, А. Дорофєєвої, Є. Дудніка, С. Козакової, В. Кузнєцова, О. Процків, Є.Талапіної, М. Шкільняка, проблемам оренди об'єктів державної власності – дослідження вітчизняних вчених і практиків І. Озерова, В. Бандуріна, М. Білик, В. Семенюк, Я. Усенка.

Однак у вітчизняній фінансовій науці не достатньо акцентується увага на дослідженні сутності державної власності, оренди її об'єктів як фінансових явищ, формуванні фінансової стратегії, політики і тактики управління об'єктами державної власності загалом та оренди зокрема, з визначенням їхньої мети та фінансових домінант, не відпрацьована методика оцінки ефективності оренди об'єктів державної власності та ефектів, які при цьому виникають, у контексті впливу на фінансову безпеку держави.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення етапів розвитку оренди і підходів щодо використання оренди об'єктів державної власності як одного із методів управління.

Виклад основного матеріалу. Оренда є одним із найбільш давніх фінансових явищ в історії суспільного розвитку. Перші письмові згадки про орендні відносини датовані 4500 р. до н. е., і являють собою звітність про рухоме і нерухоме майно правителів. Документи звітності засвідчують зародження та швидкий розвиток у державах Месопотамії приватної власності і товарно-грошових відносин. З метою регламентації цих відносин держава у законодавчому порядку визначила умови торгівлі, найму та оренди.

У збірці законів Ліпід-Імтара (XX-XIX ст. до н. е.) вперше йшлося про регламентацію орендних відносин як суттєвої складової економіки Стародавнього Вавилону [1, с. 58]. Орендні відносини та відносини найму регламентувалась і законами Хаммурапі. Орендна плата могла становити третину або навіть половину одержаного врожаю. Суб'єктами орендних відносин були власник поля і орендар.

На території України відносини тимчасового платного користування відомі з княжої доби, зокрема оренда землі (орендарями боярських і монастирських земель були селяни). У період Київської Русі відносини тимчасового володіння та користування називали по-різному – "зйом", "найм". Об'єктом найму могло бути не лише майно, відомі також "найм робочої сили" і його різновид – "найм в учні" [2, с. 32]. Термін "зйом" застосовували в разі найму земельних ділянок, житлових і нежитлових приміщень.

Терміни "оброк" та "дань" поширені у давньоруських літописах. Суть терміна "оброк" тотожна змісту поняття "оренда" як строкового або безстрокового користування нерухомим майном, що випливає із договору найму. Оброк був платою державі та монастирям за публічні торги, міські торгові місця, лавки, харчевні, перевезення, вітряки, рибні улови та інші угіддя. У XVI ст. були відомі факти надання в оброк поселень разом із селянами. Поряд з цим оброк тлумачився як "державна подать", за відсутності чіткого розмежування між державним і замковим (маєтковим) управлінням. Надання оброку селянам супроводжувалося їхніми зобов'язаннями у вигляді повинностей щодо виконання робіт або у натуральній формі – продукту [1].

Під час розвитку міжнародних економічних зв'язків і приєднання польських земель (унаслідок поділу Польщі) до Російської імперії термін "оренда" почали застосовувати на території України щодо передачі в тимчасове користування великих земельних ділянок, а пізніше як дохідний для наймача (орендаря) вид найму [2].

Так, російський фінансист І. Озеров у своїй праці "Основи фінансової науки" стверджував, що в епоху Стародавнього світу держава здійснювала управління землею завдяки використанню рабів. За умов використання і зростання продуктивності найманої праці, ефективне управління землею стало можливим за допомогою орендних відносин [3, с. 79]. В Росії, здавна, земля належала казні. Однак особливість управління землею була зумовлена тим, що разом із землею казні належали кріпаки, що проживали на цій території (усі операції зі зміни власника землі відбувалися з віддачею і людей, що на ній проживали). Вважалось, що оскільки тільки поверхня землі може знаходитись у приватній власності, то повітря і надра належать державі, а тому введення на них регалій є цілком правомірним [3, с. 50]. Регалії в обсягах і структурі доходів держави займали місце між доменами та податками. Ще у 1909 р. І. Озеров стверджував, що надання землі в оренду повинно здійснюватись на основі торгів та за ринковими цінами (а не за митним принципом, у формі державного мита) для максимального підвищення ефективності використання домен та збільшення надходжень плати до казни [3, с. 79]. Домени використовувались за допомогою оренди: при мало інтенсивному господарюванні оренда носила короткостроковий характер, а при підвищеній інтенсивності та більших затратах орендаря – довгостроковий (орендар не зможе в короткий термін повернути свої затрати) або "вічноспадковий" [3, с. 79].

При правлінні Петра І на казенних територіях, заселених селянами, була введена орендна плата за використання землі – оброк. Її особливість полягала в тому, що вона сплачувалась на користь поміщика, що відповідно зменшувало сплату податків державі селянами. У 1887 р. орендна плата та оброк були трансформовані в так звані "викупні платежі" з розстрочкою на 44 роки. Впродовж XIX ст. орендна плата становила більшу частину доходів російської казни [3, с. 87].

Згідно з тлумаченнями “Радянського енциклопедичного словника” (“Советский энциклопедический словарь”) за редакцією А. Прохорова, оренда (з пол. “arenda”; лат. “arrendare” – “надавати в найм”) – це майновий найм, договір про надання майна у тимчасове використання за визначену винагороду [4, с. 72]. Найбільшого поширення набувала оренда землі, зокрема такі її види, як “іздольщина”, “іспольщина”, “суборенда” і “кропперство”.

В “Економічній енциклопедії” за редакцією С. Мочерного зазначається, що оренда – це майновий найм, за яким одна сторона (орендодавець, наймодавець) надає іншій стороні (орендарю, наймачеві) майно в тимчасове користування за визначену плату [5].

У зарубіжних країнах оренда є засобом отримання нетрудового доходу отриманого власником землі та іншого нерухомого майна. Орендна плата включає процент на капітал, вкладений у майно його власником і ренту. Найбільшого поширення набула оренда землі, найм житлових і торговопромислових приміщень, промислових та торгових підприємств [6, с. 81].

Однак в економічній науці та господарській практиці розрізняють різні типи та види оренди, як договірного тимчасового платного користування об’єктами власності, хоч дотепер відсутня єдина їхня класифікація. Так, для характеристики видів тимчасового платного користування використовують такі терміни: “найм” (стародавня мова – “найом”), “зйом”, “оброк”, “оренда”, “побутовий прокат”, “лізинг”, “хайринг”, “рейтинг”, “концесія” [2]. Подамо, як найбільш загальну, класифікацію договірного тимчасового платного користування об’єктами власності, запропоновану Я. Усенко (рис. 1).

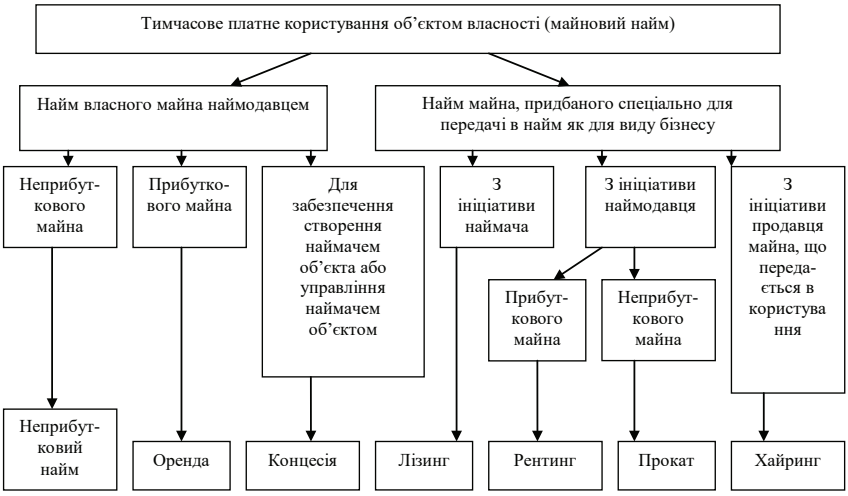


Рис. 1. Класифікація видів тимчасового платного користування об’єктами власності [2, с. 61].

Згідно з твердженнями українських економістів О. Юткевича, Й. Завадського, оренда ("lease rent") за строком поділяється на такі види: короткострокову (рентинг), середньострокову (хайринг) і довгострокову (лізинг) [7, с. 216].

Термінологічна багатоваріантність і різноманітність тлумачень та неправомірне ототожнення чи узагальнення окремих з них (наприклад, оренди й лізингу), підміна або повна заміна понять, відсутність належного законодавчо-правового врегулювання призводять до неефективного використання об'єктів власності та зловживань, зокрема, щодо оренди об'єктів державної власності, що відповідно створює загрози як для майнової, так і для фінансової та національної безпеки держави.

Істотно вплинули на правове поле орендних відносин Господарський кодекс України (ГКУ) і Цивільний кодекс України (ЦКУ), які набули чинності 1 січня 2004 р. Із цього періоду договірні зобов'язання, зокрема щодо оренди, стали регулюватися двома кодексами. Так, законодавче регламентування оренди в Господарському кодексі України (ст. 238) передбачає, що за договором оренди одна сторона (орендодавець) передає іншій (орендареві) за плату на певний строк у користування майно для здійснення господарської діяльності. У користування за договором оренди може бути передане нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення), інше окреме індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення або цілісний майновий комплекс [8].

Визначення оренди в цивільному та господарському законодавстві мають деякі відмінності. Так, у Цивільному кодексі України (ст. 759) визначено, що за договором найму (оренди) наймодавець передає або зобов'язується передати наймачеві майно в користування за плату на певний строк. Предметом договору найму (ст. 760 ЦКУ) може бути річ, яка визначена індивідуальними ознаками і зберігає свій первісний вигляд при неодноразовому використанні (неспоживча річ), а також майнові права. Отже, згідно зі ст. 759 ЦКУ, найм і оренда є тотожними поняттями. Проте Господарський кодекс України не містить терміна "найм", а лише уточнює термін "оренда" щодо господарських правовідносин.

З огляду на вищевказане вважаємо, що в Цивільному кодексі України доцільно розмежовувати поняття "найм" та "оренда", зважаючи на відмінності мети цих фінансових послуг: найм – для задоволення особистих інтересів та інтересів домогосподарств, а оренда – для здійснення підприємницької та господарської діяльності. За умов невідповідності норм Цивільного та Господарського кодексів України щодо орендних відносин у вітчизняній практиці перевага надається нормам Господарського кодексу України.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 14 "Оренда", оренда – це угода, за якою орендар набуває права користування необоротними активами за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.

Фінансова оренда передбачає передачу орендатору всіх ризиків і вигод, пов'язаних з правом використання і володіння активом [9].

У Законі України "Про оренду державного та комунального майна" зазначається, що орендареві належить право власності на виготовлену продукцію та дохід (прибуток), отриманий від використання орендованого майна [10].

Висновки. Отже, проведений ретроспективний аналіз концептуальних положень сутності оренди загалом та оренди об'єктів державної власності зокрема дає можливість зробити висновок про однобічний і дещо гіпертрофований підхід з позицій юридичної, правової та договірної їхніх складових. Економічна складова відображає лише тимчасову передачу прав і передачу об'єкта оренди, а фінансова – зобов'язання орендаря сплачувати орендну плату та його право на отримання фінансових результатів від експлуатації об'єкта оренди.

Усе це потребує формування нової вихідної концептуальної моделі розуміння оренди об'єктів державної власності, що ґрунтується на фінансових засадах та принципах, з урахуванням сучасних теоретичних підходів і методологічних змін у фінансовій науці та сутності державної власності.

З урахуванням вищезазначеного оренду об'єктів державної власності доцільно розглядати у таких аспектах:

– як складне суспільно-економічне явище: політичне, фінансове, соціальне та морально-етичне. З позиції економічної теорії та фінансової науки пропонуємо розглядати оренду як явище, процес, фінансову послугу, складову фінансового ринку, об'єкт і метод фінансового механізму та державного управління;

– як систему відносин, основою якої є наявність суспільних, розподільних і перерозподільних відносин, та як об'єкт фінансової науки, оскільки оренда, будучи складовою фінансових відносин, впливає на рівень розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і обсяг національного багатства. В економічній науці суспільні відносини називають виробничими або економічними. Дослідження економічних відносин дає змогу охарактеризувати об'єкти і суб'єкти власності, операції, що з ними пов'язані, та їхні дії у певних соціально-економічних системах [11, с. 15];

– як складову фінансової системи. Оренда об'єктів державної власності характеризується розгалуженою системою фінансових відносин між суб'єктами фінансової системи держави щодо формування та використання фінансових ресурсів, доходів і видатків держави, а також щодо управління і розпорядження державною власністю;

– як складову фінансової політики держави, зокрема, бюджетної, податкової та інвестиційної;

– як фінансовий важіль та інструмент (може бути важелем через неподаткові надходження, доходи, податки та обов'язкові платежі, фінансові санкції; до інструментів варто зараховувати норми амортизації, ставки

орендної плати, штрафи, пеню, ставки податків та обов’язкових платежів [11, с. 95]), а також як складову загальних методів формування доходів бюджету (мобілізація доходів від підприємницької діяльності, від майна і майнових прав і державних угідь). Основними видами доходів при використанні методів формування доходів бюджету в процесі орендних відносин є частина прибутку державних підприємств, постійні доходи від здавання в оренду та платежі за ресурси і концесію [11, с. 158]. Оренда об’єктів державної власності формує первинні доходи (через заробітну плату, прибуток державного сектору економіки, надходження від державних угідь, непрямі податки), а отже, здійснює первинний розподіл валового внутрішнього продукту;

– як джерело фінансового забезпечення суб’єктів господарської діяльності: поряд з самофінансуванням, кредитуванням, бюджетним фінансуванням та інвестуванням [11, с. 95];

– як внутрішнє джерело фінансової санації підприємств.

Концептуалізація оренди об’єктів державної власності як економічного явища, на нашу думку, має враховувати сутнісні елементи державної власності і ґрунтуватись на основоположних принципах: суспільного вибору; раціоналізму; оптимальності; регуляторного впливу держави; суспільної результативності; суспільного нагляду.

Вважаємо, що оренда об’єктів державної власності як фінансове явище є системою грошових розподільних і перерозподільних відносин між її учасниками (державою, юридичними та фізичними особами, органами державної влади та управління) щодо передачі частини національного багатства у строкове платне користування та формування вартісного розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу, формування і використання фінансових ресурсів у формі грошових потоків для задоволення суспільних потреб та інтересів.

Література :

1. Історія економічних учень : підруч. / за ред. В. Д. Базидевича. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.

2. Усенко Я. Б. Методичні проблеми класифікації видів надання майна у тимчасове платне користування / Я. Б. Усенко // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1999. – № 12. – С. 32-35.

3. Озеровь И. Х. Основы финансовой науки. Вып. 1-й : Учиение обь обыкновеннихь доходахь. – Третье изд., исправленное и дополненное. – М. : Типографія Т-ва И. Д. Сытина, 1909. –539 с.

4. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А. М. Прохоров]. – М. : Советская энциклопедия, 1990. – 1630 с.

5. Економічна енциклопедія : [у 3-т. – редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видав. центр “Академія”, 2000. – Т. 3. – 952 с.

6. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия : словарь. – М. : Советская Энциклопедия, 1972. – 560 с.

7. Осовська Г.В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юткевич, Й. С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.

8. Господарський Кодекс України: за станом на 16 січня 2003 р. / Верховна Рада України. – офіц. текст. – К. : Кондор, 2005. – 208 с.

9. Оренда / П (С) БО14 [Електронний ресурс. – Режим доступу : http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92&ArtID=126&PHPSESSID=m7cvk8088jqitv76fpfs40jst1

10. Про оренду державного та комунального майна : Закон України № 2269-12 від 10 квітень 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 30. – С. 416; № 24. – С. 253.

11. Фінанси : підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

УДК 336. 7

Бобрикович Е. С.,
аспирант кафедры банковского дела УО "Полесский государственный университет"

ПОЛНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ РЕАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ КРЕДИТА

Проанализированы и критически оценены официальные методики центральных банков России и Беларуси в определении полной стоимости кредита и предложены альтернативные показатели.
Ключевые слова: *кредит, полная стоимость кредита, полная процентная ставка за пользование кредитом, сумма переплаты.*

Проаналізовано та здійснено критичну оцінку офіційних методик центральних банків Росії та Білорусії щодо визначення повної вартості кредиту та запропоновані альтернативні показники.
Ключові слова: *кредит, повна вартість кредиту, повна процентна ставка використання кредиту, сума переплати.*

Analyzed and made critical assessment of formal methods central banks of Russia and Belarus to determine the full cost of the loan and the proposed alternative indicators.
Keywords: *the credit, full cost of the credit, the full interest rate for using the credit, sum of overpayment.*

Постановка проблемы. В условиях усиливающейся конкуренции между банками за розничного клиента назрела необходимость определения полной стоимости кредита в виду наличия различного рода скрытых комиссий. С этой целью Центральный банк России, а позднее и Национальный банк Республики Беларусь приняли официальные документы об определении полной стоимости кредита (в России) и полной процентной ставки (в Беларуси). Казалось бы, проблема решена и найден инструмент, который позволяет объективно сравнивать стоимость кредитных ресурсов в различных банках. Однако практика показала, что это не так.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ последних исследований и публикаций показывает, что принятые официальные методики центральными банками стран не подвергались критике. Вопросы методики центральных банков России и Беларуси в определении полной стоимости кредита были исследованы такими учёными, как Т. Н. Беляева, Л. В. Леонова, Е. В. Беляев.

Цель и задачи исследования. Целью настоящего исследования явля-

© Бобрикович Е. С., 2011

ется развитие теоретико-практических аспектов определения реальной стоимости кредита. Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

– рассмотреть официальные методики расчета полной стоимости кредита в Республике Беларусь и России, показать недостатки существующих методик;

– предложить альтернативный показатель определения полной стоимости кредита.

Изложение основного материала. В области денежно-кредитных отношений можно выделить ряд вопросов, решение которых в значительной мере зависит от самих кредитных организаций, в том числе банков. И это не только контроль за различными рисками, но и совершенствование реальных навыков в кредитной деятельности. Кредитные операции как в нашей стране, так и в мировой банковской практике в большинстве своем приносят от 60 до 90% банковских доходов, поэтому банки ведут активную борьбу за клиентов. Это они делают различными способами. Одним из таких способов является реклама. В большинстве своем, банки рекламируют свои депозитные и кредитные продукты. Как правило, процентная ставка по депозиту соответствует существующей ставке, по кредиту – занижена. В связи с этим наибольшую актуальность приобретает вопрос о методике расчета полной процентной ставки за пользование кредитом. Потенциальный кредитополучатель при выборе конкретного кредита исходит, как правило, из размера объявленной процентной ставки. Но процентная ставка в 19% годовых в одном банке и 16% годовых в другом – вовсе не говорит о том, что в первом банке кредит дороже. При усиливающейся конкуренции между банками за розничного клиента часть процентных расходов банки замещают различного рода скрытыми комиссиями. Эти комиссии могут быть как единовременными (например, оформление кредита, поручительства, открытие счета), так и ежемесячными (например, комиссии за обслуживание кредита, за сопровождение дополнительных счетов). Комиссии могут быть фиксированными (например, абсолютная сумма) и в процентах от размера кредита (например, плата за сопровождение кредита составляет 2,52% от суммы кредита). В данном случае немаловажен тот факт в процентах от всего кредита или остатка задолженности по кредиту берется данная комиссия.

Национальный банк Республики Беларусь с целью защиты конечного потребителя от недобросовестной конкуренции со стороны банков и препятствию занижения реальной стоимости кредитных ресурсов принял Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 13. 11. 2008 № 173 “Инструкция о порядке доведения информации об условиях кредитования и полной процентной ставке за пользование кредитом” (далее – Постановление № 173), которое вступило в силу с 01 января 2009 г. Тем самым данным Постановлением Национальный банк Республики Беларусь обязал банки по требованию физического лица или индивидуаль-

ного предпринимателя, обратившегося в банк за получением кредита, по заявлению юридического лица, а также в обязательном порядке при заключении кредитного договора или дополнительного соглашения к кредитному договору, связанного с изменением суммы (размера) денежных обязательств кредитополучателя и (или) срока их уплаты, предоставлять информацию об условиях кредитования и полной процентной ставке за пользование кредитом. Так что же такое полная процентная ставка?

Согласно Постановлению № 173 под полной процентной ставкой понимают процентную ставку, рассчитанную с учетом расходов кредитополучателя, связанных с предоставлением, обслуживанием и погашением (возвратом) кредита, включающих в себя проценты и плату (комиссионные и иные платежи) за пользование кредитом, иные платежи кредитополучателя, подлежащие уплате банку, и рассчитывают в процентах годовых по следующей формуле:

ППС рассчитывается в процентах годовых по формуле (1):

$$ППС = \frac{РСП + РС}{РСОЗ} x ДГ x 100, \quad (1)$$

где ППС – полная процентная ставка банка по кредиту;

РСП – расчетная сумма процентов за весь срок пользования кредитом;

РС – расчетная сумма комиссионных и иных платежей банку за весь срок пользования кредитом;

РСОЗ – расчетная сумма ежедневных остатков задолженности по кредиту за весь срок пользования кредитом;

ДГ – количество дней в году, применяемое банками при начислении процентных доходов за пользование кредитом в соответствии с условием кредитного договора, – условное (360) либо точное (365 или 366) [1].

Следует иметь в виду, что при расчете полной процентной ставки существуют платы, которые включаются и которые не включаются в расчет полной процентной ставки. Так, согласно Постановлению № 173, в расчет полной процентной ставки включаются процентные платежи, комиссионные и иные платежи за пользование кредитом, обязанность уплаты которых предусмотрена кредитным договором, а также расходы кредитополучателя, размеры и сроки уплаты которых известны на момент заключения кредитного договора (дополнительного соглашения), связанные с получением, обслуживанием и погашением (возвратом) кредита, подлежащие уплате в соответствии с кредитным договором и иными договорами, заключенными (которые необходимо заключить) между банком и кредитополучателем, либо в соответствии с установленным банком вознаграждением и (или) платой за услуги банка (осуществление банковских операций). Например, плата за рассмотрение заявления (ходатайства) на получение кредита (оформление кредитного договора), выдачу кредита; плата за сопровождение кредита; вознаграждение (плата) за расчетное обслуживание; плата за выпуск и об-

служивание кредитных и дебетовых банковских пластиковых карточек; компенсация расходов банку по платежам в пользу третьих лиц [1].

В расчет полной процентной ставки не включаются платежи заявителя (кредитополучателя) в пользу третьих лиц; неустойка (штраф, пеня), в том числе за превышение лимита овердрафта, установленного кредитополучателю, за несоблюдение кредитополучателем условий кредитного договора; предусмотренные кредитным договором платежи по обслуживанию кредита, величина и (или) сроки уплаты которых зависят от решения кредитополучателя и (или) варианта его поведения. Например, плата за частичное (полное) досрочное погашение (возврат) кредита; плата за получение кредита наличными денежными средствами, в том числе с использованием банковской пластиковой карточки; плата за предоставление информации о состоянии задолженности по кредиту, за внесение изменений в кредитный договор по инициативе клиента. При использовании банковской пластиковой карточки в расчет полной процентной ставки не включаются также комиссии за осуществление операций в валюте, отличной от валюты счета (валюты предоставленного кредита); комиссии за приостановление (возобновление) операций по банковской пластиковой карточке; комиссии за перечисление другими банками денежных средств на банковскую пластиковую карточку.

Важным моментом является определение того, насколько реально полная процентная ставка отражает реальную стоимость кредита для кредитополучателя. Для этого рассмотрим примеры расчета полной процентной ставки согласно Постановлению № 173.

Пример 1. Основные условия кредитования: сумма кредита – 30 000 у. е.; процентная ставка по кредиту – 19% годовых; ежемесячная комиссия за обслуживание кредита – 1,5% от суммы кредита; срок кредитования 12 месяцев, дата выдачи кредита – 01. 01. 2009, при расчете процентов используется фактическое количество дней. Погашение основного долга по кредиту производится равными долями в течение срока кредитования, проценты начисляются на остаток задолженности и уплачиваются ежемесячно. Сделав необходимые расчеты (таблица 1, формула 2), получаем, что при объявленной процентной ставке в 19% годовых, клиент заплатит банку 52,36% годовых.

Таблица 1

График погашения кредита

Дата платежа	Остаток основного долга, у. е.	РСОЗ, у. е.	Погашение основного долга, у. е.	Проценты, у. е.	Комиссии, у. е.	Общий платеж, у. е.
01. 02. 2009	30000	930000	2500	484	450	3434
01. 03. 2009	27500	770000	2500	401	450	3351
01. 04. 2009	25000	775000	2500	403	450	3353

01. 05. 2009	22500	675000	2500	351	450	3301
01. 06. 2009	20000	620000	2500	323	450	3273
01. 07. 2009	17500	525000	2500	273	450	3223
01. 08. 2009	15000	465000	2500	242	450	3192
01. 09. 2009	12500	387500	2500	202	450	3152
01. 10. 2009	10000	300000	2500	156	450	3106
01. 11. 2009	7500	232500	2500	121	450	3071
01. 12. 2009	5000	150000	2500	78	450	3028
01. 01. 2010	2500	77500	2500	40	450	2990
Всего		5907500	30000	3074	5400	38474

$$ППС = \frac{3074 + 5400}{5907500} x365x100 = 52{,}36\% \quad (2)$$

Пример 2. Рассмотрим пример 1, но без ежемесячной комиссии за обслуживание кредита. Рассчитываем (формула 3) и получаем, что при объявленной ставке в 19% годовых, клиент уже заплатит банку 18,99%.

$$ППС = \frac{3074}{5907500} x365x100 = 18{,}99\% \quad (3)$$

Для сравнения этих двух примеров приведем расчет "эффективной процентной ставки, представленной в письме Центрального банка РФ от 1 июля 2007 г. № 78-Т "О применении пункта 5. 1 Положения Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" [2, с. 14] (таблица 3).

В России размер эффективной процентной ставки определяется на момент выдачи и/или реструктуризации кредита [3]. Впоследствии термин "эффективная процентная ставка" был заменен на "полная стоимость кредита" [5], которая также рассчитывается в процентах годовых по формуле 4:

$$\sum_{i=0}^{n} \frac{ДПi}{(1+ПСК)^{\frac{(d_i - d_0)}{365}}} = 0, \quad (4)$$

где d_i – дата i-го денежного потока (платежа);

d_0 – дата начального денежного потока (платежа) (совпадает с датой перечисления денежных средств заемщику);

n – количество денежных потоков (платежей);

$ДП_i$ – сумма i-го денежного потока (платежа) по кредитному договору. Разнонаправленные денежные потоки (платежи) (приток и отток денежных средств) включаются в расчет с противоположными математическими знаками, а именно: предоставление заемщику кредита на дату его выдачи включается в расчет со знаком "минус", возврат заемщиком кредита, уплата процентов по кредиту включаются в расчет со знаком "плюс".

ПСК – полная стоимость кредита, в % годовых [4].

Центральный банк РФ в расчет комиссий также включает платежи заемщика в пользу третьих лиц (например, страховые компании, нотариальные конторы, нотариусы), в случае если обязанность их внесения заемщиком вытекает из условий договора на предоставление ссуды. К таким платежам относятся "платежи по оценке передаваемого в залог имущества (например, квартиры), платежи по страхованию жизни заемщика, ответственности заемщика, предмета залога (например, квартиры, транспортного средства) и другие платежи" [4].

Пример 3. Рассчитаем пример 1 по методике Центрального банка России. Для расчета используем финансовую функцию ЧИСТВНДОХ программы Microsoft EXCEL, рекомендуемую Центральным банком России. Результат отразим в таблице 2. Данный пример показывает, что, кредитуясь номинально под 19 % годовых, клиент заплатит банку 63,3% [2, с. 14].

Таблица 2

График погашения кредита

Дата платежа	**Остаток ссуды, у. е.**	**Погашение основного долга, у. е.**	**Проценты, у. е.**	**Комиссии, у. е.**	**Всего поток, у. е.**
01. 01. 2009	30000	0	0		-30000
01. 02. 2009	27500	2500	484	450	3434
01. 03. 2009	25000	2500	401	450	3351
01. 04. 2009	22500	2500	403	450	3353
01. 05. 2009	20000	2500	351	450	3301
01. 06. 2009	17500	2500	323	450	3273
01. 07. 2009	15000	2500	273	450	3223
01. 08. 2009	12500	2500	242	450	3192
01. 09. 2009	10000	2500	202	450	3152
01. 10. 2009	7500	2500	156	450	3106
01. 11. 2009	5000	2500	121	450	3071
01. 12. 2009	2500	2500	78	450	3028
01. 01. 2010	0	2500	40	450	2990
Всего		30000	3074	5400	8474

Источник: собственная разработка на основе [2, таблица 1]

Сравнивая примеры 1 и 3, мы получаем одинаковые абсолютные переплаты по кредиту (8474 у. е.), но полная процентная ставка, рассчитанная по методике Национального банка Республики Беларусь, составляет 52,36%, по методике Центрального банка Российской Федерации – 63,3%. Так что же показывает полная процентная ставка по кредиту? Является ли она инструментом реальной стоимости кредита?

Рассмотрим еще 2 примера по расчету полной процентной ставки по кредиту по методике Национального банка Республики Беларусь.

Пример 4. Основные условия кредитования: сумма кредита – 4 000 у. е.; процентная ставка по кредиту – 20% годовых; ежемесячная комиссия за обслуживание кредита – 20 у. е.; разовая комиссия за рассмотрение документов – 4 у. е.; срок кредитования – 12 месяцев; дата выдачи кредита – 01. 01. 2009. Погашение основного долга и процентов производится в конце срока кредитования. При расчете используем условное количество дней.

$$ППС = \frac{(800+244)}{1440000} * 360 * 100 = 26{,}46\% \quad (5)$$

Пример 5. Те же условия примера 4: сумма кредита – 4 000 у. е.; процентная ставка по кредиту – 20 % годовых; ежемесячная комиссия за обслуживание кредита – 20 у. е.; разовая комиссия за рассмотрение документов – 4 у. е.; срок кредитования – 12 месяцев; дата выдачи кредита – 01. 01. 2009, только погашение основного долга производится ежемесячно равными долями, проценты начисляются на остаток задолженности и погашаются ежемесячно. При расчете используем условное количество дней (таблица 3).

$$ППС = \frac{(434+244)}{780660} * 360 * 100 = 31{,}7\% \quad (6)$$

Таблица 3

График погашения кредита

Дата платежа	Остаток основного долга, руб.	РСОЗ, у. е.	Погашение основного долга, руб.	Проценты, руб.	Комиссии, руб.	Общий платеж, руб.
01. 02. 2009	4000	120000	333	67	24	424
01. 03. 2009	3667	110010	333	61	20	414
01. 04. 2009	3334	100020	333	56	20	409
01. 05. 2009	3001	90030	333	50	20	403
01. 06. 2009	2668	80040	333	44	20	397
01. 07. 2009	2335	70050	333	39	20	392
01. 08. 2009	2002	60060	333	33	20	386

01. 09. 2009	1669	50070	333	28	20	381
01. 10. 2009	1336	40080	333	22	20	375
01. 11. 2009	1003	30090	333	17	20	370
01. 12. 2009	670	20100	333	11	20	364
01. 01. 2010	337	10110	337	6	20	363
Всего		780660	4000	434	244	4678

Парадокс ситуации заключается в том, что в примере 4 сумма абсолютной переплаты по кредиту составляет 1044 у. е. при полной процентной ставке 26,46%, а в примере 5 – 678 у. е. при полной процентной ставке – 31,7%. Так стоит ли ориентироваться на полную процентную ставку?

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что инструментом оценки реальной стоимости кредита полная процентная ставка не является. Во-первых, не все существующие платы включаются в ее размер. Во-вторых, найденный показатель условный, он не позволяет объективно сравнивать стоимость кредитных ресурсов в различных банках, о чем свидетельствуют примеры 4 и 5. В качестве альтернативы автор статьи предлагает ориентироваться не на полную процентную ставку, а на абсолютную сумму переплаты по кредиту, что в принципе будет более понятно конкретному кредитополучателю, не имеющему экономическое образование. Данная сумма – это более прозрачный механизм расчета реальной стоимости кредита. Ведь на практике всегда встает вопрос у потенциального кредитополучателя: “Если я кредит беру в 1 млн бел. руб. сроком на 1 год под 20% годовых, то через 1 год я должен вернуть 1,2 млн бел. руб. ?”. Человек, не имеющий специальных знаний в области кредита, 20% годовых воспринимает их как 20% от суммы кредита, что не одно и тоже, поэтому предложенный показатель позволяет более понятно для потенциального кредитополучателя оценить реальную стоимость кредита.

Литература:

1. Инструкция о порядке доведения информации об условиях кредитования и полной процентной ставке за пользование кредитом от 13 ноября 2008 г. № 173 (в ред. от 23. 12. 2009).

2. Беляева Т. Н., Леонова Л. В., Беляев Е. В. Методика расчета реальной процентной ставки по кредитам коммерческих банков // Современные наукоемкие технологии. Экономические науки. – 2008. – № 4. – С. 12-17.

3. Письмо Банка России от 29. 12. 2006 № 175-Т “Об определении эффективной процентной ставки по ссудам, предоставленным физическим лицам”.

4. Указание Банка России от 13 мая 2008 года № 2008-У “О порядке расчета и доведения до заемщика – физического лица полной стоимости кредита” // Вестник Банка России. – 04. 06. 2008. – № 28.

УДК 336.7

Галецька Т. І.,
кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету “Острозька академія”

ДО ПИТАННЯ ПРО МЕТОДИКУ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРОЛІЗИНГОВОГО ПРОЕКТУ

Проведено аналіз методик розрахунку економічної ефективності лізингу. Запропоновано методику оцінки агролізингової угоди, що грунтується на застосуванні інвестиційного аналізу.
Ключові слова: *ефективність, лізинг, лізинговий платіж, основний засіб.*

Проведен анализ методик расчета экономической эффективности лизинга. Предложена методика оценки агролизингового соглашения, основанного на применении инвестиционного анализа.
Ключевые слова: *эффективность, лизинг, лизинговый платеж, основное средство.*

The method of cost-effectiveness of leasing calculating has been discovered. The method of agricultural lease agreement, which is based on the use of investment analysis, has been offered.
Keywords: *efficiency, lease, lease payments, fixed asset.*

Постановка проблеми. У процесі ринкового реформування сільського господарства з’явився новий елемент в економічних відносинах – лізинг. Стосовно сучасного стану сільськогосподарських підприємств лізинг правомірно розглядати як важливу форму їх підтримки. Проте масштаби використання агролізингу і його роль у забезпеченні інвестиційного процесу та оновленні матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств не відповідають реальним потребам, наявним можливостям нашої економіки, що є одним із чинників її недостатнього зростання. Однією із комплексу проблем, пов’язаних із використанням лізингу, є визначення економічної ефективності агролізингу в діяльності сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначення економічної ефективності лізингових проектів досліджується багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Серед них Н. Васильєв, Н. Внукова, В. Газман, В. Горемикін, В. Джуха, О. Луб’яницький, В. Міщенко, Л. Прилуцький, О. Семін, Н. Слав’янська, Є. Чекмарева, К. Шевченко. Проте переважна більшість методик оцінки ефективності лізингу не враховує інтереси

© Галецька Т. І., 2011

лізингоотримувачів. Тому важливою умовою розширення використання агролізингу є розробка методики його оцінки.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз підходів щодо визначення економічної ефективності лізингу в діяльності сільськогосподарських підприємств та розробка методики оцінки його ефективності.

Виклад основного матеріалу. Розрахунок економічної ефективності діяльності суб'єктів господарювання вважається найскладнішим і найнеобхіднішим елементом дослідження. Вивчення спеціальної наукової літератури з проблем лізингу показало, що лише невелика кількість дослідників надає увагу визначенню економічної ефективності, у той час як більшість вдається до порівняльної оцінки (наприклад, лізингу із кредитом). На сьогодні немає єдиної визнаної методики оцінки ефективності лізингу [1; 3; 4; 6 – 8; 10; 11]. Наявні підходи можна поділити на дві групи. Першу групу складають методики, визначальна риса яких полягає у порівнянні, зіставленні лізингу з іншими методами фінансування (в більшості з кредитуванням) [2; 5; 9]. З цією метою використовуються методи прямого порівняння, розрахунок поточної вартості та чистої поточної вартості з врахуванням скоригованої ставки дисконтування. У другу групу включають методи розрахунку лізингових платежів, що ґрунтуються на визначені витрат лізингодавця [2; 5]. Деякі дослідники при цьому застосовують коригуючі коефіцієнти або дисконтування. Лізингові компанії також застосовують на практиці власні напрацювання, які становлять комерційну таємницю останніх.

Ми пропонуємо методику визначення ефективності використання агролізингу в сільськогосподарських підприємствах, що охоплює як кількісні, так і якісні показники, а також трансакційні витрати. Дослідження ефективності застосування лізингу проведемо на прикладі приватного підприємства "Агрофірма "Дзвони", що є одним із лізингоотримувачів НАК "Украгролізинг" у Львівської області. У 2007 р. воно звернулося до компанії з метою придбання комбайна "Дон-1500Б" через фінансовий лізинг. Вартість техніки становила 560 000 грн.

Проведемо розрахунок лізингових платежів, що сплачуються підприємством лізингодавцю. Для початку необхідно сплатити авансовий платіж у розмірі 15% – 123 200 грн, а також 7% невідшкодованої вартості техніки – 30576 грн. Здійснивши ці платежі, підприємство отримує техніку в користування і може сплачувати наступні лізингові платежі (табл. 1).

Відповідно до розрахунків підприємству необхідно сплатити 64 5613 грн, у т.ч. винагорода лізингодавця становитиме 8 5613 грн.

Проведемо розрахунки лізингових платежів у разі, якби підприємство звернулося до приватних лізингових компаній. У 2007 р. більшість даних лізингодавців встановила винагороду в розмірі 27% невідшкодованої вартості лізингового майна та сплату авансу – 30% невідшкодованої вартості лізингового майна.

Таблиця 1

*Графік сплати лізингових платежів ПП "Агрофірма "Дзвони" на користь НАК "Украгролізинг", грн**

Лізингові періоди	Заборгованість лізингоотримувача на початок періоду	Погашення вартості майна	Сума винагороди	Величина лізингового платежу
аванс	560 000	123 200	0	123 200
7%	436 800	0	30 576	30 576
2007	436 800	87 360	30 576	117 936
2008	349 440	87 360	24 461	111 821
2009	262 080	87 360	0	87 360
2010	174 720	87 360	0	87 360
2011	87 360	87 360	0	87 360
Усього	0	560 000	85 613	645 613

*Джерело: розраховано автором за даними НАК "Украгролізинг".

Викупна вартість основного засобу становила 20% первісної вартості. Проте загальна величина лізингових платежів залежить від схеми нарахування лізингових платежів (табл. 2).

Таблиця 2

*Визначення обсягу лізингових платежів за різними схемами їх нарахування, грн**

Лізингові періоди	Регулярні постійні платежі	Лізингові платежі з постійним темпом зміни (збільшення)	Лізингові платежі з постійним темпом зміни (зменшення)	Лізингові платежі з амортизацією боргу рівними частинами	Нерегулярні лізингові платежі (збільшення)	Нерегулярні лізингові платежі (зменшення)
Аванс	168 000	168 000	168 000	168 000	168000	168000
2007	146 262	115 126	166 208	161 840	140000	0
2008	146 262	128 941	146 263	146 720	0	215000
2009	146 262	144 414	128 711	131 600	195000	190000
2010	146 262	161 744	113 266	116 480	200000	180 000
2011	146 262	181 149	99 674	101 360	208311	149 115

Сума викупної вартості	112 000	112 000	112 000	112 000	112000	112 000
Усього	1 011 310	1 011 374	934 122	938 000	1 023 311	1 014 115

*Джерело: розраховано автором.

Найменшу суму лізингових платежів (934 122 грн) лізингоодержувач заплатить за схемою нарахування лізингових платежів з постійним темпом зменшення. Найбільшу (1 023 311 грн.) – при застосуванні нерегулярних лізингових платежів (збільшення). Це пов'язано з тим, що винагорода лізингодавця, так само як відсотки за користування кредитом, нараховуються з невідшкодованої вартості майна. На величину лізингових платежів впливає також розмір авансу та залишкової вартості основного засобу. Лізингові компанії нараховують лізингові платежі переважно за методом ануїтетів, що є найпростішим та передбачає сплату рівновеликих сум лізингових платежів через однакові проміжки часу.

Порівняння методів нарахування лізингових платежів показує, що підприємство переплачує від 15% до 83% вартості основного засобу залежно від застосовуваної схеми нарахування лізингових платежів, обраної лізингової компанії, джерел фінансування лізингового проекту.

Для фінансування інвестиційного проекту підприємство може залучити кредити. Купівля основного засобу кредитується, як правило, лише на 80% вартості. Решту повинне погасити підприємство за рахунок власних коштів. Припустимо, що підприємству надається кредит у сумі 448 000 грн. на п'ять років під 15% річних. Комісія за обслуговування становить 2% та сплачується обов'язкове страхування, яке мінімально становить 5% (табл. 3).

Таблиця 3

*Розрахунок придбання основного засобу із залученням банківських кредитних коштів, грн.**

Періоди	**Заборгованість отримувача**	**Погашення вартості майна**	**Відсотки за кредит**	**Величина чергового платежу**
2007	448 000	89 600	67 200	156 800
2008	358 400	89 600	53 760	143 360
2009	268 800	89 600	40 320	129 920
2010	179 200	89 600	26 880	116 480
2011	89 600	89 600	13 440	103 040
Усього	0	448 000	201 600	649 600

Власні кошти (20% вартості майна)	112 000
Комісія (2%)	8 960
Страхування майна (5%)	22 400
Усього витрат	792 960

*Джерело: розраховано автором.

Необхідно також врахувати й оплату інших обов’язкових послуг та платежів, у т.ч. комісію за конвертацію валюти при валютному кредиті, послуги нотаріуса, відрахування до Пенсійного фонду, транспортний збір, реєстрацію в ДАІ та ін. Для отримання кредиту потрібно укласти договори кредиту, застави, купівлі-продажу, страхування та ін. При придбанні основного засобу через фінансовий лізинг лізингові компанії беруть ці витрати на себе, що веде до зменшення трансакційних витрат підприємства.

Підприємство має можливість, окрім податкового кредиту, зменшити суму податку на прибуток за рахунок віднесення лізингової комісії та кредитних відсотків на валові витрати. Оподатковуваний прибуток зменшується і на величину нарахованої амортизації. Врахування при розрахунках величини податкового щита здорожчує техніку від 9% (при залученні кредиту) до 41% (при застосуванні нерегулярних лізингових платежів (збільшення). За умови співпраці з НАК “Украгролізинг” здешевлення становитиме 11% первісної вартості техніки або сягне 60 168 грн.

На вартість лізингового майна для лізингоотримувача впливає й фактор часу. Неврахування цього критерію може суттєво вплинути на ефективність його впровадження. Запобігти цьому може застосування показників ефективності інвестицій, які ґрунтуються на теорії вартості грошей у часі (чиста приведена вартість, індекс рентабельності інвестицій, дисконтований термін окупності інвестицій).

На основі аналізу статистичної звітності, бізнес-плану та довідкової інформації ПП “Агрофірма “Дзвони” було розраховано вплив впровадження інвестиційного проекту за різними схемами придбання нового комбайна “Дон-1500Б” на доходи і витрати підприємства:

– проект № 1 “Придбання комбайна “Дон-1500Б” через приватну лізингову компанію. Розраховуються регулярні постійні лізингові платежі (ануїтет)”;

– проект № 2 “Придбання комбайна “Дон-1500Б” через приватну лізингову компанію. Розраховуються регулярні лізингові платежі з постійним темпом збільшення (+3%)”;

– проект № 3 “Придбання комбайна “Дон-1500Б” через приватну лізингову компанію. Розраховуються регулярні лізингові платежі з постійним темпом зменшення (-3%)”;

– проект № 4 “Придбання комбайна “Дон-1500Б” через приватну лізингову компанію. Розраховуються регулярні лізингові платежі з амортизацією боргу рівними частинами”;

– проект № 5 “Придбання комбайна “Дон-1500Б” через НАК ”Украгролізинг”. Розраховуються регулярні лізингові платежі з амортизацією боргу рівними частинами”;

– проект № 6 “Придбання комбайна “Дон-1500Б” через приватну лізингову компанію. Розраховуються нерегулярні лізингові платежі (збільшення із часом)”;

– проект № 7 “Придбання комбайна “Дон-1500Б” через приватну лізингову компанію. Розраховуються нерегулярні лізингові платежі (зменшення із часом)”;

– проект № 8 “Придбання комбайна “Дон-1500Б” із залученням банківських кредитних коштів”.

Приймається до уваги, що збирання зернових у господарстві відбувається за 23 дні проти 10 оптимальних. Техніка, що використовується (зернозбиральні комбайни), є фізично і морально застарілою, середній її вік становить 18 років. У результаті перевитрата пального, за розрахунками спеціалістів агрофірми, перевищує нормативи на 20%. Планується, що використання нової техніки зменшить витрати на ремонт на 20%.

Розрахунок показника чистої теперішньої вартості капіталу, відповідно до наявних методик, дозволяє зіставити початковий обсяг інвестиції з загальною сумою дисконтованих грошових надходжень генерованих нею за термін дії договору і розрахованих таким чином:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^{m} \frac{IC_j}{(1+i)^j}, \quad (1)$$

де P_k – річні доходи; r – ставка дисконтування; IC_j – річне інвестування коштів; i – прогнозований середній індекс інфляції; n, j – тривалість проекту.

Існують певні обмеження щодо величини цього показника: Якщо: NPV > 0, то проект потрібно прийняти; NPV < 0, то проект потрібно відхилити; NPV = 0, то проект хоча й не прибутковий, але й не збитковий.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що рівень трансакційних витрат, пов’язаних з проведенням лізингової операції є досить високим. Проте у зв’язку з тим, що статистична та бухгалтерська звітність не відображають повною мірою трансакційні витрати, респонденти на власний розсуд визначали їх величину. Тому оцінка могла бути дещо завищена. Вважаємо, що для врахування трансакційних витрат при придбанні основного засобу через фінансовий лізинг необхідно збільшувати витрати на мінімальну величину коефіцієнта трансакційних витрат – 0,1. Тоді розрахунок NPV буде проводитися таким чином:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^{m} \frac{IC_j \times Tr}{(1+i)^j}, \quad (2)$$

де *Tr* – коефіцієнт трансакційних витрат.

Результати проведених нами розрахунків показали, що значення NPV для всіх проектів є додатнім (табл. 4).

Таблиця 4

*Результати дисконтування значень лізингових платежів та доходів сільськогосподарського підприємства відповідно до альтернативних варіантів, грн.**

№ проекту	Дисконтована сума лізингових платежів	Дисконтована сума доходів від впровадження інвестиційного проекту	Значення показника NPV
1	1 642 300	16 740 173	15 097 874
2	1 684 726	16 635 586	14 950 860
3	1 473 546	16 756 187	15 282 641
4	1 483 409	16 750 463	15 267 055
5	965 936	17 176 869	16 210 933
6	1 749 702	16 596 533	14 846 831
7	1 704 795	16 619 465	14 914 670
8	1 199 477	16 970 398	15 770 922

*Джерело: розраховано автором.

Найбільше значення NPV (16,2 млн грн) у проекта № 5 – фінансування через НАК "Украгролізинг". Серед інших лізингових проектів найприйнятнішим є проект № 3.

Якщо альтернативні інвестиційні проекти мають приблизно однакове значення показника NPV, то розраховують індекс рентабельності інвестицій (PI). Це відносний показник, який відображає дохідність вкладень:

$$PI = \sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+r)^k} \div \sum_{j=1}^{m} \frac{IC_j}{(1+i)^j}. \quad (3)$$

Якщо: PI > 1, то проект потрібно прийняти; PI < 1, то проект потрібно відхилити; PI = 0, то проект не прибутковий, але й не збитковий.

З врахуванням рівня трансакційних витрат формула набуде такого вигляду:

$$PI = \sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+r)^k} \div \sum_{j=1}^{m} \frac{IC_j \times Tr}{(1+i)^j}. \quad (4)$$

Як і найбільше значення чистої приведеної вартості, найвищу дохідність (17,8%) має проект № 5. Наступними є проект № 8 та № 3.

Метод розрахунку терміну окупності є найпростішим. Якщо підприємство хоче якнайшвидше окупити свої витрати або інвестиції, які пов'язані з підвищеними ризиками (особливо це стосується сільського господарства), то найбільш пріоритетним показником прийнятності проекту стає дисконтований термін окупності витрат (DPP):

$$DPP = \sum_{j=1}^{m} \frac{IC_j}{(1+i)^j} \div \sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+r)^k}. \quad (5)$$

Для відображення впливу трансакційних витрат формула трансформується так:

$$DPP = \sum_{j=1}^{m} \frac{IC_j \times Tr}{(1+i)^j} \div \sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+r)^k}. \quad (6)$$

Ліквідним у цьому випадку вважається проект, у якого термін окупності найменший (проект № 5). Після проекту № 8 третє місце за величиною дисконтованого терміна окупності витрат поділяють проекти № 3 та № 4. Враховуючи результати попередніх розрахунків, перевага між третім та четвертим проектом повинна надаватися проекту № 3. Найкращим за всіма критеріями виявився проект № 1.

Вважаємо за доцільне проаналізувати також вплив інвестиційного проекту на величину власних коштів підприємства. Для цього обчислено дисконтовану суму власних коштів для кожного з проектів. Найбільша сума власних коштів, генерована проектами, становить 17,4 млн. грн. (проект № 5), найменша – 16,8 млн. грн. (проект № 6).

Аналіз альтернативних інвестиційних проектів показав, що найбільш оптимальним для ПП "Агрофірма "Дзвони" буде придбання комбайну "Дон-1500Б" через фінансовий лізинг у НАК "Украгролізинг" (табл. 5).

Таблиця 5

*Результати розрахунків ефективності альтернативних інвестиційних проектів ПП "Агрофірма "Дзвони"**

№ проекту	Чиста приведена вартість (NPV), грн.	Індекс рентабельності інвестицій, (PI)	Дисконтований термін окупності інвестицій (DPP), років	Податковий щит, грн.	Дисконтована сума власних коштів, грн.	Здорожчання техніки, грн.
1	15 097 874	10,2	0,10	220 977	16 919 324	451 310
2	14 950 860	9,9	0,10	237 221	16 814 736	451 374

3	15 282 641	11,4	0,09	217 908	16 935 337	374 122
4	15 267 055	11,3	0,09	218 877	16 929 614	378 000
5	16 210 933	17,8	0,06	145 781	17 356 020	85 613
6	14 846 831	9,5	0,11	240 205	16 775 684	463 311
7	14 914 670	9,7	0,10	237 906	16 798 616	454 115
8	15 770 922	14,1	0,07	182 617	17 149 549	232 960

*Джерело: розраховано автором.

У реальних умовах аналіз доцільності прийняття інвестиційного проекту ускладнюється розмаїттям умов, на яких надаються послуги лізингодавців та банківських установ. Це стосується диференціації відсоткових ставок, розмірів авансових платежів та залишкової вартості майна, термінів угод, валюти розрахунків, врахування інфляційних процесів та коригуючих коефіцієнтів щодо банківської ставки за кредитами, кількості та величини обов’язкових платежів, вимог додаткового забезпечення, надання додаткових послуг, доступності інформації тощо. Врахувати усі змінні параметри альтернативних проектів, провести їх оцінку та запропонувати оптимальний варіант можна лише використовуючи методи економіко-математичного моделювання.

Висновки. Аналіз наявних методик оцінки ефективності лізингу показав, що на сьогодні не існує єдиної загальновизнаної методики оцінки його ефективності. Більшість із них враховує лише інтереси лізингових компаній. Сільськогосподарським підприємствам у цій ситуації складно оцінити доцільність лізингового проекту. Запропонована методика визначення ефективності використання агролізингу в сільськогосподарських підприємствах, що ґрунтується на інвестиційному аналізі, охоплює як кількісні, так і якісні показники, а також трансакційні витрати. Вона ставить за мету вирішення важливого народногосподарського завдання, що сприятиме поширенню лізингу.

Література:

1. Гаврилов С. Л. Развитие и потенциал лизинговой деятельности в российской экономике / С. Л. Гаврилов // Сборник научных трудов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М. : МАКС Пресс, 2003. – С. 194-205. – Библиогр.: 4 назв.

2. Газман В. Д. Лизинг : теория, практика, комментарии / В. Д. Газман. – М.: Фонд ”Правовая культура”, 1997. – 416 с.

3. Голубев В. В. Государственное регулирование развития лизинга : автореф. дисс. на соиск. учен. степени канд. экон. наук / В. В. Голубев. – М., 2000. – 26 с.

4. Гулеватая Е. А. Методы оценки эффективности использования лизинга при реализации инвестиционных проектов в автотранспортных предприятиях: автореф. дисс. на стиск. учен. степени канд. экон. наук. – 2000.

5. Касимов А. В. Лизинговые услуги для предприятий АПК / А. В. Касимов // Экономика сельськохозяйственных и промышленных предприятий. – 1992. – № 9. – С. 31-34.

6. Киркоров А. Эффективность лизинговых операций для лизингополучателя по сравнению с кредитованием после принятия главы 25 НК РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.businesspress.ru.

7. Крилов Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э. И Крылов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 382 с.

8. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www.efleasing.ru/zakon/zakon12.html.

9. Онєгіна В. Зміна аграрної парадигми та державна аграрна політика у розвинутих країнах / В. Онєгіна // Економіка України. – 2005. – № 11 (528). – С. 62-71.

10. Положення “Про методику оцінки платоспроможності потенційних лізингоодержувачів” від 26.01.2009 р. № 12. – К. : НАК ”Украгролізинг”, 2009. – 36 с.

11. Рязанова Н. Вплив лізингу на державний бюджет / Н. Рязанова // Лізинг в Україні. – 2007. – № 1. – С. 6-8.

УДК 336. 76

Двігун А. О.,
доктор економічних наук, перший проректор Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій,
Алексеєнко Л. М.,
доктор економічних наук, професор кафедри фінансів суб’єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ СИСТЕМИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Досліджено теоретичні і методологічні засади формування і функціонування фінансово-кредитних систем. Виявлено основні закономірності, що характеризують особливості досягнення макроекономічної стабільності й формування стійких фінансово-кредитних систем в умовах зміни світової кон’юнктури ринку. Сформульовано рекомендації щодо розвитку та вдосконалення механізму державного регулювання фінансово-кредитних систем в Україні з метою збереження конкурентних переваг у світовому економічному просторі.

Ключові слова: *фінансово-кредитні системи, міжнародна економічна інтеграція, фінансова криза, фінансовий ринок, банківська система, державне регулювання.*

Исследованы теоретические и методологические основы формирования и функционирование финансово-кредитных систем. Выявлены основные закономерности, которые характеризуют особенности достижения макроэкономической стабильности и формирования устойчивых финансово-кредитных систем в условиях изменения мировой конъюнктуры рынка. Сформулированы рекомендации относительно развития и усовершенствования механизма государственного регулирования финансово-кредитных систем в Украине с целью сохранения конкурентных преимуществ в мировом экономическом пространстве.

Ключевые слова: *финансово-кредитные системы, международная экономическая интеграция, финансовый кризис, финансовый рынок, банковская система, государственное регулирование.*

The theoretical and methodological principles of forming and functioning of financial and credit systems. The basic patterns that characterize the features of macroeconomic stability and the formation of stable financial and credit systems in a changing global market conditions. Formulated recommendations on the development and improvement of state regulation of financial and credit systems in Ukraine in order to maintain competitive advantages in the world economy.

Keywords: *financial and credit system, international economic integration, financial crisis, financial market, banking system, government regulation.*

© Двігун А. О., Алексеєнко Л. М., 2011

Постановка проблеми. Важливою особливістю сучасної економіки є її глобалізація. Фінансові установи використовують пріоритети процесу глобалізації, розширюючи свою міжнародну діяльність із метою освоєння нових ринків фінансових і банківських послуг, що сприяє посиленню інтернаціоналізації господарських зв'язків і фінансово-банківської діяльності.

Використання міжнародних стратегій розвитку дає змогу фінансовим установам акумулювати й перерозподіляти між країнами фінансовий капітал, збільшувати його обсяги й активізацію руху між країнами, динаміку курсів валют і інших фінансових активів. Проте сучасна світова фінансово-економічна криза довела, що формування і функціонування фінансово-кредитних систем сприяє виникненню умов, що збільшують ризик кризових потрясінь та дестабілізації глобальних і національних фінансових ринків.

Підйом світової економіки очікується близько 4,5% як в 2011, так і в 2012 рр., але в країнах з розвитою економікою темпи зростання становитимуть лише 2,5%, а в країнах з ринком, що формується, і країнах, що розвиваються, – 6,5% [1]. Водночас світовий економічний підйом супроводжується розширенням глобальних дисбалансів, зростанням дестабілізуючих потоків капіталу, високим рівнем безробіття, інфляційними очікуваннями й важкими фінансовими ситуаціями в окремих країнах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Більшість науковців висвітлюють пріоритетні напрями залучення іноземного капіталу в контексті політичної, економічної, історичної та правової площин. Незважаючи на наявність багатьох теоретичних і методологічних досліджень щодо залучення іноземного капіталу та макроекономічного регулювання іноземних інвестицій, багато проблем механізмів інвестування, методів залучення інвестицій й розвитку відповідної інфраструктури мають потребу в подальшій розробці. Проблеми залучення іноземного капіталу висвітлювали російські вчені А. Астапович, Н. Воронін, В. Дейнеко, М. Доронін, П. Ісаєв, М. Кудін та ін. Формування ринкового механізму іноземного інвестування висвітлено в працях вітчизняних економістів В. Андрійчука, О. Білоруса, В. Будкіна, В. Єременка, В. Корнєєва, А. Кредісова, О. Плотнікова, А. Семенова, А. Філіпенка, М. Чумаченка та ін.

Мета і завдання дослідження. Мета публікації полягає в необхідності теоретичного осмислення основних напрямів еволюції міжнародних стратегій розвитку фінансово-кредитних систем в умовах посилення міждержавного й наднаціонального регулювання фінансових ринків, тенденцій й протиріч діяльності фінансових установ, зовнішніх і внутрішніх чинників впливу глобалізації і наслідків світової фінансово-економічної кризи, а також формуванні сукупності заходів для підвищення стійкості економік країн до зовнішніх фінансових кризових явищ в умовах глобалізації. Визначити, що проблеми протидії економічним і фінансовим кризам представляють теоретичний і практичний інтерес для міжнародних фінансових

інститутів при розробці ними антикризових заходів у рамках економічної політики.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація супроводжується зростанням масштабності й мобільності руху капіталів, як правило, в напрямку фінансових ринків країн, що мають розвинену фінансово-кредитну систему чи дозволяють отримувати більші прибутки. Поступальна інтеграція ринків капіталу відкриває доступ до інвестиційних ресурсів і стимулює розвиток фінансових секторів економік окремих країн. Поступово зі стихійного явища процес глобалізації перетворюється в інституціонально оформлений, і важливо навчитися ним керувати, зокрема в фінансовому сегменті.

Варто визначити особливості досягнення макроекономічної стабільності [1, с. 15] й формування стійких фінансово-кредитних систем в умовах зміни світової кон'юнктури ринку:

1. У країнах з розвитою економікою для зміцнення економічного підйому необхідно продовжувати реалізацію адаптивної грошово-кредитної політики, оскільки в умовах інфляційних очікувань ринок банківського кредиту характеризується низькою активністю.

2. Країни із зовнішнім профіцитом проводять власну валютну політику й не мають суттєвих бюджетних проблем, проте необхідними є призупинка адаптивної кредитної політики й зміцнення обмінного курсу для підтримки внутрішньої рівноваги і перебалансування глобального попиту.

3. Багатьом країнам із зовнішнім дефіцитом доцільно посилити податково-бюджетну й грошово-кредитну політику, можливо, допускаючи деяке завищення обмінного курсу в короткостроковій перспективі.

4. Для деяких країн, що мають профіцит, і країн, що мають дефіцит, швидке зростання кредитування й цін на активи є застереженням про можливу фінансову нестабільність.

5. Країнам з ринком, що формується, і країнам, що розвиваються, необхідно буде надати адресну допомогу незаможному населенню, що зазнає труднощів через високі ціни на продукти харчування.

Фінансово-кредитні системи тісно пов'язані з взаємозалежними фінансовими ринками, на яких здійснюється обмін фінансовими активами у світовому масштабі. Ринки капіталу функціонують у межах всесвітньовизнаних світових фінансових центрів. Складовою міжнародного ринку капіталу є міжнародна торгівля валютою на валютному ринку. Основними учасниками світового ринку капіталу виступають державні установи, центральні банки, банки, фінансові інституції й корпорації. Діяльність учасників узгоджується спільними економічними інтересами й бажанням досягнення прибутковості діяльності; сучасні багатосистемні схеми співпраці, інноваційні технології й електронні комунікації дозволяють оперативно реагувати й контролювати більшість сегментів ринку.

Характерні особливості приватних трансграничних потоків капіталу:

– чисті потоки капіталу в країни з ринком, що формується, відновилися після глобальної кризи за короткий термін часу [2];

– чисті потоки стали більш мінливими, а їхня стійкість є низькою;

– чисті потоки в країни з ринком, що формується, збільшуються в періоди ліберальних глобальних умов фінансування (тобто коли світові процентні ставки є низькими, а схильність до прийняття ризику – великий) і скорочуються після закінчення цих періодів.

Загалом чисті потоки капіталу в країни з ринком, що формується, характеризувалися активним підйомом, що почався в середині 2009 року; за останні 30 років чисті потоки капіталу стали більше мінливими й були нестійкими; чисті потоки в країни з ринком, що формується, є більш мінливими, чим потоки в країни з розвинутою економікою. Загалом потоки капіталу, що ведуть до боргових зобов'язань (приватних й портфельних боргових зобов'язань), є більше мінливими й менш стійкими, ніж інші потоки.

Проте країни із прямими фінансовими позиціями щодо США випробовують додатковий негативний вплив жорсткості грошово-кредитної політики в США на залучення капіталу в порівнянні із країнами, що не мають таких позицій. Для країни із середньою величиною прямої фінансової позиції відносно США (16%) несподіване підвищення реальної процентної ставки США приблизно на 5 базисних пунктів призводить протягом кварталу до зниження чистих потоків на S базисних пункту ВВП понад того, що випробовує країна, що не має такої позиції [2, с. 2].

Ефективність фінансово-кредитної системи залежить від поставлених цілей і ступеня універсальності міжнародних валютно-фінансових інститутів, які підрозділяються на інституції, що мають світове значення, регіональні, а також організації, діяльність яких охоплює певну конкретну сферу світового господарства. Провідні міжнародні економічні організації (МВФ, ОЕСР, СОТ) поступово перетворюються в центри формування інституціонально-правового каркасу неоліберального світового економічного порядку. У праці експертів Міжнародного валютного фонду "Міжнародні потоки капіталу – надійні або непостійні? Перспективи розвитку світової економіки" (2011 р.) зазначено, що регуляторним органам варто здійснити комплекс заходів у сфері макроекономічної політики, пруденціального фінансового нагляду й макропруденціальних заходів для збереження темпів зростання в умовах мінливих потоків капіталу [2, с. 4–6].

Меморандум по економічній політиці Міжнародного валютного фонду традиційно передбачає: скорочення бюджетного дефіциту для стабілізації економіки; скорочення темпів інфляції; установлення реального обмінного курсу національної грошової одиниці; припинення кредитування збиткових (безперспективних) підприємств тощо. Наприкінці XIX ст. політика МВФ і Світового банку суттєво вплинула на обмеження державного сектору в економіці, оскільки була скерована на ліквідацію збиткових державних підприємств, а також приватизацію державної власності.

Постійно модифікуються масштаби й вплив фінансових криз у відкритій світовій економіці, оскільки лібералізація руху капіталу призвела до спрощення механізмів переміщення капіталів і однією з причин кризових потрясінь є зміна попиту та пропозиції на позичковий капітал. Тому Міжнародний валютний фонд має дотримуватися чотирьох основних принципів: Фонд повинен відігравати провідну роль у сприянні упорядкування лібералізації руху капіталів; Фонд керується мандатом щодо поширення його юрисдикції на рух капіталів; Фонд має забезпечувати достатню гнучкість, щоб лібералізація супроводжувалася необхідними структурними й макроекономічними реформами; країни-члени повинні одержати право у виняткових випадках застосовувати тимчасові обмеження по руху капіталу за відповідною згодою Фонду.

На початку XXI ст. помітно зросла конкуренція з боку приватного сектору й регіональних банків розвитку, що зумовило ускладнення діяльності міжнародних фінансових установ, і тому варто акцентувати увагу на особливостях їх діяльності з урахуванням наслідків фінансово-економічної кризи:

1. За останні роки діяльність МВФ змінилася в кращий бік, він зайняв центральне місце у світовій економічній і фінансовій системі. К. Лагард зазначила, що функціонування фонду змінювалося під впливом фінансової кризи, відкритості новим ідеям, але залишалося вірним своїм основним цінностям і принципам [3, с. 3]. Фонд має адаптуватися до мінливого світу, бути готовим співпрацювати, враховувати думки фахівців і взаємодіяти з усіма зацікавленими сторонами для досягнення консенсусу, здійснення легітимної й неупередженої діяльності в умовах зміни світової економічної ситуації.

2. В умовах фінансово-економічної кризи центральним банкам довелося здійснювати втручання в безпрецедентних обсягах, використовуючи невипробувані методи. Крім того, для міжнародних фінансових організацій ускладнився доступ до фінансових ринків.

3. Нові глобальні кількісні стандарти ліквідності системи Базель-III для управління ризиком ліквідності повинні підвищити стабільність банківського сектору й сприяти зменшенню системного ризику ліквідності. Проте правила системи Базель-III є мікропруденціальними, оскільки мають обмежувати прийняття ризику ліквідності кожним банком окремо. Вони не призначені й не розроблені для зменшення системних ризиків ліквідності.

Для зменшення системних ризиків ліквідності доцільно: по-перше, створити макропруденціальну систему, що дасть змогу зменшити системний ризик ліквідності. По-друге, варто застосовувати три способи виміру системного ризику ліквідності, які використовуються з застосуванням макропруденційних інструментів, що враховують вплив окремих фінансових установ на виникнення системного ризику [4, с. 4]. По-третє, для обмеження системних ризиків необхідно визначити додаткові вимоги до капіталу або інші інструменти обмеження системного ризику неплатоспроможності. По-четверте, розкриття інформації, що стосується ризику ліквідності, дасть

змогу інвесторам і регуляторним органам оцінювати надійність методів управління ліквідністю на ранньому етапі виникнення системних ризиків.

Висновки. Для визначення економічної політики держав та обґрунтування конкретних заходів її втілення щодо формування і функціонування стабільних фінансово-кредитних систем необхідно здійснювати такі заходи:

1. За умов проведення дієвої макроекономічної й пруденціальної політики заходи, спрямовані на стримування спекулятивного руху капіталу, можуть відігравати важливу роль у пом'якшенні наслідків від суттєвих коливань інвестицій для стійкості реального сектору економіки. Нагляд з боку МВФ має враховувати структурні економічні зміни й проблеми державних фінансів, а також заходи соціальної політики й політики у сфері зайнятості. Макроекономічна політика держави має сприяти переходу бюджетних стимулів у бюджетну консолідацію з посиленням бюджетних принципів і інституціональних механізмів.

2. Особливої уваги заслуговує зміцнення фінансової інфраструктури на ринках забезпеченого фінансування й встановлення моніторингу за небанківськими фінансовими установами, які сприяють системному ризику ліквідності.

3. У перспективі варто відпрацювати моделі попередження валютно-фінансових криз та мінімізації ймовірних втрат; оптимізувати обсяги стабілізаційних резервів (золотовалютних резервів) для гарантування стійкості економіки до можливих зовнішніх фінансових криз; для забезпечення стійкості національної валюти доцільно систематизувати поступальне підвищення експортних доходів; встановити контроль за залученням іноземних інвесторів для відстеження поступлення спекулятивного капіталу.

Підсумовуючи зауважимо, що підвищення стійкості національних фінансово-кредитних систем до кризових явищ має спиратися не тільки на захисний механізм, створюваний міжнародними фінансовими інституціями, а й на стратегічно вивірені дії самих держав.

Література:

1. Перспективы развития мировой экономики. Противоречия двух темпов подъема. Безработица, биржевые товары и потоки капитала // Международный Валютный Фонд. – 2011. – Апрель. – 234 с.

2. Международные потоки капитала – надежные или непостоянные? Перспективы развития мировой экономики // Международный Валютный Фонд. – 2011. – Апрель. – 234 с.

3. Выступление Кристин Лагард перед Исполнительным советом МВФ // Международный Валютный Фонд. – Пресс-релиз. – 2011. – № 11/253 (R). – 23 июня. – 6 с.

4. Как преодолеть системную часть риска ликвидности. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности // Международный Валютный Фонд. – 2011. – Апрель. – 7 с.

УДК 336. 717

Матлага Л. О.,
здобувач кафедри банківської справи, ТНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості процесу капіталізації вітчизняних банківських установ і висвітлено причини її низького рівня. Досліджено основні показники діяльності банківського сектору та запропоновано шляхи вирішення проблем капіталізації банків в Україні.

Ключові слова: *банківські установи, капіталізація, адекватність, ліквідність, достатність капіталу, фінансова стійкість.*

В статье рассмотрены особенности процесса капитализации отечественных банковских учреждений и отражены причины ее низкого уровня. Исследовано основные показатели деятельности банковского сектора и предложены пути решения проблем капитализации банков в Украине.

Ключевые слова: *банковские учреждения, капитализация, адекватность, ликвидность, достаточность капитала, финансовая стойкость.*

In the article the features of process of capitalization of domestic bank institutions are considered and reflected reasons of it low level. Investigational basic performance of bank sector indicators and the ways of decision of problems of capitalization of banks are offered in Ukraine.

Keywords: *bank institutions, capitalization, adequacy, liquidity, sufficientness of capital, financial firmness.*

Постановка проблеми. Капіталізація банківської системи кожної країни все більшою мірою перетворюється на інструмент забезпечення конкурентоспроможності міжнародної банківської діяльності, вирішення завдань стійкого розвитку національної економіки. Недостатній рівень капіталізації може негативно вплинути на надійність функціонування банківської системи і фінансової системи в цілому, що позначається на динаміці економічного зростання, місці економіки країни у світовому фінансовому просторі.

Капітал банку – це головний показник його здатності до подальшого розвитку, оскільки саме капітал є надзвичайно важливим та необхідним елементом забезпечення економічної самостійності, прибуткової діяльності та в підсумку – підвищення фінансової стійкості банку. Зміцнення ресурсної бази банків, інтеграція банківської системи України у світове співтовариство здебільшого залежатимуть від зростання обсягів власних капіталів банків. Такі процеси, як концентрація капіталу, зростання конку-

© Матлага Л. О., 2011

ренції та вплив іноземного банківського капіталу на національну економіку, впливають на активізацію процесів формування власного капіталу банків.

Є очевидним, що сьогодні вітчизняний банківський сектор потребує додаткових ресурсів для підтримки кредитної активності. Незважаючи на те, що ситуація на фінансових ринках певною мірою стабілізувалась, потенційне зниження власного капіталу банківських установ є однією із основних проблем банківського сектору.

Таким чином, процес капіталізації банків – один із головних чинників сталого розвитку банківської системи, її надійності та стабільності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему капіталізації банків України, тенденції цього напряму, а також можливі шляхи збільшення капіталу банками України висвітлені в працях З. Васильченко, О. Вовчак, А. Вожжова, У. Грудзевич, О. Дзюблюка, О. Кириченка, В. Міщенка, А. Мороза, Л. Примостки та інших.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, які тією чи іншою мірою пов'язані з проблемами управління банківським капіталом, залишається низка невирішених завдань саме щодо збільшення капіталізації банківських установ.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз проблем, пов'язаних із капіталізацією вітчизняних банків, виявлення шляхів її збільшення, що дасть змогу забезпечити стабільну роботу банківської системи.

Виклад основного матеріалу. Досвід еволюції економічних систем вже неодноразово доводив, що наявність фінансово стійких банківських інститутів, здатних виступати надійними фінансовими посередниками, є основою національної фінансової системи будь-якої країни. Своєю чергою, ключовим елементом стабільності банків та їхнього ефективного розвитку є достатній рівень капіталу, що зумовлено такими причинами:

– достатній рівень капіталу є ключовим елементом довіри до банківської системи, а отже, і до національних грошей;

– висококапіталізовані банки ефективніше виконують функцію розподілу ресурсів в економіці за рахунок економії на масштабах (економії витрат) мають значні інвестиційні можливості;

– добре капіталізовані банки виявляють певну інертність до проявів нестабільності у фінансових системах і таким чином забезпечують свою стабільність;

– достатній рівень капіталу для банку є ключовим чинником його конкурентоспроможності та фінансової стійкості.

В умовах інтеграційних перетворень відбувається взаємопроникнення, переплетення світових економік, наслідком яких є міграція капіталу. Тому кожній державі, у тому числі й Україні, необхідно зосередити увагу на підтриманні стабільності та надійності національної банківської системи і, зокрема, на забезпеченості достатнім обсягом фінансових ресурсів. Це,

своєю чергою, вимагає належного виконання банками своїх функцій та підвищення ефективності їх функціонування.

Конкурентна боротьба між банками, яка спричинена дією ринкових важелів розвитку, призводить до зменшення їх кількості. До основних причин припинення діяльності банків можна віднести їх неспроможність нейтралізувати наявні в банківському секторі ризики, а також відповідати за своїми зобов’язаннями. Така ситуація зумовлена недостатністю у фінансово-кредитних установ ресурсної бази, а саме капіталу, який повинен бути у розпорядженні банку для покриття наявних ризиків. Виходячи з цього, особливої актуальності набуває питання визначення необхідного обсягу капіталу банку залежно від ризиковості діяльності.

Варто зауважити, що сьогодні існують різні підходи до розуміння капіталізації. Так, ринкова капіталізація характеризується ринковою вартістю компанії чи вартістю пакетів акцій, часток, паїв. Однак нам поки що важко оперувати подібними показниками, оскільки зараз лише незначна кількість вітчизняних банків має відкриту ринкову оцінку.

Часто оперують поняттям капіталізація, розуміючи під ним власні кошти чи власний капітал банків та його достатність для покриття прийнятих ризиків. Цей термін широко використовується у міжнародній практиці, зокрема в Базельських документах щодо нагляду. На сучасному етапі під капіталізацією банку нерідко розуміють ліцензійні вимоги щодо нього [3, с. 5].

На наш погляд, необхідно чітко зазначити, що проблема капіталізації – це проблема недотримання нормативу адекватності регулятивного капіталу банків щодо розміру активів. Тобто проблема полягає не у кількісній, а в якісній площині. Проблема капіталізації – це проблема загальної фінансової стабільності й автономності банківської системи, а отже, актуальні питання належного обслуговування банками взятих на себе грошових зобов’язань. Проблема капіталізації – це також проблема формування фінансового фундаменту банківської системи, від якості якого залежить надійність усієї економічної системи та динаміка подальшого її розвитку.

Зазначимо, що сьогодні процес капіталізації банків – один із головних чинників сталого розвитку банківської системи, її надійності та стабільності. Проблеми капіталізації стають гострішими з приходом у банківську систему України іноземних інвесторів і акціонерів. Перед державою та її наглядовими органами за банківською діяльністю стоїть завдання вдосконалення законодавства для підвищення рівня капіталізації і банківської системи як ключової передумови збільшення надійності та ефективності її функціонування [1, с. 78].

Сьогодні вітчизняний банківський сектор потребує додаткових ресурсів для підтримки кредитної активності. Незважаючи на те, що ситуація на фінансових ринках певною мірою стабілізувалась, потенційне зниження власного капіталу банківських установ є однією із основних проблем банківського сектору.

Так, за результатами діяльності в 2009 році, банківська система країни зазнала збитків на суму 38,450 млрд. грн. Проте протягом 2010 року її результати діяльності покращились. Станом на 01. 01. 2011 рік цей показник становив 13,027 млрд. грн.

Конкурентна боротьба між банками, яка спричинена дією ринкових важелів розвитку, призводить до зменшення їх кількості. Упродовж 2009 р. шість банків припинили діяльність, три було націоналізовано. Протягом 2010 р. із Державного реєстру виключено ще шість банків За станом на 01. 01. 2011 р. у стадії ліквідації перебувають 18 банків [5]. До основних причин припинення діяльності банків можна віднести їх неспроможність нейтралізувати наявні в банківському секторі ризики, а також відповідати за своїми зобов'язаннями. Така ситуація зумовлена недостатністю у фінансово-кредитних установ капіталу, який повинен бути у розпорядженні банку для покриття наявних ризиків.

Забезпечення капіталу банків на рівні адекватному потребам економіки, що розвивається, яка характеризується зростанням основних макроекономічних чинників, є одним із пріоритетних завдань для банківської системи України. За таких умов необхідно збільшувати капітал банків, щоб вони були достатньо міцними для обслуговування різноманітних потреб клієнтів усіх форм власності й здійснення операцій на сучасному технологічному рівні.

Як свідчать дані НБУ, власний капітал банків в Україні на 01. 01. 2010 р. становив 115,175 млрд. грн. Протягом поточного року його розмір дещо збільшився і на 01. 01. 2011 р. становив 137,725 млрд. грн. Незначними є розміри власного капіталу відносно активів банків. Співвідношення між ними на 01. 01. 2010 р. становило 0,132, на 01. 01. 2011 р. – 0,146. Не винятковими є випадки, коли банки, щодо яких застосовано процедуру запровадження тимчасової адміністрації, виконували нормативи достатності регулятивного капіталу, що свідчить про недосконалість методики розрахунку цих нормативів регулювання банківської діяльності. Залишається незначним покриття власним капіталом зобов'язань банків (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень покриття власним капіталом зобов'язань банківських установ України [5]

Показники	**2006 р.**	**2007 р.**	**2008 р.**	**2009 р.**	**2010 р.**
Власний капітал, млрд. грн.	42,6	69,2	119,3	115,2	137,7
Зобов'язання, млрд. грн.	297,6	529,8	806,8	765,1	804,3
Депозити суб'єктів господарювання, млрд. грн.	76,9	112,0	143,9	115,2	144,0
Депозити фізичних осіб, млрд. грн.	106,1	163,5	213,2	210,1	270,7

Співвідношення між власним капіталом і зобов'язаннями	0,143	0,131	0,148	0,151	0,171
Співвідношення між власним капіталом і депозитами суб'єктів господарювання	0,554	0,621	1,625	1,000	0,956
Співвідношення між власним капіталом і депозитами фізичних осіб	0,402	0,426	0,560	0,548	0,509

Проблема капіталізації – це проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже, проблема належного обслуговування банками прийнятих на себе грошових зобов'язань. Проблема капіталізації – це проблема формування фінансового фундаменту банківської системи. Від його якості залежить надійність всієї економічної системи та динаміка подальшого розвитку.

З дослідження видно (табл. 2), що за 2006-2010 рр. за багатьма показниками темпи приросту були досить високими. Так, чисті активи зросли у чотири рази (у 2006 році вони становили 213,9 млрд. грн., а у 2010 році – 942,1 млрд. грн.); власний капітал банківських установ зріс майже у п'ять раз (у 2006 році він становив 25,5 млрд. грн.) Станом на 01. 01. 2011 року величина активів банків становила 942,1 млрд. грн., а власного капіталу 137,7 млрд. грн.

Таблиця 2

Основні показники діяльності банків України за 2005-2011 роки [6]

Показники	**Роки млн. грн.**				
	01.01. 2007	**01.01. 2008**	**01.01. 2009**	**01.01. 2010**	**01.01. 2011**
Кількість зареєстрованих банків	-	198	198	197	194
Чисті активи	340179	599396	926086	880302	942088
Темп зростання, %	-	176	154	95	107
Власний капітал банків	42566	69578	119263	115175	137725
Темп зростання, %	-	163	171	96	119
Зобов'язання банків	297613	529818	806823	765127	804363
Темп зростання, %	-	178	152	94	105
Кредитний портфель	268294	485368	792244	747348	755030
Темп зростання, %	-	180	163	94	101
Депозити фізичних осіб	106078	163482	213219	210006	270733
Темп зростання, %	-	154	130	98	128

Чим вищий капітал, тим вища стійкість банку, тобто власний капітал банку слугує забезпеченням по всіх його операціях – від видачі кредитів до купівлі цінних паперів. При цьому незначний обсяг власного капіталу помітно знижує інвестиційні можливості кредитної установи.

Варто також зауважити, що забезпечення капіталу банків на рівні, адекватному потребам відновлюваної економіки, є головним завданням для банківської системи на найближчі роки. Питання капіталізації залежить, передусім, від самих банків, їхнього менеджменту та власників. Лише побудова ринкової моделі адекватного збільшення капіталу банків може стати дійовим механізмом вирішення цієї проблеми. Застосування адміністративних та примусових заходів не може в принципі зняти проблему адекватності капіталу банківської системи (рис. 2).

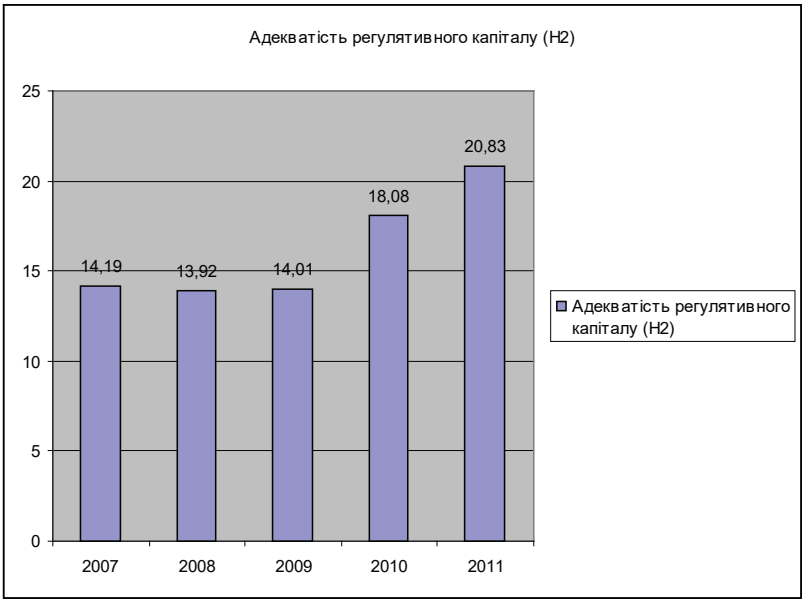


Рис. 2. Показники адекватності регулятивного капіталу в 2007 – 2011 роках

Дані показники свідчать, що величина значення показника адекватності регулятивного капіталу зросла у 2010 році у порівнянні з минулим 2009 роком і становить 20. 83% (у 2009 році 18. 08%), що є позитивним, оскільки свідчить про ефективніше використання свого капіталу банківськими установами, забезпеченість власним капіталом банківських установ. Достатній рівень капіталу гарантує збереження коштів клієнта та вкладників.

На цей момент показник адекватності капіталу вийшов на той рівень, за якого має спостерігатися приріст капіталу, тотожний приросту банківських активів.

І ще один, на наш погляд, важливий аспект проблеми.

Занадто низька капіталізація вітчизняних банків, що стало особливо помітним після вступу України до СОТ, може призвести до того, що вони виявляться неконкурентоспроможними порівняно з іноземними грошово-кредитними установами. А частка останніх у банківській системі нашої країни поступово збільшується. Так, за станом на 01. 01. 2011 р. питома вага іноземного капіталу в банківській системі України уже становила 40,4% (це – 55 банків; із них 20 зі 100-відсотковим іноземним капіталом).

Спостерігається також значна зацікавленість іноземних банків українською банківською системою. З одного боку, прихід іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему означає додаткові ресурси для активних операцій, кредитування нашої економіки і громадян. Важливо, що з надходженням іноземних інвестицій до нас приходить і зарубіжний передовий досвід роботи та управління банками, ведення банківського бізнесу, нові банківські технології, автоматизація банківських процесів [1, с. 77].

Але, з іншого боку, виникає і небезпека: маючи сприятливіші стартові умови, передусім у сфері капіталізації, іноземні банки можуть витіснити з ринку українські, як уже сталося в деяких східноєвропейських країнах (Польщі, Чехії, Угорщині тощо). І якщо не буде вжито кардинальних заходів щодо підтримки своєї банківської системи, то це загрожуватиме економічній незалежності України та незалежності національної банківської системи. Тому, на наш погляд, має бути економічна межа оптимального впливу зарубіжного капіталу на вітчизняні банки.

Таким чином, для вирішення проблеми підвищення рівня капіталізації установ банківської системи України, що нині є вкрай нагальною, банкам було б доцільно переважну частину прибутку спрямовувати на приріст власного капіталу, тобто виплачувати дивіденди в мінімальних розмірах (з урахуванням того, що відповідно до чинного Закону "Про акціонерні товариства" виплата дивідендів здійснюється господарським товариством з чистого прибутку у звітному році та/або нерозподіленого прибутку (в розмірі не менше 30 відсотків). Однак сучасний стан банківської системи країни такий, що значна кількість банків має збиткові результати діяльності або одержує мізерні прибутки, а тому ці банки обмежені в можливостях збільшувати свій капітал за рахунок прибутку.

Банкам необхідно також стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал. З метою його збільшення за рахунок прибутку пропонуємо звільнити від оподаткування частину прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків.

Високий її рівень можна забезпечити лише за умови, якщо рентабельність банківської діяльності буде інвестиційно привабливою, для чого необхідно значно знизити витрати банківських установ.

Для забезпечення капіталу банків на рівні адекватному потребам економіки, насамперед, необхідно стимулювати приплив капіталу у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів.

Одна з головних проблем при реалізації будь-якої стратегії капіталотворення банку – це балансування інтересів дрібних акціонерів, великих акціонерів та менеджерів банку.

В умовах, у яких нині опинилася банківська система України, найоптимальнішими шляхами зростання рівня капіталізації банків є збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізація). Це дало б можливість підвищити стійкість і стабільність усієї банківської системи. Проте це неможливо здійснити без упровадження відповідних заходів НБУ та вдосконалення нормативної бази, яка б визначала процедуру консолідації банків. Звичайно, крім об'єктивних причин, що заважають процесу консолідації банків, є і суб'єктивні, зокрема – небажання головних акціонерів зливатися з іншими банками. Виходом із цієї ситуації може бути створення банківських об'єднань на зразок фінансових та банківських холдингових груп, банківських корпорацій. Вони зберігають право власності й управління, а також пропорційного розподілу прибутку. З іншого боку, консолідація банківської системи не вплине на рівень конкуренції, адже процентна політика комерційних банків майже повністю залежить від політики НБУ.

Необхідно також поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками. З цією метою НБУ останнім часом вніс низку змін до нормативно-правових актів, спрямованих на:

– по-перше, вдосконалення порядку розрахунку регулятивного капіталу з метою "очищення капіталу" від "нереальних" джерел формування;

– по-друге, на підвищення ліцензійних вимог до рівня капіталу при здійсненні ними окремих банківських операцій;

– по-третє, на вдосконалення розрахунку показника адекватності капіталу, включаючи при цьому: активи, зважені на предмет ризику, сукупну відкриту валютну позицію (зі 100-відсотковим зважуванням) і довгострокові позитивні розриви активів і пасивів (із 50-відсотковим зважуванням).

Очевидно, з метою підвищення капіталізації банківського сектору банкіри повинні також проводити політику управління ризиками, адекватну їх капітальній базі.

Окрім цього, на подолання проблеми недокапіталізованості банківського сектору повинні бути спрямовані зусилля менеджменту кожного комер-

ційного банку. На наш погляд, робота має бути спрямована на мобілізацію власного капіталу з усіх доступних джерел.

Отже, необхідно створити інвестиційний механізм, за допомогою якого банківський капітал буде адекватним потребам економіки нині і в майбутньому. Елементом зазначеного механізму є податкове стимулювання внутрішніх інвестицій у банківський капітал на період високих темпів зростання попиту економіки і суспільства на активні та пасивні операції банків.

Розв'язання цієї проблеми можливе не лише за рахунок прибутків банків та додаткових внесків акціонерів, а й за умови довіри суспільства до вітчизняних банків як до надійних грошово-кредитних установ.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження можна зазначити, що в подолання наслідків фінансової кризи:

1) ефективне управління власним капіталом банку є запорукою активізації його підприємницької діяльності, зміцнення фінансового стану, підвищення довіри економічних агентів до установ банківської системи і розширення кредитної підтримки розвитку реального сектора економіки;

2) для більшості банків України таке джерело нарощування власного капіталу, як прибуток, – унеможливлене, оскільки вони мають збиткові результати своєї фінансової діяльності;

3) вирішення проблеми підвищення капіталізації банків за рахунок коштів іноземних інвесторів може мати негативні наслідки для національної економіки і національного суверенітету;

4) участь держави у рекапіталізації проблемних банків повинна бути спрямована на підтримку системоутворюючих банків і банків, що обслуговують підприємства базових галузей економіки. На державному рівні слід розробити механізм повернення коштів платників податків у бюджет у тій їх частині, що були спрямовані на капіталізацію приватних банків.

Література:

1. Диба М. І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 77-85.

2. Дзюблюк О. Проблеми підвищення рівня капіталізації банків України в період ринкової трансформації економіки // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – № 2. – С 7-20.

3. Дробязко А. Якою банківська система України виходить із кризи 2008-2009 років? // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 4-9.

4. Конопатська Л. Деякі питання регулювання банківської діяльності в період світової економічної кризи // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 21-27.

5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. bank. gov. ua/Bank_Supervision/dynamics. htm

6. Офіційний сайт Асоціації українських банків. – Режим доступу: http://www. aub. com. ua.

УДК 336.711

Скибинская О. В.,
аспирант кафедры банковского дела, магистр экономических наук УО "Полесский государственный университет"

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Проблема регулирования ликвидности банковской системы, в частности, использование эффективного инструментария по рефинансированию банков в определенной степени существует в ряде государств. Межбанковский рынок выступает основным источником рефинансирования банковского сектора как в нормальных, так и в чрезвычайных условиях его работы. При этом формирование и функционирование биржевого рынка первичного межбанковского кредитования, проведение аукционов своп, по мнению автора, в значительной мере будут способствовать совершенствованию действующего в Республике Беларусь механизма рефинансирования банков.
Ключевые слова: *рефинансирование, межбанковский рынок, сделки СВОП, центральный банк, банковский сектор.*

Проблема регулювання ліквідності банківської системи, зокрема, використання ефективного інструментарію рефінансування банків в певній мірі існує в низці країн. Міжбанківський ринок виступає основним джерелом рефінансування банківського сектору як у нормальних, так і в надзвичайних умовах його роботи. При цьому формування і функціонування біржового ринку первинного міжбанківського кредитування, проведення аукціонів своп, на думку автора, значною мірою будуть сприяти вдосконаленню діючого в Республіці Білорусь механізму рефінансування банків.
Ключові слова: *рефінансування, міжбанківський ринок, угоди СВОП, центральний банк, банківський сектор.*

In some ways, the problem of liquidity regulation of the banking system, particularly, using the effective instruments of the banks' refinancing is actual for many countries. The interbank market is the main source of refinancing of the banking sector as in normal as emergency conditions of its operation. In author's judgment, the functioning and generation of the primary interbank credit on the exchange market, auctions swap process will assist to operational mechanism of banks' refinancing development in the Republic of Belarus.
Keywords: *refinancing, interbank market, swap, central bank, banking sector.*

Постановка проблемы. Система рефинансирования вследствие ока-

© Скибинская О. В., 2011

зываемого ее непосредственного влияния на уровень ликвидности банков призвана обеспечить стабильность и безопасность функционирования банковского сектора. Основными поставщиками рефинансирования выступают банки и центральный банк в рамках выполнения им функции кредитора последней инстанции, каждый из которых располагает соответствующими источниками рефинансирования: межбанковский кредит, валютные сделки, инструменты фондового рынка. При этом особую значимость приобретают применяемые виды рефинансирования (стандартное и нестандартное) [1, с. 24].

Анализ последних исследований и публикаций. В области организации рефинансирования банков в рамках регулирования их текущей ликвидности имеются работы С. С. Ткачука, В. М. Петрушиной, Г. А. Кудиновой, Д. С. Благушина, Е. А. Измалковой и других авторов, в которых изложены теоретико-методологические подходы к рефинансированию банков, выявлены основные направления совершенствования и развития действующих систем рефинансирования [2-6]. Вопросы применения нестандартных инструментов рефинансирования банков в условиях системной нестабильности в банковском секторе рассмотрены, главным образом, исследователями МВФ, ЕЦБ, а также российскими экономистами [7-10]. Некоторые аспекты организации рынка биржевого межбанковского кредита (МБК) отражены в экономических статьях Н. Ивановой и Р. Токарева [11, с. 15; 12, с. 21]. Положения авторов по данному инструменту регулирования ликвидности не выявляют основных ключевых преимуществ его применения, а также необходимости создании соответствующих взаимосвязанных блоков электронной системы МБК.

Цель и задания исследования. Внедрение в банковскую практику Республики Беларусь перспективных инструментов рефинансирования банков, принимая во внимание зарубежный опыт регулирования как текущей ликвидности банков, так и осуществления нестандартного рефинансирования, будет способствовать снижению негативных последствий системной нестабильности в банковском секторе при их использовании в кризисных ситуациях. В связи с этим целью настоящей статьи является разработка практических рекомендаций по совершенствования действующих в республике процедур заключения сделок на рынке первичного межбанковского кредита, сделок СВОП по рефинансированию банковского сектора.

Изложения основного материала. При первичном межбанковском кредите организация кредитных отношений осуществляется между банками как самостоятельными кредитными организациями, которые на дискретной основе устанавливают уровень процентной ставки по межбанковским кредитам с учетом сложившийся на данной момент времени рыночной конъюнктуры. В Республике Беларусь первичное межбанковское кредитование, действующее на основе договорных отно-

шений (телефонные переговоры), осуществляется в основных свободно конвертируемых валютах, российских и белорусских рублях при соответствующих лимитах и (или) видах обеспечения. Так, размер предоставленного кредита не может превышать 20% нормативного капитала банка в первые года после его государственной регистрации и 25% – в последующие годы деятельности. Однако сами банки в некоторых случаях в целях снижения кредитных рисков устанавливают и более жесткие ограничения: лимит предоставленного кредита, к примеру, равен 15-10% нормативного капитала банка-кредитора. Представляется целесообразным увеличение лимитов кредитования с полной отменой в перспективе по межбанковским кредитам в соответствии с уровнями кредитоспособности и финансовой устойчивости заемщиков.

Отметим, что значительная доля кредитных организаций, которые, как правило, не располагают требуемым обеспечением в виде высоколиквидных ценных бумаг, ограничена в доступе на межбанковский рынок. В связи с этим, учитывая зарубежный опыт, возможно расширение видов принимаемого залога по операциям межбанковского кредитования за счет облигаций, акций белорусских предприятий, обращающихся на рынке и обладающих соответствующими кредитными рейтингами, присвоенными как международными, так и национальными рейтинговыми агентствами, а также ценных бумаг, выраженных в иностранной валюте, в условиях недостаточности базы высококачественного обеспечения в национальной валюте.

Межбанковские кредиты наиболее оперативно реагируют на изменение конъюнктуры рынка, повышаются ежемесячно по мере приближения сроков клиентских платежей и налоговых выплат. Так, начало чрезмерного дефицита ликвидности банковского сектора Республики Беларусь – ноябрь 2008 года. В условиях мирового финансового кризиса ставка по межбанковским кредитам достигла своего максимального показателя, равного 26%.

По мнению автора, перспективным инструментом в области первичного (децентрализованного) межбанковского кредитования представляется межбанковский кредит, полученный через систему электронных торгов. Организация биржевого МБК будет способствовать:

1. Формированию средней процентной ставки по однодневным межбанковским кредитам на уровне, близком к ставке рефинансирования, а также обеспечению колебаний процентных ставок МБК внутри установленного коридора постоянно-доступными инструментами поддержки и изъятия ликвидности центральным банком.

2. Обеспечению равномерности и равной доступности банков к первичному межбанковскому кредиту, так как в результате наличия постоянного недостатка ликвидности у отдельных, как отмечено выше, заемщиков, которые оперативно выбирают всю ликвидность системы, другие банки, по причине также и отсутствия в режиме реального времени информации о доступности свободных ресурсов, ограничены в участии в

первичном межбанковском кредитовании, что в значительной мере снижает эффективность функционирования рынка межбанковского кредита и приводит к неудовлетворению интересов ряда экономических субъектов.

Представляется достаточно полезным и важным предусмотреть создание в составе ОАО “Белорусская валютно-фондовая биржа” специального структурного подразделения по организации первичного межбанковского кредитования через систему электронных торгов. Так, наряду с уже существующими секциями на бирже – валютной, фондовой, секцией срочного рынка – появится секция межбанковского кредитования. В становлении электронной системы межбанковского кредитования предполагается участие Национального банка Республики Беларусь при установление критериев допуска банков к заключению данных сделок, что будет способствовать снижению кредитного риска и риска ликвидности системы.

При этом необходимо создание следующих взаимосвязанных блоков системы биржевого МБК:

1. Информационный блок на основе Web-технологии, на котором размещается следующая информация, представленная банками:

– о текущей стоимости и возможных лимитах ресурсов на территории Республики Беларусь;

– по результатам торгов за предыдущий и текущий день.

2. Комплекс программных средств, предназначенный для ввода информации о результатах торгов предшествующего дня и размещения данных о заявках банков на кредитные ресурсы в режиме on-line;

3. Средства для организации общения специалистов банков, ответственных за межбанковское кредитование через корпоративную межбанковскую сеть: ICQ сервер, электронная почта и т.п.

4. Блок администрирования прав доступа специалистов банков к ресурсам системы.

5. Собственно торговля кредитными ресурсами:

– проведение кредитных аукционов и заключение сделок с обеспечением осуществления соответствующих денежных расчетов;

– юридическое оформление сделок по заключенному межбанковскому кредиту.

Вывод первичного межбанковского кредитования на биржу в определенной степени окажет влияние на снижение стоимости заимствования на межбанковском рынке в целом.

В свою очередь, снижению стоимости предоставляемых Национальным банком ресурсов банковскому сектору наряду с увеличением доли операций на открытом рынке будет способствовать рефинансирование банков посредством проведения центральным банком сделок своп на аукционной основе. Отметим, что уже с марта 2010 года Национальный банк использует в практике регулирования ликвидности банковской системы механизм проведения двусторонних сделок СВОП по фиксированной процентной

ставке, устанавливаемой на уровне ставки последнего состоявшегося ломбардного кредитного аукциона.

Сделка СВОП на аукционной основе является перспективным инструментом регулирования как текущей ликвидности, так и осуществления рефинансирования в условиях системной нестабильности в банковском секторе. Разработка эффективного механизма проведения данных сделок с учетом структуры и особенностей функционирования белорусского банковского сектора, а также зарубежной практики осуществления операций представляется достаточно полезным и важным. В связи с этим автором, принимая во внимание практику Евросистемы по осуществлению операций СВОП с иностранной валютой в форме быстрых тендеров (quick tender), правила Национального банка Республики Беларусь по проведению ломбардных кредитных аукционов, составлен возможный алгоритм осуществления аукционов СВОП.

Так, временной интервал осуществления быстрого тендера Евросистемой – 90 минут – с момента уведомления о проведении аукциона до окончательного проведения расчетов по состоявшимся в результате аукциона сделкам [13,106]. Целесообразным представляется возможность применения данного временного интервала при осуществлении аукционов своп, что обеспечивает оперативность предоставления ликвидности и адекватность принятия решений по валютным сделкам. При этом возможны два варианта осуществления аукционов своп центральным банком страны:

1. Аукцион с твердой процентной ставкой.

При осуществлении аукциона с твердой процентной ставкой Национальным банком заранее определяется и объявляется процентная ставка по своп-операции (r). В свою очередь, контрагенты предоставляет информацию об объеме денежных средств, который они готовы приобрести по данной ставке. С целью обеспечения большей доступности банков к данному инструменту рефинансирования представляется необходимым, чтобы фиксированная процентная ставка была максимально приближена к ставке рефинансирования:

1. Соответствовать ей в условиях чрезмерного дефицита банковской ликвидности;

2. Возможно, превышать ставку рефинансирования на 1-2 процентных пункта в относительно стабильных условиях функционирования банковского сектора.

При этом сумму оплаты по сделке предполагается определить, используя формулу простых процентов:

$$П = S * r * t / 360*100, \quad (1)$$

где $П$ – сумма начисленных процентов за срок пользования денежными ресурсами;

S – основная сумма своп-операции в национальной валюте;

r – процентная ставка по своп-операции;

t – срок своп – операции в днях.

Сумма начисленных процентов подлежит перечислению Национальному банку Республики Беларусь банками в момент возврата денежных средств в национальной валюте (при обратной сделке).

2. Аукцион конкурса процентных ставок.

В данном случае Национальным банком наряду с общими (дата, срок предоставления средств и пр.) определяются следующие значимые параметры проведения аукциона:

– общий объем размещаемых средств;

– минимальная процентная ставка (за пользование денежными средствами в национальной валюте) принимаемых на аукцион заявок.

К аукциону допускаются заявки банков с процентной ставкой выше или равной минимальной процентной ставке СВОП, установленной Национальным банком. При проведении аукциона, в первую очередь, удовлетворяются заявки участников, предложивших наивысшие (выше минимальной процентной ставки) процентные ставки. Таким образом, удовлетворение заявок осуществляется с наивысшей предложенной процентной ставки и далее в порядке убывания, заканчиваясь на наименьшей ставке, при которой исчерпывается весь объем выставленных на аукцион денежных средств. В случае совпадения в заявках двух или более участников аукциона предложенных процентных ставок, заявки удовлетворяются пропорционально их удельным весам. При проведении аукциона используется принцип множественности цен, согласно которому все конкурентные заявки подлежат удовлетворению по указанным в них процентным ставкам. Сумма процентных платежей, выплачиваемая банками по своп-операции при обратном обмене денежных средств, также рассчитывается по формуле 1.

Выводы. Таким образом, применяемые инструменты рефинансирования банков непосредственным образом воздействуют на уровень ликвидности банковского сектора, что является необходимым и обязательным условием надежности и устойчивости банков и в целом определяет развитие экономики государства. Для нормального функционирования банку необходимо располагать определенным объемом ликвидности, который постоянно изменяется под воздействием целого ряда факторов. При этом действующий механизм рефинансирования банков требует постоянного совершенствования и развития, для чего необходимы разработка и внедрение перспективных инструментов рефинансирования, обеспечивающих эффективность регулирования ликвидности.

Новым и перспективным инструментом рефинансирования банков на рынке первичного МБК представляется межбанковский кредит, полученный через систему электронных торгов. Организация биржевого первичного МБК будет способствовать повышению ликвидности рынка МБК, снижению операционных издержек банка на поиск контрагентов по сделкам, обеспечит наиболее эффективное перераспределение ресурсов внутри банковского сектора страны, увеличив доступ контрагентов к системе. Аукционные торги по первичным межбанковским креди-

там и двухсторонним сделкам СВОП будут способствовать повышению эффективности действующего в республике механизма рефинансирования банковского сектора, делая ресурсы для банков более привлекательными, а саму систему рефинансирования более доступной, что приобретает особую значимость в условиях системной нестабильности в банковском секторе, когда возможности банков достаточно ограничены.

Литература:

1. Скибинская О. О выполнении центральными банками функции кредитора последней инстанции / О. Скибинская // Банковский вестник. – 2011. – № 7 (516). – С. 17-25.

2. Организация деятельности центрального банка: учеб. пособие / С.С.Ткачук [и др.] ; под общ. ред. С. С. Ткачука, О. И. Румянцевой. – Минск : БГЭУ, 2006. – 295 с.

3.Петрушина В. М. Межбанковский кредитный рынок в условиях развития финансово-кредитной системы Республики Беларусь: дис. …канд. экон.наук: 08.00.10 / В. М. Петрушина. – Минск, 2007. – 151 л.

4. Кудинова Г. А. Развитие рефинансирования как инструмента ДКП Банком России для обеспечения экономического роста : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.10 / Г. А. Кудинова ; Рост. гос. экон. ун-т. – Ростов-на Дону, 2008. – 25 с.

5. Благушин Д. С. Особенности и направления развития системы рефинансирования коммерческих банков в России : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.10 / Д. С. Благушин ; Фин. акад. при прав. РФ. – М., 2009. – 23 с.

6.Измалкова Е. А. Особенности системы рефинансирования кредитных организаций в Российской Федерации / Е. А. Измалкова // Вестн. Орен. гос. ун-та. Сер. экон. наук. – 2009. – № 4. – С. 82-87.

7. Unconventional Choices for Unconventional times: Credit and Quantitative Easing in Advanced Economy / Vladimir Klyuev [et al.] // IMFStaff Position Note. – 2009. – Vol. 9. – № 27. – P. 11-19.

8. Financial Stability Frameworks and the Role of Central Banks: Lessons from the Crises /Erlend Walter Nier [et al.] // IMF Working Paper. – 2009. – № 70. – P. 27.

9. Юркова Г. Центральные банки в функции кредитора последней инстанции (на примере ФРС и ЕЦБ в период финансового кризиса 2007-2009 годов / Г. Юркова, Л. Залунина // Деньги и кредит. – 2010. – № 7. – С. 43-55.

10. Ассоциация региональных банков России и консалтинговая группа “Банки. Финансы. Инвестиции”. Антикризисные меры в банковской сфере / Аналитический обзор // Финансовая аналитика. – 2010. – № 1 (25). – С. 48-66.

11. Иванова, Н. Становление и развитие организованного межбанковского рынка вотребованного временем / Н. Иванова // Биржевое обозрение. – 2005. – № 10. – С. 15-16.

12. Токарев Р. Рынок межбанковского кредтования на ММВБ – новый этап развития росссийского денежного рынка / Р. Токарев // Биржевое обозрение. – 2005. – № 10. – С. 21– 24.

13. The implementation of the monetary policy in the euro area / General documentation on eurosystem monetary policy instruments and procedures. – Germany: European Central Bank, 2008. – 106 p.

УДК 657:336.71 (075.8)

Спяк Г. І.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківського менеджменту та обліку Тернопільського національного економічного університету

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В УПРАВЛІННІ БАНКОМ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Досліджено сутність облікової політики та визначено її роль в управлінні банком. Запропоновано напрями оптимізації структури облікової політики вітчизняних банківських установ. Обґрунтовано необхідність врахування при розробці облікової політики банку чинників зовнішнього впливу.
Ключові слова: *облікова інформація, облікова політика, система управління банком, оптимізація структури облікової політики, організаційний, методологічний та технічний аспекти облікової політики банку, чинники впливу на облікову політику банківської установи.*

Исследована сущность учетной политики и определена ее роль в управлении банком. Предложены направления оптимизации структуры учетной политики отечественных банковских учреждений. Обоснована необходимость учета при разработке учетной политики банка внешних факторов, влияющих на его деятельность.
Ключевые слова: *учетная информация, учетная политика, система управления банком, оптимизация структуры учетной политики, организационный, методологический и технический аспекты учетной политики банка, факторы, влияющие на учетную политику банковского учреждения.*

The nature of accounting policies and their role in the bank management have been investigated. The optimization tendencies of accounting policies structure of domestic banking institutions have been suggested. The necessity of taking into account the factors of external influence while developing accounting policies of the bank has been explained.
Keywords: *accounting information, accounting policies, bank management system, accounting policies structure, organizational, methodological and technical aspects of the accounting policies of the bank, the factors of influence on accounting policies of the banking institutions.*

Постановка проблеми. Діяльність вітчизняних банківських установ в умовах нестабільності фінансових ринків ставить особливі вимоги до служби банківського менеджменту, зокрема, до інформаційної бази управління банком. Облікова інформація є основою оперативного управління та базою формування стратегії і тактики розвитку банку в майбутньому. Як відомо,

© Спяк Г. І., 2011

кожен банк самостійно, в межах чинного правового поля, визначає організаційні та методичні аспекти формування облікової інформації шляхом розробки та реалізації власної облікової політики. Таким чином, облікова політика банку значною мірою визначає якісні характеристики облікової інформації і, відповідно, якість управлінських рішень, що приймаються.

Система банківського менеджменту знаходиться в процесі постійного вдосконалення та розвитку. Як правило, мова йде про використання нових інструментів та технологій управління, таких як: економіко-математичне моделювання, VAR-методи, стратегічне планування, контролінг, бюджетування тощо. Спільним для усіх названих інструментів є те, що вони ґрунтуються на використанні фінансової інформації. Здебільшого це інформація, що формується всередині банку в системі фінансового обліку. "Правила" формування такої інформації і визначає облікова політика банку. У цьому зв'язку для керівництва установи важливим є чітке розуміння тих завдань, які має вирішувати облікова політика, та визначення її ролі в управлінні банківською установою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розробки та реалізації облікової політики знайшли своє відображення в працях низки вітчизняних науковців та практиків, зокрема, М. Т. Білухи, А. А. Бойчук, Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича, З. В. Гуцайлюка, П. Є. Житного, Л. М. Кіндрацької, О. Г. Кореневої, О. Е. Кузьмінської, О. В. Мірошниченко, Т. Г. Савченко, В. В. Сопка, В. Г. Швеця та інших. Важливе значення мають також дисертаційні дослідження, присвячені вивченню проблем теорії і практики облікової політики [3] та формування і практичної реалізації облікової політики банку [7].

Разом з тим проблемні аспекти удосконалення процедур формування та реалізації облікової політики відповідно до нових викликів і завдань банків, продиктованими змінами на фінансових ринках, сьогодні не є до кінця вивченими.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження місця та ролі облікової політики в управлінні банком та визначення напрямів її оптимізації в умовах нестабільності фінансових ринків. Для досягнення поставленої мети в роботі визначено такі завдання:

– конкретизувати сутність дефініції "облікова політика" та визначити її місце в системі управління банком;

– обґрунтувати напрями оптимізації структури облікової політики банку та охарактеризувати вплив зовнішніх чинників на методику її формування.

Виклад основного матеріалу. В Положенні НБУ про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України облікова політики визначена як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються банком для складання та подання фінансової звітності [2, с. 7].

Облікова політика відображає особливості організації та ведення бухгалтерського обліку конкретної установи банку та є основою для скла-

дання фінансової звітності установи. Вона визначає єдині методологічні підходи до побудови та організації бухгалтерського обліку в банку, принципи обліку статей звітності, єдині методи оцінки активів, зобов'язань та капіталу банку, порядок відображення в обліку операцій, які впливають на фінансовий стан установи, єдине тлумачення та розуміння стратегічних напрямів розвитку облікової системи банку та самої банківської установи. Загалом, облікова політика визначає як форми та методи ведення обліку, так і, певною мірою, фінансові результати діяльності банку.

Цілями облікової політики є повне та своєчасне відображення операцій банку за рахунками бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, організація операційної діяльності, документування та документообігу, внутрішньобанківського контролю, а також визначення регламенту відносин з питань обліку безпосередньо всередині банку, між банком, НБУ та іншими державними органами, а також між банком та іншими користувачами облікової інформації установи. Відповідно, облікова політика призначена як для працівників банку, які ведуть облік та складають звітність, так і для користувачів облікової інформації та звітності з метою розуміння принципів, на підставі яких формується звітна інформація, та повного розуміння змісту показників фінансової звітності.

Дослідження сутності облікової політики банку дає підстави стверджувати, що сьогодні облікова політика є важливим складовим елементом облікової системи банку як в методологічному, так і в організаційному аспекті. Методологічний аспект облікової політики чітко визначений і на законодавчому рівні. В Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" облікова політика визначена як "… сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності" [1, с. 2]. Як бачимо, і в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", і в Положенні НБУ про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України основний акцент зроблено на методологічну складову облікової політики, однак облікова політика містить також способи організації ведення обліку в установі банку з урахуванням конкретних умов її діяльності. Таким чином, наведені визначення такої дефініції є дещо звуженими через акцентування уваги лише на складанні фінансової звітності і, на нашу думку, потребують уточнення та конкретизації через включення сегменту організації фінансового обліку в банках, який є невід'ємною складовою облікової політики установи.

Ми розділяємо думку низка авторів [6; 7], які на підставі критичної оцінки змісту та суті облікової політики банку, пропонують визнати її також як складову системи управління банком, зокрема, організації інформаційного забезпечення банківського менеджменту. На нашу думку, надзвичайно важливим є визнання облікової політики, облікових процедур невід'ємними елементами системи управління банком, оскільки без

інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень є неможливим у принципі.

Як уже зазначалося, облікова політика конкретного банку повинна містити опис методологічних, методичних та організаційних аспектів ведення обліку окремих об'єктів чи операцій. З позицій її оптимізації в контексті вимог, що ставляться системою управління банком, важливо, на нашу думку, виділити два аспекти: оптимізація структури облікової політики та вдосконалення методики її формування (змісту облікової політики установи).

Чинна законодавчо-нормативна база, що регламентує бухгалтерський облік в банках України, не містить опису структури облікової політики банку, що не дає змоги однозначно трактувати її окремі складові елементи (розділи).

Згідно з Положенням про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України банки висвітлюють обрану ними облікову політику шляхом опису принципів обліку окремих статей, методів їх оцінки та фактів, що стосуються змін в обліковій політиці. Аналіз практики формування облікової політики окремих вітчизняних банків, що діє, засвідчує різні підходи банківських установ до структури облікової політики конкретного банку. Окремі банківські установи виокремлюють в Положенні про облікову політику за розділами загальні принципи бухгалтерського обліку, методи оцінки активів і зобов'язань банку, організацію та методику обліку окремих банківських операцій чи статей балансу. На нашу думку, значно ефективнішим є підхід, згідно з яким у Положенні про облікову політику установи банку розмежовані загальні положення (принципи обліку, визнання окремих статей балансу, їх оцінка), організаційний, методологічний та технічний аспекти облікової політики (рисунок 1).

Такий підхід до формування структури облікової політики банку дасть змогу висвітлити в одному документі усі складові елементи облікової політики, систематизувати і впорядкувати їх, зробити дане Положення максимально доступним, прозорим і зрозумілим для безпосередніх виконавців – працівників банку.

Як відомо, облікова політика формується і затверджується керівником установи банку на кожен календарний рік. За змістом складові елементи облікової політики повинні містити опис її основних положень з урахування низки чинників функціонування установи банку в поточному періоді. Ми розділяємо думку П. Житного щодо доцільності поділу чинників впливу на банківську установу, які необхідно враховувати при розробці облікової політики, за сферою їх формування на внутрішні, що виникають всередині банку, та зовнішні, що діють на макрорівні (загальна економічна ситуація в країні, стан вітчизняного і світового фінансових ринків, конкурентне середовище тощо) [5, с. 22]. Важливо своєчасно, на стадії формування облікової політики, врахувати вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на діяльність банківської установи. Чинники зовнішнього

середовища в умовах нестабільності фінансових ринків переважно мають якісні характеристики. Їх вплив на діяльність банку як суб’єкта ринку неможливо усунути, проте можна врахувати через кількісні показники, що формуються в обліковій системі банку на підставі розробленої ним облікової політики.

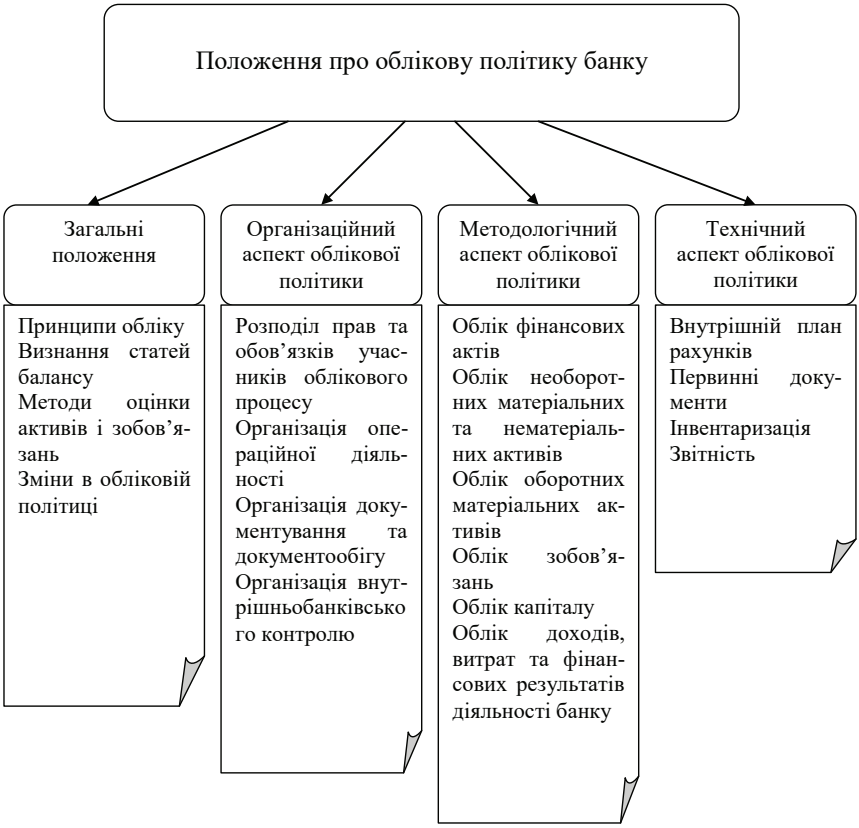


Рис. 1. Структура Положення про облікову політику банку

В умовах швидких змін на фінансових ринках важливо відобразити наслідки цих змін у фінансовій звітності установи банку і, відповідно, передбачити можливість такого відображення в окремих положеннях облікової політики установи. Мова йде, зокрема, про методичні аспекти визнання зменшення корисності фінансових активів банку, політику переоцінки, вплив змін курсів валют на монетарні статті балансу банку, визначення впливу рівня інфляції на показники фінансової звітності установи тощо.

Висновки. Сьогодні облікова політика є значимою складовою системи управління банку, що підпорядкована цілям його діяльності. Оптимізація структури Положення про облікову політику банківської установи, шляхом виокремлення її організаційного, методологічного та технічного аспектів, дасть змогу установі банку вирішити одночасно дві важливі проблеми: розкрити усі ключові аспекти облікової політики в одному документі, систематизувати і впорядкувати їх та чітко розмежувати права і обов'язки окремих учасників облікового процесу. При цьому необхідно в процесі формування облікової політики банку врахувати вплив низки зовнішніх чинників, зокрема, стану і тенденцій розвитку вітчизняного та світового фінансових ринків.

Література:

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV із змінами.

2. Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України, затверджене постановою Правління НБУ від 30.12.1998 р. № 566 із змінами.

3. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: дис. … канд. екон. наук: 08.06.04 / Барановська Тетяна Василівна. – К., 2005. – 250 с.

4. Бойчук А.А., Бойчук В.О. Актуальні проблеми облікової політики підприємств // Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – № 3. – С. 189-192.

5. Житний П. Визначення впливу зовнішніх чинників на формування облікової політики // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 2. – С. 19-25.

6. Кіндрацька Л. Бухгалтерський облік в управлінні банком // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 7. – С. 49-51.

6. Міщенко С.М. Облікова політика в системі управління банком: дис. … канд. екон. наук: 08.06.04 / Міщенко Світлана Миколаївна. – К., 2004. – 276 с.

7. Організація обліку в банку: навч. посіб. / О.Г. Коренєва, О.В. Мірошниченко, Т.Г. Савченко. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 273 с.

УДК 330. 131. 7:336. 71. 322

Тимків А. О.,
викладач кафедри банківського менеджменту та обліку Тернопільського національного економічного університету

СТАНОВЛЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

У статті розкрито особливості становлення та розвитку ризик-менеджменту в інвестиційній діяльності комерційних банків України під впливом тенденцій фінансової глобалізації.
Ключові слова: *інвестиційна діяльність банку, інвестиційні ризики, ризик-менеджмент, розвиток ризик-менеджменту.*

В статье раскрыты особенности управления рисками в инвестиционной деятельности банков, осуществлена оценка становления риск-менеджмента в инвестиционной деятельности банков Украины и определены основные направления развития риск-менеджмента сферы банковских инвестиций под влиянием тенденций финансовой глобализации.
Ключевые слова: *инвестиционная деятельность банка, инвестиционные риски, риск-менеджмент, развитие риск-менеджмента.*

In the article the features of risk management in investment banking activities, assesses the establishment of risk management in the investment activities of bank in Ukraine and identified key areas of risk-management and investment banking areas influenced by trend in financial globalization.
Keywords: *investment bank activities, investment risks, risk-management, development of risk management.*

Постановка проблеми. Важливим джерелом доходів у діяльності сучасних банків є інвестиційна діяльність. Питання підвищення якості інвестиційного портфеля банку є проблемою, яка потребує комплексного та системного підходу. Відтак, вагомим є вивчення причинно-наслідкового зв’язку невизначеності у сфері інвестиційної діяльності банків, аналізу та індивідуального підходу до породжуваних невизначеністю ситуацій. Вимагає вдосконалення тлумачення сутності інвестиційних банківських ризиків, їх ідентифікація та оцінка. Потребує вирішення проблема вдосконалення системи ризик-менеджменту в інвестиційній діяльності банківських установ. Актуальність тематики дослідження посилюється впливом глобальної фінансово-економічної кризи, яка спричинила дестабілізацію надійності та ефективності роботи банків.

© Тимків А. О., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблеми ризиків у економічних відносинах приділило значну увагу у свої працях багато зарубіжних вчених-економістів, зокрема А. Сміт, Дж. Кейнс, Дж. Сінкі, Р. Кантильйон, А. Маршалл, Г. Мангольд та Й. Тюнен, а також, Дж. Нейман, О. Моргенштерн і Х. Грюнінга. Вагомий внесок у вирішення проблем управління банківськими ризиками внесли також вчені С. Кабушкін, А. Чугунов, Ю. Русанов, Т. Осіпенко, А. Лобанов, А. Кулаков, О. Проценко, А. Цакаєв, Г. Гориніна, Н. Єрмакова, В. Глущенко.

Особливості управління окремими видами банківських ризиків, невизначеності інвестиційної діяльності та формування системи ризик-менеджменту досліджено у працях таких вітчизняних дослідників, як Л. Примостки, Є. Панченка, І. Бланка, І. Гуцала, А. Старостіної, В. Вітлінського, С. Ілляшенка, Л. Бондаренка, А. Гончарова, К. Уварова, С. Наконечного, Ж. Довгань та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є наукове обґрунтування та визначення етапів становлення ризик-менеджменту в інвестиційній діяльності банків України.

Виклад основного матеріалу. Ризик-менеджмент у країнах з ринковою економікою сьогодні визнаний дієвим елементом управлінського процесу. Становлення та розвиток управління ризиками у банківських установах цих країн відбувалось у доволі складних умовах. Прикладом цьому можуть стати банківські кризи в США 80-х і в Японії 90-х років, що були спровоковані недалекоглядною політикою видачі кредитів, а також крах англійського банку "Barings" в 1995 році в результаті несанкціонованих дій одного із трейдерів цінних паперів банку, що проводив ризиковані біржові ігри за рахунок банку. Також наприкінці 2007 року в Китаї обсяг проблемних кредитів за офіційними даними становив 343 млрд. дол. США. Питома вага таких кредитів у валовому внутрішньому продукті країни сягнула 44 – 45 %. Значними проблемні кредити були і в інших азіатських країнах (в Малайзії 36 – 41%). У розвинутих країнах найбільш високим обсягом проблемних кредитів на початок XXI ст. володіла Японія (25 – 26% валового внутрішнього продукту) [4, с. 38]. Внаслідок цього, ризик-менеджмент, а особливо банківський, сьогодні стає невід'ємним структурним елементом загальної системи менеджменту, оскільки банківська установа, що претендує на стійкий розвиток, повинна мати у своєму арсеналі ефективну систему аналізу, моніторингу та контролю ризиків. Функціонування такої системи повинно ґрунтуватися на певних принципах та чітко сформульованих задачах. Особливими принципами та задачами відзначається інвестиційний ризик-менеджменту банку (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи та задачі менеджменту банківських ризиків

Принципи та задачі менеджменту ризиків	**Ризик-менеджмент банку**	**Ризик-менеджмент в інвестиційній діяльності банку**
Принципи менеджменту банківських ризиків	принцип усвідомленого прийняття ризиків; принцип керованості прийнятих ризиків; принцип незалежності та доцільності управлінських процесів; принцип економічної раціональності управління ризиками; принцип врахування загальної стратегії та місії банку.	принцип плановості інвестиційних ризиків; принцип можливості впливу на рівень інвестиційних ризиків; принцип максимальної об'єктивності та неупередженості аналітичної оцінки інвестиційних ризиків банку; принцип доцільності методів мінімізації інвестиційних ризиків; принцип гармонійності інвестиційного ризик-менеджменту та інвестиційної політики банку.
Задачі менеджменту ризиків	– виявлення сфер підвищеного ризику у діяльності банку, що генерує загрозу фінансовій безпеці в цілому; – усестороння об'єктивна оцінка імовірності настання окремих видів ризиків та пов'язаних з ними фінансових втрат; – забезпечення мінімізації рівня ризиків щодо запланованого рівня доходності та при настанні ризикоутворюючих чинників.	виявлення джерел та факторів ризиків, що несуть загрозу недоотримання прибутку від інвестиційної діяльності банку; комплексна аналітична оцінка інвестиційних банківських ризиків; вибір та застосування найбільш прийнятних методів мінімізації інвестиційних ризиків банку; моніторинг інвестиційних ризиків протягом усього інвестиційного циклу.

Організація та адаптація системи управління банківськими ризиками відбувається у певній чітко вираженій раціональній послідовності. У такій послідовності виділяємо, в першу чергу, підготовчий етап, що включає комплексну формалізацію управлінських процесів у сфері ризику та складення комунікаційних карт інформаційної системи. Обов'язковим є вирішення проблеми міри централізації управлінських процесів у ризик-менеджменті.

У інвестиційній діяльності банку не менш важливим є розробка концепції оптимізації рівня інвестиційного банківського ризику, тобто утвердження алгоритму ідентифікації, вибір методів аналізу, оцінки та мінімізації. На основі цього здійснюється формування внутрішніх положень банку та додаткових інструкцій.

На етапі безпосередньої інтеграції системи інвестиційного ризик-менеджменту здійснюється розробка рекомендаційних схем та планів впровадження у загальнокорпоративні підсистеми (інформаційну, контролюючу, підсистему раннього реагування тощо). Крім того, розглядається періодичність надання внутрішньої банківської звітності щодо реалізації чи ймовірної реалізації окремих видів ризиків.

Безперечно, найбільш бажаним результатом реалізації функції регулювання в інвестиційному ризик-менеджменті банку є оптимізація рівня інвестиційного ризику. Під "оптимізацією" розуміють приведення співвідношення ризик/дохід до прийнятного для банку рівня або "процес приведення системи у найкращий стан" [1, с. 702]. У процесі оптимізації можливим є вибір наступних кроків для ризик-менеджерів усіх рівнів (табл. 2).

Таблиця 2

Дії ризик-менеджерів банку у процесі оптимізації рівня ризику

Менеджмент банківських ризиків	**Дії ризик-менеджерів у процесі оптимізації ризиків**
Ризик-менеджмент банку	Повне сприйняття ризику; ухилення від ризику; трансформація ризику; резервування; збалансування активів та пасивів.
Інвестиційний ризик-менеджмент банку	Повне неприйняття інвестиційного ризику і відмова від інвестицій; часткове сприйняття інвестиційного ризику через відмову від певних напрямків в інвестиційній діяльності банку у зв'язку із надмірною їх ризиковістю; повне сприйняття інвестиційного ризику, що веде за собою вибір та застосування доцільних та можливих методів його мінімізації.

Однак для ефективного контролю за отриманням бажаних результатів від реалізації усіх перерахованих вище послідовних етапів необхідно сформувати ефективний механізм моніторингу банківських ризиків. Моніторинг повинен ґрунтуватися на конкретній інформації, тобто на даних обліку, звітності, внутрішнього та зовнішнього аудиту, а також, інформації що подається спеціалізованими службами банку.

Незважаючи на складні трансформаційні чинники розвитку банківської системи України, порівняно з 1991 роком до 1999 року обсяги банківського інвестиційного кредитування зросли у тисячі разів. Частка довгострокових інвестиційних кредитів у складі кредитного портфеля українських банків досить довго була порівняно малою: у 1991 – 1995 роках середнє її значення становило 8,1% від загального обсягу наданих кредитів, при чому максимальне для цього періоду значення 12,4%, припадало на 1991 рік. В 1996 – 1999 роках зафіксовано зростання цього показника до рівня 15,6%.

Тривалий час (1995 – 1999 рр.) мали місце неоднозначні тенденції у

сфері фінансових інвестицій банків, а саме, банки при формуванні портфеля цінних паперів найбільше вкладень здійснювали в облігації внутрішньої державної позики. Тобто заради швидких і гарантованих доходів, надавалась перевага не прямому фінансуванню економіки, а інвестуванню кредитних ресурсів у гарантовані державою цінні папери.

У результаті цього, виділяємо такі етапи еволюції інвестиційного ризик-менеджменту у теорії та практиці вітчизняної банківської справи:

1. Зародження ідеї управління ризиками (початок 90-х років XX ст.). Породжена гіперінфляційними тенденціями, дестабілізацією економіки, дефіцитом державного бюджету невизначеність у діяльності фінансово-кредитних установ нерідко ставала причиною масових банкрутств банків. Адміністративні методи управління не завжди були ефективними у діях керівництва банків. Окремі банки розпочали діяльність у сфері нетрадиційних банківських послуг, до яких із впевненістю можна було б віднести, на той час, і інвестиційну діяльність. Така тенденція породжувала необхідність у формуванні новітніх підходів до управління. У наукових школах банківської справи виникали ідеї структурування управлінського процесу, розподілу на окремі етапи, групування управлінських дій. Водночас, виникає необхідність перегляду принципів та підходів до управління в умовах невизначеності та постійної загрози ризику.

2. Інтенсивний розвиток ризик-менеджменту (1998 – початок 2008 року). Першими, що прийняли на себе удар азіатської кризи 1998 року стали банківські системи східноєвропейських країн. Банкіри всерйоз замислилися над доцільністю введення систем менеджменту ризиків для передбачення, прогнозування та нівелювання наслідків несприятливих подій.

Відгуками теоретиків на запити практиків банківської справи стали численні дослідження у сфері аналізу, оцінки та методів мінімізації банківських ризиків. Вагоме місце у цих дослідженнях посідали доробки у сфері управління інвестиційними ризиками. Однак найбільша увага приділялася традиційним видам банківських ризиків – кредитному ризику, валютному ризику, ризику ліквідності, процентному ризику тощо.

3. Ризик-менеджмент у системі антикризового управління (розпочався у другій половині 2008 року і триває донині). Системна глобальна фінансово-економічна криза, що розпочалася у другій половині 2008 року, внесла суттєві корективи у становлення та розвиток банківського ризик-менеджменту. Традиційні методи аналізу, оцінки та механізми мінімізації банківських ризиків виявилися менш ефективними у час боротьби із кризовими явищами. Нині в умовах трансформації підходів у відносинах суб'єктів господарювання, визначальну роль у боротьбі із негативними економічними тенденціями глобального, національного та регіонального масштабу посідає механізм антикризового управління, що повинен включати у себе гармонійно інтегровану систему управління ризиками.

У глобальній економіці розвиток ризик-менеджменту розпочався після

Другої світової війни і донині супроводжується пошуком новітніх розробок та вдосконаленням методології [3, с. 95]:

1) до середини 60-х рр. ХХ ст. відбувався пошук на ринку продуктів, які задовольняли потреби компаній у страхуванні широкого спектру їх ризиків. Разом з тим, відбувалося дослідження щодо оптимізації інвестиційного портфеля, що й спричинило виникнення, власне, поняття "ризик-менеджменту";

2) з середини 60-х рр. до початку 90-х рр. ХХ ст. для суб'єктів господарювання широкий інтерес представляли усі види ризиків, а не лише ті, які можна застрахувати. У підтвердження цього висновку зазначимо, що в 1980 році у Вашингтоні створено товариство "Society for Risk Analysis", яке займалося проблемами управління ризиками у сфері державної політики та охорони здоров'я. А у 1986 році Гордоном Діксоном у Лондоні утворено Institutet for Risk Management;

3) третій період у розвитку ризик-менеджменту розпочався із 90-х рр. ХХ ст. Вперше у 1995 році фахівцями із Нової Зеландії та Австралії опубліковано стандарт з ризик-менеджменту. Канадські та японські дослідники ризиків в 1997 році розробили аналогічний стандарт. У 1996 році створено GARP. У цілому цей період характеризується появою нових видів ризику та широким застосування новітніх технологій в управлінні ними.

Зміщення світових заощаджень у бік країн, що розвиваються, вплинуло на структуру глобальних інвестицій, а крім того, на перспективи розвитку глобального фінансового ринку [6]. Норма заощаджень за роки першої половини ХХІ ст. практично не змінилася у порівнянні із роками другої половини ХХ століття, однак у структурі глобальних заощаджень відбуваються суттєві зміни, а саме – зміщення світових заощаджень в бік країн, що розвиваються. Це вплинуло на структуру глобальних інвестицій, а крім того, на перспективи розвитку глобального фінансового ринку, і призводить до зміни у структурі світових заощаджень, порушуючи проблему диспропорцій між профіцитами та дефіцитами платіжних балансів у глобальній економіці [5, с. 24].

Загалом, глобальні дисбаланси, що спричинені стихійністю ринкових процесів у ХХ – початку ХХІ ст., стали головною причиною фінансово-економічних криз. Зокрема, кризи 90-х мали національні та регіональні особливості. Відтак банківські ризики почали переходити рамки національних економік, переростаючи у системні кризи банківського сектору [2, с. 525].

Кожна банківська установа зобов'язана володіти системою заходів щодо уникнення кризових явищ та управління банком у випадку їх настання. Саме тому усі теоретичні та практичні напрацювання у площині антикризового управління протягом останніх років згруповано та систематизовано у цілий науково-методологічний напрям – менеджмент в умовах кризи, який, своєю чергою, можна поділити на дві складові із самостійними цілями та принципами: кризовий менеджмент та антикризовий менеджмент. Виходя-

чи із цілей та основних задач кризового та антикризового менеджменту, можна констатувати, що кризовий менеджмент як система є дієвим лише тоді, коли суб’єкт господарювання опиняється у складних умовах кризового характеру. По-суті, кризовий менеджмент регламентує дії в умовах кризи з метою недопущення руйнації господарської системи суб’єкта.

Система антикризового менеджменту є дієвою за умови структурної розбалансованості, однак у поточній діяльності банку повинен існувати її прототип. Найбільш ефективним прототипом системи антикризового менеджменту у поточній діяльності банку є система ризик-менеджменту. Проблема для керівництва банку полягає у гармонізації двох систем – ризик-менеджменту та антикризового менеджменту, через визначення функціональних меж двох компонентів організаційної структури установи.

Висновки. Незважаючи на те, що сучасна теорія та практика управління ризиками озброєна потужною методологією ідентифікації, аналізу, оцінки, мінімізації та моніторингу рівня ризиків, однак, для специфічних інвестиційних ризиків досі залишається відкритим проблема вибору найбільш ефективних методів управління, їх раціональне застосування та збалансування взаємозв’язків між етапами управлінського процесу.

Виходячи із основної мети управління та поставлених завдань, сформульованих специфічних принципів та функцій інвестиційного ризик-менеджменту банку, необхідним та доцільним залишається функціонування комплексної системи управління ризиками в інвестиційній діяльності банківських установ. А тенденції розвитку економіки України відіграли позитивну роль в усвідомленні того, що сучасний банк не може успішно розвиватися без ефективної системи аналізу, контролю та моніторингу банківських ризиків.

Література:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна – [7-е изд. доп.] – М. : ИНЭ, 2007. – 1472 с.

2. Енциклопедія банківської справи / редкол. : В. С. Стельмах та ін. – К. : “Молодь”, “Ін Юре”, 2001. – 680 с.

3. Кузьмін О. Еволюція поглядів на ризик в економічній науці / О. Кузьмін, В. Глібчук // Вісник ТНЕУ. – 2008. – №4. – С. 92-101.

4. Методы повышения кредитной безопасности // Банковская практика за рубежом – 2005. – № 6. – С. 36-41.

5. Науменкова С. В. Проблеми подолання негативного впливу глобальних диспропорцій та формування нового геофінансового механізму / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 23-36.

6. World Economic Outlook. April 2010. Summary of Sourses and Uses of World Saving. – Режим доступу: http: // www. imf. org /.

УДК 336. 71

Фітас Н. Ю.,
аспірант кафедри банківської справи Ужгородського національного університету

УЧАСТЬ ДЕРЖАВИ В УПРАВЛІННІ ПРОБЛЕМНИМИ АКТИВАМИ БАНКІВ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті проаналізовано питання впливу проблемних активів на роботу комерційних банків в Україні та запропоновані заходи щодо їх оздоровлення.
Ключові слова: *банківська система, проблемні активи.*

В статье проанализировано вопросы влияния проблемных активов на деятельность банков в Украине и предложено мероприятия их оздоровления.
Ключевые слова: *банковская система, проблемные активы.*

In the article the analysis of the questions of influence of problematic assets on work of bank system of Ukraine and actions which will assist banks to get rid of problematic assets in order to stabilize the functioning of bank system of Ukraine are considered.
Keywords: *banking system, problematic assets.*

Постановка проблеми. Проблемні активи – це активи банку, з якими виникли проблеми під час їхнього повернення у визначений термін і реалізація механізмів для їхнього повернення завдає додаткових затрат для банку, тобто погіршує його фінансовий результат. Причини для відокремлення пакета "поганих" активів від решти активів банку: поліпшення показників балансу, змога менеджменту зосередити свою увагу на вирішенні поточних проблем банку та його стратегічному розвитку, можливість найняти фахівців з метою оздоровлення неякісних активів, щоб зробити їх привабливішими для інвесторів.

Заходи державної підтримки, що використовуються у світі, прийнято поділяти на чотири групи і відповідно до них кошти програм стабілізації банківського сектору в середньому розподілено в такій пропорції: 49% йде на забезпечення державних гарантій за боргами банків, 15% – на рекапіталізацію фінансових установ, 10% – на скуповування державою проблемних активів, 25% – на інші цілі [1, с. 20].

Світова фінансова криза, з одного боку, виявила, що в Україні практика роботи з проблемними банками є обмеженою та не відповідає світовій, а з іншого – об'єктивно поставила питання щодо необхідності розширення механізмів роботи з проблемними банками. Від успішного вирішення цьо-

© Фітас Н. Ю., 2011

го завдання залежить як відновлення прибуткового функціонування банків, так і відновлення довіри вкладників до банківської системи в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз публікацій, присвячених цій тематиці (О. Барановського [2]; Д. Гоелшера, С. Інгвеса [3]; В. Міщенка [4] тощо) дозволяє констатувати їх переважну зосередженість на дослідженні світового досвіду щодо способу вирішення проблеми проблемних (поганих, "токсичних") активів. Однак, незважаючи на кількість наукових праць з цієї проблематики, ще недостатньо дослідженими є питання, пов'язані з розробкою альтернативних концепцій у вирішені питань управління проблемними активами в умовах фінансової нестабільності.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у дослідженні досвіду щодо управління проблемними активами банків в зарубіжних країнах та оцінці перспектив його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан банківської системи України характеризується значним погіршенням фінансових результатів діяльності комерційних банків, наявністю банківських установ, що знаходяться на межі банкрутства чи перебувають у стадії ліквідації, значними обсягами "токсичних" (поганих) активів. Так, наприклад, станом на 01. 01. 2011 р. результати банківської системи були такими: збитки сягнули 13,027 млрд. грн., у стадії ліквідації перебували 18 банків, частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків становила 11,24% або 84,851 млрд. грн. [5]. Варто зауважити, що за неофіційними даними, рівень проблемної заборгованості у банківській системі знаходиться на значно вищому рівні.

Якщо розглядати проблемну заборгованість у розрізі банківських установ, то, за словами Є. Прикопенко, найвища частка прострочених боргів у десяти банках, в семи з яких діяла чи діє тимчасова адміністрація. За словами фахівця, в лідерах боржників Банк "Київ" з 67,8% від кредитного портфеля, "Родовід банк" (51,3%) та "Укргазбанк" (38,5%). В абсолютних величинах, за офіційними даними, обсяг заборгованості становить: в "Укргазбанку" – 4,17 млрд. грн., в "Родовід банку" – 2, 27 млрд. грн., в банку "Київ" – 2,52 млрд. грн. У банку "Надра", що перебуває під тимчасовою адміністрацією, заборгованість становить 31,21% кредитного портфеля або 6,63 млрд. грн., а в державному "Укрексімбанку" визнано проблемними кредитів на суму 4,37 млрд. грн. [6].

Для зниження тиску зростаючої частки проблемних активів у світовій практиці використовують інструмент державних гарантій щодо проблемних активів на оплатній основі, що сприяє скороченню ризикових обсягів активів і послаблює нормативний тиск на капітал. Цей захід передбачає розробку програми розподілу збитків між банком і третьою стороною, наприклад, урядом. Банки залишаються при цьому повноправними учасниками процесу на будь-якому рівні втрат, що дає змогу зберегти їх зацікавленість у самостійній роботі з проблемними боргами. Такий механізм

зміцнює впевненість учасників ринку і страхує від подальшого погіршення якості їх активів, послаблює формальні вимоги до капіталу банку і не вимагає грошових вливань уряду в момент запуску механізму [2, с. 25].

Чинники, що повинні бути враховані при наданні державної гарантії:

– довіра приватного сектору до уряду щодо виконання останнім своїх гарантій;

– гарантії повинні включати мінімальний захист, надмірне охоплення збільшує тільки моральний ризик;

– чим гірший стан фінансової системи, тим вища вартість гарантій;

– надійні гарантії потребують достатніх золотовалютних резервів;

– достатній контроль для запобігання зловживань [4].

Практикують надання державних гарантій банкам Португалія, Ірландія, Австралія тощо.

Із збільшенням проблемних активів банківська установа зазнає погіршення показника власного капіталу, наслідком чого може бути потреба в рекапіталізації. Вирішення проблеми забезпечення достатності власного капіталу банку потребує наявності джерел його нарощення, всю сукупність яких слід об'єднати в дві групи: внутрішні і зовнішні джерела. Та в умовах системної кризи особливу увагу хотілося б звернути на рекапіталізацію банків за допомогою держави.

В Україні умови і порядок участі держави в капіталізації банків визначені Постановою КМУ "Про деякі питання участі держави в капіталізації банків" від 18. 02. 2009 р. № 148, якою передбачено порядок надання державної фінансової допомоги банкам шляхом участі у формуванні й/або збільшенні їх статутного капіталу. Участь держави у капіталізації банку забезпечується шляхом придбання його акцій за рахунок коштів державного бюджету і облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) [7].

Першочерговий перелік претендентів на рекапіталізацію, запропонований Мінфіну України правлінням НБУ ще у квітні 2009 р., складався з семи банків: "Надра", "Укрпромбанк", "Імексбанк", "Фінанси та Кредит", "Укргазбанк", "Родовід Банк", "Київ". За участі держави було рекапіталізовано три банки: "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%) [8, с. 106]. Загалом ОВДП були випущені терміном на 8 і 10 років на загальну суму 9,47 млрд. грн. в обмін на частки в фінінститутах [9]. При цьому уряд підвищив вимоги до установ: розмір придбаного пакета збільшився з 50% +1 акція до 75% +1 акція, залишивши власникам банків менше 25% акцій, уряд убезпечив себе від можливості блокування приватними власниками зборів акціонерів [10].

Важливо розуміти, що держава повинна надавати пріоритет участі в рекапіталізації тих банків, які є системоутворюючими і на обслуговуванні яких перебувають життєво важливі для економіки країни підприємства й організації. На жаль, ні "Родовід Банк", ні банк "Київ" такими банківськими

установами на момент їх рекапіталізації не були. В той же час без державної підтримки у вирішені проблеми капіталізації залишився "Промінвестбанк" – банк, що обслуговує підприємства базових галузей економіки. Після інвестицій іноземного капіталу "Промінвестбанк" набув статусу банку з іноземним капіталом і фактично перейшов у власність російського капіталу.

Участь іноземних інвесторів у вирішенні проблеми капіталізації українських банків поряд із позитивними може мати і негативні наслідки: об'єктом іноземних інвестицій стають найбільші банки, що обслуговують підприємства стратегічних галузей економіки і значною мірою впливають на масштаби суспільного виробництва. За умов участі державних іноземних банків у капіталізації українських банків, вочевидь, підвищується ризикованість впливу іноземної держави на вітчизняну економічну політику.

Наступною групою заходів можуть бути інституційні механізми державної підтримки проблемних банків, серед них і створення перехідних банків.

Поняття "брідж-банк" (санаційний або перехідний банк) застосовується для позначення банку, який тимчасово утримує застраховані депозити і працюючі активи проблемного банку, що підлягає ліквідації, до моменту їх продажу інвесторам [11]. Основним завданням "брідж-банку" є захист інтересів вкладників (кредиторів) банку.

Створення перехідного банку є доцільним виключно за умов банкрутства великого банку та наявності системного ризику.

Операція "брідж-банку" цінна тим, що вона забезпечує часові можливості для пошуку потенційного інвестора і сприяє потенційній підготовці умов для укладення відповідної угоди. Перехідні банки створюються максимум до двох років з можливістю пролонгації до трьох.

До "брідж-банку" можуть передаватися застраховані депозити, працюючі активи, основні фонди, співробітники, з якими укладаються тимчасові трудові угоди.

Непрацюючі активи та зобов'язання, що не підлягають продажу (передачі) до "брідж-банк", залишаються у розпорядженні ліквідаційної комісії та в подальшому підлягають ліквідації відповідно до процедур, визначених національним законодавством, або – на користь компанії з управління активами.

Практикують створення перехідних банків США, Корея, Тайвань та Японія.

У вітчизняній літературі пропонується такий варіант функціонування санаційного банку в Україні: викуп з дисконтом проблемних кредитів спеціалізованою державною корпорацією, яка фінансується за рахунок державних коштів. При цьому відбувається обмін вказаних активів на дисконтні облігації державного санаційного банку. Важливим принципом є обов'язковість зворотного викупу проблемних кредитів комерційними банками. Таким чином, санаційний банк фактично виконує функцію тимчасового сховища для вказаних активів. Ключовим параметром виступає

визначення справедливої (ринкової ціни). При вірній оцінці цього показника початковий дисконт облігації може становити 10%, а у разі виявлення відхилень реальної вартості від ринкової оцінки дисконт може бути збільшено до 40% [12].

Сьогодні в Україні триває робота з розробки законодавчої бази щодо "брідж-банків". Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків" від 24. 07. 2009 р. № 1617 було регламентоване застосування операції "санаційний банк". Відтак у ст. 86 Закону України "Про банки і банківську діяльність" визначено загальні засади функціонування санаційного банку. Разом з цим на сьогодні триває робота над розробкою нормативно-правового акта (постанови), який би чітко визначав умови та порядок здійснення операції "санаційний банк" в Україні. Слід зауважити, що регламентовані вищезазначеним законом засади функціонування санаційного банку цілком відповідають світовій практиці створення та функціонування "брідж-банку". Проте існує ризик законодавчої регламентації передачі на користь "брідж-банку" недіючих (проблемних, поганих, "токсичних") активів, що суперечить світовій практиці, з одного боку. З іншого боку, зумовлюється значне навантаження на Державний бюджет та платників податків [11].

Своєю чергою, термін "госпітальний банк" ("поганий" банк або компанія з управління активами) застосовується для позначення фінансового інституту, створеного з метою переведення до нього проблемних активів. Основна мета функціонування таких банків – продаж активів шляхом прямої реалізації або сек'юритизації [3, с. 44].

До особливостей КУА належить те, що:

– передача активів від банку до КУА здійснюється за розрахунковою ринковою вартістю. Якщо вартість буде заниженою, компанія матиме менше стимулів поліпшувати активи та продавати їх за найкращою ціною. І навпаки, якщо вартість завищено (з метою приховувати реальні втрати банку), персонал КУА також не матиме стимулів, оскільки заздалегідь знатиме, що ніколи не зможе повернути таку високу вартість;

– мета КУА – максимізація прибутку, що означає повернення якомога більшої частини вартості активів з мінімальними втратами;

– розгляд необхідності продажу активів від КУА ґрунтується на збалансуванні швидкості розміщення та ціни. Активи, щодо яких очікується повільне зростання цін, слід продати швидко. Активи, щодо яких у перспективі очікується значно краща ціна, – поліпшити й підготувати для продажу в майбутньому;

– організація КУА повинна відповідати структурі портфеля "поганих" активів, щоб забезпечити найкращу роботу з ними;

– КУА має діяти як надійний учасник ринку, але не повинна надмірно використовувати переваги свого статусу, державної власності тощо [13].

Як свідчить світовий досвід, викуп проблемних активів може здійснюватись у державній, приватній і змішаній формі.

КУА створюють, як правило, на період реструктуризації банківської системи. Досвід їх застосування у відповідні періоди свідчить про їх успішне функціонування в США (1933 р.), Швеції (1933 р.), Кореї (1962 р.), Аргентині (1995 р. і 2002 р.), Малайзії (1998 р.), Казахстані (2008 р.), Угорщині (2008 р.), Росії (2009 р.).

В Україні, у принципі, теж можливе створення спеціальної державної компанії для роботи з поганими банківськими активами. Для цих цілей можна використати один із націоналізованих банків або управляти такою компанією може Фонд гарантування вкладів під контролем і за підтримки НБУ.

Питання фінансування такої установи може бути вирішене комплексно. Його капітал можуть сформувати НБУ, Міністерство фінансів, Фонд гарантування вкладів і комерційні банки, виходячи з принципу солідарної відповідальності за стабільність банківської системи.

Нині широко ведуться розмови щодо застосування методу "поганий" банк до рекапіталізованих банків. НБУ пропонує перевести зобов'язання "Родовід банку" перед приватними клієнтами разом із його живими активами та роздрібною мережею до Укрексімбанку, а із залишків "Родовід банку" зробити так званий "поганий банк" – структуру, в якій буде акумульовано всі непрацюючі активи "Укргазбанку", "Києва" і, можливо, "Надра" [14].

Висновки. У підсумку можна сказати, що всі вищедослідженні механізми державної підтримки банківського сектору можна використати в українській практиці. Вибір того чи іншого інструменту залежить фактично від двох основних чинників: величини затрачених ресурсів та ефективності впливу на банківський сектор. Державні гарантії потребують значних коштів держави та довіри громадян. В українських реаліях даний варіант є найменш виправданим, що пов'язується з негативним досвідом громадян та використанням податкових коштів. В Україні рекапіталізація є також досить витратним методом, що ми могли спостерігати з початку фінансової кризи. Значні фінансові вливання фактично не сприяли ефективному відновленню проблемних банків, а тільки затягують прийняття відповідних рішень щодо подальшої роботи цих банків. У результаті в країні тільки нагнітається ситуація, підсилюється недовіра, панує невизначеність. КУА є хорошим варіантом, однак реалізація цього механізму потребує високо кваліфікованих фахівців і добре розвинутого ринку. На вітчизняних теренах, на нашу думку, найперспективнішим є механізм санаційного банку. При цьому можна використати модель німецького "полегшеного" варіанта такого інституту: коли держава скуповує високо ризикові активи, а банки відшкодовують можливі збитки в довгостроковій перспективі (упродовж 40-50 років держава одержує частину банківського прибутку як компенсацію).

Література:

1. Глущенко С. В. Регулювання кредитних ринків в умовах кризових явищ: європейська та українська практика / С. В. Глущенко // Наукові записки. Економічні науки. – 2009. – № 94. – С. 18-22.

2. Барановський О. Проблемні банки: виявлення й лікування / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 18-31.

3. Міщенко В. І. Удосконалення управління проблемними активами банків / В. І. Міщенко, А. І. Граділь // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 44-54.

4. Hoelscher D., Ingves S. Overview of crisis resolution and bank restructuring policies [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www. palgrave. com/PDFs/0230019005. Pdf.

5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. bank. gov. ua/bank_supervision/dynamics. htm.

6. Береза А. Власниками кредитних портфелів з найвищою часткою прострочених заборгованостей є націоналізовані банки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. golosua. com/main/article/ekonomika/20110131_vlasnikami-naybilshih-kreditnih-zaborgovanostey-e-natsionalizovani-banki-.

7. Про деякі питання участі держави в капіталізації банків: Постанова Кабінету Міністрів України від 18. 02. 2009р. №148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search. ligazakon. ua/l_doc2. nsf/link1/KP090148. html.

8. Собкевич О. В. Пріоритети розвитку банківського сектору України / О. В. Собкевич // Стратегічна панорама. – 2009. – № 4. – С. 100-108.

9. Крюкова С. Рекапіталізація банків [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://news. finance. ua/ua/~/2/0/all/2009/06/25/164203.

10. Держава хоче 75% акцій рекапіталізованих банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. expres. ua/articles/2009/04/17/31905.

11. Крилова В. В., Ніконова М. В. Основні засади створення “брідж-банку” в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. nbuv. gov. ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_1/28_02_14. pdf.

12. Сирота В. Ефективні антикризові заходи як фундамент для сталого економічного зростання у майбутньому [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. novi. org. ua/news/email_golosuvannia_3vikova/Syrota. pdf.

13. Lind G. Bank restructuring in a systemic crisis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://info. worldbank. org/etools/docs/library/83764/Lind_paper. pdf

14. НБУ вигадав схему реанімації проблемних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. epravda. com. ua/news/2011/02/19/272702/.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 339. 54

Дем'янюк О. Б.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету

ДЕМПІНГ ЯК ФОРМА КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Акцентовано увагу на демпінгу як формі конкурентної боротьби на світовому ринку та виокремлено основні рекомендації для суб'єктів господарювання щодо протистояння недобросовісній ціновій конкуренції.
Ключові слова: *демпінг, ціна, конкуренція*

Акцентировано внимание на демпинге как форме конкурентной борьбы на мировом рынке, выделены основные рекомендации для хозяйствующих субъектов противодействия недобросовестной ценовой конкуренции.
Ключевые слова: *демпинг, цена, конкуренция.*

The attention to the dumping as the form of competitive struggle on the World market is accented and the main recommendations for the subjects of economic activity concerning opposition to the price competition in the terms of applying the dumping by competitors are isolated.
Keywords: *dumping, price, competition.*

Постановка проблеми. Економічний успіх будь-якої країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодна країна не спромоглася створити здорову економіку, ізолювавши себе від світової економічної системи. Сучасний світовий ринок характеризується стрімким зростанням конкуренції та відносною перенасиченістю різноманітними товарами та послугами. Такі умови впливають на економічні відносини між державами, насамперед на їх заходи, які використовуються у зовнішньоторговельній політиці. В умовах, коли підсилюються потенційні можливості будь-якого національного виробника включатися в систему світового господарства та здійснювати вільний маневр ресурсами в глобальному економічному просторі, зростає необхідність жорсткої конкуренції на національних та зовнішніх ринках із закордонними фірмами. Поширеною формою конкурентної боротьби на світовому ринку є демпінг, до якого вдаються як суб'єкти господарювання, так і держава.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній літературі більшою мірою досліджується не сама природа та причини демпінгу, а інструменти боротьби з ним, зокрема, через застосування антидемпінгових заходів державою. Питання антидемпінгових заходів стало предметом для

© Дем'янюк О. Б., 2011

обговорення та дослідження у працях науковців у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Вагомий внесок у цьому напрямі зроблено такими науковцями, як О. Козирін, С. Осика, Л. Сабельников, Т. Циганкова, Р. Шепенко та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розкриття сутності та аналіз наслідків застосування демпінгу як прояву цінової конкуренції та вироблення на основі цього рекомендацій суб’єктам господарювання в частині запобігання застосування до них антидемпінгових заходів.

Виклад основного матеріалу. Демпінгова практика у світі поширилась в 20-30-х роках ХХ ст. у період великої економічної кризи, яка призвела до загострення конкуренції на світових товарних ринках та виникнення збутових проблем. У літературі існує безліч як теоретичних, так і нормативних визначень демпінгу. У найбільш загальному вигляді, демпінг (англ. “dumping”) визначається як продаж товарів на зовнішньому ринку за штучно заниженими цінами, меншими за середні роздрібні ціни, а іноді і нижчими, аніж собівартість продукції [2, с. 197].

Щодо нормативних визначень поняття демпінгу, то базовим нормативним документом, на основі якого формуються і норми національних законодавств у цій сфері, є поняття, яке розкривається у статті 6 Генеральної угоди і торгівлі (1994) (ГАТТ), а саме демпінг – це ситуація, коли товари однієї країни потрапляють на ринок іншої країни за вартістю меншою, ніж нормальна вартість товарів [1]. При чому ГАТТ визначає, що товар потрапляє на ринок країни, що імпортує, за вартістю, меншою, ніж його нормальна вартість, якщо ціна товару, який експортується з однієї країни в іншу: 1) нижча за порівняну ціну при звичайному ході торгівлі на аналогічний товар, призначений для споживання у країні-експортері, або 2) за відсутності такої внутрішньої ціни – нижча за найвищу порівняну ціну на аналогічний товар, призначений для експорту до будь-якої третьої країни при звичайному ході торгівлі, або вартість виробництва товару в країні походження, до якої додані помірні додаткові витрати на продаж та прибуток.

У цьому ж контексті в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) було укладено так званий Антидемпінговий кодекс – Угоду про застосування Статті 6 ГАТТ 1994 року, у якому також визначається поняття демпінгу, а саме товар вважається таким, що демпінгується, тобто вводиться в торгівлю іншої країни за вартістю, меншою від звичайної, якщо експортна ціна товару, що експортується з однієї країни до іншої, менша від порівняльної ціни, яка встановлюється в ході звичайної торгівлі на аналогічний товар, призначений для споживання в країні-експортері [4]. Однак варто зазначити, що демпінг розглядається СОТ як суто економічне правопорушення, суть якого полягає у зумисній реалізації іноземним виробником прямо чи опосередковано товару за ціною нижче нормальної вартості з метою заподіяння матеріальної шкоди національним виробникам аналогічних товарів. Для протидії демпінгу на міжнародному рівні в Антидемпінговому

кодексі СОТ сформовані норми, що регулюють процедуру порушення антидемпінгового розслідування та застосування антидемпінгових заходів, які полягають у введенні, за рішенням виконавчої влади, антидемпінгового мита, у тому числі, тимчасового антидемпінгового мита, або прийняття цінових зобов'язань.

Складність підходу до вирішення проблеми демпінгу полягає в тому, що причини заниження ціни товару можуть бути різними: або намірене, спеціальне заниження цін експортером для проникнення на новий закордонний ринок чи розширення позиції на цьому ринку за рахунок витіснення конкурента, що можна трактувати як недобросовісну конкуренцію або низька собівартість товару через низькі витрати на заробітну плату, транспортні витрати, удосконалені технологічні процеси, що є прийнятною практикою у конкурентній боротьбі.

Економічна наука та міжнародна практика найчастіше розглядають демпінг як один з видів обмежувальної ділової практики, що в окремих випадках може кваліфікуватися як недобросовісна конкуренція. До демпінгу вдаються експортери з метою проникнення на ринок, розширення обсягів продажу, витіснення наявних і потенційних конкурентів, встановлення домінуючого положення на ринку. Існує кілька видів демпінгу, які різняться за методом дискримінації ціни, джерелами компенсації шкоди експортера, мотивами і термінами застосування (рис. 1).

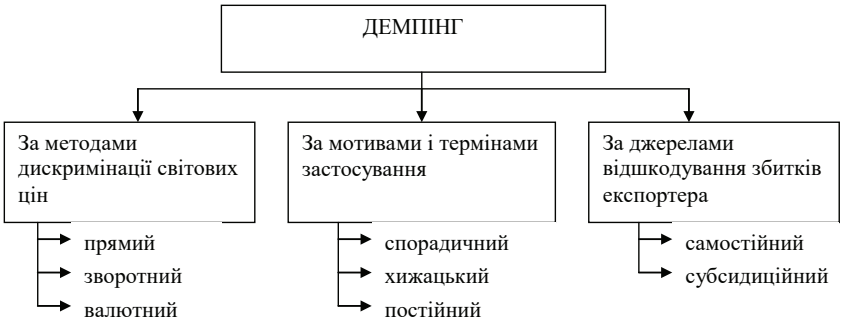


Рис. 1. Види демпінгу [5, с. 240]

Демпінг не завжди є результатом антиконкурентної поведінки суб'єктів господарювання. Загалом небезпека демпінгу виникає тоді, коли він спрямований на завоювання ринку імпортними виробниками шляхом витіснення з нього конкурентів з числа місцевих виробників, за рахунок низької ціни з подальшою монополізацією ринку.

Особливістю будь-якого ринку товарів, особливо товарів широкого вжитку чи послуг, є той факт, що серед методів конкурентної боротьби важливе значення відіграє чинник рівня цін, адже споживач досить чутли-

вий до коливання цін. Демпінг передбачає зниження ціни на ринку, тобто з точки зору споживачів, він покращує їх добробут, але тільки в короткі терміни. У довготерміновій перспективі низька ціна на рику може змінитися вищою монопольною з подальшою монополізацією ринку, оскільки на ньому буде нівельований фактор конкуренції, а фірма-монополіст буде компенсовувати витрати, яких вона зазнала в процесі реалізації демпінгової продукції, внаслідок якої були усунені потенційні конкуренти на ринку.

В умовах фінансово-економічної кризи вимушеним кроком практично для всіх суб'єктів господарювання є зниження ціни товару, але такий факт не можна розцінювати як демпінг у контексті цінової дискримінації, а більшою мірою його можна трактувати як цінову конкуренцію.

Загалом в умовах вільної конкуренції суб'єкти господарювання періодично піддаються ціновим атакам з боку конкурентів, тому щоб протистояти низьким цінам конкурентів, необхідно виробляти свою власну стратегію щодо завоювання споживача.

Оборонна стратегія суб'єктів господарювання, які виявляються втягнутими у цінове протистояння, зазвичай зводиться до зустрічного демпінгу, тобто зниження цін у відповідь на низькі ціни конкурентів, або до захисту держави через порушення антидемпінгового розслідування та застосування за його результатами антидемпінгових заходів. На жаль, більшість компаній не знаходять кращого способу зреагувати на дії конкурентів щодо зниження цін, ніж зазначені вище.

На нашу думку, до таких заходів необхідно вдаватися у тих випадках, коли інші дії не призводять до позитивного результату. Відстояти свою частку ринку чи навіть потіснити на ньому конкурента можна не тільки і не стільки ціною, оскільки зниження ціни – останнє, до чого можна вдаватися у ціновій війні, учасники якої вичерпали усі ресурси боротьби за клієнта.

Зокрема, суб'єкт господарювання у відповідь на низькі ціни конкурентів для збереження своєї частки ринку певного товару може переконати клієнтів у тому, що, купуючи його дорожчий товар, вони не тільки не переплачують, а навіть економлять (наприклад, враховуючи гарантійний термін на товар, якість товару, особливу (екологічно чисту) сировину для виготовлення продукції тощо) [3, с. 7]. Така модель характерна для розвинутого досконалого ринку з високою споживчою культурою, досконалим маркетингом та прагненням суб'єктів господарювання відрізнятися один від одного.

Ще одним варіантом для суб'єкта господарювання не втратити частку ринку є ексклюзивність товару, що є вагомим аргументом конкурентної переваги, яке важко чи дорого скопіювати учасникам ринку. Компанія, заявляючи дещо вищу ціну, ніж конкуренти, при цьому пропонує клієнтам реальну відмінність своїх товарів чи послуг від альтернативних пропозицій. Оскільки ціна – важливий, але не єдиний атрибут продукції, тому необхідно акцентувати увагу покупця на особливих відмінностях товарів і послуг від аналогічних у конкурентів, а не на ціні товару. Ексклюзив товарів

може проявлятися у застосуванні інновацій при виробництві, оригінальному дизайні продукту, особливому рівні обслуговування тощо. Прагнення до ексклюзивності як потенційного джерела надприбутку можна вважати природнім мотивом будь-якої компанії, яка вміє цим скористатися.

Якщо ж суб'єкт господарювання не має можливостей чи засобів застосовувати вищенаведені варіанти відвоювання свої частки ринку товару, то однозначно він буде вдаватися до зниження ціни у відповідь на аналогічні дії конкурента, але це необхідно здійснювати у такий спосіб, аби не було підозри на зустрічний демпінг, а саме [3, с. 8], знижувати ціни насамперед на ті категорії товару, які є в надлишку на складі чи у яких закінчується термін придатності, або встановлювати знижки таким чином, щоб вони сприймалися як спланована акція, яка має конкретні часові обмеження і мотивування (наприклад, сезонний розпродаж). Тобто зниження ціни повинно виглядати як крок назустріч клієнту.

Висновки. Незважаючи на те, що демпінг приносить країні певну вигоду, поліпшуючи її умови торгівлі, уряди вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами недобросовісної конкуренції. Щоб обмежити антиконкурентні наслідки демпінгу для економіки як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством низки країн, дозволяється вводити торгові обмеження у вигляді застосування антидемпінгових заходів.

Світові тенденції динаміки фактів прояву демпінгу в кризові роки збільшились, що означає необхідність застосування антидемпінгових заходів та удосконалення системи виявлення, ініціювання, проведення та попередження антидемпінгових заходів. У такій ситуації активну участь у попередженні фактів прояву демпінгу повинна брати не тільки держава, в особі компетентних органів, а й самі товаровиробники.

Сьогодні одним із дієвих механізмів захисту від антидемпінгових обмежень є активна діяльність самих підприємств щодо запобігання виникнення антидемпінгових розслідувань. Під час самостійного виходу на міжнародний ринок підприємство повинне постійно самостійно вирішувати широке коло питань, пов'язаних із експортно-імпортною діяльністю. Тому суб'єктам господарювання, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, необхідно попереджати і запобігати застосуванню проти них антидемпінгових заходів, вдаючись до низки заходів у напрямі удосконалення методології експортного ціноутворення в частині продуманої та гнучкої цінової політики; аналізу, вивчення та оцінки дій конкурентів; налагодження системи збуту товарів як на внутрішньому ринку, так і на закордонних; запровадження системи аналізу та прогнозування ситуацій, пов'язаних із виникненням антидемпінгових процедур, для їх попередження та уникнення тощо.

Література:

1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року: Міжнародний офіційний документ від 15. 04. 1994 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу з http:// zakon. nau. ua/doc/?code=981_003.

2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

3. Терехин К. Умный демпинг // Комерсантъ “Секреты фирмы”. – № 3 (19). – 2003. – С. 7-8.

4. Угода про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 року: Міжнародний офіційний документ від 15. 04. 1994 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу з http://zakon. nau. ua/doc/?uid=1014. 3486. 0.

5. Циганкова Т. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / Т. Циганкова, А. Олефір, О. Фурсова – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 660 с.

УДК 339. 732

Довгань Ж. М.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківського менеджменту і обліку Тернопільського національного економічного університету

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті виокремлено основні етапи нарощування обсягів та темпів міжнародного руху капіталу в контексті впливу на національну банківську систему, досліджено динаміку та резидентність іноземного капіталу в українській банківській системі в контексті обґрунтування позитивних та негативних наслідків впливу іноземного капіталу на її фінансову стійкість.

Ключові слова: *міжнародний рух капіталу, банківська система, іноземні інвестиції, фінансова стійкість.*

В статье выделены основные этапы наращивания объемов и темпов международного движения капитала в контексте влияния на национальну банковскою систему, исследована динамика и резидентность иностранного капитала в украинской банковской системе в контексте обоснования позитивных и негативных последствий влияния иностранного капитала на ее финансовую устойчивость.

Ключевые слова: *международное движение капитала, банковская система, иностранные инвестиции, финансовая устойчивость.*

In the article the basic stages of increase of volumes and rates of international capital flow are selected in the context of influence on the national banking system, probed dynamics and резидентністю of foreign capital in the Ukrainian banking system in the context of ground of positive and negative consequences of influencing of foreign capital on its financial firmness.

Keywords: *international capital flow, banking system, foreign investments, financial firmness.*

Постановка проблеми. Сьогодні міжнародний рух капіталу є одночасно одним із найбільших джерел фінансових ресурсів як для найбідніших, так і для високорозвинених країн та одним із найголовніших інструментів впливу на фінансово-економічний простір країни та особливо на банківську систему. Саме вона опосередковує будь-які фінансові операції та інтегрується в міжнародну фінансову спільноту завдяки збільшенню частки іноземного капіталу у власному капіталі банків. Міжнародний рух капіталів спричиняє залежність резидентів країни-отримувача від характеру

© Довгань Ж. М., 2011

та спрямованості міжнародних фінансових потоків, що зумовлює можливість втрати резидентами ліквідності, платоспроможності або навіть призвести до банкрутства фактично лише під впливом зовнішньоекономічних чинників. Особливо гостро це питання постає, якщо мова йде про банківську систему країни, в якій комерційні банки є основними інструментами розподілу капіталу, в тому числі іноземного [1, с. 256].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Незважаючи на досить серйозну наукову розробленість даного питання та наявності великої кількості наукових праць, теоретичне підґрунтя дослідження вказаної проблеми ще не є сформованим остаточно. Різні аспекти проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи досліджували такі зарубіжні вчені, як: Е. Дж. Долан, Р. Дж. Кемпбелл, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Дж. К. Ван Хорн, Л. П. Бєлих, В. В. Іванов, Ю. С. Маслєнченкова, Г. С. Панова, Л. С. Сахарова, О. Б. Ширінська, Г. Г. Фетисов. Серед представників української економічної науки суттєвими є наукові здобутки таких дослідників: О. Д. Вовчак, В. В. Вітлінського, О. Д. Заруби, Л. А. Клюско А. М. Мороза, М. І. Савлука, Н. М. Шелудько. В той же час, незважаючи на отримані результати, накопичений досвід та підвищення актуальності досліджуваної проблеми в умовах світової фінансової кризи, невирішеною остаточно залишаються низка теоретичних і прикладних проблем, пов'язаних із формалізацією впливу міжнародного руху капіталу на фінансову стійкість національних банківських систем.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є виокремлення основних етапів нарощування обсягів та темпів міжнародного руху капіталу в контексті впливу на національні банківські системи, дослідження динаміки та резидентності іноземного капіталу в українській банківській системі в контексті обґрунтування позитивних та негативних наслідків впливу іноземного капіталу на фінансову стійкість банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Варто зазначити, що нарощування обсягів та темпів міжнародного руху капіталу відбувалося стрибкоподібно, а тому в можна виділити такі етапи:

І етап (з кінця XVII ст. до кінця XIX ст.) – на цьому етапі відбувалися лише перші спроби вивозу капіталу, що, як правило, супроводжувалося переміщенням його власника до інших територій (найчастіше це вивіз фінансових ресурсів із країн-метрополій до колоній). Ці процеси мали випадковий, часто спонтанний характер, тому їх не можна вважати повноцінним транскордонним рухом капіталів у сучасному розумінні;

ІІ етап (початок XX ст. – середина XX ст.) – це етап, в якому з'явилися більш традиційні принципи переміщенні фінансових ресурсів. У зв'язку із поступовим розвитком капіталізму та ринкових відносин, рух капіталу став цілеспрямованим, систематичним, характерним та типовим процесом. При цьому рух фінансових ресурсів вже не обмежувався лише розвиненими країнами, він вперше охопив і країни, що розвиваються. Варто

також зазначити, що в цей період відбувається зародження сучасних міжнародних фінансово-кредитних установ, що стали осередками організації сучасних міжнародних фінансових потоків;

ІІІ етап (50-60 рр. ХХ ст. – початок ХХІ ст.) – це етап створення сучасного вигляду міжнародного руху капіталу, він постає як необхідний та глобальний процес. Вивезення капіталів відбувається у будь-яку державу світу, що залучає її до єдиного фінансового простору. Крім того, сьогодні країни можуть бути одночасно експортерами та імпортерами капіталу у певні галузі національного народного господарства. Цей етап фактично є глобалізацією міжнародного руху капіталу та міжнародних фінансових потоків.

З точки зору забезпечення фінансової стійкості банківських систем, особливий інтерес представляє саме останній етап, з погляду на те, що, з одного боку, саме в ньому з'являються традиційні принципи та інструменти сучасного ведення банківської діяльності (платіжні системи, електронні засоби обслуговування клієнтів тощо), а з іншого – в ньому поступово розширюється сфера та геополітична спрямованість міжнародного руху капіталу через появу нових банківських систем (прикладом є країни постсоціалістичного табору) та вдосконалення вже наявних (країни Африки) [2, с. 326].

Внаслідок того, що рух капіталів відбувається на певних умовах та у певній валюті, промислово розвинені країни отримують можливість покриття певних проявів фінансової нестабільності (підвищення темпів інфляції, незбалансованість грошової маси в економіці тощо) за рахунок часткового перекладання їх на банківські системи країн-експортерів, що зумовлює виникнення економічних дисбалансів у них та додаткового попиту на іноземні інвестиції, тобто виникнення боргової ями для експортерів. При розгляді необхідності залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів, уряд країни разом із центральним банком повинен проаналізувати фінансово-економічні наслідки, що можуть виникнути в економіці держави внаслідок впливу іноземних інвесторів через вкладений ними капітал. У результаті проведення прямих іноземних інвестицій у фінансовий сектор країни великими фінансовими групами та банками, в країні-імпортері з'являються філії вказаних материнських фінансово-кредитних установ, як правило, у вигляді відділень, представництв, асоційованих та дочірніх банків [3, с. 28].

Досліджуючи вплив міжнародного руху капіталу на банківську систему України, слід підкреслити, що поступово частка іноземного капіталу у статутному капіталі вітчизняних банків (яка, за даними НБУ, на 1 півріччя 2011 р. сягає 39,9%) підвищується, а кількість банків з іноземним капіталом та 100% іноземним капіталом поступово зростає (рис. 1).

За даними 1 півріччя 20011 р., частка іноземного капіталу щодо початку року скоротилася на 0,7% (із 40,6% до 39,9% відповідно), проте за підсумками 2009 р. вона становила 35,8%, тому з високою долею вірогідності можна зазначити, що за підсумками 2011 р. частка іноземного капіталу також під-

вищиться. Показовим також є факт скорочення кількості банків з іноземним капіталом у другому півріччі 2011 р. щодо початку 2011 р. на 1 одиницю (із 55 од. до 54 од.), проте таке скорочення відбулось за рахунок банків лише із присутнім іноземним капіталом, кількість банків із 100% іноземним капіталом не змінилась і становить за підсумками двох кварталів 20 од.

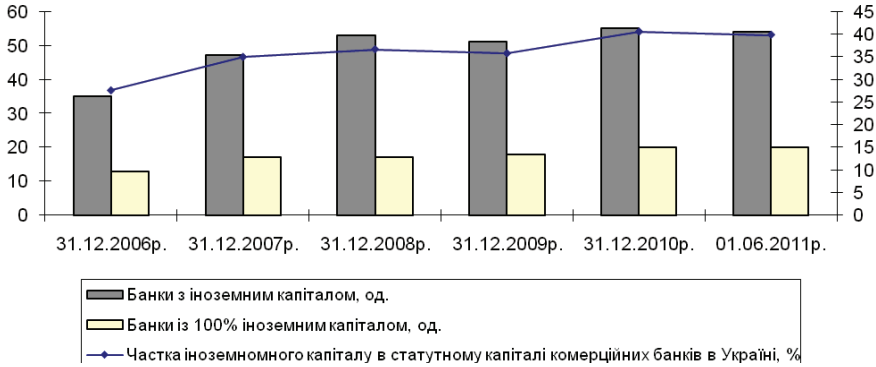


Рис. 1. Динаміка присутності іноземного капіталу в українській банківській системі

Досить цікавим питанням при розгляді структури іноземного капіталу в статутному капіталі українських банків є резидентність цього капіталу та частка відповідних країн у ньому (табл. 1). Виходячи із даних табл. 1, слід зазначити про зростаючу роль російського капіталу в українських банках, оскільки кількість таких банків збільшується як за рахунок відкриття дочірніх банків, так і шляхом викупу контрольних пакетів акцій уже діючих банків. Варто також сказати про поступове нарощування істотної участі російських фінансово-промислових груп у банках, де був введений російський капітал.

Таблиця 1

Резидентність іноземного капіталу в структурі капіталу комерційних банків в Україні

№ з/п	Назва банку	Власники істотної участі	Участь у статутному капіталі, %*		Резидентність інвесторів
			пряма	опосередкована	
1.	ПАТ “БАНК РЕНЕСАНС КАПІТАЛ”	СКМ ФАЙНЕНШЛ ОВЕРСІЗ ЛІМІТЕД (SCM FINANCIAL OVERSEAS LIMITED)	100,0000	0,0000	Кіпр

2.	ПАТ “Альфа-Банк”	“Ей-Бі-Ейч Юкрейн Лімітед”	80,1013	0,0000	Кіпр
		Відкрите акціонерне товариство “Альфа-Банк”	19,8986	0,0000	Російська Федерація
3.	ПАТ “ВТБ Банк”	Банк ВТБ (Відкрите акціонерне товариство)	99,9737	0,0000	Російська Федерація
4.	ПАТ “ДОЧІРНІЙ БАНК СБЕРБАНКУ РОСІЇ”	Відкрите Акціонерне Товариство “СБЕРБАНК РОСІЇ”	100,0000	0,0000	Російська Федерація
5.	ПАТ “БМ Банк”	Акціонерний комерційний банк “Банк Москви” (ВАТ)	99,9300	0,0700	Російська Федерація
6.	ПАТ “ЕНЕРГОБАНК”	Закрите акціонерне товариство “Національна Резервна Корпорація”	97,0971	2,3128	Російська Федерація
7.	ПАТ “Банк Петрокомерц-Україна”	Відкрите акціонерне товариство Коммерційний банк “Петрокоммерц”	90,0616	0,0000	Російська Федерація
8.	ПАТ “Банк Руский Стандарт”	Закрите акціонерне товариство “Банк Русский Стандарт”	100,0000	0,0000	Російська Федерація
9.	ПАТ “АКЦІОНЕРНИЙ БАНК “РАДАБАНК”	Общество с ограниченной ответственностью Финансовая группа “Вэб-инвест”	90,0000	0,0000	Російська Федерація
10.	ПАТ “Райффайзен Банк Аваль”	Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдінг АГ	96,1800	0,0000	Австрія
11.	ПАТ “Ерсте Банк”	EGB Ceps Holding GmbH/ І. Джи. Бі Сепс Холдінг ГмбХ	99,9999	0,0000	Австрія

12.	ПАТ “ФОЛЬКСБАНК”	Volksbank International AG(Фольксбанк Інтернаціональ АГ)	99,9127	0,0000	Австрія
13.	ПАТ “УкрСиббанк”	BNP Paribas S. A.	99,9995	0,0000	Франція
14.	ПАТ “УніКредит Банк”	Банк Польська Каса Опіки Акціонерне товариство	100,0000	0,0000	Польща
15.	ПАТ “ПРАВЕКСБАНК”	ІНТЕЗА САНПАОЛО СПА (INTESA SANPAOLO SPA)	100,0000	0,0000	Італія
16.	ПАТ “ОТП Банк”	ВАТ “Центральна Ощадна Каса і Комерційний Банк”	100	0,0000	Угорщина
17.	ПАТ “Комерційний банк “НАДРА”	NOVARTIK TRADING LIMITED	60,9967	0,0000	Кіпр
		MANMADE ENTERPRISES LIMITED	30,7406	0,0000	
18.	ПАТ “ФОРУМ”	Коммерцбанк Холдинг АГ	94,5219	0,0000	Німеччина
	ПАТ “Свед-банк”	Swedbank AB (publ)	99,9998	0,0000	Швеція

Крім того, досить значний вплив на банківську систему України здійснюють також австрійський та кіпрський капітали. Австрійський капітал найбільш яскраво представлений одним із найбільших українських банків ВАТ “Райффайзен Банк Аваль”, що посідає стабільно перші місця в 1 групі офіційного рейтингу НБУ. Це означає значний вплив цього капіталу не тільки на ринок фінансово-кредитних послуг України, але і на фінансову стійкість банківської системи. Хоча частка кіпрського капіталу також зростає, проте за аналізом експертів, кіпрський капітал у свої більшості є офшорним, при чому його можна охарактеризувати українським походженням.

Основні позитивні та негативні прояви збільшення присутності іноземного капіталу в Україні в контексті його впливу на фінансову стійкість банківської системи представлені на рис. 2.

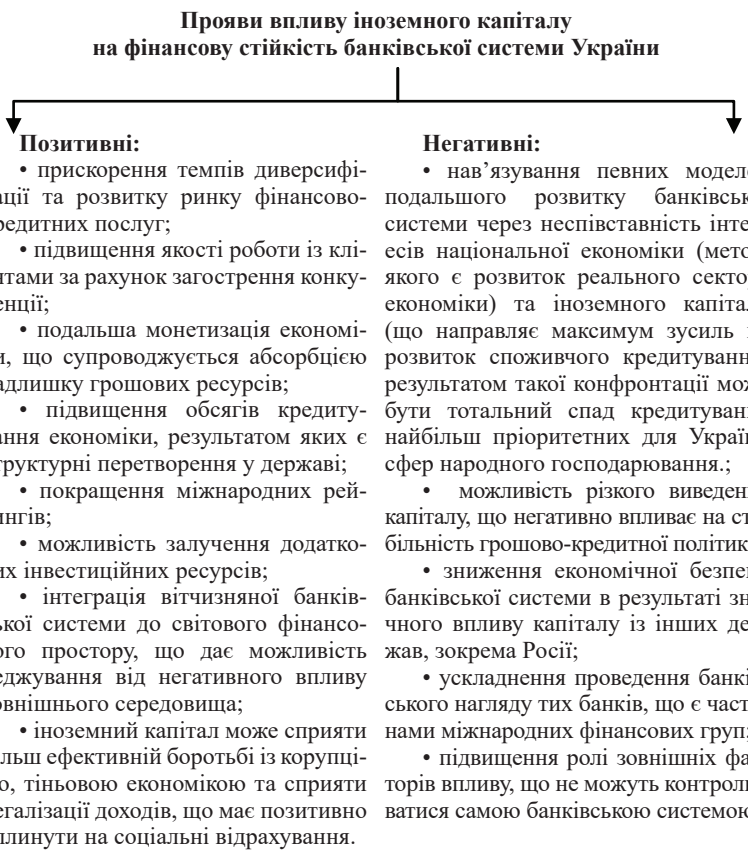


Рис. 2. Основні прояви впливу іноземного капіталу на фінансову стійкість банківської системи України [4, с. 32; 5, с. 245]

Таким чином, вплив іноземного капіталу на фінансову стійкість банківських систем значний, а тому підвищення його ролі в економіці має повною мірою відповідати економічним інтересам країни та узгоджуватися із станом як внутрішньодержавного економічного середовища, так і світовим фінансово-економічним реаліям.

Висновки. Світова фінансова архітектура не може існувати без стабільних та розвинених фінансових інститутів, оскільки основним принципом світової фінансової системи є організація та регулювання міжнародних грошових відносин, що закріплюються міждержавними угодами та національним законодавством. Варто також зазначити про зростаючу роль ринку іноземних валют, що стає наслідком об'єднання все більшої кіль-

кості національних грошових систем та, відповідно, наростання обсягів та глибини зовнішньоекономічних відносин банківських систем. У цьому контексті необхідно вказати, що особливістю функціонування цього ринку є обслуговування різних за ступенем державного регулювання національних валют, при цьому визначаються вільноконвертовані, неконвертовані валюти та валюти часткової конвертованості. Саме в цьому полягає основний вплив світової фінансової архітектури на фінансову стійкість національних банківських систем – тобто інтегруючись у світовий фінансовий простір, банківські системи втрачають свою автономність і починають все більше залежати від світових економічних процесів.

Література:

1. Ильясов С. М. Устойчивость банковской системы: механизмы управления, региональные особенности : [текст] / С. М. Ильясов С. М. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 345 с.

2. Фетисов Г. Г. Устойчивость банковской системы и методология ее оценки : [текст] / Г. Г. Фетисов. – М. : Экономика, 2003. – 497 с.

3. Уразова С. А Устойчивость банковской системы: теоретические и методологические аспекты : [текст] / С. А. Уразова // Финансовые исследования. 2006. – № 12. – С. 26-32.

4. Козьменко С. Н. Финансовая глобализация и перспективы банковских структур / С. Н. Козьменко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : Збірник наукових праць. – Т. 6. – Суми, 2002. – С. 29-38.

5. Лєонов С. В. Інвестиційний потенціал банківської системи України : монографія / С. В. Лєонов. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009. – 375 с.

УДК 631(325)

Дишко І. Ю.,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу, економіки та управління підприємства вищого навчального закладу "Національна академія управління"

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЛІСОПРОДУКЦІЇ: ОГЛЯД, АНАЛІЗ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

У статті здійснено аналіз світового експортного потенціалу лісу та лісових ресурсів, визначено значення та роль України. Зокрема, особлива увага приділена каналам міжнародної торгівлі лісопродукцією в період виходу зі світової фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: *експорт, експортний потенціал, оцінка експортного потенціалу, експорт лісопродукції.*

В статье осуществлен анализ мирового экспортного потенциала леса и лесных ресурсов, определены значение и роль Украины. В частности, особое внимание уделено каналам международной торговли лесопродукцией в период выхода из мирового финансово-экономического кризиса

Ключевые слова: *экспорт, экспортный потенциал, оценка экспортного потенциала, экспорт лесопродукции.*

The article made an analysis of the global export potential of forests and forest resources, identifies the importance and role of Ukraine. In particular, it focuses on international trade in forest products in the period out of the global financial crisis

Keywords: *export, export potential, the assessment of export potential, export of timber.*

Постановка проблеми. Головною особливістю світового ринку продукції лісового комплексу є те, що обсяги виробництва, кон'юнктура цього ринку, ціни та інші показники значною мірою залежать від стану світових лісових масивів, екологічної ситуації в окремих районах, а також від внутрішньодержавної лісової політики країни щодо величини лісового фонду.

Своєю чергою, основними чинниками впливу на площу і кількість світових лісів є: демографічні зміни, індустріалізація країн, що розвиваються, диференціація і величина попиту на продукцію лісопромислового комплексу, а також здатність лісів виконувати важливі екологічні та соціальні функції.

© Дишко І. Ю., 2011

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку світового ринку лісопродукції та експорту деревини з території України присвячені наукові розробки відомих дослідників: О. Н. Анцукевич, М. М. Бойко, Є. М. Воронкова, С. А. Генсірук, В. А. Дадалко, Я. Я. Дяченко, А. А. Мазаракі, В. І. Пила, І. М. Синякевич, В. В. Юхименко та інші.

Останнім часом в Україні рідко здійснюється детальний аналіз якогось певного (окремого) сектору економіки. Складність такого роду досліджень зумовлена високою затратністю та відсутністю доступу до такого роду інформації.

Мета і завдання дослідження. Метою та завданням дослідження є огляд та аналіз світового ринку деревини, а також розкриття тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Потрібно враховувати, що при сучасному споживанні деревини більше 3,4 млрд. куб. м на рік, світовий попит на деревину щорічно зростає на 1%, а світова потреба в папері і картоні збільшується на 3% [5]. Зазначені тенденції будуть певним чином впливати на характер функціонування лісового господарства кожної окремої країни світу та, в цілому, на структуру та стан світового ринку лісових товарів.

У структурі лісового експорту України переважають напівфабрикати і сировина, а готова продукція займає не більше чверті.

Канали міжнародної торгівлі лісовими товарами з'єднують між собою переважно промислово розвинуті країни [2]. Дві третини світового експорту забезпечують поставки всього з семи країн світу (США, Канада, Бразилія, Китай, Індонезія, Малайзія, Росія), а 90% світового лісового експорту за вартістю припадає на 20 країн – головних учасників ринку. Країни "третього світу" загалом отримують від реалізації за кордоном лісової продукції приблизно стільки ж, скільки США [4].

Близько п'ятої частини світового обсягу виробництва пиломатеріалів, фанери, целюлози, папера і картону, 15% деревних плит щорічно спрямовується на експорт. Відносно високе значення зовнішнього ринку для виробництва і споживання спричинено нерівномірністю розподілу у світі як лісових ресурсів, так і споживачів продукції деревообробки, а також зростаючою спеціалізацією виробників. Саме тому можна стверджувати, що міжнародна торгівля є тим інструментом, який дає змогу усувати протиріччя між розміщенням світових лісосировинних ресурсів і тенденціями споживання деревини або продукції її переробки в окремих країнах [3].

Подібну ситуацію можна спостерігати і в структурі імпорту. Головними споживачами продукції світового лісового господарства є: США (16%), Японія (14%), Великобританія (10%), Німеччина (10%). Необхідно зауважити, що ці країни розглядають світовий ринок, насамперед, як джерело лісової сировини та напівфабрикатів для подальшої глибокої переробки [5].

Однак світова фінансово-економічна криза завдала тяжкого удару по ринку деревини. Відбулося значне скорочення обсягів закупівель деревної

сировини. Продавці, керуючись диктованими умовами ринку стали поступово зменшувати ціну на деревину, але суттєвого пожвавлення на ринку так і не відбулося. Лише з 2010 року відбувається поступове відновлення та повернення до показників продажу минулих років.

Висновки. Згідно з експертними висновками, ринок лісових товарів позитивно реагує на глобалізацію світової економіки в період виходу з кризи. Зокрема, завдяки високій економічній активності та ефективній політиці стимулювання, що проводилася урядами розвинутих країн світу та промисловими колами, в 2007-2010 рр. на ринках лісових товарів були зафіксовані досить високі показники [2]. В Північній Америці та Європі торгові асоціації об'єднали свої зусилля в напрямі стимулювання виробництва. Наприклад, із метою забезпечення того, щоб лісоматеріали вироблялися на законній та стабільній основі, уряди, промислові кола та торгові компанії здійснюють політику, що передбачає закупку сертифікованих лісових товарів, що, своєю чергою, здійснює вплив на всі сектори ринку.

Список використаних джерел:

1. Генсірук С. А. Регіональне природокористування: Навчальний посібник. – Львів: Світ, 1992. – 336 с.

2. Світовий ринок товарів та послуг: Підручник / А. А. Мазаракі, Є. М. Воронкова, В. В. Юхименко та ін. ; За заг. ред. А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2005. – 319 с. – С. 147.

3. http://www.drevesina.com.

4. Щорічний огляд ринку лісових товарів 2005-2010 років. – Режим доступу: http://www.unece.org.

5. http://www.bumprom.ru.

УДК 330. 339. 137. 2

Охота В. І.,
аспірант Тернопільського національного економічного університету
Запухляк В. З.,
аспірант Тернопільського національного економічного університету

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто теоретичні детермінанти світової фінансової кризи; досліджено ендогенні та екзогенні чинники фінансово-економічної кризи; проаналізована загальна циклічність економічного розвитку; оцінено рівень конкурентоспроможності держави на міжнародному ринку; запропоновані шляхи виходу країн з кризи та створення умов для підвищення рівня конкурентоспроможності держави.

Ключові слова: *світова фінансова криза, рівень конкурентоспроможності держави, циклічність економічного розвитку, економіка знань, глобалізація.*

В статье рассмотрены теоретические детерминанты мирового финансового кризиса; исследованы эндогенные и экзогенные факторы финансово-экономического кризиса; проанализирована общая цикличность экономического развития; оценен уровень конкурентоспособности государства на международном рынке; предложены пути выхода стран из кризиса и создания условий для повышения уровня конкурентоспособности государства.

Ключевые слова: *мировой финансовый кризис, уровень конкурентоспособности государства, цикличность экономического развития, экономика знаний, глобализация.*

The article reviews the theoretical determinants of the global financial crisis, investigated endogenous and exogenous factors of economic crisis, The common cycle economic development, assessed the level of competitiveness on the international market, the proposed ways out of the crisis and create conditions for increasing competitiveness of the state.

Keywords: *global financial crisis, the competitiveness of the state, cyclical economic development, knowledge economy, globalization.*

Постановка проблеми. Світова фінансово-економічна криза, яка у своєму розвитку трансформувалася в глибоку економічну та охопила усі без винятку сектори економіки, загострює низку питань щодо економічного

© Охота В. І., Запухляк В. З., 2011

розвитку країн, вирішити які з допомогою традиційних теоретичних моделей виявилося неможливим. Як справедливо зазначає В. Полтерович, і економічна теорія, переживаючи кризовий період, не в змозі поки що знайти ефективне вирішення економічних проблем та демонструє певну відмежованість від емпіричних закономірностей [5].

З огляду на це виникає досить серйозна науково-практична проблема: яка модель та механізми соціально-економічного розвитку є найбільш адаптивними за умови нестійкого зовнішнього середовища та спроможними зменшити прояви кризових явищ, забезпечуючи при цьому позиції держави у рейтингах конкурентоспроможності.

Відсутність універсальної моделі виходу з кризового стану та збереження соціально-економічного прогресу є ще одним підтвердженням того, що кожна країна має вибирати такий шлях розвитку, який відповідає її історичним, культурним, політичним традиціям. Саме інтегрований підхід дозволяє забезпечити гармонізацію та уніфікацію інтересів країн у глобальному просторі для формування адекватного економічного середовища, здатного підвищити ефективність торгових, інформаційних та інших потоків із збереженням інтересів стратегічних орієнтирів розвитку країн. Тобто примат національних інтересів у процесі економічної взаємодії країн повинен зберігатися на усіх рівнях взаємодії, підвищуючи їх конкурентоспроможність.

Стратегічною метою України є побудова суспільства європейського рівня і соціально орієнтованої ринкової економіки європейського зразка. Однак це потребує не тільки підвищення економічних, у т. ч. інноваційних, показників розвитку національної економіки, зниження впливу тіньового сектору (рівня тінізації економіки країни), формування економіки знань. Ефективний розвиток національної економіки, зокрема детермінанти інтеграційного та глобалізаційного стану, вимагає послідовного застосування різноманітного інструментарію економічного регулювання, глибокого аналізу умов розвитку, підвищення рівня конкурентоспроможності країни під час світової фінансово-економічної кризи. Вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку зумовлює постійну посилену увагу до пошуку нових чинників прискорення економічної динаміки, які можуть бути співвіднесені з сучасним рівнем розвитку світової економіки. Слід визнати, що криза є закономірним етапом розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми дослідження рівня міжнародної конкурентоспроможності держави в контексті глобалізації знаходять своє відображення в багатьох наукових публікаціях, що зумовлено стратегією держави щодо розвитку національної економіки.

Фундаментальні дослідження, присвячені вивченню цих питань, знайшли своє відображення у працях вчених: І. Багрової, В. Гейця, Н. Гражевської, С. Єрохіна, Я. Жаліла, Л. Федулової, О. Шнипка та інших.

Мета і завдання дослідження. Незважаючи на досить велике розма-

їття досліджених наукових проблем, присвячених аналізу рівня конкурентоспроможності держави, деякі питання і на цей час все ще залишаються маловивченими та невирішеними навіть у теоретичному аспекті. Перш за все відчувається відсутність комплексних економічних розробок питань впливу світової фінансово-економічної кризи за умов глобалізаційного розвитку економіки. По-друге, остання світова криза проявила свої особливості, які раніше не спостерігалися як за широтою охоплення, так і за наслідками. Саме це й визначило вибір теми статті, її логіку та структуру.

Метою роботи є дослідження впливу світової фінансово-економічної кризи на рівень конкурентоспроможності країни та розробка перспективних напрямів забезпечення умов належного розвитку держави в глобалізованому світі.

Викладення основного матеріалу. Протягом останнього десятиліття глобальна економіка пережила низку мультиплікативних шоків, негативний вплив яких до кінця ще й не проявився. Це внесло значну невизначеність у перспективи глобального зростання в короткостроковий період і свідчить про безпрецедентний характер кризових явищ [8, с. 158]. Сьогодні стає очевидним, що високий рівень глобалізованості та взаємозв'язку фінансових ринків, так само як і провали в їх регулюванні, сприяли тому, що локальна криза в одному окремому фінансовому сегменті, а саме на ринку американської іпотеки, у відносно короткий термін переросла у глобальну фінансову кризу. У 2008 р. кризові явища набули повномасштабного характеру, вплинувши не тільки на країни із відкритою економікою, основними серед яких є розвинені країни, але й ті, що розвиваються. Криза ліквідності і довіри – основні наслідки потрясінь, що досі тривають, на фінансових ринках, адже неочікувані зміни на світовому ринку акцій та облігацій спричинили значні збитки у фінансовому секторі та підірвали платоспроможність банківських інститутів по всьому світу. Глобальна фінансова дестабілізація супроводжується банкрутством банківських установ, клієнти перестали довіряти банкам, банки перестали довіряти один одному. Глобальний ринок міжбанківського кредитування практично зупинився. Криза у фінансовому секторі швидко поширилася на реальну економіку. Жорсткість умов кредитування, високі збитки та борги приватного сектору – це неповний перелік чинників, що перешкоджають економічній активності. У країнах зростає безробіття, знижується приватне споживання та інвестиційна діяльність. Навіть країни ЄС та США увійшли в стадію економічної рецесії.

Перш ніж робити прогнози можливих наслідків кризи для національної економіки України, визначимо причини та основні її ознаки, адже економічна система України, яка достатньо інтегрована у світовий економічний простір, не могла опинитися осторонь фінансових процесів, які відбуваються у світі. Порушення макроекономічної стабільності на зовнішніх ринках знайшло відображення в ендогенних процесах у країні.

Причинами виникнення сучасної світової фінансово-економічної кризи є такі:

– загальна циклічність економічного розвитку;
– іпотечна криза;
– "перегрів" фондового та кредитного ринків;
– зростання світових цін на сировину, в тому числі на нафту.

Остання причина вже не вперше є одним із чинників кризи. Так, початком торгової кризи 1973 р. стали воєнні дії Єгипту та Сирії проти Ізраїлю. На початку 1970-х рр. країни зуміли стабілізувати ціни на нафту (3 дол. за барель), але в 1973 р. ціни на сиру нафту підвищилися спочатку до 5 дол., а за два місяці – до 11 дол., а знизити рівень ціни до попереднього рівня вдалося лише в середині 1980-х рр. (рис. 1).

Дані за 2005 р. встановлені гіпотетично на рівні 60 дол. для другого півріччя. Реальна ціна пристосована до номінальної ціни в готівці на сиру нафту згідно з коефіцієнтом дефляції світового ВВП (1990=100).

Найвідчутнішим це "нафтове потрясіння" було для США, наслідком якого стала економічна криза кінця 1970-х рр. Разом із цим негативні наслідки нафтового експерименту позначились і на менш економічно розвинених країнах, адже, з огляду на економічний розвиток, вони були неспроможні швидко переорієнтуватися на ринку нафтопродуктів, щобільше, якщо залишалися закритими для торгівлі.

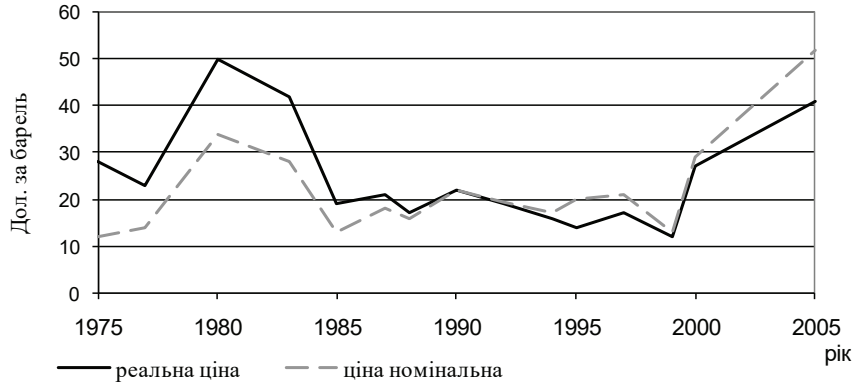


Рис. 1. Зміна цін на нафту на світовому ринку нафти (1970–2005 рр.) [2]

Світова економічна криза пройшла декілька етапів у своєму розвитку. Перший етап розпочався у 2007 р. у США. Безпосереднім попередником світової економічної кризи 2008 р. була іпотечна криза у США, перші ознаки якої з'явились ще наприкінці 2006 р. у формі скорочення продажів не-

рухомості. На початку 2007 р. вона переросла у кризу високоризикових іпотечних кредитів, тобто іпотечного кредитування осіб з низькими доходами. Згодом проблеми з кредитуванням відчули й надійні позичальники. Внаслідок 20%-го падіння цін на нерухомість американські власники житла збідніли майже на 5 трильйонів доларів. Відомий американський фінансист Джордж Сорос визначив роль "іпотечної мильної бульбашки" як лише спускового механізму, який призвів до того, що лопнула більша бульбашка. В 2007 році фондові ринки цих країн продемонстрували зростання – лідерами стали Китай і Україна.

Другий етап стартував на початку 2008 р., коли падіння індексів фондових ринків країн світу зумовило переорієнтацію усіх фінансових потоків із одних активів в інші, зокрема – на сировинні та енергетичні. Якщо у січні 2008 р. середня ціна на нафту перевищила 100 дол. за барель, то в другій декаді липня того ж року ціна нафти марки WTI досягла рекордних за всю історію 147,27 дол. за барель, після чого розпочалося зниження ціни – до 61 дол. за барель у жовтні та 51 дол. за барель вже у листопаді. Високі ціни на нафту та бензин цілком очевидно призвели до падіння попиту на автомобілі: у серпні 2008 р. продаж автомобілів у Європі скоротився на 16%, у США – на 26%, в Японії – на 5,3%. Це спричинило зменшення обсягів виробництва металу та скорочення робочих місць в автомобільній промисловості та суміжних галузях [8, с. 160]. Таким чином, зростання цін на ресурси з сировини почало приносити великі економічні втрати та наближувати світову економіку до стагфляції.

У вересні 2008 р. після дефолту американського банку "Lehman Brothers", невиправданої державної фінансової підтримки з боку урядів США і країн Європи банківських установ відбувся черговий сплеск кризових явищ. Обсяги промислового виробництва і торгівлі товарами наприкінці 2008 р. суттєво зменшились як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються. За оцінками фахівців МВФ, світовий ВВП у цей період зменшився на 6,2% у річному вимірі порівняно зі зростанням в аналогічний період 2007 р. на 4%.

Третій етап світової кризи спостерігається з початку 2009 р. Першим наслідком цього етапу стала серія банкрутств світових фінансових компаній.

Найвразливішими до економічної кризи виявилися розвинені країни, в яких зниження ВВП досягло 7,5%, і хоча США найбільше відчули її прояв через нестабільність фінансового ринку, в розвинених країнах Європи й Азії дошкуляли значні труднощі через спад обсягів торгівлі та зростання фінансових проблем унаслідок погіршення ситуації на ринку житла. У країнах, в яких формується ринок, відбувся спад ВВП, однак менш різкий, аніж у розвинених країнах, проте кризові явища охопили як фінансові, так і торгові потоки. Серйозні наслідки криза спричинила і для країн Східної Європи та СНД, адже для них була властива суттєва залежність економіки від зовнішнього фінансування та експорту промислової продукції, зокрема

експорту біржових товарів. Водночас через спад цін на біржові товари і слабкий попит на експорт товарів найбільше постраждали країни Африки, Латинської Америки та Близького Сходу.

Головними причинами прояву фінансово-економічної кризи в Україні, на наш погляд, є: загальна циклічність економічного розвитку; слабкість банківського сектору; невиправдане зростання боргових зобов'язань; зменшення світового попиту на продукцію українського експорту; неефективна економічна політика держави.

Для вироблення рішень, які насправді дозволять декілька сповільнити вплив світової фінансово-економічної кризи на економіку України, перш за все необхідно проаналізувати, за допомогою яких каналів здійснюватиметься негативний вплив. Загальна циклічність економічного розвитку – це єдина закономірна і спільна з іншими країнами світу ознака. Решта ознак специфічна саме для України [3, с. 61; 4, с. 115; 7, с. 27].

До основних екзогенних чинників що вплинули на формування кризових явищ, належать:

– світове падіння попиту на металургійну продукцію більш ніж в 2 рази;

– зменшення частка експорту і відповідно валютних надходжень;

– інтеграція в світову економіку.

Основними ендогенними чинниками були:

– різкий відтік вкладів "Промінвестбанку";

– припинення кредитування іпотеки і будівництва;

– зниження цін на нерухомість.

До причин внутрішніх належать:

– висока інфляція;

– зниження національних темпів економічного зростання,

– досить низька інноваційна активність підприємств;

– низька розвиненість інфраструктури інституцій;

– дефіцит поточного рахунку платіжного балансу.

Наслідки для окремих країн, що розвиваються, таких як Україна, які на хвилі кризи зіткнулися з девальвацією національної валюти та відтоком капіталу, можуть виявитися ще більш тяжкими. Зволікання з реалізацією структурних реформ (такими як повномасштабна приватизація, зниження податкового тиску на бізнес, скасування мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення, спрощення дозвільних процедур відкриття бізнесу та його ліквідації) та розбалансована макроекономічна політика знижують імунітет економіки до зовнішніх і внутрішніх шоків. Сьогодні уряди багатьох країнах світу роблять активні дії для пом'якшення наслідків кризи. Впроваджуються масштабні антикризові заходи для стабілізації ситуації на фінансових ринках і підтримки реального сектора економіки. У таких стресових умовах розуміння політиками, бізнес-лідерами і суспільством у цілому фундаментальних чинників, що

забезпечують стійке економічне зростання в тій чи іншій країні, має принципове значення.

За дослідженнями Світового банку 40% серед 107 досліджених країн потрапили в зону високого ризику, більше 50% – відчувають помірний ризик і менше 10% – потрапили в зону незначного ризику. На рис. 2 наведено розподіл країн, обраних для дослідження, за рівнем впливу кризи і спроможністю (інституційною та фінансовою) подолати її наслідки.

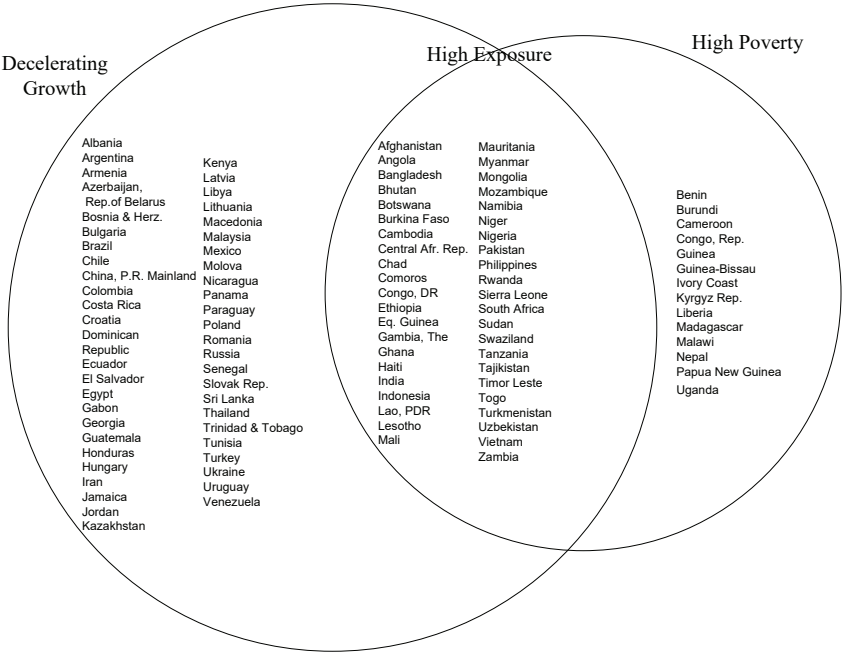


Рис. 2. Розподіл країн, що розвиваються, за ступенем ризику впливу економічної кризи [9]

Загальна проблема української економіки криється у зовнішньому секторі – диспропорційний нераціональний розподіл ресурсів, спрямований на короткострокове одержання доходу, як наслідок – неефективна міжнародна спеціалізація. Остання сформувала небезпечну залежність національної економіки від кон’юнктури світових товарних та фінансових ринків і зумовила високу вразливість для макроекономічної стабільності [6, с. 83].

Як наслідок негативних тенденцій в економіці України у 2007-2009 рр., нею були втрачені позиції в провідних світових рейтингах. При цьому, як показує рейтинг конкурентоспроможності ВЕФ, якщо протягом 2004-2006 рр. позиції України посилились і вона піднялась у рейтингу, то за 2007-2009 рр. держава втратила 13 позицій у рейтингу.

Серед 12 складових, які використовуються при визначенні рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, негативно впливають на рівень конкурентоспроможності України такі:

– рівень розвитку інституцій,

– рівень макроекономічної стабільності;

– ефективність ринку товарів [1, с. 13].

Комплексний структурований підхід до вирішення проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності країни на світовому ринку передбачає взаємодію відповідних інституцій та суб'єктів національної економіки. Роль держави в цьому контексті полягає, перш за все, в наданні та корегуванні допомоги щодо участі країни в міжнародних економічних відносинах, створення умов для належного бізнес-середовища конкурентоспроможних інноваційних підприємств як на локальному, регіональному, так і на світовому рівні.

Серед дій, які мають сприяти підвищенню зовнішньої конкурентоспроможності окремих підприємств на локальному рівні для досягнення загальних показників у рейтингу країн світу, слід виділити такі:

1) збільшення витрат на НДДКР;

2) підвищення інноваційної конкурентоспроможності шляхом реструктуризації;

3) концентрація капітало- та наукомістких виробництв (створення кластерів);

4) диверсифікація бізнес-середовища;

5) належний аналіз ендогенного та екзогенного середовища конкурентоспроможних підприємств;

6) практичний аспект управлінських дій у масштабах підприємства;

7) впровадження зарубіжного досвіду з цих питань;

8) впровадження екологобезпечних технологій;

9) дії щодо зниження нетарифних ринкових бар'єрів;

10) визначення ринкового статусу країни;

11) належна співпраця з відповідними міжнародними інституціями (врахування відсотку отримання грантів на проведення робіт);

12) визначення правового поля дій;

13) рекомендації зарубіжних консультативних фірм з цих питань.

Разом з тим, формування політики зовнішньої конкурентоспроможності держави повинно відбивати загальні стратегічні пріоритети розвитку національної економіки. З метою подолання всіх можливих наслідків фінансово-економічної кризи необхідно провести такі заходи:

– вибіркова націоналізація банків;

– посилення державного контролю за діяльністю банківських установ;

– надання державних гарантів окремим банкам щодо закордонних позик в іноземній валюті;

– кредитування стратегічних галузей національної економіки;

– групування та мобілізація заощаджень населення;

– серія комплексних заходів щодо підтримки малого та середнього бізнесу;

– державний наглядовий контроль за банківською стабільністю.

Висновки. Протягом останніх років Україні не вдалося посилити свої позиції у світових рейтингах у частині конкурентоспроможності економіки. Для подолання негативних тенденцій важливо переглянути концептуальні засади економічної політики держави, враховувати наслідки світової фінансово-економічної кризи та прогнозувати можливі кризові явища, впровадити системні заходи щодо підвищення рівня конкурентоспроможності держави в контексті глобалізаційного розвитку.

Література:

1. Багрова І. В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І. В. Багрова, О. Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 11-16.

2. Іващук І. О. Митні ініціативи в глобальному просторі: моногр. / І. О. Іващук. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007. – 304 с.

3. Кондратчук К. С. Сутність і причини кризових проявів у світовій економічній системі / К. С. Кондратчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 57-63.

4. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки [Текст]: монографія [А. Г. Герасименко, Л. С. Головко, Л. І. Дудківська та ін., за заг. ред. В. Д. Лагутін]: Київ. нац. торг-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2008. – 307 с.

5. Полтерович В. М. Кризис экономической теории [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. blagodeteleva-vovk. com/biblioteka/biblio/stat/crisis_ek. html.

6. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

7. Федулова Л. І. Україна в міжнародних рейтингових оцінках: чинник інноваційно-технологічного розвитку / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 39-53.

8. Шевченко О. О. Вплив світової фінансово-економічної кризи на стан та перспективи розвитку національної економіки / О. О. Шевченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 2. – С. 158-162.

9. The Global Economic Crisis: Assessing Vulnerability with a Poverty Lens1. [Electronic Resource]. – Mode of access: http: siteresources. worldbank. org/NEWS/Resources/WBGVulnerableCountriesBrief. pdf.

УДК 327. 7: 339. 923.

Плевако І. Г.,
кандидат історичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин Національного університету "Острозька академія"

ДИНАМІКА ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З ФЕДЕРАТИВНОЮ РЕСПУБЛІКОЮ БРАЗИЛІЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглядається динаміка торгово-економічних відносин України з Федеративною Республікою Бразилія протягом 2005-2011 рр. Основна увага приділена обсягам імпорту та експорту, а також наголошено на найбільш важливих продуктах взаємної торгівлі.

Ключові слова: *міжнародні торгово-економічні відносини, імпорт, експорт, Україна, Федеративна Республіка Бразилія.*

В статье рассматривается динамика торгово-экономических отношений Украины с Федеративной Республикой Бразилия на протяжении 2005-2011 гг. Уделено основное внимание взаимному импорту и экспорту, а также названы наиболее важные продукты взаимной торговли.

Ключевые слова: *международные торгово-экономические отношения, импорт, экспорт, Украина, Федеративная Республика Бразилия.*

In the article the author studies the dynamics of trade and economic relationships of Ukraine and Federal Republic of Brazil (2005-2011). Main focus is made on the volume of export and import as well as on major products of mutual trade.

Keywords: *international trade and economic relationships, import, export, Ukraine, Federal Republic of Brazil.*

Постановка проблеми. Вивчення зовнішньоекономічних векторів співпраці України є актуальним напрямом наукових досліджень. З початком XXI століття для нашої держави відкрилися можливості для поглиблення торгово-економічного співробітництва з країнами Латинської Америки (далі – ЛА) в цілому і Федеративною Республікою Бразилія (далі – ФРБ) зокрема. Це зумовлено тим, що, загалом, у двох державах стабілізувався внутрішній економічний розвиток, а також розгорнувся процес освоєння ринку експорту та імпорту товарів. Для України торговельне співробітництво з Бразилією стало важливим напрямом її зовнішньоекономічної політики. Протягом 2005 – поч. 2011 рр., частка українсько-бразильського товарообміну, у порівнянні з сукупним показником товарообмі-

© Плевако І. Г., 2011

ну 32-х інших держав ЛА, в середньому, становила 32,8%. Незважаючи на те, що в умовах світової економічної кризи 2008-2009 рр. значною мірою зменшилися обсяги товарообміну, Україна завдяки значній політико-договірній базі з Бразилією не лише утримала, а й збільшила обсяги торгівлі (39,6%). Щобільше, саме тоді й викристалізувалися нові тенденції в динаміці торгово-економічної співпраці. Отже, характеристиці питань, з якими позиціями наша держава увійшла у процес вимушеної стагнації і з якими перспективами вийшла, присвячена ця розвідка.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні кількість публікацій, присвячених цій проблематиці, є не вичерпна. Для висвітлення окремих аспектів відносин залучені науково-аналітичні статті відомих українських дослідників та дипломатів. Важливими є розвідки відомого українського вченого-міжнародника В. Кириченка, який поглибив дослідження контактів України з латиноамериканським континентом [3]. Заслуговують значної уваги праці аналітиків Д. Корольова [6] і В. Чабанного [14], які розглядали торгово-економічні контакти у минулому і на сучасному етапах. Не можна обійти увагою доробку А. Бредихіна [2], В. Лажнік, М. Подзерук [7] та інших. Однак названі дослідники недостатньо вивчили торгово-економічні відносини між державами на сучасному етапі, тому нагальним є не лише врахувати наявні напрацювання, а й на основі синтезу поглибити дослідження цієї тематики.

Мета і завдання дослідження. Мета цієї розвідки полягає у характеристиці двосторонніх контактів України з Бразилією, а також аналізі динаміки їх торгово-економічної співпраці. В контексті цього важливими завданнями є вивчити джерельну базу дослідження та проаналізувати наукові розвідки на предмет визначення основних тенденцій у динаміці торгово-економічних відносин двох країн.

Джерелами, що лягли в основу цього дослідження, стали різноманітні дані, представленні звітами, аналітичними записками і таблицями офіційних структур країн. З українського боку – це матеріали МЗС України [13], Державної служби статистики України [10] та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [14]; з бразильського – Міністерства розвитку, промисловості та зовнішньої торгівлі Бразилії [19] та Міністерства Закордонних Справ ФРБ [24]. Крім того, було використано двосторонні меморандуми, протоколи та інші джерела нормативного характеру [11].

Основний акцент у цій статті робиться на період кризи, однак у цілому, нижньою хронологічною межею дослідження обрано 2005 р., оскільки це час формування поступальної динаміки зовнішньої торгівлі України з ФРБ. Верхньою хронологічною межею у цій розвідці обрано кінець 2010 р., коли державами було подолано кризові явища у двосторонніх відносинах і, внаслідок цього, по-перше, відновлено торгівлю на рівні попередніх показників, а по-друге, поглиблено двосторонню співпрацю. Для порівняння також залучено показники перших п'яти місяців 2011 р.

Виклад основного матеріалу. Аналіз динаміки торгово-економічних відносин України з країнами ЛА початку XXI ст. вказує на зростання обсягів товарообігу в період 2001-2010 рр. [3, с. 250, 255-258]. Цікавим залишається той факт, що офіційна українська і бразильська статистика дещо розходяться (див. таблицю 1), проте така відмінність суттєво не впливає на розуміння фактичної динаміки товарообігу). Показники як експорту, так і імпорту у досліджуваний період (за винятком кризи) мали тенденцію до помітного зростання (див. рис. 1). За десять років XXI століття товарообмін України з латиноамериканським регіоном був найбільш високим у 2008 р. і становив 3,17 млрд. доларів.

Таблиця 1

*Обсяги товарообігу України з Бразилією та країнами Латиноамериканського регіону (у млн. дол. США) та динаміка їх щорічного приросту (у %) за 2005-2011рр. **

	2005	**2006**	**%**	**2007**	**%**	**2008**	**%**	**2009**	**%**	**2010**	**%**	**2011**
За українськими джерелами	422,5	418,2	– 1,0	797,7	48,6	1031	29,2	490,7	-47,6	820	33	324
За бразильськими джерелами	363,8	371,6	2	651,6	43	1174,9	45,5	398,4	-64	–	–	360
Країни ЛА в цілому	1253,1	1707,1	36,2	2251,4	32	3172,2	41	1587,3	-50. 0	2071,2	0	978

**(Власні напрацювання за даними офіційних структур України та ФРБ* [10; 19; 24]).

Як відомо, 1 березня 2007 р. Палатою зовнішньої торгівлі Бразилії було прийняте рішення, згідно з яким Бразилія визнала Україну державою з ринковою економікою. Цьому передувало підписання ключових документів про торговельно-економічне співробітництво [11] та інших договорів економічного характеру [19]. Враховуючи, що і до сьогодні між державами діє низка угод, протягом досліджуваного періоду будо підписано ще 24 документи, з яких 10 охоплюють питання торгово-економічних відносин. Важливими стали: "Протокол про співробітництво між Урядом України та Урядом Федеративної Республіки Бразилія у галузі енергетичного машинобудування" від 16. 11. 2005 р., "Меморандум про взаєморозуміння між Українським центром сприяння іноземним інвестиціям та Бразильським агентством сприяння експорту" від 19. 08. 2009 р., Протоколи Першого, Другого, Третього та Четвертого спільних засідань Міжурядової комісії з торговельно-економічного співробітництва (далі – МКТЕС).

Поштовхом до співпраці в космічній галузі стала "Рамкова угода між Урядом України та Урядом ФРБ про співробітництво у сфері дослідження та використання космічного простору в мирних цілях" від 11. 07. 2006 р., а у фармацевтичній галузі – "Угода між фармацевтичним підприємством ДАТ "Індар" та бразильською державною фармакологічною компанією "Фіокрус" щодо створення спільного підприємства з налагодження випуску в Бразилії інсуліну за українськими технологіями" від 21. 06. 2006 р. [4].

Під час роботи згаданого вище Третього спільного засідання МКТЕС, 5-6 червня 2008 р. в Києві було підписано низку документів про розширення двосторонньої співпраці між країнами. Особливо важливим став "Меморандум про створення спільної робочої групи з питань торгівлі та інвестицій". Цим кроком було погоджено двосторонній механізм, завдяки якому мали б збільшитись обсяги торгівлі та інвестицій, а також – розширитись номенклатура двосторонньої торгівлі. Позитивним кроком бразильської сторони стала пропозиція утворити спільну Комісію з координації двостороннього співробітництва в енергетичному секторі. У відповідь на київські домовленості 19 серпня 2009 року у м. Бразиліа працювало перше засідання українсько-бразильської Підкомісії з питань торгівлі та інвестицій [13].

В інтерв'ю газеті "День" 1 грудня 2009 р. колишній посол України у Бразилії Володимир Лакомов зазначив, що ця латиноамериканська країна має не лише великі можливості, а й ємний та перспективний ринок. Україна, на його думку, тут посіла своє місце, проте ще залишався великий нереалізований потенціал. Аналізуючи статистичні дані Міністерства розвитку, промисловості та зовнішньої торгівлі Бразилії за підсумками 2008 р., посол наголосив на суттєвому збільшенні обсягів двосторонньої торгівлі у порівнянні з 2007 роком (з 570,833[1] млн. дол. США в 2007 р. до 1174,931 млн. дол. США в 2008 р.). Тоді основним чинником зростання обсягу українсько-бразильської торгівлі стало пожвавлення взаємодії між зацікавленими у співпраці бізнес-структурами обох країн, що підтверджувалося активізацією обміну делегаціями у цій сфері. Український дипломат підкреслив, що хоча внаслідок світової фінансової кризи товарообіг протягом 2009 року між Україною та Бразилією зменшився, проте така ситуація була нетиповою для українсько-бразильського торговельного співробітництва [8].

Характеризуючи стан торгово-економічних відносин 2009 року, у вересні 2010 р. міністр промислової політики Дмитро Колєсніков вказував, що загальний обсяг торгівлі знизився з 1 мрд. до 496 млн. дол. Обсяг експорту знизився у чотири рази. Міністр також підкреслив, що причиною цього стало значне зменшення постачання українських мінеральних добрив і продукції металургійної галузі, що є ключовою експортною про-

[1] За даними названого джерела (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior) обсяги товарообігу становили 651,6 млн. // http://www.desenvolvimento. gov. br/comercio-exterior/arquivos/Ucrania. pdf

дукцією до Бразилії. Імпорт бразильських товарів також скоротився. Головною причиною цього стало зниження попиту на цю продукцію на бразильському ринку. Однак у першій половині 2010 р. ситуація почала стабілізовуватись [1].

Поштовхом для подальшого розвитку співробітництва в торговельно-економічній сфері було проведення бізнес-форуму в рамках візиту президента Бразилії до України. Це засвідчило, що у двосторонньому співробітництві економічна складова почала поступово набирати домінуючого змісту, що й до сьогодні відповідає першочерговим інтересам обох країн [8].

Наступним кроком стало Четверте засідання українсько-бразильської МКТЕС, що проходило наприкінці серпня 2010 р. у м. Бразиліа. Під час цього заходу голова української делегації, Міністр промислової політики України Д. В. Колєсніков, поміж іншого зустрівся також з міністрами розвитку, промисловості та зовнішньої торгівлі, а також енергетики та гірничої промисловості Бразилії [1; 16]. Відбулись засідання Робочих груп з питань торговельно-економічного співробітництва, співпраці у промисловій та фінансовій сферах, співробітництва у сфері мирного використання космічного простору, в галузі сільського господарства, в енергетичній галузі, у сфері науки, технологій та інновацій, спорту та охорони здоров'я. В результаті зустрічей бразильська сторона висловила зацікавленість українськими літаками "Ан".

Товарна структура та загальні обсяги торгівлі між Україною і Бразилією засвідчують, що розвиток економічного співробітництва країн ще не відповідає їх потенційним можливостям. Важливо, що напередодні кризи значних змін зазнала структура торгівлі на користь збільшення частки товарів з великим вмістом доданої вартості (з 2% до 20%) [7, с. 85]. Аналіз статистичних даних Державного комітету статистики України свідчить про позитивну динаміку розвитку співпраці в торговельно-економічній сфері у 2010 р. Зокрема, обсяг двосторонньої торгівлі становив 819,5 млн. дол. США, де український експорт становив 359,9 млн. дол. США. Цьому є своє пояснення. Апелюючи до слів Дмитра Колєснікова, варто погодитись, що надзвичайно активізувались бізнес-інтереси між двома країнами, крім того, стабілізувався попит на товари української експортної номенклатури [1].

Важливим чинником зростання обсягу двосторонньої торгівлі стало пожвавлення взаємодії між бізнес-структурами України і Бразилії, оскільки активізувався обмін делегаціями. Крім уже традиційних для бразильського експорту тютюну, кави, цукру з тростини, зросли поставки в Україну бразильської яловичини та свинини. Водночас українська високотехнологічна продукція не набула значного поширення. В експорті до Бразилії почали переважати гарячекатаний та інший стальний лист, нітрат та сульфат амонію тощо [1; 13].

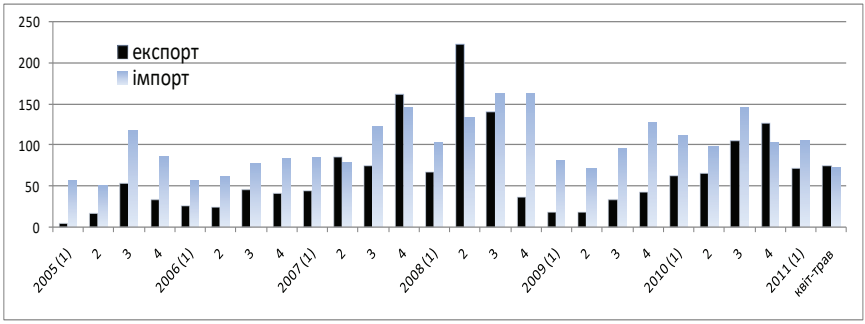


Рис. 1. Динаміка експортно-імпортних відносин України з Бразилією (2005 – поч. 2011 рр. поквартально (у млн. дол. США)*

*(Власні напрацювання за даними держкомстату України // www. ukrstat. gov. ua [01. 07. 2011])

Основними статтями *українського експорту* залишаються добрива та інші продукти хімічної промисловості. Бразилія також купує механічне обладнання, електрообладнання, транспортні засоби, шляхове та компресорне обладнання, насоси, труби, чорні метали тощо.

Не зайвим буде підкреслити, що кількість товарних позицій в українському експорті до Бразилії зросла з 73 у 2001 р. до понад 100 у 2011 р. Помітно також збільшилася номенклатура імпортованих товарів у товарній структурі імпорту з Бразилії до України. У структурі *українського імпорту* з Бразилії переважає розчинна кава (85%). Частка бокситів (7,6%) та шоколаду (3,0%) доповнює в цілому збіднену структуру товарів, що надходять на ринок України з Бразилії. Сьогодні в імпорті присутня незначна частка продукції хімічної та косметичної промисловості, механічного обладнання, продуктів тваринного походження [7, с. 85].

За перші п'ять місяців 2011 року, бразильський експорт на українському ринку становив 150 млн. дол. США, збільшившись на 43,7% порівняно з аналогічним періодом 2010 року. Найбільшим попитом користувалася заморожена свинина (38,5%), кава (17,5%), листя тютюну (13,1%), марганцева руда (5,7%) і алюмінієві руди (3, 1%). Своєю чергою, Бразилія придбала в Україні товарів на 210 млн. дол. США, що вказує на зростання на 84,5% за той же проміжок 2010 року. Бразильську сторону найбільше цікавила сечовина (41%), прокат чорних металів (23,9%), мінеральні смоли (4,6%) і медикаменти як для людини, так і для потреб ветеринарії (2,7%) [20; 24].

Щодо проблем двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Бразилією, що постали в умовах кризи, варто згадати суперечки навколо поновлення дії антидемпінгових заходів проти українського виробника добрив (нітрату амонію). Компанія "Фосфертіл", бразильський

національний виробник мінеральних добрив, звернулась до Міністерства розвитку, промисловості та зовнішньої торгівлі Бразилії щодо поновлення дії антидемпінгових заходів проти імпорту з України нітрату амонію [15].

Щодо перспектив, то на сьогодні бразильська сторона наголошує на зацікавленості у налагодженні та поглибленні співпраці з Україною у таких сферах, як: машинобудування, яке включає (транспортне та металургійне, суднобудування); фармакологічна сфера (на 2014 рік передбачено створення спільного підприємства з випуску інсуліну за українськими технологіями на базі української фармацевтичної компанії "Індар" і бразильської державної компанії "Фіокрус"; поставки енергетичних матеріалів (продукти перегонки нафти). Важливим є також отримання Бразилією інвестицій у вигляді високотехнологічної продукції з України, що визнаються бразильською стороною як нематеріальні вкладення при створенні спільних підприємств. Крім того, бразильська сторона сприймає Україну як країну з багатим досвідом роботи в аерокосмічній промисловості і партнера у розробці спільного проекту "Алкантара-Циклон-Спейс" [9], що передбачає здійснення першого запуску ракети "Циклон-4". Цю подію заплановано на лютий 2012 року. Метою заходу є виведення на орбіту бразильського геостаціонарного супутника [17]. І насамкінець, Бразилія готова постачати Україну продукцією агропромислового комплексу.

Висновки.

1. Серед країн латиноамериканського регіону Бразилія залишається найважливішим торгово-економічним партнером України. Протягом досліджуваного періоду відносини між державами мали позитивну тенденцію до наростання взаємних обсягів торгівлі. Частка товарообігу з Бразилією, у порівнянні з іншими державами латиноамериканського регіону, для нашої держави, в середньому, становила 32,8%, тобто 663,4 млн. дол. США на рік (таблиця 1).

2. Світова економічна криза 2009 р. стала причиною суттєвого зниження товарообігу між країнами, але завдяки значній політико-договірній базі було не лише утримано, а й збільшено обсяги товарообігу (39,6%). Щобільше, лише для торгівлі з Бразилією в умовах виходу з кризи (2010 р.) характерні найвищі показники.

3. Українські показники імпорту в цілому переважали. Винятками були другий і четвертий квартали 2007 р., другий – 2008 р. і останній квартал 2010 р. Багатообіцяючими є перші місяці 2011 р., які вказують на вигідні тенденції для вітчизняного експорту (рис. 1).

4. Країнами підтримується дієвий інтерес до співробітництва в галузі чорної та кольорової металургії, енергетики, геологорозвідки, будівництва газо– та нафтопроводів, транспорту, інформатики, харчової та гірничодобувної промисловості, гірничого та сільськогосподарського машинобудування, електрозварювання, медицини, фармакології та екології, аерокосмічної промисловості.

Отже, враховуючи вищенаведенні факти, слід підкреслити, що вивчення динаміки торгово-економічних відносин України з Бразилією є важливим напрямом науково-прикладних досліджень, що дозволять підготувати теоретичне, а з їх поглибленням і практичне підґрунтя для української економічної політики у латиноамериканському регіоні.

Література:

1. Бразилия становится ближе // http://minprom. ua/articles/50717. html [14. 06. 2011]

2. Бредіхин А. Політичне та торговельно-економічне співробітництво України з Латинською Америкою (1994-1997 рр.) [Текст] : автореф. дис... канд. іст. наук: 07. 00. 02 / А. В. Бредіхин. – Донецьк, 1999. – 18 с.

3. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2010 рік // www. ukrstat. gov. ua [14. 06. 2011].

4. Договірно-правова база: Перелік чинних міжнародних угод між Україною та Бразилією // www. mfa. gov. ua/brazil/ua/17496. htm [24. 06. 2011]

5. Кириченко В. Шляхи та механізми подальшого зміцнення взаємовигідних відносин України з державами Латинської Америки та Карибського басейну // Антологія творчих досягнень / Київ. Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. 2004. – Вип. 1. – С. 250-260.

6. Королев Д. Латиноамериканский вектор внешней политики Украины // http://2000. net. ua/2000/derzhava/ekspertiza/71520 [03. 06. 2011].

7. Лажнік В. Й., Подзерук М. О. Зовнішня торгівля товарами між Україною і країнами Латинської Америки / Лажнік В. Й., Подзерук М. О. // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 6. – С. 80-88.

8. Лакомов В. Україна – Бразилія: “Синергія” заради стратегічного партнерства // www. day. kiev. ua/288347 [19. 05. 2011].

9. Проект “Циклон-4” компанії “Алкантара Циклон Спейс” і криза стратегічної політики // www. alcantaracyclonespace. com [21. 06. 2011].

10. Товарна структура зовнішньої торгівлі України // www. ukrstat. gov. ua [01. 06. 2011].

11. Угода про торговельно-економічне співробітництво між Урядом України та Урядом Бразилії від 25. 10. 1995 р. // www. mfa. gov. ua/brazil/ua/17388. htm [02. 06. 2011].

12. Україна посилює торговельно-економічне співробітництво з Бразилією // http://industry. kmu. gov. ua/control/uk/publish/article?art_id=81708&cat_id=36232 [01. 06. 2011].

13. Українсько-бразильське торговельно-економічне співробітництво // www. mfa. gov. ua/brazil/ua/17388. htm [20. 05. 2011].

14. Чабанний В. Україна – Бразилія: інноваційний вектор співробітництва // Персонал. – 2004. – № 11. – С. – 80 – 85.

15. Щодо існуючих проблем двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Бразилією // www. ukrexport. gov. ua/ukr/torg_econ_vidn/bra/2470. html [14. 06. 2011].

16. Atos assinados por ocasião da IV Reunião da Comissão Intergovernamental

de Cooperação Brasil-Ucrânia – Brasília, 27 de agosto de 2010 // www. itamaraty. gov. br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/atos-assinados-por-ocasiao-da-iv-reuniao-da-comissao-intergovernamental-de-cooperacao-brasil-ucrania-2013-brasilia-27-de-agosto-de-2010 [01. 06. 2011].

17. Cooperação Brasil – Ucrânia // http://panoramaespacial. blogspot. com/2010/07/cooperacao-brasil-ucrania. html [25. 06. 2011].

18. Cooperação espacial e incremento comercial em pauta na Ucrânia Tue 1 Dec 2009 // http://planalto. blog. br/clone/cooperacao-espacial-e-incremento-comercial-em-pauta-na-ucrania [07. 07. 2011].

19. Governo brasileiro decide reconhecer Ucrânia como economia de Mercado // www. mdic. gov. br/sitio/interna/noticia. php?area=1&noticia=7385 [1. 07. 2011].

20. Empresários ucranianos buscam oportunidades de negócios no Brasil (17/06/2011) // www. mdic. gov. br/sitio/interna/noticia. php?area=1&noticia=10734 [15. 07. 2011].

21. MDIC sedia reunião de comércio entre Brasil e Ucrânia (18/08/2009) www. mdic. gov. br/sitio/interna/noticia. php?area=1&noticia=9249 [21. 06. 2011].

22. Ministerio das relacoes exteriors: Ucrania // www. itamaraty. gov. br/temas/temas-politicos-e-relacoes-bilaterais/europa/ucrania/pdf [1. 07. 2011].

23. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior // www. desenvolvimento. gov. br/comercio-exterior/arquivos/Ucrania. pdf [16. 06. 2011].

24. Missão ucraniana busca oportunidades de negócios no Brasil // www. brasil. gov. br/noticias/arquivos/2011/06/20/missao-ucraniana-busca-oportunidades-de-negocios-no-brasil/print [1. 07. 2011].

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

УДК 336. 763

Андрєєва Г. І.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Державного вищого навчального закладу "Українська академія банківської справи НБУ", м. Суми

РОЛЬ І МІСЦЕ СПЕКУЛЯТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ НА РИНКУ ПОХІДНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

У статті розглядаються питання, пов'язані з визначенням ролі та місця спекулятивних операцій на ринку похідних цінних паперів. Визначено їх вплив на функціонування ринку похідних цінних паперів.

Ключові слова: *ринок похідних цінних паперів, похідні цінні папери, операції, хеджування, спекуляція, арбітраж.*

В статье рассматриваются вопросы, связанные с определением роли и места спекулятивных операций на рынке производных ценных бумаг. Определено их влияние на функционирование рынка производных ценных бумаг.

Ключевые слова: *рынок производных ценных бумаг, производные ценные бумаги, операции, хеджирование, спекуляция, арбитраж.*

The paper discusses issues related to the definition of the role and place of the speculation transactions forword market. Defined by their impact on the functioning of the derivative market.

Keywords: *market derivative securities, derivative securities, transactions, hedging, speculating, arbitration.*

Постановка проблеми. На ринку похідних цінних паперів, поряд з операціями хеджування та арбітражу, значну роль відіграють і спекулятивні операції, метою яких є наміри дістати цінову різницю в зв'язку із зміною умовами господарської діяльності. Спекулятивні операції ґрунтуються на використанні майбутніх змін і коливань цін. На відміну від хеджувальних операцій, які полягають у захисті угод від ризику, спекулятивним операціям притаманні сприйняття ризиків, сподіваючись на отримання певних прибутків. Спекулятивні операції є сполучною ланкою на шляху перерозподілу капіталів, у тому числі від хеджерів і арбітражерів. На нашу думку, ретельне дослідження спекулятивних операцій дозволить визначити їх роль і місце на ринку похідних цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню спекулятивних операцій присвячені праці Дж. М. Кейнса [1], Дж. Р. Гикса [2], Л. Галица [3], Дж. Ф. Маршалла і В. К. Бансала [4]. Останні, наприклад,

© Андрєєва Г. І., 2011

розглядають спекулятивні операції з позиції фінансового інжинірингу. Дж. М. Кейнс був одним із перших відомих економістів, який відстоював правомірність та необхідність присутності на ринку всіх категорій професійних учасників, в тому числі й тих, які спеціалізуються на спекулятивних операціях. Технологіям здійснення спекулятивних операцій присвячені праці російських вчених – А. Б. Фельдмана [5, 6], Л. Н. Буреніна [7], Б. Б. Рубцова [8]. В Україні дослідженням фінансових ринків та розробкою необхідних заходів щодо функціонування ринку похідних цінних паперів займаються І. Бланк [9], Л. Примостка [10], О. Сохацька [11] та інші.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в дослідженні ролі та місця спекулятивних операцій на ринку похідних цінних паперів.

Виклад основного матеріалу. В ринкових умовах спекулятивні операції є невід’ємнім елементом угод купівлі/продажу, оскільки незалежно від волі та бажання сторін, одна з них в результаті безперервної зміни цін отримує наприкінці додатковий виграш, а інша – зазнає збитків. Найчастіше за все спекулятивні операції асоціюють із спробами нечесної та зловмисної експлуатації виробників і споживачів. На жаль, це помилкове, негативне уявлення про спекуляцію зберігається й дотепер.

Класичні спекулятивні операції будуються на купівлі та наступній продажі різноманітних цінностей за мінливими цінами. Об’єктивні спекулятивні операції зумовлені невизначеністю ринкової ситуації та ґрунтуються на угодах, спрямованих на зміну ціни у майбутньому [6]. В їх середині існують чисті (суб’єктивні) спекуляції, які за характером дії основного учасника можуть бути представлені спекуляцією на:

– підвищення цін – купівля товарів (валюти, нерухомості), контрактів з метою наступного продажу. При підвищенні ціни покупець виграє (продавець – програє). При зниженні ціни – продаж товарів (валюти, нерухомості), контрактів з метою наступного викупу, продавець у подальшому виграє (покупець – програє);

– співвідношення цін на різних ринках того ж самого активу (товару);

– співвідношення цін за різними строками виконання (постачання) на тому самому ринку або різних ринках;

– розбіжності в організації платежів на різних ринках та за різними активами (товарами).

Здійснюючи одночасно спекулятивні операції на спотовому й строковому ринку, спекулянт використовує можливості, виходячи з таких ситуацій:

– ціна на наявний актив (товар) нижче ціни на строк, ціни на актив (товар) із найближчими строками постачання нижче, чим із віддаленими строками. Ця ситуація позначається термінами “forwardation”, “contango – normal market” – нормальний ринок. Особливості контанго полягають у тому, що майбутнє підвищення ціни покриває витрати, пов’язані із зберіганням активу (товару) від одного строку постачання до іншого, за рахунок чого і

з'являється прибуток. При такій ситуації спекулянт намагається купити наявний актив (товар) й продати ф'ючерси (купити, продати опціони);

– ціна на наявний актив (товар) вище ціни на строк, ціни на актив (товар) з найближчими строками постачання вище за ціни із віддаленими строками. Така ситуація позначається термінами "backwardation – inverted market" – перевернутий ринок. Причиною такого співвідношення цін є недостатня наявність ресурсів при позитивних перспективах збільшення пропозицій у майбутньому. Ринку притаманні значні коливання цін. В такій ситуації спекулянт прагне продати актив (товар) із негайним постачанням і одночасно купити на таку ж кількість активу (товару) ф'ючерси (продає, купує опціони) [4].

Розглянуті ситуації створюють умови й для здійснення хеджування та арбітражу. Слід зазначити, що при біржових операціях з похідними цінними паперами спекулятивні доходи появляються завдяки механізму виконання зобов'язань і виконання грошових розрахунків, які прийняті біржею. Похідні цінні папери поширили поле спекулятивних операцій і додали нових можливостей отримання доходів. Завдяки похідним цінним паперам спекулянти можуть цілковито використовувати, по-перше, майбутню тенденцію у русі цін; по-друге, різне співвідношення за цінами; по-третє, зміцнення (у порівнянні з поточним) руху цін протягом певного періоду часу. Саме в останній можливості проявляється якісна відмінність похідних від звичайних цінних паперів. Спекулятивний дохід дозволяє цілеспрямовано використовувати ті зміни, за якими майбутні коливання цін виявляються сильнішими ніж поточні зміни.

Сучасні спекулятивні операції пов'язані з інформаційними технологіями, що розвиваються. Спекулянти, збираючи і аналізуючи інформацію та розкриваючи позиції, доставляють її на ринок, чим допомагають ринку правильно її оцінити. Тим самим спекулянти допомагають ринку виконувати функцію розкриття ціни (price discovery function). При цьому інші учасники ринку можуть використовувати інформацію про ціни, коли будуть прийматися рішення щодо виробництва чи споживанні продукції. Таким чином, бажання спекулянтів отримати прибуток призводить до більш раціонального розподілу ресурсів у будь-який заданий час.

Спекулянти допомагають перерозподіляти ресурси у часі. Це особливо важливо для продукції, випуск якої здійснюється протягом стислого періоду, а зберігання якої досить тривале (наприклад, сільськогосподарська продукція). За відсутності спекулянтів на ринку одночасна пропозиція всього врожаю призвела б до зниження цін. Пізніше, коли вся продукція була б спожита, ціни б миттєво збільшилися. Спекулянт, здійснивши аналіз ситуації, розпочне викупати продукцію, коли її багато і вона дешева, зберігати її в сховищах до тих пір, доки її стане мало і вона не подорожчає.

Отже, спекулятивні операції можна визначити як високоризикову діяльність з купівлі/перепродажу різноманітних активів (товарів) з метою

отримання прибутку від цінової різниці, який перевищує накладні витрати на здійснення транзакцій. У результаті поширення спекулятивних операцій на світових фінансових ринках сформувався спекулятивний капітал. Він виник на базі промислового, комерційного та кредитного капіталу і частково протиставив себе їм. Це протиріччя проявляється у боротьбі спекулятивного капіталу за вищий прибуток за рахунок волатильності цін на фінансові активи [12].

Сьогодні спекулятивний капітал є важливим джерелом формування інвестиційних ресурсів. Слід зазначити, що спекулятивний капітал – це вкладення суб’єктів економічної діяльності з метою приросту вартості через акумулювання вільних грошових коштів у фінансових активах для здійснення спекулятивних операцій. Йому притаманні швидка мобільність, підвищена дохідність у порівнянні з середньоринковою, підвищена ризикованість й висока ліквідність вкладень. В основі існування спекулятивного капіталу лежить реальний (фізичний) капітал. Проте спекулятивний капітал володіє певною самостійністю щодо реального капіталу. Самостійне переміщення спекулятивного капіталу може не збігатися з рухом реальних активів, що спричиняє розриви вартості реальних і фінансових активів і, як наслідок, – фінансові кризи [13]. Спекулятивні операції, за своєю сутністю, тотожні звичайним торговельним чи інвестиційним операціям. У результаті здійснення інвестиційних операцій прибуток отримується за рахунок економічного розвитку та створення доданої вартості внаслідок вкладення коштів. Проте прибуток успішних спекулянтів у своїй основі перерозподілений і формується за рахунок поточних чи майбутніх збитків менш успішних учасників ринку.

Висновки. Спекулятивні операції не є виключно негативним явищем. Виконуючи дві основні функції, що утворюють ринок, спекулянти сприяють діяльності інвесторів. Так, завдяки частим транзакціям забезпечують високу ліквідність ринку, таким чином дозволяючи інвесторам у будь-який момент купити чи продати необхідний актив. Крім того, для страхування ризику інвестори використовують похідні цінні папери (хеджують ризик). У цьому випадку ризик бере на себе спекулянт, виступаючи контрагентом інвестора. Отже, на ринку в достатній кількості повинні бути представлені як інвестори, так і спекулянти, без яких повноцінний розвиток ринку похідних цінних паперів є неможливим. Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що ефективність ринку суттєво залежить від ефективності, з якою ціни відображують всю наявну інформацію, і правдивості, з якою ця інформація представлена цінами. Учасники ринку повинні бути впевнені, що ціни правдиві для всіх і правильно подають економічні умови, що лежать в їх основі. Саме в цьому, на наш погляд, роль спекулятивних операцій надзвичайно важлива.

Література:

1. Кейнс Дж. М. Трактат о деньгах / Дж. М. Кейнс. – М. : Экономика, 1993. – 430 с.

2. Гикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Гикс. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.

3. Галиц Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском / Л. Галиц. – М. : ТВП, 1998. – 600 с.

4. Маршалл Дж. Ф., Бансал В. К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: пер. с англ. – М. : ИНФРА-М., 1998. 784 с.

5. Фельдман А. Б. Производные финансовые и товарные инструменты / А. Б. Фельдман. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 241 с.

6. Фельдман А. Б. Арбитраж и спекуляция / А. Б. Фельдман // Журнал для акционеров. – М., 1998. – № 8. – С. 38-40.

7. Буренин Л. Н. Рынок производных финансовых инструментов / Л. Н. Буренин. – М. : ИНФРА–М, 2000. – 386 с.

8. Рубцов Б. Б. Современные фондове рынки / Б. Б. Рубцов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 928 с.

9. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М. : Омега-Л, 2010. – 768 с.

10. Примостка Л. Роль строкового ринку в стабілізації економічної системи / Л. Примостка // РЦБ. – № 5-6. – 2004. – С. 21-24.

11. Сохацька О. М. Біржова справа: підручник / О. М. Сохацька. : Тернопіль: Карт-бланш, К. : Кондор, 2008. – С. 232-233, 254-256. – 632 с.

12. Жовтанецький Н. Критерії диференціації інвестиційних та спекулятивних операцій на фінансових ринках / Н. Жовтанецький // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 231-234.

13. Гукова А. В. Противоречия в развитии спекулятивного капитала / А. В. Гукова // Вестн. ВГУ: сер. Экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 13-20.

УДК 332.126: 330.332

Захарін С. В.,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, ДУ "Інститут економіки і прогнозування НАН України" (м. Київ)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті проаналізовано напрями і механізми регіональної інвестиційної політики. Визначено основні проблеми організації інвестиційної діяльності в регіонах. Запропоновано напрями формування стратегічних орієнтирів інвестиційного розвитку регіонів.
Ключові слова: *інвестиційна активність, регіональна інвестиційна політика, інвестиційний розвиток регіонів.*

В статье проанализированы направления и механизмы региональной инвестиционной политики. Определенно основные проблемы организации инвестиционной деятельности в регионах. Предложены направления формирования стратегических ориентиров инвестиционного развития регионов.
Ключевые слова: *инвестиционная активность, региональная инвестиционная политика, инвестиционное развитие регионов.*

Directions and mechanisms of regional investment policy are analysed in the article. Certainly basic problems of organization of investment activity in regions. Directions of forming of strategic orientiriv of investment development of regions are offered.
Keywords: *investment activity, regional investment policy, investment development of regions.*

Постановка проблеми. Економічний розвиток регіону значною мірою залежить від ефективності організації інвестиційного процесу. Особливо актуальною ця проблема є на регіональному рівні у зв'язку із нерівномірністю інвестиційного розвитку регіонів. Дослідження особливостей управління інвестиційним забезпеченням економічного розвитку на рівні регіону є значною комплексною проблемою, для вивчення якої бракує результатів фундаментальних, науково-практичних та методичних розвідок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З проблематики стратегічного планування інвестиційного розвитку в останні часи видається чимало наукових праць. П. Ю. Белєнький досліджував проблематику інвестиційно-інноваційного забезпечення конкурентоспроможності регіону [1]. В. Б. Артеменко зробив внесок у розвиток методології оцінювання еконо-

© Захарін С. В., 2011

мічної та інвестиційної динаміки розвитку регіонів [2]. О. В. Черевко запропоновано засади формування стратегій соціально-економічного розвитку регіонів України з урахуванням інвестиційних чинників [4]. О. Веселовська внесла пропозиції щодо удосконалення системи управління інвестиційним та інноваційним розвитком регіонів [5]. Проте мають бути розроблені методичні рекомендації з проблематики організації стратегічного планування інвестиційної діяльності регіонів, з урахуванням проблем інноваційно-технологічного забезпечення виробничих територіальних систем.

Мета і завдання дослідження. Мета роботи – виробити науково обґрунтовані рекомендації з питань методичного забезпечення стратегічного планування інвестиційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу. Економічна реальність розвитку країн та їхніх регіонів, а також чинники, що її зумовлюють, спонукала до розробки теоретичних моделей формування регіональної інвестиційної політики, котра відповідала б поточній ситуації та давала змогу висувати конкретні рекомендації щодо поліпшення стану інвестиційного ринку.

Вважається, що головною метою регіональної інвестиційної політики є стабільний соціально-економічний розвиток регіону на основі оптимального використання інвестиційних ресурсів. Досягнення цієї мети потребує не лише нарощування інвестиційних ресурсів, а й підвищення економічної і соціальної ефективності їх використання шляхом спрямування на інноваційний розвиток виробництва, на створення високопродуктивних робочих місць, розвиток інфраструктурного середовища. При цьому регіональна інвестиційна політика має бути синхронізованою з загальнонаціональною, сприяти їй на рівні регіону у досягненні спільних цілей та виконанні спільних завдань [1].

В умовах трансформаційної економіки основними напрямами регіональної інвестиційної політики на сучасному етапі є [1; 2]:

– контроль над інвестуванням у найважливіші об'єкти;

– зміна джерел фінансування інвестицій, заміщення бюджетних асигнувань ресурсами приватних інвесторів (корпоративних і індивідуальних);

– перехід на нові організаційні форми і економічні методи керування інвестиційними проектами;

– пріоритетність проектів, що мають високу значимість, швидку окупність, вигідність із погляду створення нових робочих місць і надходжень "швидких грошей" у місцевий бюджет.

У процесі формування та реалізації регіональної інвестиційної політики використовуються як адміністративні, так і ринкові методи регулювання. Причому набір методів і важелів такого регулювання залежить швидше від конкретних економічних реалій та традицій управління економічним розвитком держави, а не від соціально-економічних інституціональних підвалин суспільства. Так, нині розвинуті країни з ринковою економікою (в тому числі країни "старого ЄС") використовують різні адміністративні

обмеження, а країни колишнього соціалістичного табору (Китай, В'єтнам) використовують ринкові механізми. Зокрема, у Франції, Японії та Швеції сильними залишаються позиції прихильників активного державного регулювання, тоді як у Великій Британії та Італії перевагу віддають неоліберальним ідеям. Наприклад, у Франції та Японії, щороку розробляються плани державної інвестиційної стратегії, в яких чітко окреслюються напрямки державного інвестування. В той же час жоден з урядів країн Заходу не відмовився від здійснення структурної політики, були лише змінені її пріоритети та механізми. Для цього, як і раніше, використовуються бюджетно-податкові важелі. Відмовившись у 70-80-х рр. XX ст. від допомоги (іноді повного утримання) не завжди рентабельних і навіть збиткових підприємств, уряди отримали можливість використати бюджетні кошти на розвиток найновіших галузей економіки, фінансування НДДКР, де частка державних витрат становить від 40 до 55%.

Але необхідно взяти до уваги, що механізм управління інвестиційним розвитком на рівні регіону визначається, перш за все, сутністю та особливістю економічних відносин та ступенем розвитку виробничих сил у державі. Регіональна інвестиційна політика є похідною від державної. В методологічному плані в площині організації інвестиційної діяльності для характеристики економічних відносин з приводу інвестування доцільно виділити та проаналізувати окремі типи організації інвестиційного процесу, що сформувалися в різних країнах протягом останніх років.

На наш погляд, нині регіональні органи в країні з трансформаційною економікою можуть сприяти оздоровленню інвестиційного клімату головним чином шляхом розвитку й удосконалювання інфраструктури. У першу чергу необхідно домогтися прогресу в області комунікаційних технологій і транспортних систем. Взагалі підприємства інфраструктури мають забезпечити підприємства інших галузей необхідними послугами та, як наслідок, знизити рівень їхніх витрат. Крім того, підприємства інфраструктурних галузей можуть, за певних умов, суттєво поповнити бюджети всіх рівнів за рахунок податкових та неподаткових платежів та стимулювати приплив в економіку країни нових іноземних інвестицій.

Зазвичай ринок інвестиційних товарів формується у межах певного регіону, оскільки ці об'єкти, як правило, прив'язані до місця їхнього споживання. Цей ринок тільки тоді добре виконує свої функції, коли на роль підрядника претендує не одна фірма (монополіст), а декілька. Чим більше в регіоні фірм, що спеціалізуються на виробництві того чи іншого інвестиційного товару, тим вище рівень конкуренції і нижче ціна реалізації.

Для проведення макроекономічної або макрорегіональної оцінки інвестиційної політики та системи регулювання інвестиційної діяльності використовують різні аналітичні підходи. По-перше, визначають рівень інвестування національної економіки (відношення валових інвестицій до ВВП, динаміка інвестицій на макрорівні, а також у галузевому і регіональ-

ному розрізі). По-друге, аналізують динаміку структури інвестицій, виділяючі в ній виробничу, технологічну і відтворювальну, а також на рівні макро– та мікрорегіонів. По-третє, аналізують результативність (ефективність) інвестицій, а також досліджують інвестиційний клімат [3].

Успішна реалізація завдань соціально-економічного розвитку регіонів значною мірою залежить від створення та функціонування ефективної системи активізації інвестиційної діяльності у регіоні. Як відомо, інвестиції – рушійна сила процесів економічного зростання, відновлення виробничого апарату та підвищення добробуту населення, а інвестування являє собою сукупність економічних відносин між суб'єктами економіки, тобто її секторами (нефінансових та фінансових корпорацій, сектором загальнодержавного управління, сектором домашніх господарств), що виникають на всіх стадіях впродовж повного циклу їх кругообігу. При цьому інвестиційна діяльність як сукупність цілеспрямованих дій в реалізації окремих інвестиційних проектів є лише механізмом інвестування. Реалізація інвестування і складових його механізмів здатна забезпечити ефективне відтворення економічного потенціалу регіону на якісно новій технічній та технологічній основі.

Можемо відзначити основні особливості управління інвестиційним забезпеченням економічного розвитку регіону в умовах перехідної економіки [1; 3; 4]:

– порівняно низька привабливість інвестиційного клімату у більшості регіонів, що викликано деформаціями та структурними диспропорціями регіонального розвитку,

– відсутність системного підходу при формуванні державної регіональної політики, недосконаліть нормативно-правового регулювання регіонального економічного розвитку, недостатнє застосування інструментів державного стимулювання інвестиційного розвитку регіонів.

– недостатній вплив системи формування місцевих бюджетів та трансфертів на економічний розвиток регіонів;

– відтік трудових ресурсів та капіталу із одних місцевостей на користь інших (в основному великих міст);

– низька ефективність та результативність підтримки регіональної інвестиційної діяльності за рахунок централізованих ресурсів, гальмування та протидія процесам децентралізації бюджетного процесу, низький рівень бюджетної дисципліни,

– загострення інвестиційної конкуренції між регіонами.

Механізм управління інвестиційним розвитком регіонів як спосіб реалізації державної регіональної політики має передбачати залучення і активізацію усіх важелів, що здатні привести регіональну економіку до стану стабільного розвитку та економічного зростання на основі ефективного інвестування, сприяючи розширенню ринкових перетворень.

Механізми управління інвестиційним розвитком регіонів, з огляду на численність та системність наявних проблем, мають бути значно удо-

сконалені в напрямку підвищення рівня наукового забезпечення такого управління. Одним із напрямів є впровадження та підпримка стратегічного планування інвестиційного розвитку (інвестиційного процесу) регіонів, яке б враховували загальні макроекономічні тенденції та особливості стану інвестиційної діяльності на конкретній території [2; 4].

Досягти підвищення ефективності державного управління інвестиційним забезпеченням економічного розвитку регіонів можливо через здійснення ефективного централізованого державного та регіонального прогнозування, планування і регулювання інвестиційних процесів відповідно до сучасних технологій управління, включаючи забезпечення їхнього збалансування та взаємоузгодженість, за умов державної підтримки [5].

Одним із найголовніших завдань стратегічного планування інвестиційного розвитку регіонів є організація науково обґрунтованого моделювання пропонованих сценаріїв (варіантів). Непродумані (необґрнутовані) економічні рішення можуть мати катастрофічні наслідки і викликати довгострокове погіршення інвестиційного клімату, що унеможливлює швидке формування ефективного інвестиційного процесу.

Спочатку необхідно всебічно проаналізувати стан і тенденції інвестиційного процесу в регіоні в контексті загального макроекономічного розвитку. Зазвичай фахівці органів виконавчої влади використовують стандартні методи статистичного та порівняльного аналізу. На наш погляд, при формуванні стратегій інвестиційного розвитку регіонів, зважаючи на диференціацію їхнього розвитку, слід розширити застосування сучасних економетричних (економіко-математичних) методів аналізу інформації.

Після того, як надано оцінку інвестиційному процесу в регіоні, доцільно провести аналіз наявних інструментів реалізації регіональної інвестиційної політики. Нині основними інструментами впливу регіональної влади на інвестиційний розвиток регіону є обласні цільові програми та обласний бюджет. При цьому обласні цільові програми можуть бути двох видів: спрямовані на вирішення завдання стимулювання соціально-економічного розвитку (наприклад, забезпечення прискореного економічного росту у важливих регіонах країни) і спрямовані на вирішення завдання забезпечення відтворення ресурсів розвитку (у тому числі на вирішення проблем кризових територій). У відношенні двох видів програм повинні бути вироблені вимоги ефективності відповідно до типології регіонів і специфікою розв’язуваних завдань. При цьому необхідно забезпечити перехід від підтримки конкретних регіонів до вирішення системних проблем [3; 4].

На нашу думку, обласна цільова програма інвестиційного розвитку регіону повинна бути побудована за такими принципами:

– принцип взаємозв’язку та наступності програм (програми та проекти на кожному етапі реалізації повинні бути взаємозалежні за завданнями);

– принцип нарощування зусиль (необхідно забезпечити відтворення ресурсів у процесі реалізації стратегії, тобто можливість використати на

наступних етапах ресурси, що були створені на попередніх етапах);

– принцип економії ресурсів (при розробці програми важливо, щоб ефект від її реалізації був ширше, ніж безпосереднє вирішення програмних завдань. Мова йде про створення загальних сприятливих соціальних, технологічних, інституціональних та організаційних умов, що підвищують загальну ефективність економіки, соціальної сфери);

– принцип "середовищного впливу" (програми повинні бути спрямовані на формування умов для вирішення певного роду проблем, наприклад, міграції за рахунок створення найбільш сприятливих умов життєдіяльності та формування нових робочих місць);

– принцип інституціонального розвитку (ефективність програм визначається змінами в організаційній та інституціональній сферах).

Пропонуємо встановити, що основою реалізації цільових програм розвитку регіонів мають стати Стратегії економічного і соціального розвитку областей на період до 2015 року. Головною метою регіональних стратегій рекомендуємо визначити поліпшення якості життя населення за рахунок ефективних структурних змін економіки та підвищення конкурентоспроможності регіональної економічної системи на основі випереджаючого збільшення обсягів та удосконалення структури інвестицій, активізації інноваційної діяльності, переходу економіки на інноваційну модель розвитку та формування сучасних високотехнологічних виробництв [5].

Основними цілями реалізації таких стратегій можуть бути: розвиток людського потенціалу, раціональне використання природних ресурсів, трансформація доходів у капітал і залучення інвестицій в економіку області, розвиток малого бізнесу, формування високоефективного інноваційно-виробничого комплексу регіону та ін.

Серед чинників, що спричинюють необхідність впливу держави на інвестиційну діяльність на рівні регіонів, значним є нерівномірність показників інвестиційної діяльності у різних регіонах. Причинами, що зумовлюють концентрацію інвестиційних ресурсів та джерел інвестування в одних регіонах, а з іншого боку, слабкі позиції по інвестиційній діяльності та незначну інвестиційну привабливість в інших, є: високий податковий і адміністративний тиск на бізнес, який намагається конкурувати, а не отримувати ренту; зниження рівня фондовіддачі, інфляція; вузькість внутрішнього ринку, викликана розподілом суспільного продукту; відсутність практично більшості ринкових інститутів – корпоративного сектору, ринку цінних паперів, ринку землі, ринку нерухомості; відтік трудових ресурсів та капіталу із одних місцевостей на користь інших (в основному великих міст); не опрацювання органами місцевої влади механізмів складання інвестиційного портрету території; нестача оперативної інформації і внаслідок цього нерозвиненість зв'язків між суб'єктами ринку.

Висновки. Механізми управління інвестиційним розвитком регіонів, з огляду на численність та системність наявних проблем, мають бути значно

удосконалені в напрямі підвищення рівня наукового забезпечення такого управління. Одним із напрямів є впровадження та підпримка стратегічного планування інвестиційного розвитку (інвестиційного процесу) регіонів, яке б враховували загальні макроекономічні тенденції та особливості стану інвестиційної діяльності на конкретній території.

Досягти підвищення ефективності управління інвестиційним забезпеченням економічного розвитку регіонів можливо через здійснення ефективного централізованого державного та регіонального прогнозування, планування і регулювання інвестиційних процесів відповідно до сучасних технологій управління, включаючи забезпечення їхнього збалансування та взаємоузгодженість, за умов державної підтримки.

Пропонуємо встановити, що основою реалізації цільових програм розвитку регіонів мають стати Стратегії економічного і соціального розвитку областей на період до 2015 року. Головною метою регіональних стратегій рекомендуємо визначити поліпшення якості життя населення за рахунок ефективних структурних змін економіки та підвищення конкурентоспроможності регіональної економічної системи на основі випереджаючого збільшення обсягів та удосконалення структури інвестицій, активізації інноваційної діяльності, переходу економіки на інноваційну модель розвитку та формування сучасних високотехнологічних виробництв.

Основними цілями реалізації таких стратегій можуть бути: розвиток людського потенціалу, раціональне використання природних ресурсів, трансформація доходів у капітал і залучення інвестицій в економіку області, розвиток малого бізнесу, формування високоефективного інноваційно-виробничого комплексу регіону та ін.

У подальшому необхідно виробити методики прогнозування інвестиційної активності в регіоні залежно від зміни макроекономічної ситуації.

Література:

1. Бєлєнький П. Ю. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону / Белєнький П. Ю., Шевченко-Марсель В. І., Другов О. О. – Львів, Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2006. – 129 с.

2. Артеменко В.Б. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів / В. Б. Артеменко // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 90-98.

3. Моніторингові оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку регіону. – Львів, Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2006. – 306 с.

4. Черевко О. В. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів України [монографія] / О. В. Черевко. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 424 с.

5. Веселовська О. Удосконалення системи управління інвестиційним та інноваційним розвитком регіонів / О. Веселовська // Проблеми науки. – 2009. – № 5. – С. 15-20.

УДК 336. 71

Радова Н. В.,
викладач кафедри банківської справи Одеського державного економічного університету

ПРІОРИТЕТНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ

Розглянуто основні методи здійснення оцінки ефективності банківських об'єднань, виявлено чинники, які впливають на результати злиття і поглинань, проаналізовано наслідки успішної консолідації банків у формі злиття і поглинань.

Ключові слова: *злиття, поглинання, консолідація, об'єднання, методи злиттів і поглинань.*

Рассмотрено основные методы осуществления оценки эффективности банковских объединений, выявлено причины, которые влияют на результаты слияния и поглощения, проанализировано последствия успешной консолидации банков в форме слияния и поглощения.

Ключевые слова: *слияние, поглощение, консолидация, объединение, методы слияния и поглощения.*

The basic methods of realization of assessment of bank associations' effectiveness are observed, the factors which influence the results of consolidation and absorption are revealed, and the results of successful consolidation of banks in the form of fusion and absorption are analyzed.

Keywords: *merger, acquisition, consolidation, union, methods of mergers and acquisitions.*

Постановка проблеми. Управлінські рішення щодо злиття і поглинання комерційних банків повинні спрямовуватися на оцінювання ефективності майбутньої угоди. Система оцінювання ефективності реалізації механізмів злиття та поглинання потребує науково-обґрунтованих методичних підходів, які на сьогодні недосконалі. Це суб'єктивно впливає на прийняття обґрунтованих рішень управлінського составу банку. Від раціонально вибраного методу оцінки ефективності фінансування злиття та поглинань банків залежатиме вартість і результативність укладеної угоди.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням, пов'язаним з ефективністю об'єднань у банківській сфері, присвячена велика кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема, таких як С. Боссі, З. Васильченко, І. Вядрова, В. Жека, В. Зельника, Б. Маггі, Г. Міллера, В. Міщенка, К. Дж. Робінсона, В Салтиського та інших.

© Радова Н. В., 2011

Ознайомлення із науковою літературою дає підстави стверджувати, що більшість науковців досліджують питання сутності та форм злиття і поглинання банків. Поза увагою науковців залишаються методичні підходи оцінки ефективності фінансування злиття та поглинання банків.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є проаналізувати наявні підходи з оцінювання ефективності злиттів і поглинань комерційних банків.

Виклад основного матеріалу. Банк може бути реорганізований за рішенням власників банку, а у випадку призначення тимчасової адміністрації – за рішенням Національного банку України або тимчасового адміністратора, погодженим з Національним банком України. Реорганізація може здійснюватися шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення. Основними шляхами створення міжбанківських об'єднань є як добровільне об'єднання самостійних банків (злиття), так і пряме підпорядкування централізованому управлінню (поглинання) [1].

Злиття та поглинання банків найчастіше пов'язано з конкретним ризиком. Злиття та поглинання банків обов'язково призводить до зміни в організаційній структурі банківської установи, спричиняє зменшення чисельності працівників банка.

Злиття банків характерно для самостійних, фінансово стійких кредитних установ, які прагнуть об'єднати свої капітали, а поглинання з більшою вірогідністю будуть використовувати більш слабкі самостійні банки, які неспроможні протистояти впливу фінансової кризи і погоджуються (вимушені погоджуватися) на таке об'єднання.

Для кредитної установи – потенційного об'єкта поглинання – ймовірні (негативні) наслідки такої угоди зводяться, в основному, до встановлення цінового діапазону, в якому може знаходитися узгоджена сторонами вартість банку, який поглинається. Для банку-покупця і банків-учасників угоди злиття діапазон можливих ризиків є значно ширшим. Виділяють дві групи негативних наслідків, пов'язаних:

1) по-перше, з досягненням функціонально-стратегічних цілей угоди (розширення ринку, диверсифікація діяльності тощо);

2) по-друге, при поглинанні – з придбанням, а при злитті – з переходом на основі правонаступництва до нової юридичної особи права на матеріальні і нематеріальні об'єкти власності банків, які беруть участь в угодах злиття і поглинань [2, с. 400].

На результати злиття та поглинання кредитних установ негативний вплив мають такі чинники: непродумана стратегія здійснення злиття чи поглинання, відсутність фахових знань і досвіду у цій сфері у робочої групи менеджерів, розходження корпоративних устоїв, різні та несумісні інформаційні системи, замалий обсяг інформації про об'єкт об'єднання.

Варто зауважити, що досягнення позитивного ефекту у процесі об'єднання можливе в результаті повного планування інтеграції всіх на-

прямів діяльності банків, оцінки витрат і ретельної організації системи управління ризиками, що супроводжують процеси злиття та поглинання кредитних установ.

Оцінку ефективності банківського злиття та поглинання здійснюють двома способами, використовуючи якісний і кількісний методи [3, с. 124].

Якісний метод, який передбачає дослідження стратегії злиття та поглинання кредитних установ, зіставлення отриманих синергічних ефектів після злиття з запланованими, опис головних управлінських помилок, що виникають під час реалізації стратегії, а також методи виправлення цих помилок для уникнення їх у майбутньому. Кількісний метод, який передбачає використання математичних розрахунків та формул, що можуть підтвердити зміну ефективності банківської установи після об'єднання.

Ці методи широко використовуються для оцінки ефективності злиття чи поглинання банківських установ, але кожен з них має свої недоліки. Якісний метод ґрунтується на суб'єктивних переконаннях та судженнях людей, які проводять дану оцінку, тому іноді може трапитися, що реальний стан речей не відповідає отриманій якісній оцінці. Також недоліком є те, що метод не має певного алгоритму дій, і тому вірогідним є те, що оцінка ефективності не відображатиме повністю реальний стан речей, хоча й бути при цьому правильною. Кількісний метод більш точний, тому що передбачає проведення оцінки за певними математичними розрахунками і тому має алгоритм дій.

Недоліками цього методу є те, що за останні 10 років було виведено сотні способів оцінки ефективності банківської установи після злиття чи поглинання, які мають певні припущення, і тому повинні використовуватися відповідно до конкретної ситуації, що породжує проблему невизначеності в застосуванні того чи іншого методу. Тим паче, що, використовуючи різні формули для розрахунків можна отримати різні дані, що не збігатимуться між собою. Тому кількісний метод оцінки ефективності інституції після злиття чи поглинання може бути широко використаний для маніпулювання отриманими даними. Також при використанні цього методу може виникнути ситуація, коли за різних методик оцінки будуть необхідні різні вхідні дані, які, можливо, не завжди є у наявності [4].

Приймаючи рішення про придбання контрольного пакету акцій, покупець здійснює попередню оцінку ефективності майбутньої угоди. Залежно від мети придбання обирається банк, фінансовий стан якого ретельно аналізується. Зазвичай висновки щодо фінансового стану банку здійснює третя сторона – аудиторська компанія з належною репутацією та досвідом. Від неупередженості та об'єктивності її висновків залежатимуть подальші очікування щодо ефективності угоди з придбання (злиття чи поглинання) банку.

Саме на цьому етапі виникають ризики переоцінки вартості угоди, пов'язанні із не володінням всією інформацією про реальний стан об'єкта придбання. Відповідно, така угода не забезпечить запланованого рівня ефективності.

Важливим чинником у визначенні ефективності здійсненої угоди є час. Це означає, що здійснюючи "інтервенцію" інвестор повинен мати чіткий план розвитку "поглинутої" структури на певний термін. На практиці можемо спостерігати два сценарії: тактичний – придбання з метою збільшення ринкової вартості банку та "перепродаж" його на піку ціни або стратегічний – довгострокове перебування на ринку з поступовим нарощуванням ринкової вартості. У кожному випадку критерії оцінки ефективності здійсненої угоди матимуть свої особливості. Важливим, а на думку багатьох зарубіжних та українських учених, головним параметром у визначенні ефективності угоди із злиття та поглинання є оцінка ефекту синергії [5, с. 38].

Ефект синергії має місце, коли вибрані показники демонструють позитивну динаміку, тобто в кінцевому підсумку ринкова вартість компанії, утвореної в результаті злиття або поглинання, перевищує суму вартостей її складових частин, узятих окремо [6, с. 910].

Висновки. Підсумовуючи викладене, варто зазначити таке:

1. Злиття і поглинання кредитних установ можуть мають великий вплив на рішення проблеми, пов'язаної з недостатньою ліквідністю проблемних банків і дати змогу отримати певні вигоди стабільним і фінансово стійким банкам, однак при цьому повинен мати місце максимально відповідальний підхід до планування угод об'єднання. Достатньо уваги повинно бути приділено ретельному виробленню стратегії подальшої інтеграції.

2. Важливим вихідним моментом в оцінці ефективності угоди із злиття чи поглинання є співвідношення планів та цілей, які ставив перед собою інвестор, здійснюючи капіталовкладення, до реальних результатів. Очікуваний ефект синергії не настає від самого факту здійснення трансакції купівлі-продажу банку. Всебічна об'єктивна оцінка вартості банка-придбання, врахування можливих ризиків та наслідків, наявність чіткої стратегії розвитку новоутвореного банка, своєчасне та вміле управління організаційними змінами та гнучке внесення коректив – складові вдалого процесу об'єднання та його високої ефективності.

3. Досягнення синергетичного ефекту у процесі об'єднання має бути поставлено за мету та можливе в результаті здійснення планування інтеграції всіх напрямів діяльності банків, оцінки витрат і організації системи управління ризиками, що супроводжують процеси реорганізації.

4. Стратегічними цілями об'єднання вітчизняних комерційних банків має стати підвищення надійності й стійкості окремого комерційного банку та банківської системи України, зростання капіталізації банків, забезпечення стабільного функціонування платіжної системи, захист інтересів кредиторів і вкладників, поліпшення фінансового стану комерційних банків, підвищення ефективності діяльності внаслідок концентрації капіталу та зростання довіри до банківських установ.

Література:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07. 12. 2000 р. – № 2121-III.

2. Васильченко З. М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: монографія / Зоя Миколаївна Васильченко – К. : Кондор, 2004. – 528 с.

3. Васильченко З. М. Методологічні засади стратегії реорганізації комерційних банків / Зоя Миколаївна Васильченко // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 123-130.

4. Ходаковська А. Злиття й поглинання в банківській сфері [Електронний ресурс] "Правовий тиждень" – щотижнева інформаційно-правова газета / Ходаковська Анна. – Режим доступу до журн. http://www. legalweekly. com. ua.

5. Ткачук Н. Синергетичний ефект в операціях злиття і поглинання банків: особливості оцінки та визначення / Н. Ткачук // Вісник НБУ. – 2010. – № 2. – С. 36-40.

6. Бригхэм Ю. Ф. Финансовый менеджмент/ Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт //10-е изд. // Питер. – 2009 – С. 897-927.

УДК 336. 763. 34(477)

Соколовський Є. А.,
аспірант кафедри банківської справи Одеського державного економічного університету

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено особливості сучасного стану іпотечного кредитування в Україні. Визначено перспективи рефінансування іпотечних кредитів в умовах фінансової стабілізації. Обґрунтовано ключові проблеми формування і подальшого розвитку національних іпотечних відносин та окреслено можливі шляхи їх подолання в контексті інтеграції України до міжнародного простору.

Ключові слова: іпотечне кредитування, іпотечний ринок, моделі рефінансування, житлова іпотека.

В статьи исследованы особенности современного состояния ипотечного кредитования в Украине. Определены перспективы рефинансирования ипотечных кредитов в условиях финансовой стабилизации. Обоснованы ключевые проблемы формирования и дальнейшего развития национальных ипотечных отношений и определены возможные пути их преодоления в контексте интеграции Украины в международное пространство.

Ключевые слова: *ипотечное кредитование, ипотечный рынок, модели рефинансирования, жилищная ипотека.*

This article explores the peculiarities of the current state of mortgage lending in Ukraine. Certain view of the refinancing of mortgage loans in the financial stabilization. Substantiates the key problems of formation and further development of mortgage relations and outlines possible ways to overcome them in the context of Ukraine's integration into the international space.

Keywords: *mortgage lending, mortgage market, models refinancing residential mortgages.*

Постановка проблеми. В умовах відкритості національних економік, фінансової й торговельної лібералізації, розвитку фінансових інститутів підвищується значимість забезпечення збалансованого макроекономічного розвитку, визначення основних напрямів і інструментів ефективної державної економічної політики.

В Україні характерною і невід’ємною рисою ринкової економіки у посткризовий період має бути функціонування дієвої іпотечної інститу-

© Соколовський Є. А., 2011

ційної структури і підвищення соціальної відповідальності учасників процесу іпотечного кредитування. В Україні частка послуг іпотечного кредитування в ВВП становить близько 2%, тоді як у США 53%, а в країнах Європейського Союзу – 38%. Тому варто застосовувати способи активної фінансової підтримки розвитку іпотечного житлового кредитування. Водночас недостатня розробка теоретичних і методологічних питань, що стосуються іпотечних кредитів і їхнього рефінансування, перешкоджає виробленню практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалювання системи рефінансування іпотечних кредитів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні тенденції і закономірності розвитку іпотечного кредитування систематизовано в працях з теорії кредиту, його форм і методів вчених-економістів М. Алексеєнко, Г. Бєлоглазової, В. Букато, Ю. Головіна, В. Корнєєва, Л. Кузнєцової, О. Лаврушина, І. Лютого, О. Мозгового, В. Пашковського, В. Усоскіна та ін. Окремі питання розвитку систем рефінансування іпотечних кредитів досліджували В. Аверченко, Н. Косарєва, Л. Рябченко, Н. Соколінської. Теоретичні засади фінансових і іпотечних ринків, особливості їх сек'юритизації досліджено Л. Алексеєнко, Я. Міркіним, В. Шелудько.

Мета і завдання дослідження. Визнання важливості соціально-економічного значення іпотечного кредитування в Україні потребує розробки науково-методичних і практичних питань, що розкривають пріоритети іпотечного кредитування і розвитку моделей рефінансування в умовах фінансової стабілізації.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення стабільного посткризового розвитку економіки може бути досягнуто у процесі ефективного використання різних боргових інструментів. Для ефективного розміщення фінансових інструментів на внутрішньому ринку потрібно забезпечити адекватний рівень його ліквідності й прибутковості. Проте варто враховувати "ефект витіснення" (crowding out), тобто мінімізувати негативні ефекти від додаткових державних витрат, які відволікають з фінансового й іпотечного ринків кошти для фінансування державних боргових зобов'язань. Варто зауважити, що у 2011 р. зростає інфляція, що спричиняє ріст цін на споживчі товари і нерухомість: житлові комунікації за 2009–2011 рр. подорожчали на 50% і відповідно ціни на первинному ринку житла зросли на 5–15%. Девелопери працюють з низькою рентабельністю, проте у посткризовий період вони будуть прагнути повернутися до докризової маржі – 40%.

Особливої уваги заслуговує детермінантність економічних і фінансових циклів на кредитних, фондових і іпотечних ринках. У праці "Коливання на фінансових ринках" (2011 р.) [1, с. 30] виділено такі особливості: по-перше, фінансові цикли можуть бути тривалішими і пов'язаними з значними витратами. По-друге, вони можуть підсилюватися за рахунок один одного, ставати більше глибокими, перетворюючись у фінансові кризи.

По-третє, вони часто мають значну глобальну складову, оскільки є досить синхронізованими між різними країнами. Загалом фінансові цикли є часто синхронізованими в міжнародному масштабі, тому доцільно враховувати глобальні засади фінансового регулювання й нагляду, а також особливості розвитку фінансових систем у різних країнах.

Доцільно виділити характерні особливості функціонування сучасного іпотечного кредитування в умовах фінансової стабілізації:

1. Розвиток комерційної системи придбання житла. За оцінками експертів, можливість придбання житла за власні кошти мають 5–8% населення, а потреба в поліпшенні житлових умов існує в 42% населення, для більшості з яких іпотечне житлове кредитування є одним із реальних пріоритетів вирішення житлової проблеми. За 2003–2007 рр. розвиток іпотеки та стимулювання попиту на житлове будівництво розвивалися досить швидко, проте обсяги будівництва нового житла і потужності індустрії будівельних матеріалів суттєво відставали. У сучасній економіці для розвитку житлового будівництва варто уточнити реальні потреби населення в житлі при прийнятних для громадян і домогосподарств рівнях цін, визначити пріоритети вирішення завдань щодо збільшення обсягів будівництва житла в кожному регіоні з урахуванням відповідних заходів підтримки регіональної влади.

У цьому контексті заслуговує досвід Російської Федерації, яка на період 2011–2015 рр. прийняла програму активізації житлового будівництва і основна перевага надається малоповерховому будівництву та посиленню відповідальності федеральних, субфедеральних і муніципальних органів влади, зокрема персональної відповідальності високопоставлених чиновників за планове введення житла в кожному конкретному регіоні. Особлива увага приділяється зниженню кінцевої вартості житла економкласу. Загалом такі тенденції визначатимуть цінові тренди на ринку житла в найближчі роки.

2. Оптимальною ставкою у світовій економіці є 6–8%. У 2008 р. під час фінансово-економічної кризи в Естонії середня ставка для нових кредитів на житло зросла до 6,5% річних, у 2011 р. повернулася до 3,5% річних; у Латвії – відповідно 10% і 4,36%. У Польщі середньозважена процентна ставка на покупку нерухомості в злотих зараз становить 8% річних (в євро 6% річних, а для іпотечних кредитів в дол. США – 5% річних). У Туреччині середня ставка по іпотеці до кризи була в середньому 7%, у 2011 р. – 10,7% річних.

3. У деяких країнах вводять особливий податок на житло для врегулювання розподілу доходів і сприяння соціальній стабільності в суспільстві. Вважаємо, що це має сприяти стабілізації зростаючих цін на нерухомість і нівелюванню спекуляцій на житловому ринку. Так, до 2011 р. жителі Китаю сплачували тільки одноразовий податок з купівлі житла (1–3% залежно від розміру квартири). У Китаї почали реалізувати пілотний проект

по введенню системи оподаткування житла (у містах Шанхай і Чунцин). Зокрема, у м. Шанхай податок буде встановлений на квадратні метри придбаного вдруге у власність житла, що перевищують встановлену норму в 60 кв. м на члена сім'ї. Розмір податку передбачено в розмірі 0,6%, пільговий податок у розмірі 0,4% від вартості квартир, які впали в ціні більш ніж удвічі за 2010 р.

4. Економіст Департамента з питань стратегії, політики й аналізу МВФ І. Асмундсон у публікації "Що таке фінансової послуги?" зазначає, що фінансові послуги допомагають знайти грошам продуктивне застосування. Проте розробка і застосування нових фінансових інструментів може призвести до несподіваних результатів [2, с. 47]. Це стосується також забезпечених іпотекою цінних паперів, які проявили під час фінансово-економічної кризи певні специфічні особливості. Фінансові компанії, які зацікавлені в стійкому доході, купували іпотечні кредити в банків і потім розподіляли платежі між різними облігаціями, виплати по яких здійснювалися залежно від загальних показників обслуговування відповідних іпотечних кредитів.

У цій ситуації банки вигравали від продажу іпотечних кредитів, одержуючи додаткові кошти для додаткових кредитів, але оскільки організації, що надавали кредити, не залишали ці кредити на своєму балансі, у них було менше стимулів для перевірки кредитоспроможності позичальників. Тому іпотечні кредити виявилися більше ризикованими, чим очікували це фінансові компанії, що купували, а виплати по облігаціях виявилися меншими, ніж очікувалося. Крім того, в умовах фінансово-економічної кризи іпотечні інститути посилили вимоги щодо викупу застави або відмовилися від укладання угод застави.

5. Поліпшення макроекономічної ситуації сприяє зростанню кредитоспроможності банків. У 2011 р. рейтингові оцінки, проведені "Standard & Poor's" щодо фінансових інститутів, свідчать про 11 підвищень рейтингів і понад 30 позитивних змін прогнозів по рейтингах. При цьому "Standard & Poor's" очікує подальших позитивних змін рейтингів і рейтингових прогнозів, тому що передбачаємо розвиток наступних основних тенденцій у банківській галузі: поступальне скорочення обсягів проблемних іпотечних кредитів; збільшення частки ліквідних активів; стабілізація витрат на формування нових резервів; підвищення спроможності банків нівелювати збитки завдяки нагромадженим резервам, зростання капіталізації за рахунок залучення капіталів акціонерів або використання нерозподіленого прибутку; поліпшення можливостей рефінансування; удосконалення системи регулювання банківської діяльності.

Вважаємо, що дослідження змін рейтингів і рейтингових прогнозів є важливим з позицій пріоритетів розвитку іпотеки:

По-перше, дослідження підвищення рейтингів фінансових інститутів має засвідчувати, що якість їх активів характеризується стійкими пози-

тивними тенденціями: застосування сучасної системи ризик-менеджменту сприяє оптимізації структури іпотечного портфеля банків.

По-друге, при збереженні макроекономічної стабілізації зміна рейтингів відбуватиметься під впливом ризиків, зумовлених структурними змінами і галузевими ризиками, характерними для України, та активізацією процесів злиття й поглинання банків.

Особливої уваги заслуговує розвиток рефінансування іпотечних кредитів. У міжнародній практиці широко використовується механізм рефінансування вже виданих іпотечних житлових позичок. В економічній літературі виділяють чотири моделі: модель контрактних заощаджень; модель універсального банку; модель іпотечних банків; модель, засновану на сек'юритизації активів [3; 4, с. 13–18]. Проте у міжнародній практиці використовують різноманітні моделі рефінансування іпотечних кредитів. Ці моделі залежать від організаційно-технологічних особливостей рефінансування іпотечних кредитів, типів банків, методів залучення необхідних іпотечних ресурсів. Перспективи розвитку моделей залежать від їх основних характеристик, зокрема рівнів економічних ризиків і здійснення витрат.

Дослідження теоретичних і практичних аспектів розвитку різних моделей рефінансування іпотечних кредитів доцільно зосередити на особливостях регулювання рефінансування іпотечних кредитів, оцінці ефективності застосування різних моделей рефінансування іпотечних кредитів і методів регулювання ризиків.

Висновки. Відповідність національної іпотечної системи тенденціям розвитку міжнародних ринків іпотечних послуг, досягнення конкурентоспроможності національних фінансово-банківських інститутів у міжнародному масштабі є важливою умовою економічної безпеки національної економіки і тому необхідно здійснювати такі заходи:

1. Фінансовий сектор має розглядатися як єдиний об'єкт регулювання, що потребує координації фінансової, грошово-кредитної і фіскальної політики для попередження кризових явищ. Проведення Національним банком України виваженої грошово-кредитної політики, спрямованої на нівелювання інфляційного тиску і підтримку ліквідності банківської системи сприятиме відновленню довіри до банківської системи й іпотечного кредитування.

2. Скасування валютних обмежень розширює трансграничний перелив капіталу і підвищує уразливість національних фінансових і іпотечних ринків при погіршенні зовнішньоекономічної кон'юнктури. Варто удосконалювати нагляд й пруденціальні норми з метою захисту фінансового сектору від потрясінь в багатьох країнах, особливо залежних від зовнішнього фінансування і волантильності фінансових ринків.

3. Сучасна стратегія розвитку іпотеки має бути спрямована на формування ефективної, збалансованої структури попиту і пропозиції для забез-

печення стабільності житлового ринку, реальної доступності житла для більшості громадян України.

4. Механізми, що опосередковують іпотечні процеси, мають складну структуру, тому більшість промислово розвинених країн використовують регулювання, щоб захистити як позичальників, так і кредиторів. Вважаємо, що важливо зберегти довіру, що становить основу іпотеки; адаптувати моделі рефінансування реаліям національної економіки; варто узгодити сукупність способів і методів регуляторної діяльності іпотечного ринку, що забезпечує стабілізацію і фінансового сегмента економіки.

Література:

1. Асмундсон И. Что такое финансовые услуги? // Финансы & развитие. – 2011. – Март. – С. 46-47.

2. Классенс С. Колебания на финансовых рынках / С. Классенс, М. Айхан Кёсе, Марко Э. Терронес // Финансы&развитие. – 2011. – Март. – С. 30-33.

3. Савич В. Іпотечне кредитування в Україні: суперечності та тенденції розвитку: [м-я] / В. Савич. – Івано-Франківськ: ІМЕ "Галицька академія", 2006. – 552 с.

4. Алексеєнко Л. М. Пріоритети національного іпотечного кредитування в умовах інтеграції до міжнародного простору / Л. М. Алексеєнко, Г. М. Лацик // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць /Львівський націон. ун-т імені Івана Франка. – Львів, 2010. – Вип. 21. – С. 11–18. (Фінансово-економічні перспективи розвитку України в умовах глобалізації).

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСАХ

УДК 519. 86

Кармелюк Г. І.,
кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри економіко-математичних методів Тернопільського національного економічного університету

ЕКОНОМЕТРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ У ДОКРИЗОВИЙ ПЕРІОД В УКРАЇНІ

Побудовано низку моделей динаміки тенденцій розвитку обсягів ВВП та вкладених інвестицій в основний капітал у докризовий період 1996-2008 рр. в Україні. Побудовані економетричні моделі залежності обсягу ВВП від інвестицій в основний капітал.

Ключові слова: *тренди, моделі тенденцій розвитку, прогнози, ВВП, основний капітал, інвестиції в основний капітал, метод Ейткена.*

Построены модели динамики тенденций развития объемов ВВП и вложенных инвестиций в основной капитал в предкризисный период 1996-2008 рр. в Украине. Построены эконометрические модели зависимостей объемов ВВП от инвестиций в основной капитал.

Ключевые слова: *тренды, модели тенденций развития, прогнозы, ВВП, основной капитал, инвестиции в основной капитал, метод Эйткена*

A range of dynamics c of GDP's volume and investment into capital assets before crisis period in 1996-2008 in Ukraine was conducted. Econometrical models of dependence of GDP's volume into capital assets' investment were built.

Keywords: *trends, econometrical models of dependence, prognosis, GDP, capital assets, investment into capital assets, Aitkin's method.*

Постановка проблеми. Інвестиції – це рушійна сила економічного прогресу. Сукупні інвестиції в основний капітал приводять до збільшення ВВП. Але в 2009 р. в порівнянні з 2008 роком відбувся спад інвестицій в основний капітал на 34,9%, ВВП на 3,6 %. Зниження цих показників відбувалось і в наступні роки. У зв'язку з цим виникає необхідність у виявленні закономірностей впливу інвестицій в основний капітал на формування ВВП для створення моделей з метою можливості використання прогнозних показників для розробки заходів державної політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тема статті належить до проблеми, яка в економічних дослідженнях висвітлена недостатньо. І оскільки для проведення дослідження були використані методи кореляційно-регресійного аналізу, слід відзначити, що таких досліджень за даною методикою практично не проводилось [2, с. 107-109].

© Кармелюк Г. І., 2011

Мета і завдання дослідження. Метою статті є виявлення закономірностей впливу інвестицій, вкладених в основний капітал на створення ВВП в умовах стабільного розвитку економіки за допомогою кореляційно – регресійного аналізу. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити завдання: побудувати і дослідити моделі основних тенденцій розвитку обсягів ВВП і інвестицій вкладених в основний капітал; побудувати регресійні моделі залежності обсягів ВВП від інвестицій вкладених в основний капітал; спрогнозувати подальший розвиток надходжень до ВВП.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження були використані статистичні дані за 1996-2009 рр. (див табл. 1) [6, с. 30, 206].

Таблиця 1

Співвідношення обсягів ВВП та інвестицій в основний капітал у фактичних цінах в Україні за 1996-2002 рр., (млн. грн.)

Роки	ВВП	Інвестиції в основний капітал	Роки	ВВП	Інвестиції в основний капітал
1996	81519,0	12557	2003	267344	51011
1997	93365	12401	2004	345113	75714
1998	102593	13958	2005	441452	93096
1999	130442	17552	2006	544153	125254
2000	170070	23629	2007	720731	188486
2001	204190	32573	2008	948056	233081
2002	225810	37178	2009	914720	151777

Як видно з таблиці, за дані роки, крім 2009 року (кризовий рік в економіці), йде зростання обох економічних чинників. Щоб виявити, як змінився темп їх росту, розглядали такі два періоди: I – 1996-2008 рр., II– 2001–2008 рр. Всі дослідження проводились для кожного з цих періодів. Хоч як було показано в роботі [2, с. 9], кризові явища в економіці почали проявлятись наприкінці 2008 року, для збільшення обмеженого обсягу вибірки цей рік у дослідженнях враховувався. У програмі "MS Exel" були проведені розрахунки з високим ступенем узгодженості (R^2) і побудовані основні аналітичні моделі тенденцій розвитку (тренди) наведених у таблиці 1 економічних чинників (табл. 1, 2) залежно від змінної часу t: I – обсяги, II – інвестиції. Низка інших моделей з меншим коефіцієнтом детермінації R^2 не наведена.

На основі простої екстраполяції побудованих моделей тенденцій розвитку $Yt = f(t)$ заміною змінної t на номер інтервалу прогнозування T побудовані точкові прогнози Yt^* змінної Y на інтервалі $Yt^* = f(T)$. Середня похибка прогнозу розрахована за формулою [5, с. 199]:

$$S_{pt} = \sqrt{\frac{(T-\bar{t})^2}{\sum(t-\bar{t})^2} + \frac{1}{n} + 1} \times S_e \quad (1)$$

де S_e – незміщена стандартна похибка. Інтервал прогнозування для заданої достовірності прогнозу β визначається так, що

$P\{dy^*_T < y_t < gy^*_T\} = \beta$, (2)

де dy^*_T – нижня межа інтервалу прогнозування:

$dy^*_T = y^*_T - v_\beta S_{pT}$ (3)

де dy^*_T – верхня межа інтервалу прогнозування:

$gy^*_T = y^*_T + v_\beta S_{pT}$ (4)

Оскільки, як показали проведені нами дослідження згідно з тестом Шапіро-Вілька [5, с. 104], випадкові відхилення мають нормальний розподіл, то імовірнісний коефіцієнт v_β вибирається з таблиць інтегральної функції нормального розподілу. Для достовірності прогнозу β = 0,95, $v\beta$ = 1,96. Якщо тренд явища нелінійний, то середня похибка прогнозу й інтервальний прогноз визначаються на основі моделі зведеної до лінійної форми.

У табл. 2 подані спрогнозовані згідно з трендами значення обсягів ВВП, вкладених інвестицій в основний капітал x_t та інтервали прогнозування на 2009-2011 роки для рівня довіри β = 0,95.

Таблиця 2

Трендові моделі розвитку обсягів ВВП (І) та інвестицій, вкладених в основний капітал (ІІ)

Роки	Рівняння тренду	R^2	Точкові прогнози	Д, %	Se	Інтервали прогнозування
І– ВВП						
2001-2008	$\widehat{Y}$ =146256exp (0,2253t)	0,988			*0,0655	
2009			1111047	-21,46		944012-1307641
2010			1391807			1168856-1657286
2011			1743515			1445260-2103303
2001-2008	$\widehat{X}$ =102481t + 940,1	0,9111			52201,9	

2009			923269,1	-0,93		793564-1052975
2010			1025750,1			886764-1164736
2011			1128231,1			978871-1277592
1996-2008	$\widehat{Y}$ =59384exp (0,2031t)	0,9909			*0,07928	
2009			1019864	-11,49		851617-1221353
2010			1249533			1037739-1504551
2011			1530921			1263859-1854415
1996-2008	$\widehat{Y}$ =62924t-111588	0,8385	769348	15,9		
II – інвестиції в основний капітал						
2001-2008	$\widehat{X}$ =22161 exp(0,2952t)	0,9926			*0,0673	
2009			315808	-108,1		267171-373288
2010			424255			354648-507525
2011			569942			470104-690995
2001-2008	$\widehat{X}$ =28574t -24033	0,9134			23278,4	
2009			233133	-53,6		175293-290973
2010			261707			199729-323685
2011			290281			223677-356885
1996-2008	$\widehat{X}$ =6989,8 exp(0,262t)	0,9831			*0,1589	
2009			273814,8	-80,41		190752-393029
2010			355829,6			245210-516356
2011			462410			314862-679102
1996-2008	$\widehat{X}$ =16472t -44808	0,7998				
2009			185800	-18,3		

* позначені Se лінеаризованої моделі

Власні розрахунки автора на основі даних [6]

Зауважимо, що виходячи з коефіцієнтів детермінації R^2, що виражають ступінь відповідності моделі емпіричним даним нелінійні тренди краще адаптовані до статистичних даних. Незважаючи на це не має підстав їх відкидати, оскільки перевірка їх на адекватність згідно з F-критерієм показує, що лінійна форма зв'язку трендів вибрана правильно. Так, для даних 1996-2008 рр. на рівні довіри результатам $\beta = 0,95$ для ВВП $F_{емп} = 57,11$, для інвестицій $F_{емп} = 43,95$, що більше $F_{крит} = 4,84$; для даних за 2001-2008 рр. для ВВП $F_{емп} = 61,49$, для інвестицій $F_{емп} = 63,28$, що більше $F_{крит} = 5,99$. У таблиці 2 задані величини відставання у відсотках (Д, %) обсягів ВВП та інвестицій, зафіксованих у 2009 р. до спрогнозованих у цей рік згідно з трендами. Більше відставання, що має місце для експоненційних трендів, ніж для лінійних пояснюється стрімкішим ростом експоненційних моделей.

Згідно з лінійними трендами, отриманими в періоди 1996-2008 рр. і 2001-2008 рр., ріст ВВП щороку становив відповідно 62 924 і 102 481 млн. грн., тобто темпи зростання ВВП в останні роки перед кризою були суттєво вищими ніж на початку досліджуваного періоду. Аналогічно з лінійних трендів інвестицій в основний капітал в дані періоди випливає, що вони щороку зростали на 16 472 і 28 574 млн. грн. Таким чином, ріст інвестицій на одиницю приводив до збільшення ВВП на 3, 8 одиниць в періоді 1996-2008рр. і на 3,6 одиниць в 2001-2008 рр.

Для кожного періоду були побудовані економетричні моделі. За пояснюючу змінну *Ч* покладено інвестиції в основний капітал, за пояснену змінну *X* – ВВП. Хоч дані залежності можна подати різними моделями, були вибрані лінійні, як найбільш економічно вмотивовані. Оцінки параметрів цих моделей обчислювались за методом найменших квадратів 1 МНК [4, с.89-105; 5, с. 52-56; 3, с. 3-10; 2, с. 107-108]. Були побудовані такі регресійні моделі: $\hat{Y}_t = 3,717x + 68812, \quad R^2 = 0,992$ (1996-2008 рр.) I – період, $\hat{Y}_t = 3,58x + 87225, \quad R^2 = 0,9935$ (2001-2008 рр.) – II період, які близькі до функціональних. З моделей випливає, що збільшення інвестицій на одиницю приводить до збільшення ВВП на 3,58 одиниць в періоді 2001-2008 рр. і до 3,17 в періоді 1996-2008 рр., що практично збігається з оцінками ефективності інвестицій розрахованих згідно з трендами. Тому дослідимо першу модель, оскільки вона утворена по більшому об'єму вибірки. Перевірка коректності застосування 1МНК показала, що:

а) $\sum_{t=1}^{13} u_t \approx 0$, а отже, $M(U) = 0$; б) $\sum X^T \times U \approx 0$ – незалежні змінні непов'язані з залишками; в) емпіричне значення критерію Дарбіна-Уотсона $DW_{емп} = 1,56$. Для $n = 13$ і заданого рівня довіри $\beta = 0,95$ його верхня критична межа $DW_2 = 1,34$, для $\beta = 0,99$, $DW_2 = 1,04$ і оскільки $DW_{емп} > DW_2$ – автокореляція відсутня для високих ступенів довіри результатам [4, с. 170-176; 3, с. 15-20, 2, с. 108-109]; г) дослідження моделі на гетероскедастичність [3, с. 10-15; 2, с. 108] параметричним тестом Гольдфельда–Квандта (для невеликих сукупностей спостережень) показало, що емпірич-

не значення критерію $R^*_{емп} = 27,5789$. Критичне значення критерію згідно з таблицями F– розподілу для вибраного рівня довіри $\beta = 0,95$ і ступенів вільності $v_1 = v_2 = 4$ рівне $F_{кр} = 6,39$; для рівня довіри $\beta = 0,99$, $F_{кр} = 16$. Оскільки $R^*_{емп} > F_{кр}$, то з високим ступенем довіри можна стверджувати, що вибірка гетероскедастична. За наявності гетероскедастичності і відсутності автокореляції залишків для оцінювання параметрів моделі використали узагальнений метод найменших квадратів (метод Ейткена) [5, с. 122-125; 4, с. 159-161; 3, с. 20-21], оператор оцінювання якого має вигляд:

$$\vec{A} = (X^T V^{-1} X)^{-1} X^T V^{-1} \vec{Y}, \quad (5)$$

де $\vec{A}$ –вектор оцінюваних параметрів, X – матриця спостережних значень незалежних змінних, X^T – транспонована матриця, $\vec{Y}$ –вектор спостережних значень залежної змінної, V – симетрична додатньо визначена матриця, діагональні елементи якої залежать від вибраної гіпотези стосовно дисперсії залишків [4, с. 156-157]. Як елементи матриці V використані абсолютні значення залишків моделі, побудованої згідно з 1 МНК.

Дисперсія випадкових відхилень оцінюється за формулою:

$$S^2_{и} = \frac{1}{n-k-1} U^T V^{-1} U \quad (6)$$

де n – об'єм вибірки, k – кількість незалежних змінних, U – вектор залишків моделі, а матриця дисперсій і коваріацій за формулою:

$$D^2(a) = S^2_{и} (X^T V^{-1} X)^{-1} \quad (7)$$

Уточнена модель має вигляд

$$\hat{Y}_t = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 x = 66283,9 + 3,72 X_t, \quad R^2 = 0,9974$$

залишкова дисперсія. Стандартні похибки оцінок параметрів моделі. Емпіричні t – відношення для параметру a_0 рівне $t_0 = 7,04$, для a_1 рівне $t_1 = 37,2$. Знайдене з таблиць розподілу Ст`юдента для числа ступенів вільності $v = n - 2 = 1$ і рівня довіри $\beta = 0,95$, $t_{кр} = 2,201$, для $\beta = 0,99$, $t_{кр} = 3,106$, оскільки $t_0 > t_{кр}$, $t_1 > t_{кр}$, то на високому рівні довіри значення параметрів моделі є значущими.

Для достовірності прогнозу $\beta = 0,95$, параметр a_0 знаходиться в інтервалі [47853-84714], параметр a_1 в інтервалі [3,52-3,92].

Емпіричне значення критерію Дарбіна-Уотсона $DW_{емп} = 1,57$ обчислене по моделі вказує на відсутність автокореляції залишків. В економетричній моделі, параметри якої оцінені 1 МНК, залишкова дисперсія $S^2_{и} = 555204372$. Звідси порівнявши її характеристики з моделлю, параметри якої оцінені методом Ейткена, можна стверджувати, що оцінки останньої ефективніші. Дуже високий коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9974$ вказує на те, що на 99,74 % варіація обсягу ВВП залежить від інвестицій в основний капітал.

Підставивши в уточнену економетричну модель значення обсягів інвестицій згідно з експоненційним трендом отримали спрогнозовані точкові оцінки обсягів ВВП на 2009 р. – 1 084 875, 2010 р. – 1 389 970, 2011 р. – 1 786 449 млн. грн.

Середня похибка прогнозу вираховувалась згідно з формулами

$$S_{pT} = \sqrt{X_T^T D^2(a) X_T + S_u^{\ 2}} \ , (8)$$

де X_T – вектор значень незалежної змінної на момент прогнозування:

$X_T^{\ T} = \left[1 x^*_{T_1} x_{T_2} .... x^*_{T_k}\right]$ [3, с. 8; 4, с.97-98].

Для заданої достовірності прогнозу $\beta = 0,95$ інтервали прогнозування ВВП рівні на 2009 р. – [1038799-1130950]; на 2010 р. – [1317053-1462887]; на 2011 р. – [1696641-1876257].

Висновки. В результаті дослідження було розроблено і обґрунтовано кореляційно-регресійну модель залежності обсягів ВВП від обсягів інвестицій вкладених в основний капітал. Було показано з високою мірою достовірності, що збільшення інвестицій в основний капітал на одиницю приводить до збільшення ВВП на 3,72 одиниць. Побудовані прогнозні значення ВВП, які є вищими ніж фактичне ВВП в 2009 р. на 15,7%, дані інтервали прогнозів. Результати цього дослідження можуть бути використані для державного регулювання економіки.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

2. Кармелюк Г. І. Економічні моделі залежності валового внутрішнього продукту від роздрібного товарообороту [Текст] / Г. І. Кармелюк // Наукові записки: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Випуск 5. Тернопіль: Економічна думка, 2010. – С. 107-110.

3. Кармелюк Г. І. Порівняльна характеристика методів дослідження автокореляції залишків [Текст] / Г. І. Кармелюк, І. С. Ткаченко Б. В. Олексій // Вісник ТАНГ. – 2003. – № 14. – С. 3-33. – (Серія: Економіко-математичне моделювання).

4. Наконечний С. І. Економетрія [Текст] / Наконечкий С. І., Терещенко Т. О., Романюк Т. П. // Підручник. – Вид. 2-ге, допов. та перероблене. – К.: КНЕУ, 2000. – 296 с.

5. Новак Э. Введение в методы эконометрики [Текст]: сборник задач / Эдвард Новак; Пер. с польськ. / Под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 248 с.

6. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Текст] / Держ. ком. статистики України. – К.: Державне підприємство “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2010. – С. 30, 206.

УДК 330. 115

Ляшенко О. М.,
доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної кібернетики та інформатики Тернопільського національного економічного університету

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ

У статті здійснено обґрунтування багатомірного підходу до проектування інноваційно-інвестиційних проектів, що орієнтований на розробку перспективних моделей та процедур обґрунтування інвестиційних рішень, оптимізацію інвестиційних портфелей і параметрів моделей проектів.

Ключові слова: *проект, прийняття рішень, інвестиції, інноваційно-інвестиційний проект, ефективність, оцінка проекту, модель проекту.*

В статье обоснован многомерный подход к проектированию инновационно-инвестиционных проектов, который ориентирован на разработку перспективных моделей и процедур обоснования инвестиционных решений, оптимизацию инвестиционных портфелей и параметров моделей проектов.

Ключевые слова: *проект, принятие решений, инвестиции, инновационно-инвестиционный проект, эффективность, оценка проекта, модель проекта.*

In the article the multidimensional planning innovative-investment projects approach is grounded, which is oriented to development of perspective models and procedures of investment decisions support, optimization of investment portfolio and parameters of projects models.

Keywords: *project, decision making, investments, innovative-investment project, efficiency, project estimation, projects model.*

Постановка проблеми. Об’єктивне обґрунтування стратегічного напряму і безпечного шляху розвитку підприємства, вирішення завдань технологічного оновлення виробничої бази не можливе без застосування ефективних інструментів інвестиційного проектування. Останніми роками з’явилося багато праць вітчизняних і зарубіжних учених, що присвячені проблемам аналізу і оцінки ефективності інвестицій. Разом із методичними роботами з аналізу й оцінки ефективності інвестиційних проектів, що мають загальний характер, значно збільшилася кількість робіт, де подальшого розвитку набули дослідження щодо вирішення конкретних завдань при інвестиційному проектуванні.

Загалом, нині, основні зусилля фахівців спрямовані на вирішення про-

© Ляшенко О. М., 2011

блем аналізу й оцінки ефективності окремих інвестиційних проектів або сукупностей незалежних проектів. Але завданням щодо формування і аналізу інноваційно-інвестиційних проектів з декількома напрямами (профілями), за допомогою яких реалізовують цілі інвестиційного процесу науковці не приділяють належної уваги. У той же час, їх вирішення вимагає розробки відповідної методології, моделей, методів і інструментальних засобів підтримки прийняття рішень з урахуванням наявних результатів у цій галузі наукового пошуку.

Інноваційно-інвестиційні проекти треба розглядати як складну систему, що має єдину матеріально-речову основу і множину профілів внутрішньої структури, реалізацію яких можна здійснювати на багатоваріантній основі з врахуванням нелінійних економічних ефектів. Для аналізу багатопрофільних інноваційно-інвестиційних проектів потрібні адекватні методичні підходи й інструменти, дозволить значно поліпшити фінансово-економічні показники таких проектів та істотно підвищити обґрунтованість і якість управлінських рішень в аспекті оцінки нелінійних ефектів та понизити трудомісткість їх підготовки й ухвалення.

Складність розробки основних параметрів інноваційно-інвестиційного потребує комплексного підходу до використання аналітичних прийомів і моделей прийняття конкретних стратегічних рішень, особливо на стадії розробки техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) проекту. Моделі дають можливість провести не тільки аналіз варіантів реалізації проекту і оцінити майбутні грошові потоки, але й оптимізувати структуру проекту. Побудова моделі проекту дає змогу: відобразити його специфіку; задати вже на початку необхідний рівень деталізації початкових даних; можливість контролю проміжних результатів, урахування специфіки проекту; внесення необхідних коректив і уточнень до розрахунків в ході імітаційного експерименту. При цьому постає проблема вибору адекватного інструментарію моделювання інноваційно-інвестиційного проекту та відповідних методів, що ураховували б специфіку конкретних проектів.

Загострення проблеми нестачі фінансових ресурсів для реалізації проектів технологічного оновлення економіки України на базі нових технологій висуває на передній план: проблему активізації інвестиційної діяльності у сфері фінансування інноваційно-інвестиційних проектів та нові вимоги до розробників інноваційно-інвестиційних проектів. Треба зауважити, що практики указують [1, с. 5] на важливість того, що головною метою діяльності розробників таких проектів є забезпечення обґрунтованості інвестиційних рішень шляхом імплементації у модель реалізації проекту засобів досягнення цілей інвестування. Окрім цього, розробники проекту мають: оперативно розробляти, коригувати і супроводжувати модель інвестиційного циклу; конструювати складні інвестиційні інструменти й оптимальні реалізації проектів для забезпечення ефективності останніх.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальні питання управ-

ління інвестиційними проектами викладені у роботах: Р. Брейлі, П. Віленського, В. Ковальова, В. Лівшиця, С. Майєрса, В. Попова, У. Шарпа, Р. Арчибальда, І. Бланка, А. Пересади, І. Гітмана, В. Савчука та ін. Своєю чергою, проблематика моделювання прийняття управлінських інвестиційних рішень преставлена у роботах: В. Вітлінського, К. Ковальчука., О. Олексюка, Ю. Лисенка та ін. Але до нині у фаховій літературі відсутні дослідження щодо обґрунтування багатомірних, міждисциплінарних підходів до розроблення моделей складних інноваційно-інвестиційних проектів.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування багатомірного підходу до проектування інноваційно-інвестиційних проектів, що орієнтований на розробку моделей та процедур обґрунтування інвестиційних рішень, оптимізацію інвестиційних портфелей і параметрів моделей проектів.

Виклад основного матеріалу. Моделі інноваційно-інвестиційних проектів це об'єктно-орієнтовані моделі, що дають змогу вирішити широке коло проблем інноваційно-інвестиційного проектування, включно з проектуванням взаємодії між інвестиційними проектами. В умовах економічної нестабільності доцільними є імовірнісні інвестиційні моделі, що дають змогу розробити методи забезпечення гарантованих показників ефективності інвестиційного проекту. Вирішення такого завдання потребує модифікації процедур дисконтування реальних грошових потоків, що дають змогу врахувати вплив макроекономічних чинників, взаємодію паралельних інноваційних проектів та інших імовірнісних чинників зовнішнього середовища. Для визначення імовірності реалізації інноваційно-інвестиційного проекту потрібні методи, що дозволяють виявити допустимі параметри входів простору моделі інноваційно-інвестиційного проекту. Ці входи – це: елементи потоків реальних грошей, параметри інноваційно-інвестиційних проектів, технічні характеристики об'єкта інвестування (конкретної технології).

Для двох паралельно реалізовуваних інноваційно-інвестиційних проектів доцільно розробляти динамічні моделі беззбитковості, що дають змогу досліджувати ефект інвестиційної взаємодії з урахуванням диверсифікації виробництва та фактору часу. Треба зауважити, що у інвестиційному проектуванні не можна розглядати фінансові і реальні інвестиції окремо, адже складові фінансових інвестицій це цінні папери, а інвестиції в цінні папери раціональний інвестор здійснює на основі прогнозу успішності реалізації емітентом його реальних інвестиційних проектів. Якість проходження циклів інвестиційного проектування і результативність інвестиційних рішень залежить від ефективності використання інвесторами й аналітиками сучасних інформаційних технологій. Ці технології дають можливість підвищити достовірність оцінок початкових інвестицій, проводити вертикальну і горизонтальну інтеграцію інформаційних систем для робочих місць аналітиків і осіб, що ухвалюють інвестиційні рішення.

Реальний сектор економіки вимагає інтенсивного застосування інформаційних технологій для оцінки техніко-економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проектів. Крім того, у потенційних інвесторів і аналітиків часто виникає практична необхідність поставити експерименти з комп'ютерною моделлю самого циклу реального інвестування для перевірки чутливості результатів проекту до змін ринкового середовища.

Для проектувальника інвестиційного проекту важливі не тільки знання про те, яким може або повинен бути ринок, але також уміння оцінити його за фактичними даними. Саме для досягнення цієї мети комп'ютеризований інвестиційний аналіз найбільш цінний, а дослідникам і особам, що ухвалюють рішення, треба використовувати на практиці стратегії, що ґрунтуються на результатах саме такого аналізу. Інформаційні технології особливо ефективні для обґрунтування інвестиційних рішень в умовах прояву чинників випадковості і невизначеності.

Для останніх років інвестиційному проектуванню характерний випереджаючий розвиток апаратних засобів і технологій. Одна з вирішальних змін – це представлення інноваційно-інвестиційних проектів у вигляді сукупності взаємозв'язаних процесів. За аналогією з апаратними блоками бізнес-процеси, технологічні процеси і процедури ухвалення рішень проектувальники представляють у вигляді взаємопов'язаних модулів. Але проекти складних інноваційно-інвестиційних процесів неминуче містять помилки проектування і помилки вимог замовника. Витрати на пошук, локалізацію і усунення цих помилок у сучасних умовах перевищують витрати на саме проектування. Досконалість представлення вимог і їх повнота, а також якість проектування істотно впливають на вартість проекту.

До реалізації інноваційно-інвестиційного проекту замовникам проекту і самим проектувальникам треба позбавитися від потенційно можливих джерел ризиків проекту, щоб скоротити витратну складову вартості розробки складного проекту. Таким чином, проектування і тестування проекту треба проводити одночасно. Сучасні інноваційно-інвестиційні проекти доцільно проектувати засобами CASE-технологій (наприклад, Project Expert), де реалізовані елементи процедур інноваційної та інвестиційної діяльностей.

Окрім того, існує значний обсяг вже відпрацьованих проектних і технологічних схем і рішень, які можна використати для розробки інноваційно-інвестиційних проектів. Загалом структура інвестиційного проектування містить:

– дослідження умов реалізовуваності техніко-економічного інвестиційного проекту;

– аналіз соціальних, економічних, екологічних та інших наслідків реалізації інноваційно-інвестиційного проекту;

– розробку, відладку і застосування інструментів для забезпечення ефективності інвестицій.

Інвестиційне проектування є цілеспрямованою діяльністю, що здійснюється в умовах ресурсних обмежень під дією чинників випадковості та невизначеності. Особи, що приймають участь у проектуванні, зацікавлені в достовірній оцінці інвестиційного проекту, а тому якість проектування повинна забезпечити замовників інноваційно-інвестиційного проекту ґарантіями правильності їх інвестиційних рішень, що сприяють досягненню успіху реалізації прооекту.

Під успіхом інвестиційного проекту в контексті процесного моделювання треба розуміти складну подію, що полягає в одночасному задоволенні таких вимог: мета інвестиційного проекту досягнута; дотримані всі соціальні, екологічні і правові вимоги; обсяги ресурсів, що використані в ході реалізації проекту, не перевищили задані критичні рівні; узагальнено досвід реалізації інвестиційного проекту.

Інвестиційне проектування здійснюють на передінвестиційній і операційній фазах інвестиційного проекту, а помилки на подальших фазах інноваційно-інвестиційного проекту можуть приводити до необхідності повторного часткового або повного проходження цих фаз для пошуку, локалізації і усунення внесених дефектів проектного і технологічного характеру.

Проектування є одним із етапів життєвого циклу створення будь-якої системи, а тому інноваційно-інвестиційне проектування можна характеризувати як цілеспрямоване застосування засобів розробки і супроводу продуктів інвестиційної діяльності.

Комплексність та багаторівневість цього виду діяльності полягає у використанні методів інвестиційного проектування для формування конкретних інноваційно-інвестиційних проектів, інвестиційних портфелів, взаємодії між інвестиціями різної природи. Інвестиційні рішення, прийняті на більш високому рівні, породжують мультиплікативні ефекти, що пришвидшують або гальмують реалізацію інвестицій на суміжних рівнях. Забезпечення успіху інвестиційного проектування досягається за рахунок:

– застосування відпрацьованих процедур побудови або вибору моделі інвестиційного циклу та оцінки параметрів цієї моделі;

– обґрунтування інвестиційних рішень;

– прогнозування ефектів реалізації інвестицій.

Отже, побудована модель інноваційно-інвестиційного проекту має враховувати:

– систему цілей і обмежень основних суб’єктів інвестиційного проекту, включаючи дослідників інвестиційного циклу;

– ризики інвестиційної та інноваційної діяльності;

– технологічні можливості моделювання;

– якість первинної інформації;

– можливість застосування побудованої моделі в процедурах обґрунтування і ухвалення інвестиційних та інноваційних рішень на інших організаційних і концептуальних рівнях.

Остання вимога може бути виконана за рахунок моделювання і проектування ефектів взаємодії інвестицій та інновацій з урахуванням обмежень, що існують, на економіко-технологічну ефективність.

Для оцінки та оптимізації структури і параметрів грошових потоків інноваційно-інвестиційних проектів використовують методи економіко-математичного аналізу і синтезу та методи інформаційних технологій для пошуку та верифікації даних і фактів. Застосування конкретного методу або поєднання методів визначається видами і формами вимог до інноваційно-інвестиційного проекту (рис. 1).

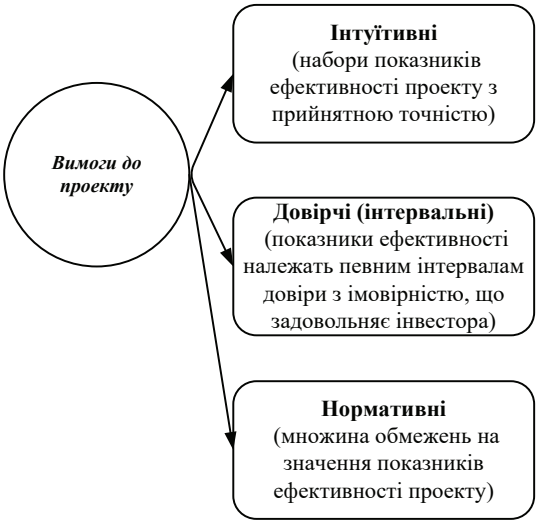


Рис. 1. Види вимог до інноваційно-інвестиційного проекту

Вимоги можуть мати такі форми: точкову, коли значення критеріїв представлені конкретними числовими значеннями; інтервальну, якщо учасники проекту виконують проект, забезпечуючи належність значень критеріїв проекту інтервалам значень. Ці інтервали визначають в результаті узагальнення накопиченого інвестиційного досвіду або моделювання; алгоритмічну, якщо інвестиційний проект реалізовують в умовах високої невизначеності цін і обсягів продаж. Для прикладу, у таких умовах інвесторові зручно представляти вимогу до зростання обсягів виробництва чи зменшення енергоємності виробництва у вигляді функції від часу. Застосування сучасних методів інвестиційного проектування базоване на системному, об'єктно-орієнтованому і розрахунково-експериментальному підходах та їх поєднанні. Комплексному застосуванню цих підходів передують аналітичні дослідження, розробка математичних моделей і програмних засобів з урахуванням достовірності первинної інформації.

Системний підхід розглядає інвестиційний проект як сукупність елементів і взаємозв’язків між ними за загальним цільовим призначенням, тобто як систему. Самі елементи, їх взаємозв’язки і цільове призначення проекту можна представляти підсистемами за рахунок структуризації і/або декомпозиції головної мети проекту.

Ефективні управлінські дії і структуровані рішення при системному підході формують відповідно до критеріїв оптимальності й обмежень, які представляють інтереси суб’єктів інвестицій. Об’єктно-орієнтований підхід дозволяє поширювати відпрацьовані логічні і математичні моделі та алгоритми для вирішення подібних завдань. Наприклад, модель Марковіца спочатку була розроблена для оптимізації структури портфеля цінних паперів, потім була модифікована і набула поширення в оптимізації портфеля інвестиційних проектів. Як правило, складні інвестиційні моделі успадковують змістовні і функціональні елементи своїх моделей-попередників. Крім того, цей підхід скорочує витрати на розробку і супровід техніко-економічного обґрунтування і бізнес-плану проекту.

Розрахунково-експериментальний підхід ґрунтований на ідеї проведення імітаційних експериментів з моделями економічних систем і дає можливість досліджувати відгуки моделей інвестиційних проектів на зміну вхідних параметрів. Наприклад, чистий дисконтований дохід і внутрішню норму рентабельності аналізують залежно від варіантів параметрів і чинників, наприклад, таких як ставка дисконтування і темпи інфляції. Комп’ютерні експерименти дозволяють провести синтез складних моделей, а потім і експериментальну перевірку з можливою подальшою модифікацією синтезованої моделі. Сучасні інформаційні технології в інвестиційному проектуванні є ефективним інструментарієм для оцінки техніко-економічної реалізованості і наслідків реалізації проектів, оптимізації інвестиційних рішень, а також управління інвестиційними проектами.

Особливості практичного застосування і подальшої розробки методів і технологій інвестиційного проектування зумовлені якісними змінами і ускладненнями економічних відносин в макроекономічному середовищі реалізації проектів. Такі зміни спричиняють розвивиток понятійного апарату інвестиційного проектування і появу нових завдань інвестиційного проектування, зокрема, таких як:

– розробка моделей інноваційно-інвестиційного проекту з урахуванням взаємодії декількох проектів і інвестицій різних видів, що передбачає синтез складної моделі проекту;

– моделювання і оптимізація, власне, процесу інвестиційного проектування інноваційно-інвестиційної діяльності;

– використання технологій представлення і обробки знань в інвестиційному проектуванні;

– перетворення моделі проекту на інструмент управління інноваційно-інвестиційним циклом;

– мінімізація ризиків розрахункових помилок і технологічних дефектів у процесі інноваційно-інвестиційного проектування за рахунок застосування нових інформаційних технологій.

Для вирішення всього комплексу завдань використовують відпрацьовані на практиці технології. Одна з таких технологій отримала назву "принцип логічної основи" (ПЛО) [3; 5], що ґрунтований на положенні про те, що сам інноваційно-інвестиційний проект є інструментом досягнення його цілей. А тому між учасниками проекту розподіляють відповідальність щодо управління певними складовими проекту за ключовими показниками. Розробку проекту здійснюють за низхідним принципом системного аналізу, тобто до вирішення чергової проблеми проектувальники не переходять, доки не проведено дослідження проблеми вищого рівня.

Інша ефективна технологія інноваційно-інвестиційного проектування – це спіральна, суть якої полягає в створенні вбудованих у сам проект таких програмно-апаратних і організаційних засобів, що знижують до допустимого рівня імовірність виникнення помилок інвестиційного проектування на суміжних за часом або по структурі складових проекту.

Будь-яка схема оцінки інноваційно-інвестиційного проекту повинна ґрунтуватися на класифікації типів інвестицій, що прийнятні для реалізації проекту. Різні інвестиційні проекти спричиняють інвестору певні проблеми, мають різну відносну важливість, і для їх оцінки треба мати персонал відповідної кваліфікації.

Існує багато засобів класифікації інвестицій, наприклад, за сумою початкового вкладення капіталу, за формою отримання прибутків, за функціональним та галузевим спрямуванням, за ступенем обов'язковості їх виконання тощо [5].

Якщо прийняття чи відхилення одного інвестиційного проекту не впливає на грошові потоки іншого проекту, то такі проекти є незалежними. Для того, щоб проекти були незалежні в економічному змісті цього поняття, повинні виконуватися дві умови: має існувати технічна можливість здійснити один проект незалежно від того, чи буде прийнято другий проект і при цьому на чистий прибуток, очікуваний від одного проекту, не повинні впливати прийняття або відмова від іншого проекту.

Інвестор часто через відсутність капіталу чи з інших причин не може здійснити водночас два інвестиційні проекти. Така ситуація може виникнути, якщо обсяги інвестування обмежує керівництво, а не ринок капіталу, або якщо отримання капіталу на ринку коштує інвесторові дорожче, аніж раніше. В таких ситуаціях прийняття одного проекту може призвести до відхилення іншого, проте вважають, що економічної залежності проектів у такій ситуації нема.

Якщо оцінки грошових прибутків і витрат від одного проекту змінюються залежно від прийняття чи відхилення другого, то два такі інвестиційні проекти є залежними. Якщо далі поглибити класифікацію відносин

залежності між проектами, то тут виникають ще три види залежностей. Коли потенційні прибутки від першого інвестиційного проекту повністю зникають, якщо буде прийнято другий проект, або технічно неможливо здійснити перший проект за умови прийняття другого, два ці інвестиційні проекти називають взаємовиключними чи альтернативними.

Якщо реалізація першого проекту збільшує очікувані прибутки від другого чи зменшує витрати на здійснення другого без змін у прибутках, то перший проект є доповнюючим щодо другого. Якщо реалізація першого проекту зменшує очікувані прибутки від другого або збільшує витрати на здійснення другого без змін у прибутках, то перший проект вважають замінником для другого або субститутом другого проекту. Треба пам'ятати, що декілька економічно незалежних інноваційно-інвестиційних проектів можуть бути залежними статистично, якщо існує статистична залежність грошових потоків проектів від одного і того самого зовнішнього чинника впливу.

При моделюванні кількох інвестиційних проектів, що мають відмінності в обсягах початкових інвестицій може виникнути ситуація, коли декілька проектів з меншими початковими інвестиціями матимуть більшу комбіновану чисту теперішню вартість, ніж один більший проект. А тому актуальним завданням є розробка моделей пулу (комбінації) проектів, що дають змогу отримами максимальну чисту теперішню вартість при виконанні відповідних обмежень.

Все викладене вище зумовлює необхідність ширшого використання коп'ютерного моделювання в інвестиційно-інноваційному проектуванні. Зазначимо, що поняття "комп'ютерне моделювання" у інноваційно-інвестиційному проектуванні відносно нове і пов'язане із становленням і виокремленням від традиційного моделювання в галузі інвестицій за допомогою функціонально-орієнтованих автоматизованих систем підтримки математичного й інших видів комп'ютерного моделювання: структурно-функціонального і імітаційного.

Комп'ютерне моделювання – ефективний метод вирішення завдань аналізу і синтезу складних систем, що ґрунтований на системному аналізові. Часто у фаховій літературі [7, с. 14] разом з терміном "комп'ютерне" використовують термін системне моделювання. Вважають, що навики використання і розробки технологій системного моделювання мають системні аналітики та економісти-кібернетики, а тому спеціалісти з інвестиційного проектування мають мати відповідний фаховий рівень підготовки у галузі системних наук.

Зазначимо, що традиційні види економіко-математичного моделювання в інвестиційному проектуванні ми не протиставляємо комп'ютерному моделюванню. Навпаки, домінуючою тенденцією сьогодні є синергетичне об'єднання всіх видів моделювання, інформаційних технологій в галузі моделювання та проектування інноваційно-інвестиційних проектів, особливо для складних застосувань і комплексних інноваційних проектів.

Зокрема, імітаційне моделювання включає концептуальне моделювання, логіко-математичне – для опису окремих підсистем моделі, а також у процедурах обробки й аналізу результатів експерименту і ухвалення рішень; технологію проведення, планування обчислювального експерименту з відповідними математичними методами, структурно-функціональне моделювання для створення стратифікованого опису багатомодельних систем.

Становлення комп'ютерного моделювання в інноваційно-інвестиційному проектуванні взяло свій початок від імітаційного моделювання, адже воно було історично першим порівняно з структурно-функціональним і без комп'ютерів ніколи не існувало. Зазначимо, що імітаційне моделювання передбачає створення логіко-математичної моделі складної системи проекту, при цьому логічна структура модельованої системи інноваційно-інвестиційного проекту адекватно відображається в моделі, а процес його реалізації, динаміка взаємодії складових проекту та виконавців відтворюється саме на моделі. Побудова імітаційної моделі інноваційно-інвестиційного проекту включає структурний аналіз модельованої системи і розробку функціональної моделі, що відображає динамічні портрети модельованого проекту. Іншою важливою специфічною особливістю імітаційного моделювання, як інструменту інноваційно-інноваційного проектування, є те, що методом дослідження комп'ютерної моделі тут є спрямований обчислювальний експеримент, зміст якого визначається проведеними аналітичними дослідженнями і відповідними обчислювальними процедурами, що реалізовують як на стадії стратегічного планування експерименту, так і на стадії обробки, інтерпритації його результатів. Передумови вдосконалення технології системного моделювання були пов'язані, з одного боку, із загальним розвитком інформаційних технологій (графічних оболонок, засобів об'єктно-орієнтованого програмування і т. д.), а з іншого – з комплексним, багатоаспектним дослідженням складних систем, таких як соціально-економічні, виробничо-технологічні, створенням людино-машинних систем ухвалення рішення в різних областях науково-дослідної діяльності.

У своїй роботі [6, с. 17] ми аналізували недоліки використання стандартних програмних продуктів в оцінюванні й управлінні інноваційно-інвестиційними проектами. Отже, ми виділимо основні переваги та відмінності програмних продуктів моделювання, що можуть бути використані при розробці інноваційно-інвестиційних складних проектів, залежно від виду моделі: *для дискретних моделей* – програмні пакети, що ґрунтовані на описі процесів (process description) та процесно-транзакційно-орієнтовані системи моделювання блокового типу (Extend, Arena, ProModel, Witness, Taylor, GPSS/H-Proof, тощо.); *для мережевих/сіткових моделей* – пакети, що ґрунтовані на мережевих концепціях (network paradigms), що застосовують при структуризації причинних зв'язків і моделюванні проектів з паралельними складними процесами, роботами та

для стратифікації і алгоритмізації динаміки дискретних і дискретно-безперервних систем; *для динамічних системних моделей* – (Powersim, Vensim, Dynamo, Stella, Ithink і ін.); *для динамічних моделей* – динамічні системи (MATLAB, тощо); *для агентних моделей* – пакети агентного моделювання (AnyLogic); *для структурних і оптимізаційних* – спеціалізовані програмні пакети (MS Project, Primavera тощо).

Висновки. Отже викладене вище обґрунтування багатомірного підходу до проектування інноваційно-інвестиційних проектів свідчить, що проектування інноваційно-інвестиційних проектів, фактично, є ітеративним процесом моделювання життєвого циклу проекту, що має бути основане на використанні широкого спектру економіко-математичних моделей з обов'язковим використанням інформаціних технологій.

Література:

1. Вітлінський В. Ризик у менеджменті / Вітлінський В. В., Наконечний С. І. – К. : ТОВ "Борисфен-М", 1996. – С. 345.

2. Мелкумов Я. Теоретическое и практическое пособие по финансовым вычислениям /Мелкумов Я. С. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 276 с.

3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. / Пер. с англ. под ред. Л. П. Белых. – М. : Банки и биржы. ЮНИТИ, 1997. – 234 с.

4. Количественные методы финансового анализа / Под ред. С. Дж. Брауна и М. П. Крицмена: Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 324 с.

5. Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. / Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 645 с.

6. Ляшенко О. Моделювання внутрішньої норми рентабельності інноваційного проекту з нестаціонарними грошовими потоками / О. Ляшенко, В. Олейко // Інвестиції: практика та досвід. – № 19. – 2010. – С. 17-23 .

7. Нильс-Горан О. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Ветер Мангус / Пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2003. – 304 с.

УДК 330. 46

Тивончук І. О.,
доктор економічних наук, професор Національного університету "Львівська політехніка",
Топішко Н. П.,
старший викладач кафедри економічної теорії Національного університету "Острозька академія"

ДО ПРОБЛЕМИ КІЛЬКІСНОЇ ТА ЯКІСНОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Проаналізовано методики оцінки рівня соціального захисту громадян. Запропоновано здійснювати оцінку особистої соціальної захищеності з використанням теорії нечітких множин.
Ключові слова: *соціальний захист населення, соціальні ризики, соціальний моніторинг, нечітка логіка, теорія нечітких множин.*

Проанализированы методики оценки уровня социальной защиты граждан. Предложено проводить оценку личной социальной защищенности с использованием теории нечетких множеств.
Ключевые слова: *социальная защита населения, социальные риски, социальный мониторинг, нечеткая логика, теория нечетких множеств.*

The methods of assessment of social protection level were investigated. The fuzzy set theory was used to estimate the individual level of social protection.
Keywords: *social protection, social risks, social protection monitoring, fuzzy logic, fuzzy set theory.*

Постановка проблеми. Соціальний захист населення (СЗН) є важливою функцією суспільства. Оцінка його рівня, кількісних та якісних параметрів має важливе значення для формування державних програм соціального поступу. Вихідними моментами в проведені оцінки СЗН є визначення й аналіз його індикаторів. Однак внаслідок складності, багатоаспектності, присутності об'єктивної та суб'єктивної компоненти в оцінюванні зробити це складно.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Деталізуючи загальні підходи, вчені залежно від власного бачення виокремлюють ті показники, які забезпечують, на їх думку, комплексну оцінку досягнутої соціальної захищеності громадян. У цьому напрямі працюють А. Баланда, В. Бідак, Н. Борецька, Т. Боярчук, Е. Лібанова, О. Новікова, Л. Шевченко та ін.

Мета і завдання дослідження. Проаналізувати методики оцінці рівня

© Тивончук І. О., Топішко Н. П., 2011

СЗН. Запропонувати нові підходи до його виміру на основі використання нечіткої логіки і теорії нечітких множин.

Виклад основного матеріалу. В оцінці рівня СЗН (у т. ч. особистого) використовується система об'єктивних оцінок (заснованих на відповідності чинним соціальним стандартам) і суб'єктивних. Вони передбачають не тільки кількісні, а й якісні оцінки рівня соціальної захищеності (які виміряти важко).

Для оцінки соціальної захищеності населення застосовують низку показників, перш за все суспільного розвитку:

– національні (зокрема, доходи і витрати населення, розмір соціальних стандартів, стан ринку праці тощо);

– міжнародні. Це індекс людського розвитку, відповідність основним соціальним стандартам. Серед останніх – межа бідності й крайньої злиденності, тривалість життя (від 25 (мінімум) до 85 (максимум) років); освіченість населення (100%); середня кількість років навчання (15 років); реальний рівень ВВП на душу населення (від 200 до 40 000 дол.); співвідношення доходів 10% найбагатших до 10% найбідніших (10:1); частку населення, яка проживає за порогом бідності (10%); співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати (1:3); мінімальний рівень погодинної заробітної плати (3 дол.); рівень безробіття (з урахуванням прихованого) (8-10%) тощо.

– відомчі, які розробляються компаніями та організаціями для соціального розвитку колективу;

– особистої соціальної захищеності (суб'єктивна оцінка індивіда).

Використовуються також як натуральні, так і вартісні (номінальні і реальні) показники.

Провідне місце у здійсненні оцінки соціальної захищеності населення належить моніторингу дотримання державних соціальних стандартів як основи соціальних гарантій. Він є механізмом соціальної експертизи, у т. ч. визначення ступеня і межі досягнутого соціального захисту, виявлення можливості виникнення і виміру сили впливу соціальних ризиків на рівень соціальної захищеності людей, зіставлення можливих соціальних втрат із чинними державними соціальними стандартами і нормативами, оцінки соціального потенціалу для розробки заходів із посилення соціального захисту окремих категорій/верств населення.

Поняття "соціальний моніторинг" недостатньо розкрито в методологічному і методичному аспектах, відсутнє цілісне його бачення. Це пояснюється складністю процесів відтворення в соціальній сфері, їх непередбачуваністю, невизначеністю, слабкою кореляційною залежністю наслідку від причини, сильним впливом суб'єктивної компоненти. Виникає багато проблем стосовно вибору об'єктів спостережень, теоретичної моделі моніторингу, його предмета і технології проведення.

Моніторинг стану СЗН проводять Держкомстатистики України, соціо-

логічні організації і дослідники. Залежно від власного бачення вчені виокремлюють ті показники, які можуть, на їх погляд, забезпечити комплексну оцінку досягнутого рівня соціальної захищеності громадян. Часто вони пропонують проводити категоризацію об'єктів СЗН на підставі не лише оцінки соціально-економічного стану громадян, а й опори на соціологічні та соціально-психологічні критеріальні ознаки. Так, В. Бідак як останні пропонує застосовувати тип (профіль) потребово-ціннісних орієнтацій, самозахисний потенціал особистості (здатності розв'язувати свої проблеми, зумовлені соціально-економічними ризиками), а також суб'єктивну толерантність (витривалість до негативних обставин) [1, с. 13].

Такий підхід надає змогу виміряти значущість чинників СЗН для респондентів, а також досяжність реалізації відповідних потреб у певних категорій населення. Він може бути використаний для ранжування чинників соціальної захищеності; визначення індивідуальної і групової структури, оцінки рівня захищеності за окремими параметрами і в інтегральному вимірі; розробки суб'єктивних критеріїв і чинників соціальної захищеності [1, с. 14]. Подібні методики діагностики рівня СЗН, засновані на суб'єктивній його оцінці, використовуються при проведені моніторингу різними соціологічними організаціями.

Також розробляються методики кількісної оцінки рівня соціального захисту [2; 3]. Величину певного виду соціального ризику Н. П. Борецька пропонує визначати за формулою:

$P = Wi \; x \; Ki$ (1),

де P – значення у відносних одиницях певного виду ризику;

Wi – питома вага (частка) і-го чиннику ризику, у відсотках;

Ki – вірогідність дії і-го чиннику ризику, відносних одиниць.

Оцінку вірогідності дії чинників ризику (Ki) Н. П. Борецька пропонує проводити за такою шкалою:

до 49 одиниць – мала вірогідність прояву чинника;

50-74 одиниці – рівновірогідні можливості прояву або відсутності чинників ризику;

75-99 одиниць – певний чинник ризику швидше за все проявиться;

100 і понад – достовірний прояв чиннику ризику [2, с. 104].

Питома вага і вірогідність дії чинників 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 їхніх якісних характеристик, впливу на рівень соціальної захищеності населення.

Вищезазначені методики знайшли подальше своє вдосконалення в розробленому Т. Боярчук підході до оцінки і регулювання СЗН на основі визначення небезпеки соціальних ризиків за їх впливом на рівень соціальної захищеності громадян [3]. Оцінка змісту, рівня та якості СЗН проводиться з позицій його забезпечення в різних сферах життєдіяльності суспільства.

Пріоритет надається таким напрямкам, як: здоров'я населення; забезпеченість житлом; природний приріст населення; освіта; зайнятість і грошові доходи населення. На наш погляд, такий підхід є комплексним, обґрунтованим, найбільш вдалим і простим у використанні. Він надає можливість виявити найбільш небезпечні соціальні ризики.

Зазначимо, що визначальна роль у встановленні оцінки рівня особистого соціального захисту належить судженням людини, які носять суб'єктивний характер. Для цього людина активно використовує лінгвістичні змінні – слова або словосполучення природної або штучної мови. Враховуючи, що судження людини про особисту соціальну захищеність мають суб'єктивний характер, то, на нашу думку, є можливим запропонувати методику оцінки рівня СЗН на основі використання нечіткої логіки і теорії нечітких множин [4; 5]. Фундатором теорії нечітких множин є Л. Заде.

Нехай $R = \{r_1, r_2, \ldots r_n\}$ – множина оцінок рівня особистої соціальної захищеності, до яких буде застосовано експертну систему "Fuzzy Logic Toolbox".

$P = \{p_1, p_2, \ldots p_k\}$ – множина кількісних та якісних критеріїв, за якими буде здійснюватися оцінка рівня особистої соціальної захищеності.

У теорії нечітких множин для моделювання об'єктів із дискретним виходом часто використовують нечітке логічне виведення, яке задається лінгвістичними висловлюваннями <IF A, THEN B> або <Якщо А – то В> і логічними операціями над нечіткими множинами. Причому А і В – це певні вирази нечіткої логіки, що найчастіше можуть приймати форму нечітких висловлювань. Сукупність таких нечітких правил складає нечітку базу знань про взаємозв'язок входів і виходів об'єкта та має вигляд:

IF <посилання правила>, THEN <заключення правила> або

ЯКЩО <посилання правила>, ТО <заключення правила>.

Багатовимірні залежності "входи-виходи" задаються нечіткими правилами з логічними операціями "ТА" і "АБО".

Взаємозв'язок показників рівня особистої соціальної захищеності можна представити так:

$$S = f_s(P_1, P_2, P_3, P_4, P_5), \quad (2)$$

де S – інтегральна оцінка рівня особистої соціальної захищеності;

P_1 – стан здоров'я;

P_2 – забезпеченість житлом;

P_3 – рівень освіти;

P_4 – розмір особистого доходу;

P_5 – зайнятість особи.

Результатом розв'язку задачі є вихідна змінна – інтегральна оцінка рівня соціального захисту особи, яка може прийняти одне з таких значень:

– s_1 – низький рівень особистого соціального захисту;

– s_2 – рівень особистого соціального захисту нижче за середній;

– s_3 – середній рівень особистого соціального захисту;
– s_4 – рівень особистого соціального захисту вище за середній;
– s_5 – високий рівень особистого соціального захисту.

Багатокритеріальний аналіз оцінок рівня особистої соціальної захищеності проведемо з використанням алгоритму Мамдані, який описується так:

– створюється база правил системи нечіткого виведення;
– проводиться фазифікація вхідних змінних;
– здійснюється операція агрегування;
– акумулюються заключення нечітких правил;
– відбувається дефазифікація вхідних змінних.

Значення вхідних і вихідних змінних задані нечіткими множинами:

$$\left(p_1 = \widetilde{b}_{1j}\,\Theta_j\; p_2 = \widetilde{b}_{2j}\,\Theta_j \ldots \Theta_j\; p_n = \widetilde{b}_{nj}\; з\, ваг ою\, w_J\right) \Rightarrow S = \widetilde{x}_j,\; j = \overline{1,m}, \quad (3)$$

де $\widetilde{b}_{1j}$ – нечіткий терм, яким оцінюється змінна p_i в j-му правилі, $j = \overline{1,m}$;

$\widetilde{x}_i$ – заключення j-го правила;

m – кількість правил у базі знань;

Θ – логічна операція, яка пов'язує фрагменти посилання j-го правила;

$\Rightarrow$ – нечітка імплікація.

Для подальших розрахунків введемо такі позначення:

– $\mu_j(p_i)$ – функція належності входу $p_i \in \left[\underline{p}_i, \overline{p}_i\right]$ нечіткому терму $\widetilde{b}_{ij}$, тобто

$$\widetilde{b}_{ij} = \int_{p_i \in \left[\underline{p}_i, \overline{p}_i\right]} \mu_j(p_i)/\, p_i \;;$$

– $\mu_{xj}(r)$ – функція належності виходу $r \in \left[\underline{r}, \overline{r}\right]$ нечіткому терму $\widetilde{x}_j$, тобто $\widetilde{x}_j = \int_{r \in \left[\underline{r}, \overline{r}\right]} \mu_{xj}(r)/\, r$.

Розрахуємо ступінь виконання посилання j-го правила для поточного вхідного вектора $P = (p^*_1, p^*_2, \ldots p^*_n)$ так:

$$\mu_j(P^*) = w_j\left(\mu_j(p_1^*)\, p_j\; \mu_j(p_2^*)\, p_j \ldots p_j\; \mu_j(p_n^*)\right),\; j = \overline{1.m}, \quad (4)$$

де p_i означає t-норму, якщо в j-му правилі бази знань використовується логічна операція ТА , і відповідає s-нормі при $\left(\Theta_j = АБО\right)$.

Трикутні норми у нечіткому виведенні Мамдані переважно є операціями мінімума (t-норма) і максимума (s-норма). Результат нечіткого виведення набуде вигляду:

$$\widetilde{r}^* = \left(\frac{\mu_1(P^*)}{\widetilde{x}_1}, \frac{\mu_2(P^*)}{\widetilde{x}_2}, \ldots, \frac{\mu_m(P^*)}{\widetilde{x}_m}\right). \quad (5)$$

Проведемо операції імплікації та агрегування, що дають змогу перейти від нечіткої множини, де носієм виступає множина нечітких термів

$\{\widetilde{x}_1, \widetilde{x}_2, \ldots, \widetilde{x}_m\}$, до нечіткої множини на носії $\left|\underline{r}, \overline{r}\right|$. Застосувавши логічне виведення по *j*-му правилу бази знань, ми отримуємо таке нечітке значення вихідної змінної *r*:

$$\widetilde{x}_j^* = imp\left(\widetilde{x}_j, \mu_j\left(P^*\right)\right), j = \overline{1,m}, \quad (6)$$

де *imp* – імплікація, що в нечіткому виведенні переважно реалізується операцією мінімуму, тобто відбувається "зрізування" функції належності $\mu_{xj}(r)$ по рівню $\mu_j\left(P^*\right)$, що набуває такого математичного вигляду:

$$\widetilde{d}_j^* = \int_{y \in \left[\underline{y}, \overline{y}\right]} \min\left(\mu_j\left(P^*\right), \mu_{dj}(y)\right) / y. \quad (7)$$

Агрегування нечітких множин дозволяє отримати загальний результат логічного виведення по всій базі знань:

$$\widetilde{r}^* = agg\left(\widetilde{x}_1^*, \widetilde{x}_2^*, \ldots, \widetilde{x}_m^*\right), \quad (8)$$

де *agg* – агрегування нечітких множин, через яке реалізовують операції максимуму.

Дефазифікацією нечіткої множини $\widetilde{r}$ називається чітке значення виходу *r*, яке відповідає вхідному вектору *P**. Використання обчислювальної системи MATLAB (пакет Fuzzy Logic Toolbox) дозволяє здійснити автоматизацію розрахунків оцінки рівня особистої соціальної захищеності на базі нечіткої логіки, а саме задати:

– кількість входів і виходів системи, встановити її тип; визначити метод дефазифікації і реалізації логічних операцій;

– терми для лінгвістичної змінної, тип і параметри функцій належності кожного терма;

– правила в лінгвістичному, логічному та індексному форматах, проводити їх редагування;

– отримати візуалізацію нечіткого виведення по кожному правилу; встановити результуючу нечіткої множини, провести її дезафикацію тощо.

Користувач завжди має можливість моделювати ситуацію за допомогою Fuzzy Logic Toolbox, виходячи із поставленого завдання (у відповідності до варіації вхідних змінних або бажаного вихідного результату).

Задамо нечіткі множини значень критеріїв оцінки рівня особистої соціальної захищеності: стан здоров'я (P_1), забезпеченість житлом (P_2), рівень освіти (P_3), розмір особистого доходу (P_4), зайнятість особи (P_5) (табл. 1).

Перетворення лінгвістичної інформації у формат, в якому вона може використовуватися обчислювальною системою MATLAB, передбачає побудову функцій належності. Вони можуть набрати вигляду трикутної, трапецевидної, Z– чи S-подібної та інших типів функцій належності [6]. Найбільш поширеними функціями належності є трикутні та трапецевид-

ні, що найчастіше використовуються для подання значень лінгвістичних змінних. Вони застосовуються для опису таких властивостей множин, які окреслюють невизначеність такого типу: “подібне значення”, “середнє значення”,

Таблиця 1

*Значення нечітких термів та нечітких множин для показників P1– P5**

Змінна	Нечіткий терм, яким оцінюється змінна	Нечітка множина значень, що відповідає нечіткому терму
Стан здоров’я (P1)	Надто слабкий	Інвалідність
	Слабкий	Хронічні захворювання
	Задовільний	Відсутні хронічні захворювання
	Добрий	Хворів менше 3 разів на рік
Забезпеченість житлом (P2)	Низька	Немає власного помешкання (найм)
	Середня	Надано гуртожиток
	Висока	Є власне помешкання
Рівень освіти (P3)	Низький	Середня
	Середній	Професійно-технічна
	Високий	Вища
Розмір особистого доходу (P4)	Низький	0-1100 грн
	Середній	1050-1600 грн
	Високий	1500 грн до ∞
Зайнятість особи (P5)	Відсутня	Безробітна особа
	Тимчасова	Наявна тимчасова робота
	Постійна	Наявна постійна робота

*Джерело: складено автором.

“приблизно рівні”, “середній рівень доходів” тощо. Аналітично трикутну функцію можна задати таким виразом:

$$f\Delta(x;a,b,c)=\begin{Bmatrix}0,x\le a\\ \dfrac{x-a}{b-a},a\le x\le b\\ \dfrac{c-x}{c-b},b\le x\le c\\ 0,c\le x\end{Bmatrix}, \quad (9)$$

де *a,b,c* – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \le b \le c$.

Відповідно трапецевидну функцію аналітично можна задати таким чином:

$$f_T(x;a,b,c,d) = \begin{Bmatrix} 0, x \le a \\ \dfrac{x-a}{b-a}, a \le x \le b \\ 1, b \le x \le c \\ \dfrac{d-x}{d-c}, c \le x \le d \\ 0, d \le x \end{Bmatrix}, \quad (10)$$

де *a, b, c, d* – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \le b \le c \le d$.

Z-подібна функція належності використовується для опису таких властивостей нечітких множин, які характеризуються невизначеністю типу: "низький рівень зайнятості", "мала кількість", "невелике значення", "низький рівень доходів" тощо. Функція належності може бути задана так:

$$f_{Z_1}(x;a,b) = \begin{Bmatrix} 1, x \langle a \\ \dfrac{1}{2} + \dfrac{1}{2}\cos\left(\dfrac{x-a}{b-a}\pi\right), a \le x \le b \\ 0, x \rangle b \end{Bmatrix}, \quad (11)$$

де *a, b* – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \langle b$.

S-подібна функція застосовується для подання таких нечітких множин, які характеризуються невизначеністю типу: "велика кількість", "високий рівень цін", "значна величина", "висока якість послуг" тощо.

S-подібна функція належності аналітично може бути задана таким виразом:

$$f_{S_1}(x;a,b) = \begin{Bmatrix} 0, x \langle a \\ \dfrac{1}{2} + \dfrac{1}{2}\cos\left(\dfrac{x-b}{b-a}\pi\right), a \le x \le b \\ 1, x \rangle b \end{Bmatrix}, \quad (12)$$

де *a, b* – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \langle b$.

Сигмоїдальна функція належності може бути віднесена одночасно до

S-подібних та Z-подібних функцій належності. Аналітичний вираз сигмоїдальної функції такий:

$$f_{S_3}(x;a,b)=\frac{1}{1+e^{-a(x-b)}}, \quad (13)$$

де *a, b* – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a<b$, а *e* – основа натуральних логарифмів, що ініціює задання відповідної експоненціальної функції. Якщо $a>0$, то отримаємо S-подібну функцію належності. Якщо $a<0$, то відобразиться Z-подібна функція належності. Можливе також використання П-подібних функцій, до яких належить низка кривих. Однією з них є П-подібна функція, що аналітично задається так:

$$f_{\text{П}}(x;a,b,c,d)=f_S(x;a,b)\bullet f_Z(x;c,d), \quad (14)$$

де *a,b,c,d* – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \le b \langle c \le d$. Знак "$\bullet$" позначає арифметичне приведення значень відповідних функцій.

Ще однією із найбільш поширених П-подібних функцій є колоподібна функція, яка аналітично задається виразом:

$$f_{\text{П}}(x;a,b,c)=\frac{1}{1+\left|\frac{x-c}{a}\right|^{2b}}, \quad (15)$$

де *a, b, c* – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a<b<c$, за умови, що $b>0$. Функція $|x|$ в цьому випадку означає модуль дійсного числа.

За алгоритмом нечіткого виведення Мамдані з допомогою Fuzzy Logic Toolbox можна побудувати функції належності для показників P_1–P_5.

Функції належності першого з п'яти показників представлені таким чином: низькому значенню показника P_1 відповідає z-подібна функція належності; нижче середнього – гауссова функція належності; середньому – трапецевидна функція належності; високому – s-подібна функція належності.

Відображення показника P_2 на інтервалі низьких значень може бути здійснено за допомогою z-подібної функції належності; середніх – трикутної функції належності; високих – s-подібної функції належності.

П-подібна функція, яка є різницею двох сигмоїдальних функцій, описує низькі значення для показника P_3, гауссова – середні, а трапецевидна – високі.

Інтервал низьких значень показника P_4 описує П-подібна функція належності, що є похідною двох сигмоїдальних функцій, середніх – трикутна, а високих – П-подібна функція, яка є комбінацією двох функцій Гаусса.

Останній з п'яти показників ілюструють такі функції належності: висо-

кому значенню показника P_5 відповідає трапецевидна функція належності, середньому – трикутна і високому – s-подібна функція належності.

Оцінка рівня особистої соціальної захищеності може отримати одну з таких інтегральних оцінок (табл. 2).

Таблиця 2

*Нечітка множина значень інтегральної оцінки рівня особистої соціальної захищеності**

Оцінка рівня особистої соціальної захищеності	Нечітка множина значень вихідної змінної $\widetilde{S}$
r1…rn	Низький (0-25%)
	Нижче середнього (20-40%)
	Середній (35-65%)
	Вище середнього (60-80%)
	Високий (75-100%)

*Джерело: складено автором.

Взаємозв'язок входів і виходів у нечіткій базі відобразимо через набір нечітких правил знань щодо оцінки рівня особистої соціальної захищеності. Кількість даних правил необмежена. Вважається, що чим більше нечітких правил буде задано, тим краще. Проведення операції над нечіткими множинами дає інтегральну оцінку рівня особистої соціальної захищеності, відображену чітким числом.

Висновки. Використання запропонованої методики визначення рівня особистої соціальної захищеності за кількісними та якісними критеріями надає можливість врахувати об'єктивні та суб'єктивні її оцінки. Це сприяло б формуванню диференційованої системи заходів щодо соціального захисту і підтримки громадян, розвитку їхньої самозахисної активності.

Література:

1. Бідак В. Я. Соціальний захист населення та вдосконалення державних механізмів його регулювання: Автореферат дисертації на здобут. наук. ступеня кандидат економічних наук, спец. 08. 09. 01. – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Львів: НАН України, Інститут регіональних досліджень, 2004. – 20 с.

2. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: Монографія. – Донецьк: Янтар, 2001. – 352 с.

3. Боярчук Т. В. Формування системи оцінки і регулювання соціального захисту населення: Автореферат дисертації на здобут. наук. ступеня кандидата економічних наук, спец. 08. 098. НАНУ, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2006. – 195 с.

4. Топішко Н. П. Застосування теорії нечітких множин в оцінці рівня соціального захисту населення // Наукові записки НУ "Острозька академія", серія "Економіка", випуск 13. – Острог: НУ "Острозька академія", 2010. – С. 467-480.

5. Топішко Н. П. Методика оцінки рівня особистого соціального захисту із застосуванням теорії нечітких множин // Наукові записки НУ "Острозька академія", серія "Економіка", випуск 14. – Острог: НУ "Острозька академія", 2010. – С. 481-491.

6. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. – СПб. : БХВ-Петербург, 2005. – 736 с. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств : Пер. с франц. – М. : Радио и связь, 1982. – 432 с.

7. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств : Пер. с франц. – М. : Радио и связь, 1982. – 432 с.

8. Сявавко М., Рибицька О. Математичне моделювання за умов невизначеності. – Львів : НВФ "Українські технології", 2000. – 320 с.

9. Сявавко М. С. Інформаційна система "Нечіткий експерт". – Видавничий центр ЛНУ І. Франка, 2007. – 320 с.

10. Штовба С. Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB. – М. : Горячая линия. – Телеком, 2007. – 288 с.

ЗМІСТ

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Баранецька О. В.
АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІСКАЛЬНОЇ СФЕРИ 4

Бенч Л. Я.
ФІСКАЛЬНО-БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА
У КРИЗОВОМУ І ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДАХ:
РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 17

Бенько І. Д., Бенько В. С.
АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ 25

Дем'янчук О. І.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ 34

Дем'янишин В. В.
ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ
БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ,
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ 40

Дерій В. А.
ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ І МІРА ЇХНЬОГО ВПЛИВУ
НА ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ ПРО ВИТРАТИ
ТА ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВ 55

Десятнюк О. М.
КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ
ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 63

Зорій Н. М., Данилюк І. В.
НЕЦІЛЬОВЕ ВИКОРИСТАННЯ БЮЖЕТНИХ КОШТІВ:
ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНИЙ АСПЕКТ 72

Іванчук Н. В.
СОЦІАЛЬНІ ПОДАТКИ У ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ
ТА РОЗПОДІЛ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ 80

Карлін М. І.
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ВИСОКОДОТАЦІЙНОГО РЕГІОНУ
В УМОВАХ ДІЇ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ 90

Пенякова Г. Л.
ФУНКЦІОНАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ
В УМОВАХ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ 99

Русін В. М.
МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕАЛІЗАЦІЇ ВЛАСНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 106

Сидорович О. Ю., Рудницька Ю. В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗЕМЕЛЬНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ 113

Спасів Н. Я., Мартинюк В. Ф.
ПРАГМАТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ 121

Табачун Б. М.
КОРУПЦІЯ В УКРАЇНІ ЯК ЧИННИК НИЗЬКОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ 130

Тарангул В. І.
ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ 138

Тимошенко І. О.
SWOT-АНАЛІЗ ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 144

Тимошенко М. В.
ВИТРАТИ ДЕРЖБЮДЖЕТУ ЗА НАПРЯМКАМИ РОЗВИТКУ ТА СПОЖИВАННЯ 152

Фільо М. М.
ПОДАТКОВІ ВТРАТИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ 162

Цимбалюк І. О., Цуз О. В.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ 169

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Безгубенко Л. М.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА 178

Беспала-Павлова Т. В.
СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 187

Бруняк Ю. Ю.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ 193

Бучковська Я. Г.
БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ 199

Данилевич О. А.
ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВУЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 206

Левицька О. О.
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ 214

Мальчик М. В., Васюк І. В.
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РІВНЕНЩИНИ 221

Мамонтова Н. А.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ 232

Мостенець С. В.
ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ДОМІНУЮЧИЙ ІНСТИТУТ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ 240

Овчинникова М. М.
ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ПАЙОВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ФОНДУ 246

Павлов В. В.
ОЦІНКА РИЗИКУ НАСТАННЯ КРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 253

Попадюк О. М.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА 258

Проскуріна Н. М.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР 266

Скалюк Р. В.
КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 276

Тадеєва Н. В.
ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ОДНОГО З ФАКТОРІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО АУДИТУ 283

Ткаченко С. А.
МЕТОДОЛОГІЧНО-ІНФОРМАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ БЮДЖЕТУВАННЯ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК 290

Чуліпа І. Д.
ВЕНЧУРНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 295

Чуркіна І. Є.
ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 300

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Волошина О. В., Заїка Д. О.
ДИНАМІКА КІЛЬКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ 308

Гошко Т. Д.
ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ 317

Недзведовська О. Є.
ЕВОЛЮЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ СОЦІАЛЬНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ НАСЕЛЕННЯ 322

Топішко І. І.
НАРОСТАННЯ ВІДЧУЖЕННЯ ЯК ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНІЙ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 329

Яременко В. А., Малашенко Ю. А.
НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ 336

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Безгубенко В. Ю.
РОЗВИТОК ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН ТА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ОРЕНДИ ОБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ 344

Бобрикович Е. С.
ПОЛНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ РЕАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ КРЕДИТА 352

Галецька Т. І.
ДО ПИТАННЯ ПРО МЕТОДИКУ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРОЛІЗИНГОВОГО ПРОЕКТУ 360

Двігун А. О., Алексеєнко Л. М.
СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ СИСТЕМИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 370

Матлага Л. О.
ОСОБЛИВОСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ 376

Скибинская О. В.
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 385

Спяк Г. І.
ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В УПРАВЛІННІ БАНКОМ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ 392

Тимків А. О.
СТАНОВЛЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ 398

Фітас Н. Ю.
УЧАСТЬ ДЕРЖАВИ В УПРАВЛІННІ ПРОБЛЕМНИМИ АКТИВАМИ БАНКІВ В УМОВАХ КРИЗИ 405

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дем'янюк О. Б.
ДЕМПІНГ ЯК ФОРМА КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ 413

Довгань Ж. М.
ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 419

Дишко І. Ю.
МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЛІСОПРОДУКЦІЇ: ОГЛЯД, АНАЛІЗ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ 427

Охота В. І., Запухляк В. З.
ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 430

Плевако І. Г.
ДИНАМІКА ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З ФЕДЕРАТИВНОЮ РЕСПУБЛІКОЮ БРАЗИЛІЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 439

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Андрєєва Г. І.
РОЛЬ І МІСЦЕ СПЕКУЛЯТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ НА РИНКУ ПОХІДНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ 449

Захарін С. В.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ 454

Радова Н. В.
ПРІОРИТЕТНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ БАНКІВ 461

Соколовський Є. А.
СУЧАСНІ МОДЕЛІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ 466

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСАХ

Кармелюк Г. І.
ЕКОНОМЕТРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ У ДОКРИЗОВИЙ ПЕРІОД В УКРАЇНІ 473

Ляшенко О. М.
МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ 480

Тивончук І. О., Топішко Н. П.
ДО ПРОБЛЕМИ КІЛЬКІСНОЇ ТА ЯКІСНОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ 491

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія "Економіка"

ВИПУСК 17

Редактор *Ігор Пасічник*

Відповідальний за випуск, упорядник *Ольга Кривицька*

Технічний редактор *Роман Свинарчук*

Комп'ютерна верстка *Наталії Крушинської*

Художнє оформлення обкладинки *Катерини Олексійчук*

Коректор *Світлана Федорчук*

Формат 42х30/4.
Папір офсетний. Друк різографія.
Ум. друк. арк. 31,75. 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.