

Науковий збірник. Випуск IV. Том 2

# **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ**

**Івано-Франківськ – 2008**



Міністерство освіти і науки України  
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
Прикарпатський науково-аналітичний центр

# **Актуальні проблеми розвитку економіки регіону**

**НАУКОВИЙ ЗБІРНИК**

**Випуск IV**

**Том 2**

**Івано-Франківськ  
2008**

УДК 332.14:336  
ББК 65.049 (4УКР):65.9(4УКР)26  
А-43

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ:**

Науковий збірник / За ред. **І.Г.Ткачук**. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2008. – Вип. IV. – Т.2. – 366 с.

До збірника наукових праць “Актуальні проблеми розвитку економіки регіону” увійшли статті, в яких розглядаються теоретичні аспекти дослідження проблем економіки регіону; статті, присвячені фінансово-кредитним проблемам формування виробничих відносин регіонального рівня, проблемам економічного й соціального розвитку регіонів України.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти і науки, аспірантів і студентів.

**Науковий збірник включено до переліку фахових видань згідно з Постановою Президії ВАК України від 18 січня 2007 року №1-05/1**

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

**Ткачук І.Г.** – д. е. н, професор (головний редактор);  
**Криховецька З.М.** – к. е. н., доцент (відповідальний секретар);  
**Баланюк І.Ф.** – д. е. н, професор;  
**Благун І.С.** – д. е. н, професор;  
**Гончарук О.В.** – д. е. н, професор;  
**Кульчицька Н.Є.** – к. е. н., доцент;  
**Мельник А.Ф.** – д. е. н, професор;  
**Романюк М.Д.** – д. е. н, професор;  
**Фаріон І.Д.** – д. е. н, професор;  
**Гуцал І.С.** – д. е. н, професор  
**Цигилик І.І.** – к. е. н., доцент.

*Схвалено до друку Вченою радою Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника (протокол № 4 від 15.12. 2005)*

Адреса редакційної колегії:

76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, тел. 8 (0342) 59-61-76

© ВДВ ЦІТ, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2008

УДК 330.13:379.84  
ББК У011.765:910.5

Богуш Л.Г.

## РЕНТНІ ВІДНОСИНИ В РЕКРЕАЦІЙНІЙ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОР ОПТИМІЗАЦІЇ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТІВ РІЗНИХ РІВНІВ

**Анотація.** Розглядаються особливості формування і перерозподілу рентних доходів суб'єктів туристичної діяльності від використання природно-антропогенного рекреаційного потенціалу; досліджується вплив державної політики в галузі регулювання організаційно-економічного механізму рекреаційної індустрії та рекреаційного ресурсокористування на підвищення рівня наповнення доходної частини бюджетів різних рівнів.

**Ключові слова:** рекреаційна індустрія; туристська (рекреаційна) рента; рентні платежі до бюджету; цільові бюджетні та позабюджетні фонди; організаційно-економічний механізм розвитку рекреаційної індустрії.

**Annotation.** The features of formation and redistribution of rent incomes of tourist activity subjects from natural and anthropogenous recreational potential's usage are examined; the influence of regulating state policy concerning organizational and economic mechanism of recreational industry and recreational resources usage on increase of level of budget's profitable part filling is investigated.

**Key words:** recreational industry; the tourist (recreational) rent; rent payments in the budget; budget and non-budget funds; the organizational and economic mechanism of recreational industry's development.

**Вступ.** Вітчизняна рекреаційна індустрія має широкі можливості вилучення багатофакторного рентного доходу – туристської (рекреаційної) ренти, що зумовлюється використанням господарюючими суб'єктами як різноякісних обмежених переваг природно-антропогенного довкілля, пов'язаних із рекреаційно цінними (в дозвіллевому і пізнавальному аспектах) природними та історико-культурними ресурсами організації процесів виробництва і реалізації турпродукту (у тому числі екологічною ситуацією), соціально-економічними умовами господарювання (зокрема місцезнаходженням об'єктів у локальній, регіональній, загальнодержавній системах розселення та в мережі відповідної інфраструктури, рівнем їх інженерного обладнання, транспортною доступністю), так і рентоутворюючих ресурсів загальноекономічного рівня (продуктів діяльності з формування і господарського використання “людського капіталу” у вигляді матеріальних і нематеріальних ресурсів суспільного виробництва – професійно-кваліфікаційного потенціалу зайнятих, наукових розробок і техніко-технологічних винаходів, культурно-митецьких ресурсів масового попиту тощо; суспільних, внутрішньо- та зовнішньополітичних кон'юктур життєдіяльності поселень і регіонів).

Використання в економічній діяльності з виробництва та реалізації турпродукту сукупності зазначених умов і переваг посилює диференціацію рентних доходів профільних суб'єктів господарювання, що через податки, збори та фіксовані рентні платежі надалі можуть перерозподілятися на користь законодавчо визначених власників і розпорядників цих ресурсів – органів влади різних рівнів, юридичних і фізичних осіб. Тому, слугуючи формою реалізації прав власності на ресурси рекреації, на мікроекономічному рівні поняття туристської (рекреаційної) ренти є компонентом теорій управління підприємством і персоналом, на мезорівні – управління інноваційним та техніко-технологічним розвитком рекреаційної індустрії, на макрорівні – теорій формування бюджетно-податкової системи та управління конкурентоспроможністю національної економіки.

**Постановка завдання.** Обсяги туристської ренти в країнах, які спеціалізуються на туризмі, стрімко збільшуються (за прогнозом Всесвітньої туристичної організації (ВТО),

зокрема, до 2020 р. у світі в цілому очікується їх принаймні 4-кратний приріст [1, с.111–112]), що посилює значущість державної рентної політики як компонента організаційно-економічного механізму підвищення ефективності функціонування рекреаційної індустрії в регіонах України, чий багатий, різноспектровий та за рядом природних та історико-культурних компонентів унікальний рекреаційний потенціал обґрунтовує перспективність довготривалої стратегії її входження в коло провідних туристичних держав Європи і світу й супроводжується суттєвим посиленням ролі зазначеної складової національної економіки в наповненні бюджетів різних рівнів. Разом із тим питання формування та нарощування рентних доходів рекреаційної індустрії в країнах із перехідною економікою, оптимізації вилучення і використання рентних платежів відповідних суб'єктів господарювання до бюджетів залишаються недостатньо висвітленими (серед нечисленних праць подібної тематики – [1–6; 8–10]). У контексті збалансування бази оподаткування та нарощування доходів вітчизняних місцевих, регіональних і державного бюджетів це вимагає подальшого дослідження теоретико-методологічних засад і практичних підходів до розвитку в рекреаційній індустрії рентних відносин у поєднанні з окресленням магістральних напрямів і шляхів удосконалення її ресурсного рентоутворюючого потенціалу, спрямованих передусім на розв'язання нагальних проблем функціонування вітчизняного ринку послуг санаторно-курортного оздоровлення, відпочинку і туризму, підвищення конкурентоспроможності національного турпродукту.

**Результати.** Поряд із природними та історико-культурними рекреаційними ресурсами, ефективність і межі рентабельності туристично-рекреаційної діяльності визначаються наявністю таких груп передумов:

- інфраструктурних, представлених: ресурсами розміщення рекреантів в об'єктах готельного господарства і санаторно-курортного лікування, пристосованих житлових і громадських будівлях, тимчасових помешканнях; інфраструктурою з організації інших аспектів їх проживання та пересування під час турпоїздки та решти форм рекреації (у тому числі інженерною, комунікаційною, культурно-побутовою, інформаційною); окремими видами виробничої інфраструктури, задіяної в наданні послуг дозвілля й розваг;
- суспільно-економічних, представлених: сукупністю умов із забезпечення гармонійності природно-антропогенних ландшафтів туристично-рекреаційних центрів і зон; узгодженістю стратегій державних, регіональних і місцевих органів влади та громадських організацій щодо розвитку рекреаційної індустрії; вигідним економіко-географічним положенням, сприятливістю внутрішньої й міжнародної політекономічних кон'юктур;
- регуляторних:
- на макро- і мезорівнях, зокрема, представлених: нормативно-правовим забезпеченням процедур реєстрації і ліцензування суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності на засадах підприємництва, госпрозрахунку, самозайнятості; законами про бюджет та органи місцевого самоврядування, нормативно-правовими актами щодо оподаткування доходів суб'єктів підприємництва і фізичних осіб; законами про туризм і сільський туризм, курорти, охорону культурної спадщини і природно-заповідний фонд України, законодавством, що регулює інші аспекти рекреаційного ресурсокористування, охорони довкілля й безпеки життєдіяльності; нормативами і стандартами надання, сертифікації, тарифікації й обліку послуг тимчасового розміщення, санаторно-курортного оздоровлення, відпочинку, дозвілля й розваг, побутового обслуговування, охорони здоров'я та безпеки туристів; трудовим законодавством, що регламентує питання підготовки та професійної діяльності кадрів різних ланок рекреаційної індустрії; програмами державними та громадських організацій щодо її розвитку в загальнонаціональному, регіональному та локальному масштабах, у тому числі спрямованими на збалансування попиту і пропозиції на туристично-рекреаційні послуги, територіальну оптимізацію рекреаційного навантаження, підвищення

ефективності використання наявного ресурсного потенціалу, поживлення відповідної підприємницької активності в секторі малого бізнесу та серед сільського населення, вдосконалення всього спектра туристичної інфраструктури;

- на мікрорівні, насамперед, представлених стратегією та інструментами впливу суб'єкта туристично-рекреаційної діяльності на вирішення проблеми споживчого вибору, сутність якої полягає в прагненні споживача купувати товари й послуги, здатні принести суб'єктивно оцінювану максимальну корисність у задоволенні рекреаційних потреб (наближення суб'єктивної оцінки корисності придбаного турпродукту до ідеальної аргументує подальший споживчий вибір на користь конкретного виробника, створюючи передумови для нарощування його прибутку та рентних доходів).

Об'єктивно обмежені природні, історико-культурні та інфраструктурні рекреаційні ресурси суттєво відрізняються за придатністю для задоволення потреб споживачів у відпочинку, оздоровленні та розвагах (у тому числі за якістю, доступністю, корисністю, ступенем комфорту та надійності використання у виробничих процесах рекреаційної індустрії), відповідно до чого їх поділяють на унікальні, кращі, середні й гірші; обмеженість ресурсів рекреації зростає від групи гірших до групи унікальних. Основними елементами організаційно-економічного механізму рекреаційного природокористування є економічна оцінка, ціна і плата за використання таких ресурсів, провідними критеріями оптимізації – оціночні показники їх соціальної цінності (придатності для задоволення потреб споживачів у санаторно-курортному лікуванні та оздоровленні, відпочинку й туризмі), соціально-економічного ефекту рекреаційного природокористування та економічної ефективності освоєння природних рекреаційних ресурсів [1 – 9]. До основних факторів визначення історико- і соціокультурної, архітектурної та ландшафтної цінності місць локалізації об'єктів рекреації, які можливо задіяти в методиках вартісної оцінки земельних ділянок під інфраструктурою розміщення, а також установа розмірів рентних платежів усього спектра туристично-рекреаційних підприємств до бюджетів, відносять етапи забудови поселень і місцевостей, наявність пам'яток культурної спадщини і зелених насаджень, вдалість сполучення ландшафту та архітектурних споруд [10, с.112].

Лімітованість та диференційованість рекреаційних ресурсів, будучи економічним благом (товаром), у ринкових умовах спричиняють варіацію затрат і результатів господарювання суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності. Відмінності в затратах відображаються через диференціацію собівартості послуг для виробників (у тому числі в розрахунку на обсяг турпродукту або певного ресурсу), відмінності в результатах господарювання – через диференціацію продуктивності праці та індивідуальної вартості (ціни) послуг, що визначають відмінність доходів від туризму та обсяги додаткового прибутку на мікроекономічному рівні (внаслідок формування різниці між ринковою й індивідуальною цінами) [2, с. 12–14]. Отже, основою утворення туристської (рекреаційної) ренти є підвищена ефективність господарювання, а роль рентоутворюючих відіграють лише ті умови та ресурси організації рекреації, які підвищують сприятливість виробництва й реалізації турпродукту. Співвідношення факторів рентоутворення в ресурсному потенціалі окремих ланок рекреаційної індустрії помітно варіює: природний фактор, зокрема, відіграє провідну роль у санаторно-курортному лікуванні та оздоровленні, біо-відпочинку, екологічному та пригодницькому туризмі; історико- та соціокультурний фактори – в культурно-пізнавальному, цивілізаційному, освітньому, науковому й релігійному туризмі; інфраструктурний і соціально-економічний – у діловому, соціальному, спортивному й сільському зеленому туризмі.

Організаційно-економічні засади рекреаційного природокористування та розвитку пов'язаних із ним видів економічної діяльності в Україні регулюються насамперед Законом “Про курорти”, який, виділяючи курорти державного та місцевого значення (відповідно, з особливо цінними й унікальними та загальнопоширеними природними ресурсами), курорти загального призначення та спеціалізовані (за лікувальним профілем), а також передбачаючи створення Державних кадастрів природних лікувальних ресурсів і природних територій

курортів, основу ефективного використання їх рекреаційного потенціалу вбачає в забороні робіт, що призводять до забруднення, ерозії та руйнування доквілля, природних лікувальних ресурсів і санітарного стану цих територій. Проекти оголошення природних територій курортними (за клопотанням центральних і місцевих виконавчих органів, органів місцевого самоврядування, зацікавлених підприємств, установ, організацій і громадян) підлягають державній екологічній і санітарно-гігієнічній експертизам згідно із Законами “Про державну екологічну експертизу”, “Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення”.

Основоположну роль у регулюванні процесів використання вітчизняних історико-культурних рекреаційних ресурсів відіграє Закон України “Про охорону культурної спадщини”, який, поділяючи її об’єкти за видами на археологічні, історичні, монументального мистецтва, архітектури та містобудування, садово-паркового мистецтва, ландшафтні, науки і техніки, розрізняє пам’ятки, занесені до Державного реєстру нерухомих пам’яток України (мають зони спеціального режиму – охоронну, регулювання забудови, охоронюваного ландшафту, охорони археологічного культурного шару); історичні населені місця (зберегли повністю або частково історичний ареал і занесені до Списку історичних населених місць України); історичні ареали населених місць (частини поселень з об’єктами культурної спадщини, розплануванням і забудовою попередніх періодів розвитку). Пам’ятки (крім археологічних), можуть перебувати в державній, комунальній або приватній власності; пам’ятки археології і землі їх розташування (за винятком полів давніх битв) є виключно державною власністю. Повноваження щодо визначення меж території та зон охорони пам’яток національного значення, археологічних територій, що охороняються, історичних ареалів населених місць, установлення режиму використання, погодження програм і проектів містобудівних і ландшафтних перетворень, зміни власника й користувача цих об’єктів реалізує центральний орган виконавчої влади у сфері охорони культурної спадщини; право регламентування перелічених аспектів функціонування пам’яток місцевого значення делеговане регіональним, районним і місцевим органам охорони культурної спадщини.

Основи організаційно-економічного механізму господарювання суб’єктів туристично-рекреаційної діяльності, поряд із нормативно-правовими актами, що регулюють відповідні питання на рівні економіки в цілому, формує Закон України “Про туризм”, доповненням якого стане існуючий поки що в проекті Закон “Про сільський та сільський зелений туризм”. Згідно із Законом “Про туризм”, під туристичним продуктом слід розуміти попередньо розроблений комплекс туристичних послуг – із перевезення, розміщення, організації відвідувань об’єктів культури, відпочинку та розваг, продажу сувенірної продукції та інших таких

*Богущ Л.Г.* Рентні відносини в рекреаційній індустрії України як фактор оптимізації доходів і витратків...

1. Туристичними ресурсами є туристичні пропозиції (існуючі, можливі) на основі та з використанням об’єктів державної, комунальної чи приватної власності, напрямки освоєння і розвитку яких мають визначатися органами державної влади і місцевого самоврядування відповідно із затвердженими та фінансованими ними регіональними й місцевими програмами розвитку туризму. Класифікація та оцінка туристичних ресурсів, встановлення порядку їх використання, збереження та відновлення (з обліком гранично допустимих навантажень на об’єкти доквілля і культурної спадщини, обмеженням доступу за рівнем їх лімітованості, режимом охорони, пропускною спроможністю, сезонними та іншими умовами) включені до переліку основних цілей державного регулювання в галузі туризму.

2. Зважаючи на очікувані масштаби виробництва в разі вилучення туристів із кола потенційних споживачів, туристично-рекреаційні товари й послуги поділяються на характерні та супутні.

3. Суб’єктами вилучення туристської (рекреаційної) ренти є:



- туроператори і турагенти (юридичні та фізичні особи), які створюють, пропонують і реалізують комплексний турпродукт, організовуючи туристичні поїздки<sup>1</sup>;
- транспортні підприємства; підприємства зв'язку, банківські структури, які забезпечують різні види комунікацій споживачів туристично-рекреаційних послуг;
- підприємства туристичної інфраструктури – заклади санаторно-курортного і готельного господарства; об'єкти ресторанного господарства й торгівлі, що обслуговують туристів, об'єкти прокату туристичного спорядження; заклади дозвілля і розваг – екскурсійні бюро, об'єкти культури та мистецтв тощо);
- фізичні (приватні) особи, зайняті в організації розміщення та харчування рекреантів, а також у наданні їм інших послуг оздоровлення, відпочинку й розваг;
- виробники характерних туристичних товарів – туристичного та спортивного спорядження, одягу, взуття, сувенірної продукції<sup>2</sup> і т. п.;
- об'єкти природно-заповідного фонду (ПЗФ), на території яких дозволені різноманітні форми туризму та рекреації;
- фізичні та юридичні особи (комерційні структури), що надають рекламно-інформаційні, посередницькі послуги з просування турпродукту всьому спектру його виробників та їх об'єднанням;
- науково-дослідні та проектні організації, що виконують на замовлення роботи зі створення програм і проектів розвитку туризму, їх науково-методичного й технічного супроводу;
- бюджети загальнодержавний, регіональні та місцеві, які акумулюють частину туристської (рекреаційної) ренти у вигляді податків і зборів із суб'єктів туристичної діяльності – податків на прибуток, надприбуток і додану вартість, податку з реклами на пам'ятках і в межах їх охоронних зон, зборів за право використання місцевої символіки та при видачі віз для туристів тощо.

Прерогативні повноваження щодо розробки стандартів, метрології, сертифікації та контролю за якістю туристично-рекреаційних послуг, дослідження внутрішнього та зовнішнього ринків, поширення на них інформації про можливості вітчизняної рекреаційної індустрії Закон “Про туризм” покладає на центральний орган виконавчої влади в галузі туризму, створюючи підґрунтя для гармонізації й уніфікації відповідних національних і міжнародних стандартів, норм і правил із міжнародними (насамперед встановлюваними ВТО), підтримання екологічної безпеки територій рекреаційного природокористування. Право на розробку власних стандартів і систем контролю якості туристично-рекреаційного обслуговування надається також неприбутковим організаціям, створеним його суб'єктами.

Згідно з проектом Закону “Про сільський та сільський зелений туризм”, критерієм віднесення відповідних послуг до підприємницької або підсобної діяльності (додаткової для власників фермерських, особистих селянських та особистих підсобних господарств) має слугувати обсяг сукупного річного доходу від них, який не повинен перевищувати річного розміру прожиткового мінімуму в розрахунку на сільського господаря та членів родини, що постійно з ним проживають<sup>3</sup>. У разі перевищення надання послуг гостинності й рекреації є підприємництвом; обов'язково реєструвати як суб'єкт підприємницької діяльності необхідно також сільських господарів (або членів їх родин), що надають зазначені послуги на базі

<sup>1</sup> За Законом “Про туризм”, під туристичною поїздкою слід розуміти тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання із цілями, що не передбачають оплачуваної діяльності в місці перебування.

<sup>2</sup> На придбання сувенірів у середньому припадає 15–20% сукупних витрат рекреантів [9, с.123].

<sup>3</sup> Критерієм розмежування підприємницької та підсобної діяльності в сільському зеленому туризмі європейських країн є максимальна кількість кімнат / ліжко-місць, дозволена для розміщення туристів у приватних оселях (зазвичай, не більше 5 кімнат із кількістю місць не більше 10) [11, с. 43]. Саме цей критерій фахівці авторитетної національної громадської організації – Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні – свого часу рекомендували врахувати в Постанові Кабміну “Про порядок надання споживачам послуг з тимчасового розміщення (проживання) юридичними та фізичними особами”, розроблений на виконання Закону України “Про туризм” [12, с. 19].

сільських садиб у межах встановлених курортних і лікувально-оздоровчих зон. Законопроект надає сільським господарям право спонсорювання місцевих програм, спрямованих на розвиток та підвищення туристичної привабливості сільських поселень, збагачення природних рекреаційних ресурсів, збереження й відновлення об'єктів туристичного показу тощо.

Суб'єкти туристично-рекреаційної діяльності, у виборі місця локалізації та (або) організації виробничих процесів яких провідну роль відіграють наявність і якісні споживчі характеристики природного та історико-культурного рекреаційного потенціалу, можуть вилучати туристську (рекреаційну) ренту в монопольній, диференціальній та абсолютній формах [1, с.8–9, 107–118; 2, с.15–27, 56–57; 3, с.35; 4, с.32–33; 5, с.333; 6, с.12–13, 25–26].

Монопольна форма туристської ренти утворюється на основі господарського використання природних або історико-культурних рекреаційних ресурсів унікальної якості (зокрема в межах курортів з особливо сприятливими кліматичними, бальнеологічними і грязьовими лікувальними факторами, компактних і різнопланових за пізнавальною цінністю музейно-архітектурних комплексів загальнодержавного значення). Абсолютна монополія суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності на використання зазначених ресурсів породжує їх монопольну владу у відповідних сегментах внутрішнього і зовнішнього ринків послуг, яка, спираючись на підвищений споживчий попит, дозволяє отримувати надприбутки через встановлення монопольних ринкових цін, а також стимулює прискорений розвиток елітної санаторно-курортної, готельної та іншої туристичної інфраструктури. Зі зростанням різниці між монопольною ціною та граничною собівартістю турпродукту сила монопольної влади суб'єкта туристично-рекреаційної діяльності збільшується, проявляючись у високій нормі рентних надприбутків.

Диференціальна форма туристської ренти утворюється на основі господарського використання т. зв. кращих і середніх природних та історико-культурних рекреаційних ресурсів, відображаючи економічний результат підвищення ефективності виробничих процесів, зокрема рекреаційного ресурсокористування. На відміну від унікальних ресурсів абсолютно нееластичної пропозиції, ресурси середньої і кращої якості мають заміники та

*Богущи Л.Г. Рентні відносини в рекреаційній індустрії України як фактор оптимізації доходів і витратків...* изьку  
уальна

вартість турпродукту (завдяки диференціації якості ресурсів і продуктивності індивідуальної праці) відмінна в різних суб'єктів господарювання, однак стабільно нижча за суспільну, його ринкова ціна орієнтується на рівень витрат підприємств, що використовують відносно гірші рекреаційні ресурси (у тому числі інфраструктурні, кадрові, інноваційні). Різниця між суспільною вартістю (ринковою ціною) та індивідуальною вартістю (дорівнює витратам з додаванням норми прибутку, достатньої для відтворення) утворює диференціальну туристичну ренту, яка за джерелами поділяється на:

- дифренту I роду, пов'язану з якістю лікувально-оздоровчих та культурно-пізнавальних компонентів пропонованих послуг, а також місцезнаходженням їх пропозиції, яка функціонує у вигляді платежів за використання рекреаційних ресурсів цих видів, оскільки її утворення зумовлене відмінностями в їх рекреаційній цінності та доступності території організації рекреації;

- дифренту II роду, пов'язану з результатами інноваційної модернізації туристично-рекреаційних підприємств (у тому числі в галузі поліпшення їх матеріально-технічного і кадрового потенціалу), що забезпечують поєднане підвищення якості та економічної ефективності послуг на засадах удосконалення споживчої цінності та процесів використання сукупності рекреаційних ресурсів підприємства.

Абсолютна форма туристської ренти утворюється внаслідок використання порівняно найгірших за споживчими якостями рекреаційних ресурсів (передусім природних та інфраструктурних), що слугують нижньою межею формування ринкової ціни послуги в певному сегменті рекреаційної індустрії. На відміну від гірших природних ресурсів економіки загалом, ресурси оздоровлення та відпочинку гіршої групи (поряд із кращими та

середніми) є синтетичною похідною природних, історико-культурних й соціально-економічних факторів, за споживчими властивостями маючи додаткову рекреаційну корисність. Як результат, їх кількість також об'єктивно обмежена, а ринкова пропозиція характеризується низькою еластичністю. Граничний продукт, що формується на основі гірших рекреаційних ресурсів, слугує підґрунтям визначення ролі та частки окремих факторів виробництва в фінансовому результаті господарювання пересічного туристично-рекреаційного підприємства, в тому числі впливаючи на рівень оплати праці зайнятих, коригування стратегій його ресурсокористування і підбору кадрів. Можливості утворення абсолютної туристської ренти залишаються доволі обмеженими, зважаючи на високий рівень конкуренції на більшості національних і світовому ринках послуг відпочинку, оздоровлення та дозвілля, а також наявність об'єктивних передумов (рекреаційних та інноваційних ресурсів) для розширення асортименту та підвищення споживчої цінності пропонованих послуг.

Із метою нівелювання коливань цін і тарифів на основну кількість послуг у річному циклі функціонування рекреаційної індустрії (під впливом сезонності споживчого попиту, інших фінансово-економічних, а також погодно-кліматичних факторів) норма рентабельності її суб'єктів господарювання визначається в середньорічному вимірі. Встановлення нижньої межі ринкових цін на послуги (а відтак і граничного рівня рентабельності виробників) з урахуванням індивідуальних приведених витрат на виробництво турпродукту суб'єктів господарювання, які, використовуючи порівняно найгірші за споживчими якостями рекреаційні ресурси, мають попит на ринку, спостерігається лише стосовно природного та історико-культурного рентоутворювальних факторів (об'єктивно майже не залежних від впливу суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності в конкретно-історичному періоді). Ціноутворення в допоміжних ланках рекреаційної індустрії (з надання послуг, які визначають форми перевезення рекреантів на відпочинку, структуру його проведення та якість – на транспорті, у зв'язку, побутовому обслуговуванні, торгівлі, індустрії розваг), а також у підприємницькій діяльності з організації харчування рекреантів підлягає загальним законам ринкової конкуренції, внаслідок чого ціни формуються на основі переважаючих витрат.

Специфіка нормативно-правового забезпечення рекреаційного ресурсокористування обґрунтовує таку структуру вилучення до бюджетів різних рівнів частини туристської ренти, у формуванні якої провідну роль відіграє різноякісність споживчих характеристик природного та історико-культурного рекреаційного потенціалу України: пайова передача фіксованих платежів із монопольних надприбутків суб'єктів господарювання, що утворюються при експлуатації особливо цінних видів ресурсів, до державного, регіональних (АР Крим, обласних) і місцевих бюджетів (за місцезнаходженням ресурсів); передача фіксованих платежів із диференціальної й абсолютної форм надприбутків, що утворюються при експлуатації ресурсів регіонального та місцевого значення, до місцевих бюджетів.

Дослідження механізмів вилучення рентних платежів суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності до бюджетів в умовах країн із розвинутою ринковою та з перехідною економікою засвідчує їх переважний зв'язок, відповідно, або з прибутком як характеристикою чистого ефекту господарювання, або з величиною валової виручки від реалізації турпродукту [2, с. 46–49]. Платежі в першому випадку є фіксованою відсотковою ставкою від норми рентабельності, відображеної через співвідношення прибутку (як об'єктивного критерію ефективності господарювання) та вартості рекреаційних ресурсів підприємств (насамперед їх основних або основних та оборотних засобів); у другому – фіксованим відсотком від обсягу валової виручки за реалізацію сукупності туристично-рекреаційних послуг, який в умовах економічної нестабільності й нормативно-правової неврегульованості перехідного періоду складніше приховати від оподаткування, ніж інші фінансові результати господарювання.

За оцінками [1, с.116; 2, с.56–57], у країнах із перехідною економікою рентні платежі до бюджетів усіх рівнів туристично-рекреаційних підприємств, зайнятих у внутрішньому

туризмі, можуть сягати 5% річного обсягу реалізації їх послуг (валової продукції), у виїзному туризмі – 10%; щодо пріоритетних (згідно із загальнодержавними програмами розвитку туризму) та соціально значущих видів рекреації (а саме: туризму дитячого, молодіжного, сімейного, осіб похилого віку, інвалідів, а також цивілізаційного туризму в межах культурно-мистецьких, спортивних і громадських заходів міжнародного рівня) ставки відрахувань доцільно мінімізувати (до 0% включно).

Рентні платежі суб'єктів рекреаційної індустрії мають концентруватися в цільових бюджетних і позабюджетних регіональних і муніципальних фондах розвитку туризму і рекреації, перші з яких акумулюватимуть також субвенції з державного бюджету в обсязі певної частини рентних відрахувань до нього за використання особливо цінних видів природних та історико-культурних рекреаційних ресурсів. Зважаючи на структуру джерел рентоутворення та окреслені вітчизняним законодавством функції органів влади і місцевого самоврядування, ці кошти передусім слід спрямовувати на реалізацію: програм зі збереження і розвитку природного й історико-культурного рекреаційного потенціалу – всього спектра об'єктів культурної спадщини, суспільно значущих закладів культури, мистецтв і спорту, рекреаційних зон (курортних, лікувально-оздоровчих, туристичних, зелених), у тому числі на заходи з поліпшення рівня благоустрою й екологічної ситуації в поселеннях їх місцезнаходження і на природних рекреаційних територіях; програм оздоровлення і санаторно-курортного лікування соціально вразливих верств населення.

Вивчення досвіду провідних туристичних держав дозволяє виокремити такі його НІЗМІВ  
*Богуш Л.Г.* Рентні відносини в рекреаційній індустрії України як фактор оптимізації доходів і видатків...

1. Визнання споживачами пропозиції послуг у новітніх видах дозвілля і слабо освоєних рекреаційних зонах країн із перехідною економікою може тривати до 3–4 років (наприклад, [13, с.14–15]), причому на динаміку ринку впливають не стільки організаційно-економічні умови господарювання, обсяги пропозиції і цінова політика, скільки сприятливість нормативно-правового забезпечення процесів формування та легалізації вже існуючого “тіньового” ринку послуг проживання в курортних і туристичних зонах, а також особливості розміщення недоосвоєних цінних та унікальних природних рекреаційних ресурсів щодо транспортної інфраструктури.

2. Сучасні масштаби і прибутковість рекреаційної індустрії розвинутих країн (Австрії, Голландії, Великобританії, Ірландії, Іспанії, Італії, Німеччини, Франції, Швейцарії) залежать від її заохочення – нормативно-правового, податкового, інформаційного – на національному рівні, в тому числі завдяки реалізації програм розбудови інфраструктури туризму й інших форм рекреаційного ресурсокористування вздовж міжнародних транспортних коридорів, включенню заходів розвитку туризму до державних програм охорони та відтворення природно-антропогенних ландшафтів. Дієвий механізм удосконалення рекреаційного ресурсокористування й сприяння розвитку в цих країнах внутрішнього туризму, як правило, базується на комплексному нормативно-правовому забезпеченні; є структурованим, охоплюючи всі рівні адміністративних утворень, профільних державних і громадських організацій; передбачає державне і комерційне кредитування та пільгове оподаткування відповідних суб'єктів підприємництва.

3. Оптимізації національного ринку туристично-рекреаційних послуг, розширенню їх пропозиції на зовнішньому ринку сприяють громадські неприбуткові організації з інтеграції зайнятих у виробництві турпродукту та їх об'єднань, із поєднання підприємництва, гуманітарного розвитку, реалізації програм освітніх та із захисту довкілля. Ці організації здатні:

- поліпшувати поінформованість потенційних споживачів щодо локалізації, економічної доступності та якості туристично-рекреаційних послуг у масштабах традиційних курортних територій, малих історичних міст, сільської місцевості, природоохоронних об'єктів тощо (завдяки створенню тематичної друкованої й електронної продукції, проведенню представницьких та ознайомлювальних популяризаційних заходів);

- стимулювати зростання обсягів виробництва національного турпродукту завдяки створенню умов для розширення масштабів самозайнятості населення в наданні туристично-рекреаційних і супутніх послуг, а також посередництву при їх цільовій реалізації за контрактами з вітчизняними й іноземними туроператорами й турагентами;

- здійснювати профільні консультації та лобювати інтереси суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності в урядових, законотворчих і судових структурах;

- сприяти підвищенню якості послуг у результаті вдосконалення та поширення галузевих систем стандартизації і сертифікації, координування і спонсорування діяльності з підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, зміцнення й оптимізації територіальної організації інфраструктурного потенціалу рекреаційної індустрії.

4. Основними маркетинговими інструментами просування турпродукту є категоризація та екологічна сертифікація інфраструктури розміщення, що в поєднанні, власне, і формують уявлення потенційних споживачів про якість пропонованих туристично-рекреаційних послуг. Категоризація інфраструктури розміщення дозволяє оцінити очікувані комфортність та рівень сервісу, результати її екологічної сертифікації засвідчують ступінь екологоорієнтованості господарської діяльності в об'єктах розміщення і форм проведення дозвілля туристів, наявність можливостей отримання ними від відпочинку певного оздоровчого ефекту, опосередковано характеризуючи якісні рекреаційні властивості природного середовища, рівень техно- та антропогенної безпеки даної місцевості. Профільні міжнародні та національні інституції (в тому числі Європейська федерація сільського та фермерського туризму EuroGites, Європейський центр екоагротуризму (ESEAT), Міжнародне товариство екотуризму (TIES), вітчизняні об'єднання "Агро- й екотуризм" і Союз сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні) основну увагу в цьому аспекті нині приділяють міждержавній уніфікації екологічних критеріїв сертифікаційних процедур, уже проведених, зокрема, в країнах ЄС. Тому перспективи утвердження суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності в бажаному ціновому сегменті внутрішнього й зовнішнього ринків визначаються оптимальністю поєднання категорії інфраструктури розміщення з рівнем екологічного маркування природного та матеріально-технічного підґрунтя, форм і методів їх господарювання.

Згідно з вітчизняним законодавством, встановлення об'єктам туристичної інфраструктури (готелям, санаторно-курортним закладам, іншим об'єктам розміщення, закладам харчування тощо) категорії якості та рівня обслуговування здійснюється за заявою власника об'єкта [14, с.19], що в кінцевому підсумку ускладнює свідомий вибір пересічного споживача відповідних послуг, знижує конкурентоздатність значної частини їх виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, негативно впливає на масштаби і темпи інноваційної модернізації вітчизняної рекреаційної індустрії. З іншого боку, досвід запровадженої з 2004 р. на добровільних засадах програми екологічного маркування інфраструктури розміщення у сфері сільського туризму "Зелена садиба" [15, с.6–8; 16, с.6–7], наприклад, засвідчив, що основною причиною її обмеженої популярності серед власників агросадиб та інших об'єктів розміщення [17, с.50, 52–53; 18, с.11, 27] у середньостроковій перспективі залишатиметься соціальна й майнова структура споживачів, які здебільшого очікують здешевлення відпочинку, тоді як виконання переважної частини вимог програми, попри твердження її розробників і популяризаторів, потребує суттєвих змін у практиці господарювання та доволі значних інвестицій.

До територій перспективного розвитку туристично-рекреаційної діяльності, потенційно ефективної в контексті вилучення рентних платежів від використання різноякісного природного та історико-культурного рекреаційного потенціалу, в Україні належать:

- малі міста з визначними об'єктами культурної спадщини, а також архітектурою, побутом і культурою, характерними для компактно проживаючих громад титульної нації і національних меншин;

- малоурбанізовані частини традиційних і недостатньо освоєних курортно-рекреаційних зон (насамперед придатні для розвитку санаторно-курортного лікування,

оздоровлення і біовідпочинку, екологічного туризму з використанням потенціалу екологічно чистих ландшафтів, здорового харчування, морської і мінеральних вод, лікувальних грязей та інших рекреаційно корисних копалин у методиках здорового способу життя, традиційної і народної медицини, SPA-процедур);

- сільські поселення і території поблизу історико-культурних пам'яток, розташованих за межами міст і сіл, об'єктів природно-заповідного фонду, функціонуючих місць і споруд релігійних культів;

- окремі частини самих об'єктів ПЗФ (зони антропогенних ландшафтів біосферних заповідників, зони регульованої і стаціонарної рекреації та господарські зони національних природних і регіональних ландшафтних парків, туристичні маршрути в заказниках, садах, *Богуш Л.Г.* Рентні відносини в рекреаційній індустрії України як фактор оптимізації доходів і видатків...

Кожній із виділених груп територій властиві певні особливості організації туристично-рекреаційної діяльності (у тому числі характер інфраструктури розміщення, спектр видів дозвілля, рівні позитивного впливу на стан здоров'я, світогляд та інтелектуальний потенціал рекреантів), що визначають конкурентоздатність пропозиції відповідних послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках.

**Висновки.** Подальше нормативно-правове врегулювання організаційно-економічного механізму функціонування рекреаційної індустрії України і, зокрема, його компонентів, залежних від державної політики у сфері становлення цивілізованих рентних відносин і програмування соціально-економічного розвитку регіонів і ланок національного господарства, стимулюватиме:

- досягнення міжнародних стандартів надання готельних, санаторно-курортних та оздоровчих, відпочинкових, дозвіллевих і розважальних, транспортних та інших видів послуг, задіяних у формуванні та реалізації турпродукту, в поєднанні з покращенням доступності цих послуг для пересічного вітчизняного та іноземного споживача із середньодоходних верств населення;

- вдосконалення організаційно-економічного механізму рекреаційного природо-користування та охорони довкілля, зокрема в частині раціоналізації практики господарського освоєння та відтворення туристично-рекреаційних ресурсів;

- прискорення темпів і підвищення рівня збалансованості розвитку соціальної інфраструктури курортно-рекреаційних зон і туристичних центрів;

- збільшення сукупного обсягу інвестиції в рекреаційну індустрію України принаймні на третину, суттєве зміцнення доходної бази цільових бюджетних і позабюджетних регіональних і муніципальних фондів зі збереження культурної спадщини та природних рекреаційних ресурсів, підвищення рівня фінансування соціально орієнтованої туристично-рекреаційної діяльності за рахунок внутрішньогалузевих резервів.

1. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазірента в глобально-цивілізаційному вимірюванні. – М.: ІКЦ "Академкнига", 2003. – 240 с.
2. Козырев В.М. Туристская рента: Методические рекомендации. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 80 с.
3. Рекреационные системы / Под ред. Н.С.Мироненко, И.Г.Твердохлебова и др. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1986. – 180 с.
4. Павлов В.І., Черчик Л.М. Рекреаційний комплекс Волині: теорія, практика, перспективи. – Луцьк: Надстир'я, 1998. – 122 с.
5. Паламарчук В.О., Коренюк П.І. Економіка природокористування. – Запоріжжя: Дике Поле, 2003. – 408 с.
6. Данилишин Б.М., Міщенко В.С. Рентна політика в Україні. – К.: ЗАТ "НІЧЛАВА", 2004. – 68 с.
7. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С., Коваль Я.В., Новоторов О.С., Паламарчук М.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. – К.: РВПС України НАН України, 1999. – 716 с.
8. Гулич О.І. Методи економічного регулювання рекреаційним природокористуванням // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Природно-ресурсний потенціал в системі просторового розвитку. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – Вип. 2 (XLVI). – С.245–250.

9. Герасимчук З.В., Глядіна М.В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 164 с.
10. Кириллов С.Н. Стоимостная оценка городских земельных участков // Вестник Московского университета. – Серия 6. Экономика. – 2006. – №4. – С.94–113.
11. Гуззо А. Бюджет для просування сільського зеленого туризму повинен розглядатися як інвестиція, а не як витрата // Туризм сільський зелений. – 2003. – № 3. – С.43–44.
12. Станішевська А. Обговорюємо проект Постанови Кабінету Міністрів України “Про порядок надання споживачам послуг з тимчасового розміщення (проживання) юридичними та фізичними особами” // Туризм сільський зелений. – 2004. – № 2. – С.19.
13. Макаревич Я. Досвід Польщі у розвитку сільського й екологічного туризму // Туризм сільський зелений. – 2004. – №2. – С.14–16.
14. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про туризм” від 18.11.2003 р. № 1282-IV // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
15. Програма “Зелена садиба” // Туризм сільський зелений. – 2004. – №4. – С.6–8.
16. Триліс В. Програма “Зелена садиба” – український досвід екологічної сертифікації в сільському туризмі // Туризм сільський зелений. – 2005. – №3. – С.6–7.
17. Васильєв В. Десять років розвитку сільського зеленого туризму в Україні. Проблеми та перспективи // Туризм: теорія і практика. – 2005. – №1. – С.49–53.
18. Третя виставка-ярмарок сільського зеленого туризму “Українське село запрошує”// Туризм сільський зелений. – 2005. – №2. – С.4–30.

**УДК 336.146**

**ББК 65.9/4УКР/261.3**

*Дем'янишин В.Г.*

## **ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ: КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

**Анотація:** Розглянуто концептуальні підходи до визначення змісту виконання бюджетів. Наведено основні етапи виконання бюджетів та охарактеризовані найважливіші їхні практичні аспекти й проблеми. Сформульовано окремі напрями удосконалення виконання бюджетів.

**Ключові слова:** бюджет; виконання бюджету; доходи бюджету; видатки бюджету; бюджетний розпис; казначейська система.

**Annotation.** Conceptual approaches to definition of the administration implication of budgets are studied. The major stages of budget administration are determined, and the most significant practical aspects and problems in this area are described. Certain lines are formulated for improvement of budget administration.

**Key words:** budget; budget administration; budget revenue; budget expenditures; budgeting; treasury system.

**Вступ.** Виконання бюджетів є центральною стадією бюджетного процесу. Від рівня організації та результативності виконання бюджету залежать якісні показники соціально-економічного розвитку країни, ефективність реалізації стратегічних засад бюджетної політики держави. Метою виконання бюджету було, є й буде забезпечення держави необхідним обсягом бюджетних ресурсів, потрібним для виконання закріплених за нею в Конституції України функцій. У процесі виконання бюджетів забезпечуються соціальні та економічні потреби держави, необхідний рівень соціального захисту населення. Роль і значення виконання бюджетів у бюджетному процесі визначаються моделлю фінансових відносин у суспільстві на конкретному етапі соціально-економічного розвитку країни. Тому одним із найважливіших завдань фінансової науки та практики є розробка оптимальної схеми виконання бюджету, яка б відповідала потребам країни.

У вітчизняній економічній літературі питання виконання бюджетів розглядають такі вчені, як О.Василик, А.Загородній, О.Кириленко, С.Мельник, С.Мочерний, Ц.Огонь, В.Опарін, К.Павлюк, О.Романенко, Л.Сафонова, В.Федосов, С.Юрій та інші. Окремі

питання, пов'язані із цією проблемою, піднімаються в періодичній літературі. Ознайомлення з публікаціями дало можливість оцінити теоретичний і практичний рівень розроблення ується  
*Дем'янишин В.Г.* Виконання бюджетів: концептуалізація, проблеми та напрями удосконалення я роль  
фінансової теорії, внаслідок чого в більшості випадків процес виконання бюджетів є недостатньо ефективним і суспільство не отримує очікуваного результату.

Найважливішими невирішеними проблемами виконання бюджетів є невідповідність його організації науковим принципам, низька ефективність управління бюджетними коштами, неузгодженість бюджетних процедур між окремими учасниками бюджетного процесу, відсутність дієвої системи відповідальності за якість виконання бюджету, у результаті чого не до кінця розв'язуються стратегічні і тактичні завдання. Наявність цих та інших проблем обумовили вибір теми дослідження та його актуальність.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка теоретичних і практичних засад виконання бюджетів і розробка пропозицій щодо його удосконалення в сучасних умовах господарювання.

**Результати.** Вітчизняні науковці в економічній літературі виконання бюджетів розглядають у широкому та вузькому розумінні. Широке трактування стосується визначення сукупності заходів, пов'язаних із виконанням дохідної і видаткової частини бюджетів.

Так, В.Федосов, В.Опарін, Л.Сафонова та інші вчені вважають, що виконання бюджету – це “... забезпечення повного і своєчасного надходження всіх передбачених у затвердженому бюджеті доходів і спрямування цих коштів на фінансування видатків, включених до бюджету” [2, с.836]. Аналогічне визначення дають А.Загородній, Г.Вознюк, Т.Смовженко [5, с.89].

До принципів організації виконання бюджету Л.Сафонова відносить: забезпечення повного і своєчасного надходження доходів у цілому і за кожним джерелом окремо; фінансування заходів у межах затверджених у бюджеті сум і протягом бюджетного року; пропорційність при фінансуванні з бюджету; фінансування юридичних осіб тільки з одного бюджету; дотримання режиму економії; забезпечення ефективного контролю за правильним використанням бюджетних коштів; дотримання на підприємствах і в організаціях бюджетної сфери фінансової дисципліни [2, с.257].

С.Юрій, В.Стоян, О.Даневич під виконанням бюджету розуміють “...забезпечення своєчасного і повного надходження запланованих доходів у цілому і за кожним джерелом, а також своєчасного, повного і безповоротного фінансування передбачених бюджетами заходів” [12, с.103]. Подібне визначення дають О.Кириленко, О.Квасовський, О.Тулай, які під виконанням бюджету розуміють “... забезпечення повної та своєчасної мобілізації надходжень ... бюджету як загалом, так і за кожним із джерел, а також своєчасного, повного, безперервного та цільового фінансування передбачених ним програм і заходів” [6, с.599].

Досліджуючи організацію виконання бюджетів, О.Василик і К.Павлюк зазначають: “Система виконання бюджетів покликана здійснювати оперативне управління та контроль за формуванням доходів бюджету та їх цільовим використанням, за відповідністю доходів і видатків затвердженому бюджету” [3, с.476].

Спрощені та лаконічні визначення виконання бюджету, які характеризують вузьке трактування цієї стадії, дають О.Романенко та В.Опарін. Вони стверджують, що виконання бюджету полягає у “...мобілізації запланованих доходів і фінансуванні передбачених видатків” [10, с.156; 9, с.135]. Автори економічної енциклопедії пояснюють виконання бюджету як “...процес формування доходів та здійснення видатків відповідно до закону про бюджет” [4, с.188]. Аналогічні підходи зустрічаємо в економічному енциклопедичному словнику [7, с.97].

На нашу думку, звуженні визначення виконання бюджетів, на відміну від розширених, точніше характеризують цю стадію бюджетного процесу, оскільки акцентують увагу на найважливіших її аспектах. Ми вважаємо, що виконання бюджету – організований



процес мобілізації доходів бюджетів та здійснення видатків відповідно до закону про державний бюджет і рішень органів місцевого самоврядування про місцеві бюджети.

Виконання бюджетів знаходиться під впливом різноманітних чинників об'єктивного та суб'єктивного походження. До об'єктивних чинників ми відносимо форс-мажорні обставини, пов'язані з погіршенням міжнародної обстановки, стихійні лиха, епідемії тощо, які, не залежно від позитивних рішень держави, негативно впливають на процес наповнення доходної частини бюджетів та фінансування видатків. Всі інші чинники, які обумовлені некваліфікованим прийняттям управлінських рішень, пропонуємо відносити до суб'єктивних.

Ми підтримуємо висновки О.Турчинова та Ц.Огня про те, що на ефективність виконання бюджету в Україні негативно впливають такі фактори, як: відсутність чіткого розмежування повноважень і закріплення доходів на їх виконання, а також відповідальності за виконання бюджету між розпорядниками коштів і державними органами; розпорошеність державних коштів, наявність великої кількості позабюджетних фондів, недостатність і відсутність інформації щодо їхніх доходів та видатків; низька ефективність механізмів управління грошовими коштами бюджету; недостатня ефективність системи управління зобов'язаннями розпорядників коштів бюджету [1, с.111]. На нашу думку, крім перерахованих, можна додати й наступні фактори: практикування ручного управління бюджетними коштами на всіх його рівнях; недосконалість системи державних закупівель; відсутність належної узгодженості бюджетних процедур між учасниками бюджетного процесу; надмірно високе функціональне навантаження на працівників органів Державного казначейства України, яке робить фізично неможливим здійснювати контроль за спрямуванням і використанням бюджетних коштів; відсутність у фінансовому апараті держави належної системи матеріального стимулювання; відсутність дієвої системи відповідальності за невиконання бюджету, особливо стосовно його видаткової частини, внаслідок чого обсяг недофінансованих заходів при наявності бюджетних коштів щорічно зростає.

У цілому ефективність виконання бюджету залежить від чіткої його організації та логічної побудови стадій і взаємозв'язку між ними. Відповідно до Бюджетного кодексу України органи виконавчої влади забезпечують виконання бюджетів, а Міністерство фінансів України, Міністерство фінансів Автономної Республіки Крим, місцеві фінансові органи здійснюють загальну організацію та управління виконанням бюджетів, координують діяльність учасників бюджетного процесу. В цілому перелік складових стадій виконання державного та місцевих бюджетів відображено у таблиці 1.

Таблиця 1

Складові стадії виконання державного та місцевого бюджетів

№ з/п	Зміст складових стадій виконання бюджету	Виконавці	Термін виконання
1	2	3	4
1	Затвердження бюджетного розпису відповідно до бюджетних призначень	Міністр фінансів, керівники місцевих фінансових органів	У місячний термін після набрання чинності закону, рішення місцевих рад
2	Забезпечення виконання бюджету	Кабінет Міністрів України, Рада Міністрів АРК, місцеві державні адміністрації, виконавчі комітети місцевих рад	Протягом року
3	Загальна організація та управління виконанням бюджету, координація	Міністерство фінансів України,	
4	Здійснення операцій із коштами бюджету, розрахунково-касове обслуговування розпорядників бюджетних коштів,	Державне казначейство України, його територіальні органи	Протягом року

Дем'янишин В.Г. Виконання бюджетів: концептуалізація, проблеми та напрями удосконалення

	контроль бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень, прийнятті зобов'язань, проведенні платежів, ведення бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання бюджету		
5	Моніторинг та оперативний аналіз виконання бюджету	Міністерство фінансів України, Міністерство фінансів АРК, місцеві фінансові органи	Протягом року
6	Забезпечення своєчасного та повного надходження доходів до бюджету	Органи стягнення	Протягом року
7	Здійснення видатків	Розпорядники бюджетних коштів	Протягом року
8	Організація та проведення контролю за використанням бюджетних коштів	Головне контрольно-ревізійне управління України, його територіальні органи, інші контролюючі органи	Протягом року
9	Внесення змін до закону про державний бюджет та рішень місцевих рад про бюджети	Верховна Рада України за пропозиціями Кабінету Міністрів України, місцеві ради за пропозиціями місцевих державних адміністрацій і виконкомів місцевих рад	У разі необхідності

Як свідчить зміст стадій виконання бюджету, наведених у таблиці 1, процес виконання бюджету починається з розроблення та затвердження бюджетного розпису. Згідно з Бюджетним кодексом, бюджетний розпис – це “... документ, в якому встановлюється розподіл доходів та фінансування бюджету, бюджетних асигнувань головним розпорядникам бюджетних коштів по певних періодах року відповідно до бюджетної класифікації” [1, с.9]. За своїм змістом цей розпис є оперативним фінансовим планом, на основі якого здійснюється виконання дохідної й видаткової частини, а також контроль за виконанням бюджету.

Відповідно до показників бюджетного розпису розпорядники бюджетних коштів розробляють проекти кошторисів, планів асигнувань і планів використання бюджетних коштів. Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ встановлює Кабінет Міністрів України. Він передбачає, що кошториси, плани асигнувань і плани використання бюджетних коштів мають бути затверджені керівником відповідної вищої установи протягом тридцяти календарних днів від дня затвердження розпису, якщо інше не передбачено чинними нормативно-правовими актами. Затверджені кошториси реєструються органами Державного казначейства України та використовуються для здійснення контролю за відповідністю асигнувань, визначених у кошторисах і планах асигнувань розпорядників бюджетних коштів, асигнуванням, затвердженим річним розписом призначень бюджету та помісячним розписом асигнувань загального фонду бюджету.

Бюджетні процедури, пов'язані з виконанням бюджетів, регулюються Бюджетним кодексом України. Так, Міністерство фінансів України та місцеві фінансові органи координують діяльність учасників бюджетного процесу з питань виконання бюджетів, аналізують доходи бюджетів. Міністерство фінансів України має виключне право надання відстрочок для сплати податків і зборів на умовах податкового кредиту за поданням органів стягнення. На Державне казначейство України покладені обов'язки ведення бухгалтерського обліку доходів бюджетів і здійснення повернення коштів, що були помилково або надмірно зараховані до бюджетів. Забезпечення своєчасного та повного надходження до бюджетів усіх рівнів податків, зборів, інших доходів відповідно до законодавства покладено на органи стягнення. Податки, збори та інші доходи бюджетів зараховуються безпосередньо на єдиний казначейський рахунок і не можуть акумулюватися на рахунках органів стягнення.

Виконання видаткової частини бюджетів відповідно до Бюджетного кодексу України здійснюється за такими стадіями: встановлення бюджетних асигнувань розпорядникам

бюджетних коштів на основі затвердженого бюджетного розпису; затвердження кошторисів розпорядникам бюджетних коштів; взяття бюджетних зобов'язань отримання товарів, робіт і послуг; здійснення платежів; використання товарів, робіт і послуг на виконання бюджетних програм. Дотримання цих стадій сприяє якісному виконанню бюджету та забезпеченню цільового використання бюджетних коштів.

Результати виконання бюджетів усіх рівнів протягом 2001 – 2006 рр. свідчать про почергове недовиконання і перевиконання дохідної та видаткової частин без будь-якої закономірності. Стосовно видаткової частини спостерігається хронічна тенденція її недовиконання в більшості бюджетних періодів. Так, наприклад, якщо у 2006 році річний план доходів зведеного бюджету виконаний на 101,5%, то фактичні доходи 2005 року склали тільки 98,8% річних планових надходжень [11, с.42]. Одночасно видаткова частина зведеного бюджету за 2006 рік виконана на 97,5%, а у 2006 році – на 96,1% [11, с.73].

На нашу думку, до основних причин невиконання бюджетів відносяться: зменшення кількості платників податків, що пов'язано з подрібненням юридичних осіб і переходом новостворених юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців на спрощену систему оподаткування; зменшення ставок ввізного мита, зміни у структурі імпорту; зменшення обсягу експорту природного газу, металобрухту; зменшення кількості транспортних засобів, пропущених через кордон, відсутність плати за транзит через територію України вантажів, зменшення надходжень плати за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів; зменшення обсягів виробництва підакцизних товарів; низький рівень фінансування цілого ряду програм, відсутність належного порядку у використанні коштів за бюджетними програмами; неможливість вчасного та ефективного використання бюджетних коштів у зв'язку з ускладненням проведення державних закупівель; незабезпечення органів місцевого самоврядування коштами на виплату заробітної плати; наявність багатьох ризиків розбалансування бюджетних ресурсів у зв'язку з недоліками пенсійного забезпечення та соціальних гарантій населення; неефективне бюджетне кредитування та незадовільна ситуація з поверненням раніше виданих кредитів; інші причини.

Слід зазначити, що перераховані причини, які негативно впливають на рівень виконання бюджетів, мають систематичний характер, практично повторюються в кожному бюджетному періоді. Крім цього, на рівні держави не відпрацьована ефективна система регулювання бюджетних потоків, переважаючою є ручна система управління бюджетними коштами, яка є причиною систематичного порушення бюджетного законодавства.

Ми погоджуємося з думкою Ц.Огня про те, що у процесі виконання бюджету доцільно використовувати інтенсивні методи регулювання потоків бюджетних ресурсів, зокрема в частині: стимулювання виконання планових обсягів і приросту дохідної частини бюджету в розрізі кожного виду податків і зборів усіх бюджетів шляхом застосування дієвих важелів впливу на регулювання інтересів регіонів, територіальних громад і платників податків; розробки й використання дієвого стабільного законодавства, спрямованого на стимулювання раціонального, ефективного й економного використання бюджетних коштів,

*Дем'янишин В.Г.* Виконання бюджетів: концептуалізація, проблеми та напрями удосконалення ку та  
татами;

заохочення розпорядників бюджетних коштів у скороченні малоефективних видатків; обмеження бюджетних коштів на здійснення видатків, пов'язаних з обслуговуванням державного боргу; формування засад фінансової культури й відповідальності на всіх стадіях бюджетного процесу кожного його учасника [8, с.389–390].

Сьогодні назріла необхідність перегляду практичних підходів до організації виконання бюджетів, логічного взаємозв'язку його найважливіших стадій, які б відповідали ринковим засадам господарювання в умовах демократичного суспільства. На нашу думку, на рівні держави доцільно розробити дієвий механізм поєднання ринкових і державних важелів управління бюджетними коштами, які б забезпечували оптимальне поєднання економічних

інтересів усіх учасників бюджетних відносин у процесі наповнення дохідної частини бюджетів й використання бюджетних коштів.

**Висновки.** У процесі дослідження теоретичних і практичних проблем виконання бюджетів ми прийшли до таких висновків:

1. Виконання бюджету – це організований процес мобілізації доходів бюджетів і здійснення видатків відповідно до закону про державний бюджет і рішень органів місцевого самоврядування про місцеві бюджети.

2. На нашу думку, виконання бюджетів знаходиться під впливом різноманітних чинників об'єктивного та суб'єктивного походження. До об'єктивних чинників ми відносимо форс-мажорні обставини, пов'язані з погіршенням міжнародної обстановки, стихійні лиха, епідемії тощо, які не залежно від позитивних рішень держави негативно впливають на процес наповнення дохідної частини бюджетів та фінансування видатків. Всі інші чинники, які обумовлені некваліфікованим прийняттям управлінських рішень, пропонуємо відносити до суб'єктивних.

3. У процесі виконання бюджетів рекомендуємо використовувати інтенсивні методи регулювання потоків бюджетних ресурсів, зокрема у частині: стимулювання виконання планових обсягів і приросту дохідної частини бюджету в розрізі кожного виду податків і зборів усіх бюджетів шляхом застосування дієвих важелів впливу на регулювання інтересів регіонів, територіальних громад і платників податків; розробки й використання дієвого стабільного законодавства, спрямованого на стимулювання раціонального, ефективного й економного використання бюджетних коштів, досягнення максимально можливих результатів із мінімальними витратами; пошуку та використання новітніх сучасних технологій організації й управління бюджетними коштами; заохочення розпорядників бюджетних коштів у скороченні малоєфективних видатків; обмеження бюджетних коштів на здійснення видатків, пов'язаних із обслуговуванням державного боргу; формування засад фінансової культури й відповідальності на всіх стадіях бюджетного процесу кожного його учасника.

4. Пропонуємо переглянути практичні підходи до організації виконання бюджетів, логічний взаємозв'язок його найважливіших стадій, які б відповідали ринковим засадам господарювання в умовах демократичного суспільства. На нашу думку, на рівні держави доцільно розробити дієвий механізм поєднання ринкових і державних важелів управління бюджетними коштами, які б забезпечували оптимальне поєднання економічних інтересів усіх учасників бюджетних відносин у процесі наповнення дохідної частини бюджетів і використання бюджетних коштів.

1. Бюджетний кодекс України: закон, засади, коментар / За ред. О.В.Турчинова і Ц.Г.Огня. – К.: Парламентське вид-во, 2002. – 320 с.
2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В.Федосов, В.Опарін, Л.Сафонова та ін. / За заг. ред. В.Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
3. Василик О.Д. Бюджетна система України: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
4. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Ред. кол.: С.В.Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – Т.1. – 864 с.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 2-ге видання. Виправлене та доповнене. – Львів: Вид-во “Центр Європи”, 1997. – 576 с.
6. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О.П.Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
7. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / За ред. С.В.Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т.1 – 616 с.
8. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія і практика: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2003. – 580 с.
9. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навчальний посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
10. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
11. Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Бабич Т.С., Зубенко В.В. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2006 рік. Проект “Реформа місцевих бюджетів в Україні”, RTI International. – К. 2006. – 148 с.

12. Юрій С.І., Стоян В.І., Даневич О.С. Казначейська система: Підручник. 2-ге вид. змін. й доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 818 с.

УДК 336.22:352  
ББК 65.5-05

Дмитровська В.С.

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

**Анотація.** У статті розглянуто теоретичні аспекти справляння місцевих податків і зборів у зарубіжних країнах.

**Ключові слова:** податок, місцеві податки і збори, місцеве оподаткування, місцеве самоврядування.

**Annotation.** In the article the theoretical aspects of correction of charges of communities and collections in foreign countries are considered.

**Key words:** tax, charges of communities and collections, local taxation, local self-government.

**Вступ.** Податкові системи місцевих органів влади в зарубіжних країнах відзначаються великою розмаїтістю. Це зумовлено як історичними причинами (особливостями становлення регіонального і місцевого самоврядування в тій чи іншій державі), так і прагненням місцевих органів влади підвищити ступінь фінансової автономії за рахунок пошуку нових джерел доходів в умовах, коли найзначніші й найдинамічніші податкові бази використовуються на загальнодержавному рівні і на місцевому – не доступні. При цьому в розвинутих країнах місцеві податки і збори, як правило, мають досить велику питому вагу в загальній сумі грошових надходжень органів регіонального й місцевого самоврядування, на відміну від колишніх соціалістичних країн, де протягом довгих років застосовувалися методи централізованого планового управління, в результаті чого ще й досі власні кошти у формі місцевих податків і зборів становлять незначний відсоток у доходах місцевих бюджетів.

Про податкові системи країн світу писало багато провідних учених, як-от: О.В.Гончаренко, Н.М.Ткаченко, В.Б.Захожай, В.В.Зайчикова, Я.В.Литвиненко, В.І.Кравченко, А.І.Крисоватий, О.П.Кириленко, С.В.Слухай, М.Б.Лаврів та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження теоретичних питань щодо справляння місцевих податків і зборів у країнах із ринковою економікою.

**Результати.** Кожна країна світу має свою податкову систему з певними особливостями як у методиці обчислення, стягнення, так і в пільгах, які надаються.

Дмитровська В.С. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування

зсе від  
:цевих

податків у доходах бюджетів росте. До таких країн належать США, Канада. З європейських країн – це, наприклад, Німеччина. В інших (Великобританія, Нідерланди) домінуючу роль відіграють загальнодержавні податки, які розподіляються зверху вниз.

Аналіз організації фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування зарубіжних країн свідчить, що незалежність джерел фінансування означає й незалежність у прийнятті рішень органами місцевого самоврядування, а загальний обсяг коштів, що надходять до місцевих бюджетів, у структурі консолідованого бюджету країни визначає реальний обсяг повноважень органів місцевого самоврядування.

У структурі доходів місцевих бюджетів місцевим податкам належить значна частина від загальної суми надходжень (табл. 1).

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів у деяких країнах,% [ 4, с.13]

<i>Види доходів</i>	<b>США</b>	<b>Франція</b>	<b>Німеччина</b>	<b>Японія</b>
Місцеві податки	65	60	45	33
Субсидії уряду	23	25	24	40
Інші доходи	12	15	31	27

Як видно з таблиці 1, місцеві податки є важливим джерелом доходів для місцевих бюджетів і їх питома вага в середньому в 5–6 разів більша в розвинутих країнах, аніж в Україні. Таким чином, створюється певний рівень фінансової незалежності місцевих органів влади. Отже, основою для виконання власних повноважень слугують власні доходи, що відбивається на ефективності функціонування такого інституту, як місцеве самоврядування. Він стає не просто регіональним відділенням центрального уряду, а самостійним органом, який виконує власні програми, спираючись на свої кошти.

Стаття 9 Європейської Хартії про місцеве самоврядування вимагає, щоб принаймні частина доходів місцевих бюджетів формувалась за рахунок місцевих податків, ставки яких мають визначатись органами місцевого самоврядування. Це вважається суттєвою гарантією незалежності органів місцевого самоврядування, оскільки самостійне розв'язання ними завдань місцевого значення і, відповідно, фінансування необхідних для цього видатків є центральним критерієм оцінки самостійності органів місцевого самоврядування.

Більшість європейських країн практикує встановлення власних податків субцентральних урядів: закріпленими на місцевому рівні є податки на нерухомість, прибутковий податок із громадян і прибутковий податок із підприємств та ін.

Наприклад, у США свою відокремлену від федеральної податкову систему має кожен штат. Найбільшу питому вагу в бюджетах штатів мають прибуткові податки з корпорацій і громадян (відповідно 7,9% та 30% усіх податкових надходжень до бюджету штату), а також податок із продаж.

Міста в США мають свої податкові джерела й отримують майже половину доходів, використовуючи свої повноваження вводити податки та стягувати плату за свої послуги. Крім цього, одна третина доходів місцевих органів влади дотується з вищих органів у вигляді так званих “грантів” або субвенцій.

Кожний із місцевих органів влади має право формувати свій власний бюджет. Уряд штатів у законодавчому порядку визначає податки, якими можуть користуватись місцеві органи влади. Після того, як перелік податків затверджений, кожний орган може вирішувати, які з цих податків він збирається вводити.

Місцевими органами збираються приблизно 2/3 усіх надходжень, із них приблизно половина – від податку на майно. Його базою є оціночна вартість власності. Визначення її – прерогатива офіційної особи, яка відповідає за ведення оціночного списку – переліку об'єктів оподаткування, які знаходяться в межах юрисдикції того чи іншого органу влади. У будь-якому регіоні оціночна вартість власності повинна складати деякий однаковий процент від ринкової вартості об'єкта. Такий процент називається оціночним коефіцієнтом.

З інших місцевих податків можна виділити податок на готельне обслуговування (приблизно 5% від плати за готель), податок на комунальні послуги (телефон, газ, електрика), податок на угоди.

Ще одним джерелом доходів місцевих органів є поточні платежі. Вони надходять від осіб за визначені товари або ж послуги, які надаються органами влади. Найважливішими з них є водопостачання, каналізація та збір сміття.

Місцевими органами влади ліцензується право на продаж продуктів, спиртних напоїв, тютюнових виробів, володіння ресторанами. Видаються ліцензії на право використання автомобілів, мотоциклів, утримання домашніх тварин.

У Франції ставки місцевих податків визначаються органами влади при визначенні бюджету на майбутній рік. Найважливіші з них такі:

- земельний податок;
- податок на незабудовані ділянки;
- професійний податок;
- податок на житло.

Наприклад, земельний податок на забудовані ділянки стосується всієї нерухомості: будівель, споруд і т. д., а також ділянок, призначених для промислового або комерційного використання. База податку дорівнює половині кадастрової орендної вартості ділянки.

Податок на незабудовані ділянки стосується полів, луків, лісів і т. д. База податку – 80% кадастрової орендної вартості ділянки.

Професійний податок вноситься особами, які постійно здійснюють професійну діяльність, що не винагороджується заробітною платнею. Для розрахунку податку використовують орендну вартість нерухомості, якою володіє платник податків для забезпечення своєї професійної діяльності та деякий процент заробітної платні, яку сплачує платник своїм співробітникам, а також отримованого ним доходу. Ці елементи помножують на встановлену місцевими органами податкову ставку.

Податок на житло стягується як із власників будинків, так і з орендарів. Крім цих податків, місцеві уряди можуть вводити цілий ряд інших податків: на прибирання територій, на озеленення, за перевищення допустимого ліміту щільності забудови; мита на утримання Сільськогосподарської, Торгово-промислової палат і Палати ремесел, збори на освоєння рудників, на установку електроосвітлення та ін.

Регіональні податки Іспанії можна розглянути на прикладі Каталонії. Вони поділяються на 2 групи. До першої належать власні податки (1,1% бюджету Каталонії), до другої – податки, які були до 1994 року федеральними, але передані територіям для укріплення їх фінансового стану (12,3%).

Основним із перших є податок на гру бінго (різновид лото). Його стягують при продажі карток за ставкою 32%. Інші – це податки на ігровий бізнес, а також на водопровід і систему каналізації.

Приблизно половину другої групи податків складає податок на передачу майна.

*Дмитровська В.С. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування*

ОМОГО

До податків, переданих територіям, належить також податок на майно, яке переходить у порядку спадщини або дарування. Його ставка залежить від ступеня споріднення і може дорівнювати від 7% до 34%. Існує і просто податок на майно за прогресивною шкалою зі ставками від 0,2% до 2,5%. Його вага в бюджеті 1,7%.

Найважливішими муніципальними податками Іспанії є:

- на нерухомість (14,9% муніципальних доходів);
- на економічну діяльність (3,4%). Розмір залежить від виду діяльності, метражу площі, що займається, від енергоспоживання, місця розташування;
- на автотранспорт (4,1%), залежить від типу та потужності транспортного засобу.

У Великобританії основним джерелом доходної частини бюджету є загальнодержавні податки. В місцевих бюджетах відрахування від них складають від 70% до 90%.

З місцевих податків основним є податок на майно. Він стягується з власників або орендарів нерухомості, куди входить і земля. Оцінка вартості нерухомого майна зазвичай проводиться раз на 10 років. Вона являє собою передбачувану суму річного доходу від здачі цього майна в оренду. Ставка оподаткування встановлюється муніципалітетом залежно від потреби у фінансових ресурсах, тому помітно коливається у графствах та містах Великобританії.

Місцеві органи влади можуть встановлювати й інші податки на місцеві потреби. Перелік їх відрізняється один від одного в різних графствах. Великобританія – це країна, де місцевим податкам і зборам не надається великої уваги і рівень самостійності місцевої влади досить низький.

У Німеччині основними місцевими податками є промисловий, поземельний, прибутковий, податок на майно, на спадщину та дарування і податок з обороту. Місцеві податки не стільки мають фіскальний характер, скільки регулюють ділову активність у регіонах.

Базою для нарахування промислового податку є прибуток від заняття промислом і капітал компанії. Типовий приклад ставок по промислового податку: 5% і 0,2% відповідно.

Поземельним податком обкладаються підприємства сільського та лісового господарства. Звичайна ставка – 1,2%.

Податок на майно стягується із сільськогосподарського майна та лісових угідь, виробничого майна та ін. Існує досить високий неоподатковуваний мінімум, а також пільги по віку та знижки на дітей. Ставка для фізичних осіб – 0,5%, юридичних – 0,6%.

Податок на спадщину та дарування. Його розмір залежить від родинних зв'язків. Для подружжя та дітей ставка коливається від 3% до 35%, а для сторонніх осіб – від 20% до 70%. Податок на придбання земельних ділянок також надходить до земельного бюджету, стягується в розмірі 2% від суми продажу. Податок на пиво залежить від вмісту алкоголю та інших компонентів.

В Італії, крім державного прибуткового податку, існує місцевий. Його сплачують як фізичні, так і юридичні особи. Податок має фіксовану ставку – 16,2%. При його розрахунку не враховуються доходи від роботи по найму, занять професійною трудовою діяльністю, від власності на землю та будівлі.

Також важливу роль відіграє податок на рекламу. Податком на рекламу обкладаються рекламні оголошення та інші види реклами, розміщені в громадських місцях і відкриті для доступу публіки. Ставки податку в різних місцях різні. Вони залежать від фінансового стану муніципалітету, а також диференційовані залежно від виду та мети рекламної діяльності.

Податком на автотранспорт обкладаються всі власники транспортних засобів. Ставка залежить від об'єму циліндрів та потужності двигуна. Муніципалітети визначають податок на використання суспільної площі. Його розмір залежить від розміру, місцезнаходження та мети використання. Для визначення ставки податку суспільна площа розбивається на класи та категорії.

Добре розвинута в Італії система зборів, які сплачуються за послуги державних органів влади. Найважливішими з них є гербовий, реєстровий та комісійний.

Гербові збори сплачуються при отриманні будь-яких державних та адміністративних актів чи документів. Різноманітні способи його стягнення: використання гербового паперу або паперу з водяними знаками, гашення гербових марок, накладання гербової печатки.

Реєстрові або реєстраційні збори встановлюються реєстровими органами й використовуються при реєстрації, тобто записах у державних реєстрах визначених актів. До таких актів відносять нотаріальні акти про передачу права володіння нерухомим майном, договори про оренду нерухомості, про оренду або передачу майна у власність підприємства.

Державні комісійні збори стягуються за окремі види адміністративних актів. До них відносяться видача паспортів, посвідчень водіїв. Збори сплачуються як у момент видачі, так і у випадках переоформлення документів.

У Нідерландах провінції мають дуже обмежені повноваження податкової ініціативи. Дозволені для них є додатковий збір на автотранспортні засоби. Вони також мають право на збір внесків і платежів за видачу документів, використання місцевими службами, право мати будови (балкони та магазинні вивіски) над громадською землею.

Деякі види діяльності, зв'язані з особливими функціями, потребують дозволу місцевих адміністрацій. Ці ліцензії можуть бути платними. Наприклад, збір за ґрунтові води, зв'язані із затратами на дослідження морського узбережжя, ремонт пошкоджень у дамбових спорудах.

Муніципалітети мають більш широкі фіскальні повноваження.

Найвагомішим серед місцевих податків є податок на власність фізичних осіб. Його питома вага в доходах міських бюджетів складає 10%. Об'єкт обкладення – вартість власності, яка належить мешканцям міста (будинки, споруди, земля, за винятком земельних



ділянок фермерів). Оцінка вартості виконується незалежними експертними організаціями. Суб'єктом податку виступає як власник, так і той, хто використовує (орендатор) власність. Приблизна ставка податку 4–5 гульденів із кожних 3000 вартості власності. Якщо власник одночасно є й користувачем власності, він сплачує податок за 2 ставками.

Інші податки не мають великого фіскального значення. У структурі доходів місцевих бюджетів основну долю займають прямі цільові фінансові надходження із центрального бюджету. Так, наприклад, на виплату допомоги по безробіттю міста отримують приблизно 90% необхідних коштів, а видатки на освіту майже на 100% фінансуються за рахунок держбюджету.

За прибирання вулиць самотній мешканець міста сплачує 150–200 гульденів, а сім'я – в 1,5 рази більше. Тариф плати за воду – 1,25 гульдена за 1 м<sup>3</sup>. Власники собак повинні сплачувати податок у розмірі 58 гульденів за одну тварину і 116 за наступних.

Тариф податку з туристів може бути включений у вартість квитків на відвідування музеїв, парків та ін., а також у вартість перебування в готелях. Платниками податку в такому разі виступають власники цих підприємств, які, у свою чергу, стягують їх із клієнтів. Ставка зазвичай не перевищує 1 гульдена з людини за добу.

б'єкти

Щодо

*Дмитровська В.С.* Зарубіжний досвід місцевого оподаткування

деяких податків місцевим органам надано право в міру необхідності застосовувати ставки оподаткування, що перебільшують стандартні. Проте перелік таких податків обмежено списком, який наведено у Законі.

Органи місцевого самоврядування Японії видають укази, що є нормативною базою для оподаткування відповідно до умов Закону про місцеві податки. Крім того, вони можуть вводити і податки, не передбачені цим Законом, але тільки за умови, що міністр внутрішніх справ схвалить такі дії: він повинен дати свою згоду в тому випадку, якщо нові обов'язкові платежі не перешкоджають торгівлі між адміністративно-територіальними одиницями й не дублюють інших місцевих і національних податків.

У цілому в Японії стягується понад 20 місцевих податків, у тому числі 12 – на рівні префектур і більш як 10 – муніципальних. До найбільших на рівні префектур належать податок на мешканців – індивідуумів і корпорації (32,4% від загальної суми податків, які отримали префектури в 1991 році), податок на прибуток підприємств (41,9%), податок на придбання нерухомості (4%), префектурний тютюновий акциз (2,3%) і податок на придбання автомобілів (8,3%). Найбільшими з муніципальних є муніципальний податок на мешканців (50,6% від загальної суми податків, які отримали муніципалітети), податок на майно (37%) і муніципальний тютюновий акциз (3,6%).

Незважаючи на велике різноманіття місцевих податків у розвинутих країнах, вирішальне фіскальне значення мають тільки деякі з них, у першу чергу – помайнові. Це економічно обґрунтовано, оскільки оподаткування майна гарантує стабільне надходження доходів до бюджету. Крім того, податок на майно використовується для фінансування державних послуг у конкретному регіоні, що, врешті-решт, сприяє підвищенню ринкової вартості цього майна. Тим самим він забезпечує взаємозв'язок між сплаченими податками і одержаними благами, що є важливим принципом організації ефективної системи оподаткування.

У постсоціалістичних країнах ситуація ускладнюється слабким розвитком ринку нерухомості, відсутністю необхідних інформаційно-довідкових систем, які б характеризували оподатковуване майно, відсутністю досвіду оцінки й переоцінки вартості об'єктів, високими темпами інфляції та іншими факторами. Але вважається, що майно є найперспективнішим об'єктом для розвитку місцевого оподаткування.

**Висновки.** Теорія і досвід окремих країн свідчать, що система місцевих податків і зборів повинна відзначатися гнучкістю використовуваних фіскальних інструментів. Це дасть змогу адаптувати місцеві способи мобілізації фінансових ресурсів до специфічних потреб територіальних громад з урахуванням особливостей державного адміністративно-

територіального устрою при дотриманні загальних принципів національної бюджетно-податкової політики. Система місцевих податків і зборів повинна бути вмонтованим механізмом адаптації, що забезпечує можливості перманентного пошуку кращих рішень шляхом ініціативних дій органів регіонального й місцевого самоврядування в межах установленого правового поля.

Таким чином, практика організації місцевого оподаткування в різних країнах різноманітна. Дещо із цього досвіду, з урахуванням особливостей нашої економіки, Україна може запозичити.

1. Вишневський В.П., Рибак В.В. Місцеві податки і збори у ринковій економіці // Фінанси України. – 2001. – №1. – С.11.
2. Захожай В.Б., Литвиненко Я.В., Захожай К.В., Литвиненко Р.Я. Система оподаткування та податкова політика: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С.468.
3. Крисоватий А.І. Місцеві податки у США та особливості їх справляння // Фінанси України. – 1999. – №1. – С.100.
4. Слухай С.В., Гончаренко О.В. Зарубіжний досвід організації місцевих фінансів // Фінанси України. – 2006. – №7. – С.12.
5. Ткаченко Н.М., Горова Т.М., Ільєнко Н.О. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність: Навч. посібник. – К.: Алеута, 2004. – С.554.

**УДК 332.12:336.012**

**ББК 65.9 (4 Укр)**

**Камінська І.М.**

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ**

**Анотація.** Обґрунтовано сутність фінансової спроможності регіону. Розглянуто методичні підходи до її визначення.

**Ключові слова:** фінансова спроможність регіону, фінансова достатність регіону, фінансова дієздатність регіону, фінансова стійкість регіону.

**Annotation.** Essence of financial ability of the region is proved. The basic methodical approaches to determination of financial ability of region are considered.

**Key words:** financial ability of a region, financial sufficient of a region, financial capability of a region, financial firmness of a region.

**Вступ.** Здатність регіональних соціо-еколого-економічних систем ефективно функціонувати та стійко розвиватися залежить від рівня фінансової спроможності регіонів, які на сьогоднішній день різняться суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією. Тому регіони України повинні неодмінно контролювати рівень своєї фінансової спроможності, а для цього необхідні систематичні оцінки її рівнів. Це вимагає ідентифікації тих аспектів фінансової спроможності, які є найважливішими для удосконалення функціонування економіки регіону та стимулювання економічного зростання. Таким чином, для управління економічними, соціальними й екологічними процесами на регіональному рівні важливим є визначення рівня фінансової спроможності регіону.

Як з'ясувалося на основі аналізу літературних джерел, проблема сутності, підтримки та підвищення рівня фінансової спроможності регіону є досить новою та найменш дослідженою в сучасній українській економічній науці. Із практичної точки зору це зумовлене перш за все тим, що економіка України ще тільки розбудовується як ринково орієнтована та її регіони ще не набули достатнього рівня економічної самостійності, їх фінансова політика потребує вдосконалення; а з теоретичної точки зору пояснюється складністю визначення самої категорії “фінансова спроможність”, відсутністю її цілісної оцінки та змісту, адже це поняття досить широке, оскільки охоплює конкретний фінансовий

стан досліджуваного об'єкта, заданий не лише його фінансовими ресурсами, а й його потенційними можливостями, і визначається фінансовими відносинами, які виникають під час формування фінансових ресурсів та їх використання. Якщо поняття фінансової спроможності підприємства досить детально описане в науковій і навчальній літературі, то проблему визначення й оцінки фінансової здатності країни чи її регіонів забезпечувати власні потреби ще недостатньо вивчено. Труднощі у вирішенні цієї проблеми зумовлені тим, що просторова організація економіки в широкому розумінні охоплює всі питання, що пов'язані з територіальним поділом праці, розміщенням продуктивних сил, територіальними відмінностями природно-ресурсного, виробничого, соціального, науково-технічного потенціалів, специфікою територіальної організації виробництва, галузевою структурою

поділі

*Камінська І. М. Методичні підходи до визначення фінансової спроможності регіону*

Тому фінансова спроможність на регіональному рівні в Україні в сучасних умовах трансформації соціально-економічних відносин визначається необхідністю теоретичного її осмислення, а також наукового обґрунтування ефективних і дієвих заходів забезпечення втілення в практику господарювання та систему управління економічних принципів та напрямків розвитку, викладених у Конституції України, Бюджетному Кодексі України, Законі України “Про місцеве самоврядування”, концепції державної регіональної політики.

**Постановка завдання.** Виходячи із сказаного, мету цієї роботи визначимо, як встановлення в результаті наукового дослідження сутності фінансової спроможності регіону та методичних підходів до її визначення.

**Результати.** Забезпечення фінансової спроможності регіону вимагає насамперед чіткої термінологічної визначеності. Стосовно категорії “фінансова спроможність” ідеться про комплекс характеристик, здатних забезпечити цілісну оцінку фінансового стану певної економічної системи, а також можливостей зміни цього стану задля забезпечення стійкого економічного зростання.

Загалом під фінансовою спроможністю мається на увазі стан і рівень забезпечення інтересів. Вона визначається власними можливостями суб'єкта. З одного боку, фінансова спроможність – це конкретний стан соціально-економічної системи, за якого вона задовольняє економічні, соціальні й екологічні потреби та задовольнятиме їх у майбутньому, а з іншого боку, фінансова спроможність – це передумова виникнення нових можливостей розвитку, забезпечення конкурентоспроможності.

Так, фінансова спроможність регіону передбачає його здатність забезпечувати гідні умови для розвитку, які базуються на можливості суб'єктів регіональних відносин спільно формувати та реалізовувати фінансову стратегію забезпечення сталого регіонального розвитку, залучати до цього процесу наявні та потенційні фінансові ресурси регіону в даному періоді для фінансування економічних, соціальних і екологічних програм розвитку, встановлювати максимальні та раціональні напрямки їх розподілу та використання.

Вважаємо, що можна виділити такі її критерії (згідно з підходами до визначення самого поняття “спроможність”, наведеного у Великому тлумачному словнику [1, с.1182]):

- 1) фінансова достатність (наявність у регіону фінансових ресурсів у обсязі, достатньому для задоволення всіх його потреб);
- 2) фінансова дієздатність (здатність регіону забезпечувати ефективно розширене самовідтворення);
- 3) фінансова стійкість (здатність регіону самостійно забезпечувати сталий розвиток за рахунок власних фінансових ресурсів).

Таким чином, кожна із вказаних вище критеріальних характеристик фінансової спроможності відображає певний суттєвий аспект цієї категорії, тобто дію однієї групи факторів на спроможність регіонального розвитку. Тим часом фінансова спроможність регіону формується під впливом їх усіх. Тому неправильно робити висновки щодо фінансової спроможності (неспроможності) лише на основі аналізу якоїсь однієї

характеристики. При визначенні фінансової спроможності регіону виникає необхідність синтезу розглянутих підходів.

Отже, загалом фінансову спроможність регіону можна трактувати як його спроможність до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб регіону, забезпечення стійкого розвитку та утримування конкурентноздатності регіону.

Фактичне забезпечення фінансової спроможності потребує, по-перше, визначення пріоритетних напрямків фінансування та ефективного використання фінансових ресурсів, а по-друге, забезпечення адекватної оцінки впливу фінансової спроможності на показники рівня життя, а також розроблення методики, що дозволить комплексно оцінювати реальний рівень фінансової спроможності регіону та відстежувати його зміни.

Оцінка фінансової спроможності регіону передбачає кількісне та якісне її вимірювання. Кількісне вимірювання можна здійснювати шляхом використання статистичних даних щодо фінансового потенціалу, фінансової дієздатності та фінансової стійкості регіону. За допомогою такого вимірювання можна дослідити напрями й розміри коштів, що спрямовуються на розвиток регіону, а також найбільш загальні тенденції його забезпечення.

Перспективним підходом оцінювання фінансової спроможності є використання методики обчислення інтегрального індексу. Дана методика передбачає можливість розрахунку інтегрального показника фінансової спроможності регіону в цілому та за окремими критеріальними характеристиками і виявлення процесів і тенденцій в основних підсистемах фінансової регіональної системи.

Практичне вирішення задачі обчислення інтегрального індексу складається з таких етапів:

1. Аналіз первинних індикаторів. Визначаються групи індикаторів і відповідні їм індикатори, за якими буде оцінюватись фінансова достатність, фінансова дієздатність і фінансова стійкість регіону та формуються матриці вихідних даних.

Увесь комплекс індикаторів, що визначають фінансову спроможність регіону, можна представити у вигляді трьох блоків, у межах яких виділяються групи індикаторів:

1) індикатори фінансової достатності:

- індикатори достатності бюджетного потенціалу регіону: середній рівень доходів місцевих бюджетів на душу населення; середній рівень видатків місцевих бюджетів на душу населення; співвідношення власних доходів і видатків місцевого бюджету; співвідношення доходів і видатків із місцевого бюджету; середній рівень податкових надходжень на душу населення в доходах місцевого бюджету; доходи Державного бюджету від регіону на душу населення; видатки Державного бюджету на території регіону на душу населення; співвідношення доходів і видатків із Державного бюджету на території регіону;

- індикатори достатності фінансового потенціалу суб'єктів господарювання регіону: частка збитків збиткових підприємств у прибутках прибуткових підприємств; фінансовий результат підприємств до оподаткування на одну особу; вартість уведених у дію нових основних засобів на душу населення; амортизаційний потенціал підприємств регіону на одну особу; власний капітал підприємств на одну особу;

- індикатори достатності фінансового потенціалу населення регіону: середньомісячна заробітна плата найманих працівників; доходи населення в розрахунку на одну особу; витрати населення в розрахунку на одну особу; депозитні вкладення населення на одну особу;

- індикатори достатності інвестиційного потенціалу регіону: інвестиції в основний капітал на душу населення; прямі іноземні інвестиції в регіон на одну особу;

- індикатори достатності кредитного потенціалу: кредити комерційних банків, надані суб'єктам господарювання в розрахунку на одну особу, кошти на рахунках підприємств, організацій населення в комерційних банках у розрахунку на одну особу;

- індикатори достатності фінансового потенціалу позабюджетних фондів: середній рівень надходжень до позабюджетних фондів на душу населення; середній рівень витрат

позабюджетних фондів на душу населення; співвідношення між надходженнями та видатками позабюджетних фондів;

2) індикатори фінансової дієздатності:

- індикатори рівня інтенсифікації використання ресурсів регіону: відношення ВРП до ВВП; співвідношення ВВП до ВВП фонду

Камінська І. М. Методичні підходи до визначення фінансової спроможності регіону

оплати праці у ВРП; співвідношення ВРП і інвестицій у вкладений капітал; рівень кредитних вкладень в економіку щодо ВРП;

- індикатори рівня соціально-економічного розвитку регіону: співвідношення середньодушових показників за регіоном до середньодушових у середньому в державі (доходів місцевого бюджету без трансфертів, видатків місцевого бюджету, кредитних вкладень, ВРП, обсягів реалізованої промислової продукції, виробництва продукції сільського господарства, інвестицій в основний капітал регіону, роздрібногo товарообороту підприємств, середньомісячної заробітної плати, експорту, прямих іноземних інвестицій); рівень зносу основних засобів; середньодушові витрати місцевого бюджету за соціальними статтями;

- індикатори фінансової відкритості й інвестиційно-інноваційної активності регіону: співвідношення прямих іноземних інвестицій до ВРП; частка приросту обсягу ввезених прямих іноземних інвестицій у порівнянні з вивезеними щодо їх сумарного обсягу; середньодушові внутрішні поточні витрати на наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій; загальний обсяг інноваційних витрат у розрахунку на одну особу; обсяг реалізованої інноваційної продукції в розрахунку на одну особу, покриття експортом імпорту;

3) індикатори фінансової стійкості:

- індикатори стійкості місцевого бюджету: частка власних доходів у доходах місцевого бюджету; частка трансфертів у доходах місцевого бюджету; співвідношення трансфертів і власних доходів місцевого бюджету; частка податкових доходів місцевого бюджету у власних доходах місцевого бюджету; співвідношення доходів від регіону, що вилучаються до державного бюджету, та доходів місцевого бюджету; співвідношення між обсягом податків, які збираються на території адміністративно-територіальної одиниці, та видатками відповідного місцевого бюджету;

- індикатори стійкості населення регіону: частка власних доходів населення в їх загальній сумі; частка соціальної допомоги та інших одержаних трансфертів у доходах населення; співвідношення власних доходів населення та суми одержаної ними соціальної допомоги й інших поточних трансфертів; співвідношення середньомісячної заробітної плати одного найманого працівника регіону до прожиткового мінімуму; співвідношення середньодушових витрат населення в місяць до прожиткового мінімуму;

- індикатори стійкості підприємств регіону: частина майна підприємств регіону профінансована за рахунок власного капіталу; частка залучених коштів, вкладених у діяльність підприємства; частка власного капіталу у формуванні майна підприємства за рахунок власних і притриманих до них коштів; частка довгострокових пасивів у формуванні майна підприємства за рахунок власних і притриманих до них коштів; частина основних засобів та інших необоротних активів профінансована за рахунок зовнішніх джерел; співвідношення власного капіталу та зовнішніх джерел фінансування; співвідношення між сумою коштів, яку заборгували підприємству, та його власними борговими зобов'язаннями; частина оборотних активів, які формуються за рахунок власних засобів і довготермінових позик; співвідношення між оборотними активами та поточними зобов'язаннями.

2. Стандартизація індикаторів. Як стандарт можна використовувати досягнення найкращих значень індикаторів. Для показників-стимуляторів визначається максимальне значення ( $\max x_i$ ), на яке діляться всі значення даного показника ( $x_{ij}$ ), а для показників-дестимуляторів визначається мінімальне значення ( $\min x_i$ ), яке ділиться на всі інші значення. В результаті отримуємо матриці стандартизованих коефіцієнтів:

$$a_{ij}^c = \frac{x_{ij}}{\max x_i}, \quad a_{ij}^d = \frac{\min x_i}{x_{ij}}, \quad (1)$$

де,  $a_{ij}^c$  і  $a_{ij}^d$  – відповідно стандартизовані показник-стимулятор і показник-дестимулятор;

$x_{ij}$  –  $i$ -тий показник фінансової достатності, фінансової дієздатності чи фінансової стійкості  $j$ -го регіону;

$i = 1 \dots, n$  – показники, на основі яких проводиться дослідження;

$j = 1 \dots, m$  – регіони, що досліджуються.

3. Розрахунок рейтингових оцінок за окремими аспектами фінансової достатності, дієздатності та стійкості.

Всі елементи матриці стандартизованих коефіцієнтів підносяться до квадрата ( $a_{ij}^2$ ). Якщо задача розв'язується з урахуванням різної ваги показників, тоді одержані квадрати множать на величину відповідних вагових коефіцієнтів ( $k_i$ ), що визначають експертним шляхом. Після цього результати додаються по рядках і з одержаної суми визначається квадратний корінь:

$$R_j = \sqrt{k_1 a_{1j}^2 + k_2 a_{2j}^2 + k_3 a_{3j}^2 + \dots + k_n a_{nj}^2}. \quad (2)$$

У наших розрахунках приймаємо вагові коефіцієнти рівнозначними.

4. Ранжування регіонів відповідно до результатів рейтингової оцінки за окремими групами індикаторів. Одержані рейтингові оцінки ( $R_j$ ) за окремими групами показників фінансової достатності, дієздатності та стійкості розміщуються згідно з ранжиrom і визначається за ними місце кожного регіону. У результаті ранжування кожному регіону присвоюється певний ранг на основі алгоритму, відповідно до якого регіон із найвищим рівнем рейтингової оцінки фінансової достатності, дієздатності чи стійкості отримує перший ранг – перше місце в рейтингу регіонів, а регіон із найнижчим рівнем рейтингової оцінки – останнє місце.

5. Розрахунок трьох узагальнюючих індексів: індексу фінансової достатності, дієздатності та стійкості регіону:

$$I_{(X, Y, Z)} = \frac{R_{1j} + R_{2j} + \dots + R_{tj}}{t}, \quad (3)$$

де  $I_{(X, Y, Z)}$  – узагальнюючий індекс фінансової достатності, дієздатності та стійкості регіону;

$R_{1j}, R_{2j}, \dots, R_{tj}$  – рейтингові оцінки фінансової достатності, фінансової дієздатності чи фінансової стійкості  $j$ -го регіону за окремими групами індикаторів;

$t$  – кількість груп індикаторів, за якими оцінюються певні критеріальні характеристики фінансової спроможності (фінансова достатність, дієздатність і стійкість регіону).

Одержані узагальнюючі індекси фінансової достатності, дієздатності та стійкості ( $I_X, I_Y, I_Z$ ) розміщуються згідно з ранжиrom і визначається місце кожного регіону за фінансовою достатністю, дієздатністю та стійкістю.

6. Розрахунок інтегрального індексу фінансової спроможності регіону:

$$I = \frac{I_{Xj} + I_{Yj} + I_{Zj}}{3}, \quad (4)$$

де  $I$  – інтегральний індекс фінансової спроможності регіону;

$I_{Xj}$  – узагальнюючий індекс фінансової достатності  $j$ -го регіону;

$I_{Yj}$  – узагальнюючий індекс фінансової дієздатності  $j$ -го регіону;

$I_{Zj}$  – узагальнюючий індекс фінансової стійкості  $j$ -го регіону.

7. Групування регіонів за рівнем фінансової спроможності. На цьому етапі необхідно визначити, які регіони належать до високо-, середньо- та низькофінансово спроможних (кількість відокремлених груп – 3). Для групування визначається розмір інтервалу за формулою:

$$r = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{g}, \quad (5)$$

де  $r$  – розмір інтервалу;

$I_{\max}$  – максимальне значення інтегрального індексу фінансової спроможності серед регіонів;

$I_{\min}$  – мінімальне значення інтегрального індексу фінансової спроможності серед регіонів;

$g$  – кількість відокремлених груп ( $g = 3$ ).

Індикатор, який показує межу значення інтегрального індексу фінансової спроможності регіону при порівнянні відповідних індексів, розраховується за формулою:

$$in_b = I_{\max} - r. \quad (6)$$

Якщо  $in_b \leq I$ , то регіон належить до категорії регіонів із високим рівнем фінансової спроможності.

Для розрахунку індикатора низькоспроможних регіонів доцільно скористатися формулою:

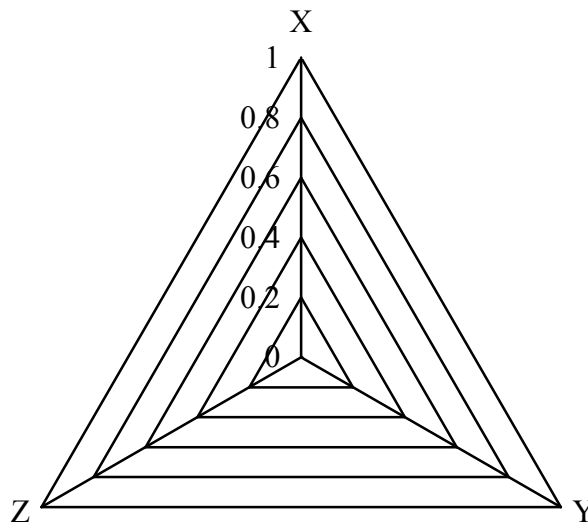
$$in_n = I_{\min} + r. \quad (7)$$

Якщо  $in_n \geq I$ , то регіон слід віднести до категорії регіонів із низьким рівнем фінансової спроможності. Відстань між  $in_n$  та  $in_b$  визначає групу середньоспроможних регіонів.

8. Побудова трикутника фінансової спроможності регіону, вершини якого формують вектори фінансової достатності, дієздатності та стійкості (рис.1). Визначення довжин векторів трикутника фінансової спроможності регіону відбувається шляхом нормування інтегральних індексів фінансової достатності, дієздатності та стійкості:

$$V_{(X,Y,Z)} = \frac{I_{(X,Y,Z)j}}{I_{(X,Y,Z)\max}}, \quad (8)$$

де  $I_{(X,Y,Z)\max}$  – максимально можливе значення інтегрального індексу фінансової достатності, дієздатності чи стійкості, характерне для ідеального регіону.



$X$  – вектор фінансової достатності;  
 $Y$  – вектор фінансової дієздатності;  
 $Z$  – вектор фінансової стійкості.

Рис. 1. Трикутник фінансової спроможності регіону.

Значення  $V$  задані таким чином, що вони знаходяться в межах від 0 до 1, причому  $V=1$  притаманний для ідеального регіону, всі стандартизовані індикатори якого рівні 1, тому максимально можливі значення інтегрального показника фінансової достатності,

дієздатності та стійкості безпосередньо задані кількістю груп індикаторів та кількістю самих індикаторів у кожній групі, якими характеризуються, і визначаються за формулами 2 і 3. Так, відповідно, ідеальний індекс фінансової достатності регіону (6 груп індикаторів по 8, 5, 4, 2, 2 і 3 показники) становить  $I_{Xmax} = (\sqrt{8} + \sqrt{5} + \sqrt{4} + \sqrt{2} + \sqrt{2} + \sqrt{3}) / 6 = 1,93750$ , інтегральний індекс фінансової дієздатності регіону (3 групи індикаторів по 10, 13 і 6 показники) –  $I_{Ymax} = (\sqrt{10} + \sqrt{13} + \sqrt{6}) / 3 = 3,07244$ , а інтегральний індекс фінансової стійкості регіону (3 групи індикаторів по 7, 5 і 9 показників)  $I_{Zmax} = (\sqrt{7} + \sqrt{5} + \sqrt{9}) / 3 = 2,62727$ .

Отримані трикутники фінансової спроможності регіонів можуть мати різні довжини сторін, маючи неоднакові рівні фінансової достатності, дієздатності та стійкості, тобто наявні невідповідність у рівнях фінансової достатності, дієздатності та стійкості, що потребує відповідних дій із боку регіональних суб'єктів у напрямку досягнення збалансованості. Таким чином, для регіонів може бути притаманний: а) низький рівень фінансової спроможності за всіма критеріями; б) низький рівень фінансової спроможності за одним із критеріїв, а за двома іншими – високий; в) низький рівень фінансової спроможності за двома критеріями, а за одним – високий; г) високий рівень фінансової спроможності за всіма критеріями.

Таким чином, у результаті графічного відображення маємо можливість порівняти фінансову спроможність регіону з ідеальним, наочно побачити відмінності в достатності фінансового потенціалу, ефективності його використання, залежності від зовнішніх джерел фінансування, а тому – здатності до стійкого фінансового розвитку, простежити, чи завжди достатність фінансових ресурсів супроводжується ефективністю їх використання та сприяє фінансовій стійкості, а також визначити втрачені можливості та запас фінансової міцності.

**Висновки.** Запропонований метод дає можливість порівнювати фінансову спроможність регіонів, знаходити відхилення окремих показників фінансової спроможності кожного регіону, шукати резерви росту регіонів із низьким і середнім рівнем фінансової спроможності, використовувати нові можливості розвитку.

Переваги застосування інтегрального індексу полягають у тому, що він є зручним інструментом для динамічних і регіональних порівнянь, поєднує багатоаспектні характеристики фінансової спроможності регіону. Однак недоліками методу є те, що інтегральний індекс сам собою не має реального економічного змісту й може застосовуватись лише для порівняння у просторі або часі. Тому для комплексного дослідження фінансової спроможності регіону водночас із застосуванням інтегральної оцінки варто здійснювати аналіз за системою окремих індикаторів, що даватиме повніше уявлення про досліджуване явище.

Отже, така методика визначення рівня фінансової спроможності регіону забезпечує механізм виявлення фінансових процесів, які відбуваються в регіональній фінансовій системі. Вона відкриває нові можливості використання фінансових ресурсів, залучення вітчизняних і зарубіжних інвесторів, підвищує гарантію ефективності фінансових результатів.

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т.Бусел. – К.; Ірпінь: ВТР “Перун”, 2002. – 1440 с.

УДК 336.22  
ББК 65.9 (4укр)261.4

Катрук Н.О.

**ПРАГМАТИЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ І  
ПРІОРИТЕТНІ ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ**



**Анотація.** У статті розглядаються основні недоліки діючої податкової системи та напрямки її реформування в процесі розвитку в Україні ринкових відносин та інтегрування української економіки в світовий ринок.

**Ключові слова:** податкова система, оподаткування, податкове навантаження, податковий борг.

**Annotation.** In the article the basic lacks of the operating tax system and directions of its reformation are examined in the process of development in Ukraine of relations of markets and integration of the Ukrainian economy in a world market.

**Key words:** tax system, taxation, tax loading, tax debt.

**Вступ.** На сучасному етапі розвитку фінансова система України має певні здобутки, що дозволяють її елементам нормально функціонувати. Проте існує велика кількість проблем, які потрібно вирішувати і тим самим вдосконалювати податкову систему держави.

Податкова система України поєднала в собі принципи двох податкових систем, найбільш характерних для світової практики – європейської й американської. Жорсткість української податкової системи визначена еклектичним поєднанням обох систем із метою ліквідації дефіцитності бюджету. Відсутність комплексного наукового аналізу та обґрунтованих підходів до послідовного реформування, зволікання із внесенням змін до податкового законодавства зумовили загострення суперечностей між фіскальними функціями податкової системи й потребами стимулювання економічної активності суб'єктів господарювання [1, с.212].

Сьогодні проблема побудови ефективної податкової системи та її реформування є однією з найбільш актуальних у процесі розвитку в Україні ринкових відносин та інтегрування української економіки в світовий ринок. Її вирішення повинно здійснюватися шляхом вивчення, аналізу і творчого осмислення як існуючої в Україні законодавчої бази, так і накопиченого в світі досвіду у сфері оподаткування.

Над питанням реформування податкової системи України працюють такі українські науковці, як В.Андрущенко, П.Мельник, А.Соколовська, А.Тищенко, А.Крисоватий, В.Федосов, О.Василик, С.Гасанов, В.Геєць, Т.Єфименко та інші. Проте ця проблема потребує подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Мета статті – виявити основні недоліки чинної податкової системи та визначити напрямки її реформування.

**Результати.** Чинна сьогодні в Україні податкова система сформувалась ще на старті трансформаційного процесу. Вона відіграла свою позитивну роль на етапі становлення України як незалежної держави. Однак перехід української економіки на ринкові відносини потребує вдосконалення податкової системи для оптимального виконання нею своїх завдань і функцій.

Основними недоліками чинної податкової системи є:

- нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження;
- перетворення податкової системи у чинник пригнічення економічного зростання та інвестиційної активності, стимулювання ухилення від сплати податків і відтік капіталів за кордон;
- велика кількість нормативно-правових актів з питань оподаткування – більш як 500 нормативно-правових актів, нормами яких повинні володіти та керуватись на практиці як платники податків, так і працівники органів державної податкової служби України [5, с.40];
- неузгодженості та протиріччя окремих норм податкових законів, їх нестабільність, безсистемне надання пільг і перекручування суті окремих видів податків;
- неврегульованість правових гарантій для учасників податкових відносин, відсутність прозорих і ефективних механізмів захисту прав платників податків;
- проблема подвійного оподаткування;

- велика кількість малоефективних податків, які потребують істотних адміністративних витрат, що перевищують доходи бюджету, які забезпечуються за рахунок їх справляння.

До негативних рис податкової системи також варто віднести її надмірну фіскальну спрямованість і неврахування інших завдань, таких як стимулювання виробництва, інновацій, інвестування і розвиток підприємницької діяльності [7, с.257].

На сьогоднішній день головним завданням функціонування податкової політики повинна стати її переорієнтація із суто фіскальних цілей на стимулювання економічного зростання. Адже з точки зору державного регулювання економіки найважливіше значення має регулююча функція податків і системи оподаткування в цілому. Саме за допомогою цієї функції системи оподаткування держава гармонізує свої інтереси з інтересами платників. Разом із тим лише регулююча функція податків не в змозі гарантувати відповідність дій платників вимогам загальнодержавних інтересів [2, с.12]. Тому, на мою думку, регулююча й фіскальна функції податків і системи оподаткування в цілому повинні бути раціонально збалансованими.

Нині розв'язання накопичених у податковій сфері протиріч більшою мірою пов'язують із необхідністю створення єдиного правового поля у сфері податкових відносин. У першу чергу необхідно прийняти Податковий кодекс, який стане основою, передумовою здійснення податкової реформи. Цей документ не просто об'єднає діючі закони та нормативні акти, але й ліквідує проблеми, що заважають рухатися вперед. А таке поєднання дозволить поступово забезпечити новий, якісний рівень вітчизняного оподаткування та реально наблизити його до світових стандартів.

Податковий Кодекс повинен усунути недоліки існуючої податкової системи, зберігши при цьому все те раціональне, що в ній є, врахувати накопичений позитивний досвід, стабілізувати систему податків, принаймні в межах фінансового року, а згодом – протягом декількох років.

Також до недоліків існуючої системи оподаткування варто віднести повільні темпи вирішення проблеми подвійного оподаткування. Негативною рисою вітчизняної системи оподаткування стало багаторазове оподаткування прибутку підприємств, що в багатьох випадках стає причиною ухилення підприємств від сплати податків. Так, якщо суб'єкт господарювання повинен платити прямий податок на прибуток у розмірі 25% і непрямий податок на той самий прибуток у розмірі 20%, то сума сплати фактично становить 45%. Також варто згадати підприємства, де згідно із законом нараховують акцизний збір. Як відомо, ПДВ нараховується на суму акцизного збору. Це у свою чергу збільшує продажну ціну й податковим тягарем лягає на споживача.

Тому з боку держави обов'язково повинен бути використаний комплексний підхід для реформування податку з доходів фізичних осіб та податку на додану вартість, адже джерело оплати цих податків єдине – загальний дохід громадянина держави, і найбільший тягар лягає на плечі малозабезпечених верств населення. Тому для подолання негативного впливу ПДВ на малозабезпечені верстви населення пропонується збільшення суми неоподаткованого мінімуму доходів громадян до розміру прожиткового мінімуму. А компенсувати втрати від недонадходження сум податку на доходи фізичних осіб за рахунок збільшення розміру неоподаткованого мінімуму пропонується за рахунок повернення до прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб та покращення податкової дисципліни щодо сплати всіх інших податків та податкових платежів. Також пом'якшити вплив ПДВ на кінцевих споживачів можна за рахунок диференціації ставок ПДВ за групами товарів залежно від їх соціальної значимості, як це робиться, наприклад, у Франції. Очевидним є також і те, що при розробці ставок оподаткування необхідно більше брати до уваги рівень реальних доходів населення. З метою вирівнювання умов господарювання і посилення контролю з боку держави за господарською діяльністю підприємницьких структур замість нульової ставки доцільно застосовувати мінімальну ставку в розмірі 5%.

Але, на жаль, діюча система оподаткування в Україні, яка орієнтована на надходження від непрямих податків, що залежать від господарських оборотів, а не від ефективності діяльності підприємств, не зацікавлює фіскальні органи у підвищенні національної економіки [4, с.153].

Реалії сьогодення свідчать, що бюджетоформуючий податок на додану вартість перетворюється на бюджетовитратний. Деструктивною для економіки держави загалом є прогресивна динаміка відшкодування податку на додану вартість “живими” грішми як щодо внутрішніх оборотів, так і щодо зовнішньоекономічних операцій і відсутність такого ж зростання коштів у бюджеті. Процедура відшкодування ПДВ має багато зловживань, проблем і неузгодженостей. Крім того, протягом останніх п’яти років Україна наближається до балансу отриманого і відшкодованого з бюджету ПДВ.

Варто також зупинитися на розгляді проблем, які виникають при оподаткуванні прибутку підприємств. З 2001 року простежується випереджаюче підвищення фактичного рівня податкового вилучення прибутку, що (майже у півтора раза) викликало різке скорочення темпів зростання інвестицій, які активно збільшувались протягом попередніх років (рис.1).

Однією з головних проблем оподаткування прибутку підприємств та забезпечення надходжень платежів на сучасному етапі розвитку економіки є збитковість вітчизняних підприємств. Адже саме збиткові підприємства нерідко стають проблемою для податківців багатьох регіонів. Насамперед найбільше уваги приділяється штучно збитковим підприємствам. Так, у 2001 році збитково працювали 43% підприємств, у 2002 – 43%, у 2003 році – 41%, у 2004 році – 33,7%, у 2005 році – 33,3%, у 2006 році – 30,9%. Отже, в останні роки спостерігається зменшення відсотка збиткових підприємств до їх загальної кількості. Проте сума від’ємного значення об’єкта оподаткування впродовж останніх років постійно збільшується і зросла майже у 2,2 раза (табл.1).

Сьогодні можна стверджувати, що вітчизняна система оподаткування стримує процеси нагромадження та інвестування, спрямовує ресурси на непродуктивне споживання. Це перешкоджає нормальній реакції вітчизняних виробників на зростання споживчого попиту внаслідок збільшення доходів населення, веде до уповільнення зростання ринку продукції інвестиційного призначення та виробничого споживання.

Іншою вадою чинної податкової системи є нерівномірне податкове навантаження. Нині податковий тягар в Україні на платників порівняно з іноземними країнами є досить помірним. Однак у нас у державі склалася така практика, коли тягар податкового тиску перекладається на ті підприємства, які працюють легально і доволі прибутково. Таким чином, можна стверджувати, що порушуються одні з основних принципів функціонування системи оподаткування, які підтверджені світовим досвідом, а саме: загальність, рівність і визначеність [3, с.22].

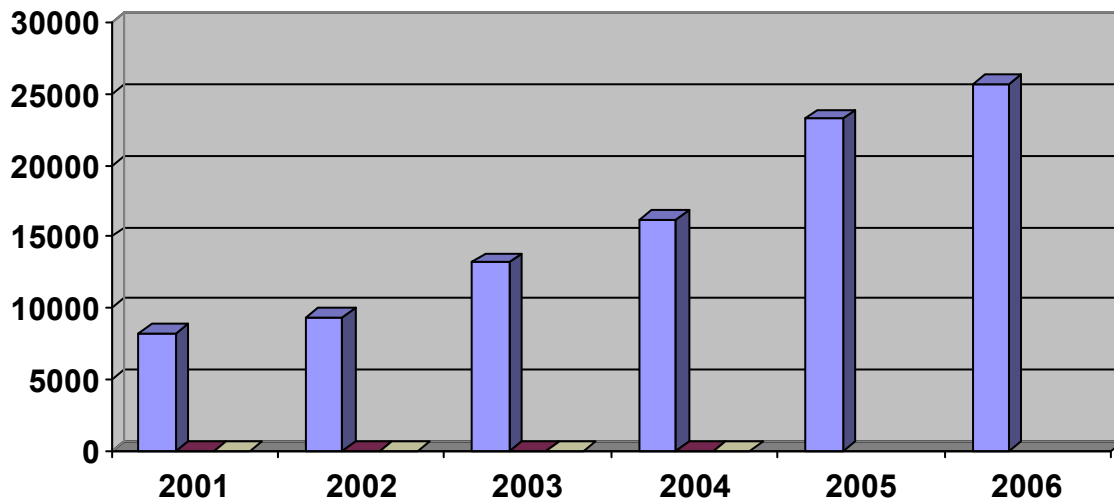


Рис.1. Динаміка надходжень податку на прибуток підприємств та організацій за період 2001–2006 рр.,(млн. грн.)\*.

\* Складено за даними Державної податкової адміністрації України.

Податкове навантаження перш за все повинно бути економічно обґрунтованим для оптимального забезпечення у необхідному обсязі дохідної частини бюджетів, при цьому не перешкоджаючи здійсненню фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання в умовах діючої системи оподаткування. Коливання податкової політики, зміни порядку, ставок, принципів оподаткування, відповідальності за порушення податкового законодавства, впровадження нових податків впливає на економічні процеси, провокує ріст цін, інфляцію, погіршення фінансового стану платників, припинення діяльності тощо. Адже погіршення фінансового становища платників призводить до заборгованості зі сплати податків. Проте на сьогоднішній день ситуація покращується, як видно з таблиці 2, податковий борг, починаючи з 2002 року, має тенденцію до зниження.

Таблиця 1

Фінансовий результат діяльності підприємств України за період 2001–2006 рр.\*

Рік	Прибуткові підприємства		Збиткові підприємства	
	у% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, (млн. грн.)	у% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, (млн. грн.)
2000	62,3	35 224,7	37,7	22 190,4
2001	57	31 504,9	43	11 927,2
2002	57	31 512,5	43	16 689,9
2003	59	37 349,8	41	17 037,7
2004	66,3	60 619,5	33,7	17 687,5
2005	66,7	72 443,8	33,3	14 824,5
2006	69,1	91 074,4	30,9	20 837,6

\* Складено за даними Державного комітету статистики України [8].

У структурі податкового боргу за податковими зобов'язаннями без урахування сум податкового боргу платників податків, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство або прийнято рішення суду про припинення стягнення по податках і зборах Катрук Н.О. Прагматизм функціонування податкової системи і пріоритетні шляхи її вдосконалення ільшу і вага податку на прибуток становить 29,9%, або 2334,1 млн. грн., плати за землю – 2,6%, або 204,8 млн. грн.(рис.2).

Таблиця 2

Податковий борг із платежів до Зведеного бюджету України за період

2002 – 2006 рр.\*

Рік	Податковий борг за податковими зобов'язаннями (млн. грн.)	% до попереднього року
2002	24 775	-
2003	23 566	95%
2004	23 211	98%
2005	17 413	75%
2006	12 511	71%

\* Складено на основі даних Державної податкової адміністрації України.

Незважаючи на те, що податковий борг протягом останніх років знижується, все ж таки існує потреба здійснення раціональної податкової політики, яка б дала можливість платникам уникати складних фінансово-економічних ситуацій і займатися стабільною діяльністю.

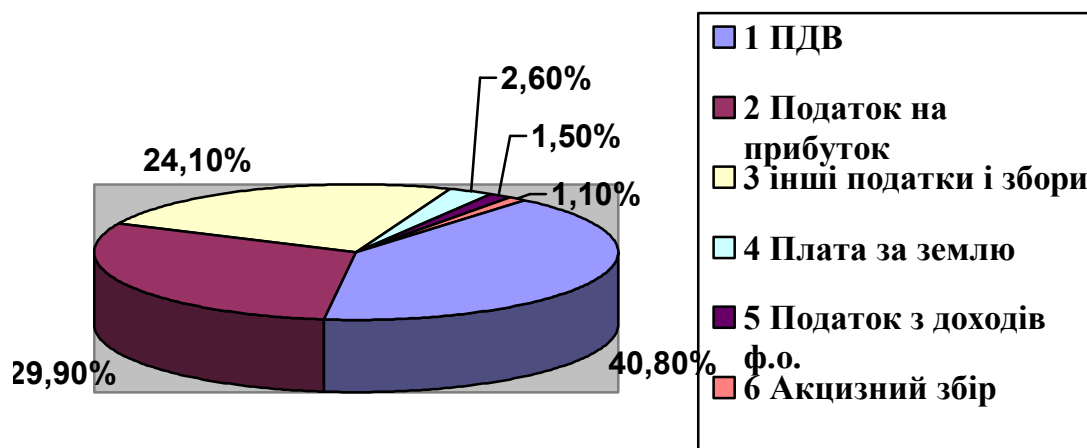


Рис.2. Структура податкового боргу за податковими зобов'язаннями щодо видів податків і платежів станом на 01.01.2007 року, (%) \*.

\* За даними Державної податкової адміністрації України.

На даному етапі розвитку податкова політика повинна сприяти процесам надходження інвестицій в економіку України для подальшого розширення виробничих процесів, освоєння нових технологій. Для цього варто використати регулюючу функцію податкової системи у вигляді надання пільгового оподаткування при виконанні певних умов поліпшення фінансових показників діяльності суб'єктів господарювання. Але пільги повинні запроваджуватись у виняткових випадках і мати загальнодержавне поширення, адже застосування пільг, боротьба за їх упровадження завжди пов'язані з лобюванням, порушенням законодавства та збільшенням витрат бюджету, не кажучи вже про зниження надходжень до бюджету [6, с.33]. Також необхідно уніфікувати ці пільги, різко скоротити їх кількість, зробити більш прозорими та підвищити їх стимулюючі й регулюючі властивості; визначити, що повинно стимулюватися податковими пільгами, а що – шляхом прямого бюджетного фінансування, визначити цілі надання пільг та їх реалістичність.

Однак, формуючи напрями реформування податкової системи, необхідно враховувати і негативний вплив, який така реформа може мати на теперішній стан економіки. Так, різке зниження рівня оподаткування в загальному випадку сприяє поживленню всіх економічних

процесів і зниженню рівня тіньової економіки, проте в перші роки супроводжується, як правило, зменшенням податкових надходжень до бюджету. Тому податкова реформа повинна містити обов'язково стимулюючі складові, які б сприяли підвищенню економічного зростання суб'єктів господарювання та компенсації втрат податкових надходжень за рахунок зростання податкової бази.

**Висновки.** Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що основними завданнями податкової реформи як однієї з найважливіших умов функціонування ефективної податкової системи можна вважати значне зниження і вирівнювання податкового тягаря; спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат виконання й адміністрування податкового законодавства, зниження ставок податків. Система оподаткування повинна бути гранично спрощена, що дозволить розширити базу оподаткування, суттєво скоротити витрати на документообіг і утримання податкової служби і таким чином збільшити обсяг надходжень до бюджету без підвищення ставок податків. Нині можна стверджувати, що податкова реформа в Україні необхідна. Вона має усунути основні недоліки чинної податкової системи і закласти основи для формування податкової системи, яка стимулюватиме вітчизняне виробництво, інноваційно-інвестиційну діяльність і сприятиме запровадженню нової якісної системи податкових відносин.

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) шляхом європейської інтеграції / Авт. кол. А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. досліджень, Ін-т економ. прогнозування НАН України, Міністерство економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстат України. – 2004. – С.212–214.
2. Іванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування. Монографія. – Харків: ХДЕУ–Торнадо, 2003.
3. Іголкін І.В. Податкова реформа як об'єктивна необхідність зміцнення дохідної частини державного бюджету //Фінанси України. – 2005. – №8.
4. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
5. Майстренко О. Реформування податкової системи України як спосіб вирішення податкових колізій // Право України – 2006. – №2.
6. Ревун В.І. Про реформування і модернізацію податкової системи // Фінанси України. – 2006. – №6.
7. Рейнська В.Б. Роль податкової системи у трансформаційних процесах в Україні //Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво НаУ “Острозька академія”, 2006. – Вип.8. – Ч.1.
8. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

*УДК 336.16*

*ББК У262.1*

*Колісник О.Я.*

## **ІНТЕРФЕРЕНЦІЯ БЮДЖЕТНИХ ЦИКЛІВ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАГРОЗ БЮДЖЕТНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ**

**Анотація.** З позиції бюджетної безпеки розглянуто проблему порушення регламенту бюджетної процедури в Україні, обґрунтовано шляхи її подолання на основі розуміння бюджетного процесу як еволюційної системи.

**Ключові слова:** бюджет, бюджетна безпека, бюджетний процес, бюджетний цикл.

**Annotation.** The article deals with the problems of budgetary procedure infringes from the position of budgetary safety. The ways of its overcoming on the basis of understanding budgetary process as an evolutionary system are grounded.

**Key words:** budget, budgetary safety, budgetary process, budgetary cycle.

**Вступ.** Загострившись у перші роки після здобуття Україною незалежності, питання безпеки економічних систем продовжують викликати посилений інтерес у дослідників і сьогодні. Чільна увага при цьому концентрується на ідентифікації загроз, які спричиняють зниження рівня безпеки, а отже, формують умови, що не сприяють вільній реалізації інтересів громадян та розвитку держави.

Вагомої динаміки розвитку теорії безпеки економічних систем в Україні в рамках економічної та фінансової науки своїми дослідженнями надають О.Барановський, Г.Дарнопих, М.Єрмошенко, Я.Жаліло, В.Мунтіян, А.Сухоруков [2-6; 8]. Разом із тим автономного дослідження питання бюджетної безпеки, зокрема впливу на неї проблем бюджетного процесу, досі не здійснено.

Рівень бюджетної безпеки зумовлюється станом бюджетотворення, ступенем задоволення потреб суб'єктів бюджетного процесу, рівнем реалізації інтересів громадян та бізнесу. В Україні на сьогодні конститутивними факторами, що визначають стан бюджетотворення, можна означити ті, які лежать у сфері політичних процедур реалізації бюджетної політики та законодавчої регламентації бюджетного процесу, а також економічних параметрів фіску, які в умовах розвитку ринкової системи народного господарства визначають специфіку взаємовідносин держави з платниками податків і реципієнтами бюджетних ресурсів.

Бюджетотворення в Україні в останні чверть століття перебуває під впливом факторів, які пов'язані з процесами державотворення, зумовлених розпадом СРСР, формуванням демократичної форми правління з відповідним розподілом владних функцій, переходом від командно-адміністративної до ринкової економіки. Масштабні трансформації в доволі короткий період часу зумовлюють особливості організації бюджетного процесу, структуру бюджетної системи та принципи її побудови, пріоритети бюджетної політики тощо. Відповідно бюджет вбирає в себе політичну, економічну та соціальну складові, що визначає масштаби та глибину невирішених різносторонніх проблем і, відповідно, актуальність вибраної теми дослідження.

**Постановка завдання.** Метою роботи є оцінка теоретичних і методологічних засад проходження бюджетних процедур в Україні і розробка пропозицій, спрямованих на удосконалення окремих етапів бюджетного процесу з метою ідентифікації, локалізації та мінімізації загроз бюджетній безпеці держави.

**Результати.** Політична складова чітко виражається в бюджетному процесі на стадії формування бюджету. Відображаючи взаємодію депутатських фракцій, політичні компроміси визначають характер бюджетного процесу та зміст законодавчих ініціатив.

Бюджетне законодавство має власну специфіку, яка визначається необхідністю щорічного затвердження закону про державний бюджет, який діє протягом одного фінансового року і встановлює параметри бюджетних надходжень і видатків, регламентує фінансові правила взаємовідносин держави із громадянами, бізнесом, міжнародними організаціями та іншими державами.

Із позиції бюджетної безпеки дотримання нормативних термінів прийняття щорічних законів про державний бюджет має вагоме значення, адже нехтування ними розглядається фахівцями як пряма загроза, наслідками якої є: дестабілізація бюджетної системи; дезорганізація в соціально-економічній сфері; зниження інвестиційної активності та погіршення інвестиційного клімату тощо. Разом із тим, незважаючи на прогнозованість негативних наслідків, несвоєчасне прийняття бюджету в Україні перетворилось на щорічну практику.

Дані таблиці 1 доводять, що, починаючи з 1992 року, чотири рази були виконані вимоги Бюджетного кодексу щодо термінів подання проекту бюджету Кабінетом Міністрів до Парламенту і лише один раз державний бюджет був прийнятий вчасно. Бюджетний процес 1992–1997 років характеризувався особливими порушеннями бюджетного законодавства, коли закон про Державний бюджет України здебільшого затверджувався ближче до середини, а то й до кінця бюджетного року. Таким чином, Закон переставав відігравати роль основного фінансового плану, априорі стававши юридичним затвердженням ситуації, що склалася, тим самим порушуючи основоположні принципи організації бюджетного процесу й державних фінансів загалом.

Несвоєчасне подання проекту бюджету до Парламенту й невчасне прийняття закону про державний бюджет є яскравим прикладом недодержання бюджетної процедури. На думку С.Юрія й А.Дерлиці, таке порушення дії демократичної процедури творення бюджету є своєрідним “камнем спотикання” для вітчизняного бюджетного процесу, проблемою, яка за своєю природою позбавлена економічного змісту. В її основі – “ідейні суперечності, різне бачення пріоритетів, тобто суб’єктивні чинники, політична торгівля, яка перешкоджає досягненню компромісу”. Демократична процедура при цьому перетворюється в “метод реалізації політичного тиску та пошуку вигоди” [9, 6].

Таблиця 1

Статистика реалізації термінів окремих етапів бюджетного процесу в Україні у 1992 – 2007 рр<sup>4</sup>.

Рік	Проект закону про державний бюджет		Закон про державний бюджет	
	Нормативний термін подання до парламенту	Фактична дата реєстрації проекту в парламенті	Нормативний термін прийняття парламентом	Фактична дата прийняття закону
1992	до 15 вересня 1991 р.	15 квітня 1992 р.; 12 травня 1992 р.; 13 червня 1992 р.	до 2 грудня 1991 р.	18 червня 1992 р.
1993	до 15 вересня 1992 р.	18 березня 1993 р. 3 квітня 1993 р. (уточнений варіант)	до 2 грудня 1992 р.	9 квітня 1993 р.
1994	до 15 вересня 1993 р.	15 січня 1994 р.	до 2 грудня 1993 р.	1 лютого 1993 р.
1995	до 15 вересня 1994 р.	7 березня 1995 р.	до 2 грудня 1994 р.	6 квітня 1995 р.

*Колісник О.Я.* Інтерференція бюджетних циклів як джерело загроз бюджетній безпеці держави

1997	до 15 вересня 1996 р.	21 вересня 1996 р. (уточнений варіант); 25 квітня 1997 р. (уточнений варіант); 4 червня 1997 р.	до 2 грудня 1996 р.	27 червня 1997 р.
1998	до 15 вересня 1997 р.	15 вересня 1997 р.	до 2 грудня 1997 р.	30 грудня 1997 р.
1999	до 15 вересня 1998 р.	24 жовтня 1998 р.	до 2 грудня 1998 р.	31 грудня 1998 р.
2000	до 15 вересня 1999 р.	16 вересня 1999 р.	до 2 грудня 1999 р.	17 лютого 2000 р.
2001*	до 15 вересня 2000 р.	15 вересня 2000 р.	до 1 грудня 2000 р.	7 грудня 2000 р.
2002	до 15 вересня 2001 р.	14 вересня 2001 р.	до 1 грудня 2001 р.	20 грудня 2001 р.
2003	до 15 вересня 2002 р.	14 вересня 2002 р.	до 1 грудня 2002 р.	26 грудня 2002 р.
2004	до 15 вересня 2003 р.	10 вересня 2003 р.	до 1 грудня 2003 р.	27 листопада 2003 р.
2005	до 15 вересня 2004 р.	13 грудня 2004 р.	до 1 грудня 2004 р.	23 грудня 2004 р.
2006	до 15 вересня 2005 р.	15 вересня 2005 р.	до 1 грудня 2005 р.	20 грудня 2005 р.
2007	до 15 вересня 2006 р.	12 грудня 2006 р.	до 1 грудня 2006 р.	19 грудня 2006 р.



*\*До 2001 року норми вказані відповідно до Закону України “Про бюджетну систему України” від 5 грудня 1990 року N 512-XII, а далі відповідно до Бюджетного кодексу України.*

Слід також відзначити, що серед причин такого сценарію протікання бюджетного процесу є практична відсутність політико-правових важелів і противаг у трикутнику “Парламент-Президент-Уряд”, які б дисциплінували бюджетну процедуру та які за своєю природою за суттю є інституційним забезпеченням динамічної рівноваги у співвідношенні між фінансами і владою. Проблема, без сумніву, загострилась із проведенням так званої політичної реформи засобом внесення змін до Конституції наприкінці 2004 р., внаслідок чого взаємодія органів влади у сфері бюджету сьогодні не направлена на консенсус, а все частіше набуває характеру протистояння.

Перетворюючись у суперечливу традицію вітчизняного бюджетотворення, порушення темпоральності в бюджетному процесі і спричинена відповідно проблема інтерференції бюджетних циклів виражається негативним потенціалом загроз дезорганізації внутрішніх і зовнішніх зв'язків у бюджетному просторі країни, що особливо негативно впливає на подальший перебіг бюджетного процесу на локальному рівні. В умовах глибокої трансфертної взаємопов'язаності і залежності ланок бюджетної системи невчасне прийняття державного бюджету гальмує розвиток місцевих громад, знижує маневреність державної політики, руйнує механізм фінансування капітальних проектів, зупиняє дію програм соціально-економічного розвитку.

Тому гарантування безперебійного протікання бюджетного процесу є принциповим, і досягнення цього стає можливим через виділення найважливіших передумов його розвитку. А в їх основі – розуміння бюджетного процесу як еволюційної системи.

Концепція, запропонована російським фахівцем М.Придачуком, розглядає бюджетний процес як систему, що еволюціонує в часі, підкорюється закономірностям соціально-економічної динаміки й визначається дією інтегрованих у неї носіїв наступності і факторів реформації [7]. Перші є незмінними і визначають структуру й логіку бюджетного процесу, другі – є джерелом змін і зумовлюють напрямок еволюції в часі та просторі.

Елементами наступності в бюджетному процесі виступають його базові (інститути бюджетної централізації, регламентації, державного контролю) і комплементарні (інститути бюджетної самостійності, децентралізації, самоорганізації, відповідальності) інститути. Взаємодія між ними у формі синтезу інформаційних і фінансових потоків визначає природу їх відносин, а отже, і характер бюджетного процесу. Одночасно виокремлюються комбінації таких взаємодій, які й формують риси спадковості та в майбутньому модернізують бюджетний процес, визначаючи потреби й цілі еволюції.

Джерелом реформації в еволюцію бюджетного процесу виступає активність його учасників, що наділені бюджетними повноваженнями. Бюджетні ініціативи формують вектори руху процесу бюджетотворення і здатні вивести бюджетний процес на новий рівень із характерними якісними (позитивними чи негативними) параметрами.

Подальший розвиток бюджетного процесу визначатимуть комбінації взаємодій елементів наступності й реформації, а їх результативні значення виражатимуть прогрес через бюджетний інституціоналізм і бюджетні кризи. Перший є бажаним і ґрунтується на вибудовуванні бюджетного процесу на основі розуміння логіки взаємодії базових і комплементарних інститутів за цілеспрямованої ініціативи суб'єктів, що володіють бюджетними повноваженнями. Такий сценарій розвитку дає можливість розвивати інституціоналізм у бюджетному процесі, контролювати й мінімізувати соціальні, економічні й політичні втрати. У випадку стихійних взаємовідносин учасників бюджетного процесу джерелом еволюції стають бюджетні кризи, як це часто можна спостерігати в Україні.

Фактори еволюції бюджетного процесу формуються в рамках зовнішнього та внутрішнього середовища. Основними зовнішніми факторами є: глобалізація й інтернаціоналізація фінансів, інтеграційні процеси та діяльність міжнародних організацій, фінансова та грошово-кредитна політика. Основним внутрішнім фактором мінливості бюджетного

процесу можна вважати неструктурованість політично-владної структури й перманентну боротьбу за вплив на параметри розподілу державних фінансів.

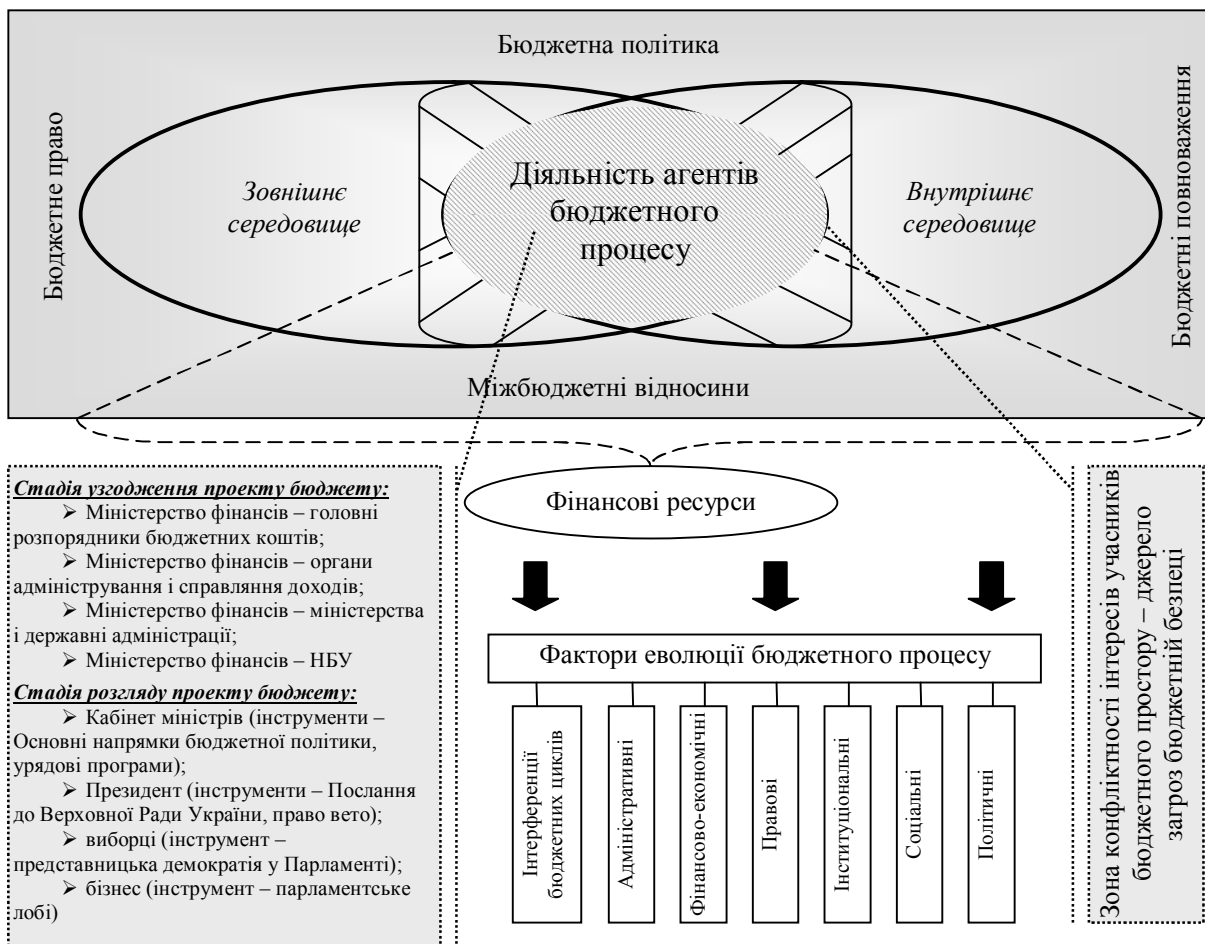


Рис.1. Блок-схема еволюційного розвитку бюджетного процесу

Колісник О.Я. Інтерференція бюджетних циклів як джерело загроз бюджетній безпеці держави ІСНИКИ  
ЛЮДИ  
ресурси у бюджетному процесі, його учасники тим самим створюють фактори його еволюційного розвитку (рис. 1).

У практичному плані задля подолання загроз, пов'язаних із порушенням темпоральності бюджетного процесу й інтерференцією бюджетних циклів в Україні, варто сприяти розвитку бюджетного інституціоналізму, а для цього серед іншого необхідно забезпечити:

- структуризацію політико-владних інститутів у контексті бюджетних повноважень із введенням взаємообмежувальних дисциплінарних важелів і протидій;
- інсталяцію в бюджетне законодавство норм, які б визначали відповідальність учасників за порушення регламенту бюджетної процедури;
- оптимізацію нормативних термінів проходження етапів складання і розгляду державного бюджету з акцентуванням уваги на першій складовій;
- введення в регламент бюджетної процедури висновків щодо стану бюджетної безпеки;
- періодичний перегляд системи взаємозв'язків учасників бюджетного процесу із виділенням проблемних зон та виробленням рекомендацій для досягнення оптимальних характеристичних індикаторів бюджетної безпеки в галузі протікання бюджетного процесу.

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження можна зробити ряд висновків. По-перше, практика порушення темпоральності бюджетного процесу в Україні, незважаючи на прогнозованість негативних наслідків, має перманентний характер і може розглядатися

серйозною загрозою бюджетній безпеці держави. По-друге, генеза проблеми інтерференції бюджетних циклів доводить, що в її основі лежать здебільшого позаекономічні чинники, породжені недоліками в політико-правовому позиціонуванні бюджетних повноважень владних інститутів, частою відсутністю консенсусу в Парламенті щодо основних бюджетних пріоритетів; низьким рівнем політичної свідомості та культури генеральних учасників бюджетного процесу й реалізації принципу їх відповідальності за стан бюджетотворення в країні. По-третє, реальність загрози втрати бюджетом відповідних функцій у результаті недотримання регламенту бюджетної процедури вимагає необхідності вжиття заходів задля подолання проблеми інтерференції бюджетних циклів. Їх розробка та практична реалізація, без сумніву, має бути побудована на основі переосмислення концептуальних засад бюджетного процесу, його синхронізації з еволюційними факторами ендогенного й екзогенного характеру, направлена на дотримання принципів демократії, правової регламентації та врахування національних інтересів.

1. Бюджетний кодекс України: [Станом на 10 січня 2007 р.]. – К.: Велес, 2007. – 64 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Дарнопих Г.Ю. Елементи системи національної економічної безпеки // Економічна безпека: проблеми і стратегія забезпечення в Україні. – Харків: ХІБМ, 1998. – С.9.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2001. – 309 с.
5. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.
6. Мунтіян В.І. Теоретичні засади економічної безпеки // Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: Матеріали Круглого столу (Київ, 1 листопада 2000 р.) / Рада національної безпеки і оборони України, Національний ін-т українсько-російських відносин / Сергій Іванович Пирожков (ред.) – К., 2001. – С.53.
7. Придачук М.П. Бюджетный процесс в Российской Федерации: эволюционное развитие и качество управления // Автореферат ... докт. экон. наук по специальности 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит. – Волгоград, 2006.
8. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України: Монографія / (Передмова акад. НАН України С.І. Пирожкова). – К.: НІПМБ, 2005. – 140 с.
9. Юрій С.І., Дерлиця А.Ю. Державні фінанси і демократія: до проблеми раціоналізації бюджетного вибору // Фінанси України. – 2001. – № 6. – С.3.

**УДК 336.14:346.232**

**ББК 65.5**

**Косаревич О.П.**

### **РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

**Анотація.** У статті аналізуються напрямки реформування місцевих бюджетів в Україні, розглядаються шляхи посилення впливу системи формування місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць, підвищення рівня добробуту населення на основі вартісних та якісних критеріїв надання суспільних послуг.

**Ключові слова:** Адміністративно-територіальна одиниця, місцевий бюджет, норматив соціальної забезпеченості, місцеве самоврядування, бюджетна децентралізація.

**Annotation.** The article is devoted directions of reformation of local budgets in Ukraine. In the article the ways of strengthening of influencing of the system of forming of local budgets are considered on social-economic development of administrative-territorial units, increase of level of welfare of population on the basis of criteria of costs and high-quality of providing public services.

**Key words:** Administrative-territorial unit, local budget, norm of social material well-being, local self-government, budgetary decentralization.

**Вступ.** Підготовка та прийняття Бюджетного кодексу України відбувалися в умовах економічного спаду. Починаючи з 2000 року, ВВП має тенденцію до стійкого зростання. Динамічний розвиток економіки України вимагає відповідних інституційних змін. Фінансове регулювання держави в умовах росту економіки має включати систему бюджетних інструментів, створювати умови для структурних змін і компенсації нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів.

Важливою передумовою здійснення реформи місцевих бюджетів є необхідність поетапного реформування законодавства з урахуванням суспільно-політичних та економічних умов. Місцеві бюджети є складовою бюджетної системи країни, тому зміни умов їх формування та виконання можуть суттєво позначитися на стійкості та стабільності фінансово-бюджетної системи, фінансовій безпеці країни в цілому. Наявність широкого переліку проектів законодавчих актів, які передбачають зміну політичного, адміністративного та бюджетного устрою, посилюють ймовірність політичних, економічних та інших ризиків у бюджетній сфері. Одним із шляхів їх подолання є законодавче встановлення норм на перехідний період та випрацювання бюджетного законодавства в процесі здійснення адміністративної, політичної чи конституційної реформи [2].

**Постановка завдання.** Метою дослідження є проблеми формування місцевих бюджетів, серед яких – недостатність дохідної бази, неефективна система розподілу загальнодержавних податків. Надмірна централізація коштів на державному рівні не дає

кції та

*Косаревиц О.П.* Реформування місцевих бюджетів у контексті реформи місцевого самоврядування

**Результати.** Реформи, що здійснювалися в Україні впродовж останніх років, зокрема бюджетна реформа, частково делегували право здійснювати бюджетні видатки на місцевий рівень. Проте реформа не є завершеною, оскільки не відбулося чіткого розподілу повноважень і відповідальності між центральною та місцевими владами. Адміністративно-територіальний устрій України збережено від радянських часів, а систему виконавчої влади та місцевого самоврядування побудовано на базі радянської системи виконавчої влади, що була створена для вертикальної системи ухвалення рішень.

Незавершеність реформ створює конфлікт інтересів, оскільки місцеві уряди практично не є незалежними від центральної влади в ухваленні рішень щодо використання ресурсів.

Згідно з Конституцією України та Законом “Про місцеве самоврядування в Україні” основою місцевого самоврядування є територіальна громада села, селища й міста. Однак бюджетна реформа мало торкнулася місцевих бюджетів, нижчих за районні. Згідно з Бюджетним кодексом України та Законом України “Про врегулювання міжбюджетних відносин між районними бюджетами та бюджетами міст районного значення, сіл, селищ і їх об’єднань”, трансферти з державного бюджету плануються лише до районного бюджету з розрахунку на бюджет району, включаючи і сільські, і селищні бюджети. Ці бюджетні ресурси практично розподіляє районна державна адміністрація і затверджує районна рада.

Таким чином, реальні бюджетні права мають лише міста державного й обласного значення. Районні ради представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст, а районні бюджети призначені для фінансування спільних соціально-економічних і культурних програм. Отже, районні ради не є первинними суб’єктами місцевого самоврядування.

Як наслідок, базовими рівнями місцевого самоврядування стають міста обласного значення і райони.

Одна з основних причин недостатньої ефективності чинної системи міжбюджетних відносин – відсутність чіткого визначення рівня децентралізації фіскальної системи (питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті, розподілу з фінансування витрат між рівнями влади, розподілу доходів між видами бюджетів), до якого Україна повинна прийти [4].

Реальна потреба у видатках на поточне утримання бюджетних установ наразі визначається великою кількістю нормативно-правових і законодавчих актів, які регулюють діяльність галузей соціально-культурної сфери і є обов'язковими для виконання керівниками бюджетних установ та органами місцевого самоврядування загалом.

Нормативи, встановлені у таких нормативно-правових і законодавчих актах, часто не враховують обсяги наявних фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Обсяг видатків, який визначається Міністерством фінансів України для місцевих бюджетів на виконання делегованих повноважень на основі нормативів бюджетної забезпеченості, значно менший за реальну потребу територіальних громад. Як наслідок, коштів вистачає лише на фінансування першочергових видатків. Крім того, щорічний розрахунок міжбюджетних трансфертів, який здійснюється на основі фактичних показників виконання місцевих бюджетів за останні три роки, не спонукає місцеві органи влади до нарощування дохідної бази та пошуку альтернативних джерел наповнення місцевих бюджетів [5].

Ухвалення державних рішень центральною владою часто призводить до перекидання на органи місцевого самоврядування тягаря фінансування соціальних зобов'язань центрального уряду. В результаті органи місцевого самоврядування змушені витратити практично всі кошти на фінансування поточних видатків і не можуть опікуватися місцевим розвитком.

Бюджетним кодексом України передбачено принцип розподілу доходів, які спрямовуються до місцевих бюджетів на фінансування делегованих державою та власних повноважень. Рік у рік не виконується вимога статті 81 Бюджетного кодексу України щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією та законами України.

До набрання чинності Бюджетного кодексу України розрахунки потреб того чи іншого місцевого бюджету здійснювалися з огляду на кількість розташованих на відповідній території установ (лікарень, шкіл, інтернатів, притулків тощо). Нині обсяг видаткових потреб місцевих бюджетів розраховується формульним методом із застосуванням єдиних нормативів видатків у розрахунку на одного жителя (державне управління, охорона здоров'я, культура, фізична культура і спорт), на одного учня (освіта), на одержувача соціальних послуг (соціальний захист і соціальне забезпечення). Як засвідчила практика, нормативний метод розрахунків не бере до уваги та не забезпечує навіть мінімальної потреби на утримання наявної інфраструктури малочисельної територіальної громади. Це призводить до витрачання власних коштів таких громад на делеговані державою повноваження і, у свою чергу, обмежує, а іноді й унеможлиблює фінансування власних повноважень. Така практика не сприяє стимулюванню нарощення дохідної бази бюджетів адміністративно-територіальних одиниць.

Отже, формульний метод не враховує кількість бюджетних установ, розташованих на території адміністративно-територіальної одиниці. Адже населені пункти з однаковою кількістю жителів можуть мати різну кількість бюджетних установ на своїй території. Таким чином, бракує фінансових ресурсів, розрахованих чинним нормативним методом. Ця проблема може бути розв'язана шляхом проведення адміністративно-територіальної реформи та встановлення соціальних стандартів щодо кількості бюджетних установ, які виконують делеговані повноваження на території відповідних рад із певною чисельністю населення [3].

Бюджетний кодекс розподілив доходи та видатки між рівнями влади, проте відповідальність за якість наданих послуг не закріплена за жодним рівнем влади. У результаті неможливо встановити, хто відповідає за неякісні державні послуги.

Деякі види видатків фінансуються і з місцевого, і державного бюджету залежно від підпорядкування закладів освіти, охорони здоров'я, спорту. В основі розподілу видаткових зобов'язань лежать не функціональні повноваження, а пооб'єктний підхід залежно від підпорядкування. У цьому полягає одна з головних суперечностей міжбюджетних відносин.

Обласні та районні адміністрації є водночас виконавчим і контролюючим органом. Таким чином, адміністративний контроль за якістю послуг існує лише формально і не допомагає забезпечити належну якість послуг.

Для поліпшення фінансового забезпечення делегованих державою повноважень необхідно:

- об'єктивно встановити з боку держави обсяги видатків місцевих бюджетів, що враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів вирівнювання;
- вдосконалити методики розрахунку таких трансфертів;
- законодавчо врегулювати питання відмови органів місцевого самоврядування від виконання фінансово незабезпечених повноважень, делегованих державою;
- запровадити інституції, які б розглядали бюджетні суперечки, що виникають між різними рівнями управління.

Для об'єктивного визначення обсягу фінансового ресурсу, необхідного для забезпечення

*Косаревиц О.П. Реформування місцевих бюджетів у контексті реформи місцевого самоврядування*

Такі стандарти мають бути розроблені та науково обґрунтовані для кожного виду соціальних послуг. Стандарти повинні містити вичерпний перелік кількісних та якісних показників, які характеризують цю послугу. Наприклад, стандарт надання послуги у фельдшерсько-акушерському пункті має містити і перелік медичних дій, що безоплатно надаватимуться пацієнту, і перелік медикаментів, обладнання та матеріалів, необхідних для забезпечення таких медичних дій, включно з розрахунком заробітної плати персоналу. Окрім того, стандарт має включати складник щодо доступу користувача до послуги в часовому та/або територіальному аспекті. Такі стандарти повинні затверджуватися окремим законом України.

Грошовий вимір стандартів надання соціальних послуг населенню має стати основою методики розподілу міжбюджетних трансфертів вирівнювання (безумовних трансфертів).

Одним із регулюючих принципів бюджетної системи України є принцип субсидіарності. За його допомогою визначається перелік послуг, які повинні надаватися на державному та місцевому рівні. Принцип субсидіарності – це розподіл видів видатків між державним бюджетом і місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами, що ґрунтується на максимально можливому наближенні надання суспільних послуг до їх безпосереднього споживача [1].

Для чіткого й оптимального розмежування повноважень між регіональними та місцевими рівнями влади необхідно дотримуватися таких принципів:

- місцеві органи влади повинні впливати на розмір податкових і неподаткових надходжень, які формуються на відповідній території та сплачуються жителями і суб'єктами господарської діяльності. У жителів адміністративно-територіальних одиниць у такому разі виникають стимули платити вищі податки для отримання якісних суспільних послуг (принцип територіальної прив'язки податків);
- можливість зниження витрат надання деяких бюджетних благ за рахунок збільшення обсягів їх надання (принцип економії від масштабу);
- надання бюджетних послуг закріплюється за рівнем влади, який може максимально ефективно їх профінансувати та є максимально наближеним до споживачів бюджетних послуг (принцип субсидіарності).

Щодо кожного виду бюджетних послуг, що надаються на регіональному та місцевому рівнях, законодавство повинно чітко встановлювати:

- який рівень влади здійснює нормативно-правове регулювання і визначає стандарти надання тих або інших бюджетних послуг;
- який рівень влади здійснює фінансування тих або інших бюджетних послуг;
- який рівень влади організовує надання населенню тих або інших бюджетних послуг.

Загальні критерії вибору податків, які мають бути джерелом доходів місцевих бюджетів:

- тягар податку має лягати на тих громадян/підприємства, які користуються послугами місцевого самоврядування;
- місцеві податки мають бути такими, що не передбачають великих витрат на їх адміністрування;
- надходження від місцевих податків мають бути якомога рівномірнішими серед місцевих бюджетів;
- місцеві податки не повинні надто залежати від циклів ділової активності.

Таким критеріям найкраще відповідають податок із доходів фізичних осіб, податок на нерухомість, плата за місцеві послуги. Втім жоден із цих податків не є ідеальним для використання як джерела доходів місцевих бюджетів: податок із доходів фізичних осіб не завжди стягують із тих осіб, які найбільше користуються послугами місцевого самоврядування. Так, стягнення податку за місцем реєстрації особи не здатне охопити всіх мешканців території, а стягнення за місцем проживання передбачає суттєві витрати на адміністрування податку. Недоліком використання податку для наповнення місцевих бюджетів є його залежність від рішень центральної влади щодо ставки податку, пільг із податку, розміру мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму та ін.

Податок на нерухомість здебільшого відповідає критеріям вибору місцевих податків. Однак застосування цього податку для забезпечення доходами місцевого самоврядування у світі виявило низку його недоліків. Зокрема, вкрай складне адміністрування податку на нерухомість у країнах, де є складнощі з визначенням прав власності й обліком таких прав. Податок на нерухомість до того ж дуже непопулярний серед громадян. Таким чином, надходження від податку зрідка перевищують один відсоток доходів національних бюджетів.

В Україні наразі існує єдиний вид податку на нерухомість – плата за землю. Розмір плати невеликий, і надходження від неї щороку становлять 12–13% доходів місцевих бюджетів. Спроби запровадити податок на будівлі та споруди досі були невдалими. Головна проблема запровадження податку – визначення власника нерухомого майна та встановлення бази оподаткування. В Україні не існує єдиного кадастру нерухомості, який би містив усі дані про об'єкти нерухомості, зокрема інформацію про права власності на ці об'єкти. Співпраця Державного земельного комітету, Міністерства юстиції та Бюро технічної інвентаризації поки що недостатньо ефективна для створення єдиної системи реєстрації прав на нерухомість.

Місцеве самоврядування може бути ефективнішим, якщо воно має повноваження встановлювати ставки податків, надходження від яких фінансують діяльність місцевої влади. Втім кількість податків, ставки яких можна доручити місцевому самоврядуванню, невелика, оскільки здебільшого різні ставки у різних місцевостях спотворюватимуть економічні стимули для платників податків.

Місцеві податки та збори найпривабливіші для органів місцевого самоврядування, адже вони ухвалюють рішення щодо адміністрування цих податків. Однак в Україні їхня частка в доходах місцевих бюджетів вкрай незначна – 2,5%. Надходження від таких зборів, як збір за право проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей, збір за право проведення кіно- і телезйомок, збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, збір за виграш на іподромі, залишаються настільки низькими, що взагалі не впливають на обсяги надходжень від місцевих податків і зборів.

Отже, в умовах чинної податкової системи місцеві бюджети стали практично залежними від міжбюджетних трансфертів із державного бюджету.

**Висновки.** Бюджетна децентралізація залежить від інших реформ, зокрема найбільше від адміністративно-територіальної та політичної реформ, які передбачають зміну системи органів влади в областях і районах та перерозподіл повноважень між ними. Така залежність є слабким місцем процесу, оскільки шанси їх проведення найближчим часом і сприйняття громадськістю суттєво різні.

Бюджетну децентралізацію як процес передачі більшої влади на місця підтримує і Верховна Рада, і громадяни. Запропонований варіант адміністративно-територіальної

реформи, що передбачає, зокрема, укрупнення територіальних громад, поки що не знаходить належної підтримки навіть в уряді. Втім проведення подальшої бюджетної децентралізації без адміністративно-територіальної реформи неможливе з огляду на існування

*Косаревиц О.П.* Реформування місцевих бюджетів у контексті реформи місцевого самоврядування ається

механізм зміни системи органів влади та їхніх функцій у новій системі. Для ясності в цьому питанні необхідно ухвалити зміни до законів України “Про місцеве самоврядування в Україні” та “Про місцеві державні адміністрації”. Хоча такі зміни розроблено, їх ще не подано на розгляд до Верховної Ради. Отже, невизначеність механізмів роботи нової системи влади становить проблему для здійснення подальшої бюджетної децентралізації.

Подальша бюджетна децентралізація має відбуватися після змін в адміністративно-територіальному устрої країни, системі державного управління, соціального захисту, податковій системі. Досвід проведення бюджетної реформи 2001 року переконує, що відсутність змін у цих сферах зробила здобутки реформи нестійкими (за останні роки посилилася тенденція до централізації), а також заплутала взаємини між рівнями влади. Невизначеність параметрів пов’язаних реформ унеможлиблює пошук оптимальної бюджетної системи.

Наприклад, невідомо, скільки в Україні буде бюджетів. Наразі існує понад 12 тисяч, із 700 з яких Державний бюджет України має прямі відносини. Неможливо визначити, зі скількома бюджетами будуть прямі трансфертні відносини після проведення пов’язаних реформ.

Невідомими залишаються і компетенції територіальних громад: вони відповідатимуть за надання послуг із середньої освіти чи тільки дошкільної? Чи буде в них право самостійно визначати мережу шкіл? Чи повинні вони фінансувати послуги медицини, чи таке фінансування здійснюватиметься за рахунок обов’язкових страхових фондів? Відповіді на ці запитання можна отримати лише після змін до Конституції України, законів “Про місцеве самоврядування в Україні” та “Про місцеві державні адміністрації”, а також законів, які б визначили засади реформ в освіті, охороні здоров’я та ін. Саме від цих відповідей залежить, якими будуть обсяги видатків місцевих бюджетів і якими доходами (податками та зборами, трансфертами) ці видатки мають покриватися.

1. Бюджетний кодекс України . – К.:Велес, 2004. – 64 с.
2. Концепція реформування місцевих бюджетів (проект) // [www.afu.org.ua](http://www.afu.org.ua).
3. Лазар П.Д. Збільшення дохідних джерел місцевих бюджетів забезпечить фінансову незалежність органів самоврядування // Фінанси України. – 2007. – №4. – С.149–154.
4. Максюта А.А. Напрями вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні // Україна: Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток. Світовий банк, 2004. – С.111.
5. Петкова Л.О., Задувайло Л.М. Удосконалення системи міжбюджетних відносин у контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні // Фінанси України. – 2006. – №9. – С.47–55.

**УДК 336.1:356(477)**

**ББК У9(4Укр)261.8**

**Крупіна Н.А.**

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО – ПРАВОВІ ЗАСАДИ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ ДОХОДІВ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

**Анотація.** Досліджено склад джерел власних доходів місцевих бюджетів і відповідно органів місцевого самоврядування, з’ясовано організаційно-правові засади, згідно з якими відбувається їх формування. Запропоновані принципи наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, зокрема бюджетів органів місцевого самоврядування.

**Ключові слова:** місцеві бюджети, органи місцевого самоврядування, власні доходи, закріплені доходи, регулюючі доходи, принципи формування.



**Annotation.** The structure of the sources own revenue local budgets and local budgets self-government are investigated, the organizing-legal bases, according to which occurs their shaping are explored in this article too. Suggestions are made in directions of principles providing revenue part local budgets and in particular local budgets self-government.

**Key words:** local budgets, organs of the local self-government, own revenue, fixed revenue, regulating revenue, principles of the shaping.

**Вступ.** На організацію процесу формування власних доходів органів місцевого самоврядування впливають організаційно-правові форми господарювання, тип власності та специфіка діяльності підприємств, що, у свою чергу, проявляється при утворенні бюджетних коштів і подальшому їх використанні. Відповідно доходи місцевих бюджетів характеризуються особливою структурою джерел їх мобілізації та можливістю їх використання – фінансування власних і делегованих повноважень органів місцевого самоврядування. З огляду на це особливої актуальності набуває детальне дослідження економічної природи складу джерел доходів місцевих бюджетів, а також бюджетів місцевого самоврядування в їхньому складі, з'ясування специфіки мобілізації власних і закріплених надходжень. Цим дослідженням була присвячена низка робіт як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і практиків, серед яких слід відзначити А.Ігудіна, О.Кириленко, В.Кравченка, О.Луніну, К.Павлюка, О.Романенко, В.Федосова, А.Швецова, С.Юрія та інших.

**Постановка завдання.** Для кращого розуміння економічного змісту доходів місцевих бюджетів і відповідно власних доходів органів місцевого самоврядування необхідно детально розглянути склад їхніх джерел та з'ясувати зміни, що в них відбувались. Саме в цьому полягає мета нашого дослідження, під час якого використовувались такі методи, як: метод аналізу та синтезу, індукції, дедукції та інші.

**Результати.** Умови трансформації суспільно-економічних процесів спонукають до пошуку дієвих механізмів мобілізації бюджетних ресурсів, ефективного їх використання, що сприяло б повноцінному фінансуванню власних і делегованих повноважень органів місцевого самоврядування. У контексті руху грошових коштів між учасниками, що задіяні у процесі формування доходів місцевих бюджетів, відбувається процес створення фондів грошових коштів, які набувають форми власних і закріплених бюджетних надходжень.

Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних і закріплених видів надходжень і наданих офіційних трансфертів, тобто за рахунок законодавчо визначених у встановленому порядку загальнодержавних податків, зборів та інших платежів. Відзначимо, що власні доходи й закріплені доходи місцевих бюджетів – поняття різні. Хоча ототожнення цих термінів як на практиці, так і в економічній літературі спостерігалось до прийняття Бюджетного Кодексу України [1].

Термін “власні доходи місцевих бюджетів” був запроваджений статтею 1 Закону “Про бюджетну систему Української РСР” у грудні 1990 року [2]. Згідно із цим законодавчим актом відокремлювалось поняття власних і закріплених доходів. У Законі України “Про бюджетну систему України”, прийнятому в редакції 1995 року, поняття “власні доходи” вживається в контексті забезпечення принципу самостійності бюджетів усіх рівнів [3]. Згідно зі статтею 4 зазначеного законодавчого акту самостійність бюджетів забезпечувалась наявністю власних дохідних джерел і правом визначення напрямів їх використання відповідно до законодавства України.

У чинному на той час законодавстві не було визначеного детального переліку власних доходів місцевих бюджетів. Не було у ньому норм щодо порядку формування та використання власних дохідних джерел. Згідно зі статтею 13 Закону УРСР “Про бюджетну систему Української РСР” у редакції 1990 р. [2] місцевим радам надано право утворювати резервні фонди за рахунок власних доходів і частини перевищення доходів над видатками бюджетів нижчої ланки, які можуть передаватися на договірних і компенсаційних засадах.

Визначення поняття власних доходів Бюджетним кодексом України від 21 червня 2001 року не передбачено, проте чітко встановлено їх склад. Власними доходами визнано доходи місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів [1]. При цьому в економічній літературі існують різні точки зору щодо трактування суті власних доходів.

На нашу думку, власні доходи місцевих бюджетів доцільно тлумачити як грошові кошти, що повністю належать місцевим бюджетам та у твердо фіксованому розмірі зараховуються до них, не надходячи до бюджетів вищого рівня і не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів.

Згідно з умовами чинного бюджетного законодавства закріпленими визначаються доходи місцевих бюджетів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів [1].

В умовах зміцнення інституту місцевого самоврядування змінюється роль доходів місцевих бюджетів. Зростаюча потреба у якісному, повному та своєчасному наданні суспільних послуг зумовлює необхідність функціонування закріплених доходів як джерела фінансування делегованих повноважень органів місцевої влади. Звідси, закріплені доходи пропонуємо розглядати як доходи, які, відповідно до чинного законодавства, належать до доходів державного бюджету і з метою збалансування місцевих бюджетів закріплюються повністю або частково за бюджетами нижчого рівня.

Поняття закріплених доходів місцевих бюджетів в українському законодавстві має місце з 1990 року із прийняттям Закону УРСР “Про бюджетну систему Української РСР”. Закріплені доходи – доходи, що закріплені за певним бюджетом, основа самостійності місцевих бюджетів. Перелік доходів, які повністю зараховувались до місцевих бюджетів, встановлювався Законом УРСР “Про бюджетну систему Української РСР” від 5 грудня 1990 р. Проте вказаний законодавчий акт не визначав порядку розподілу цих доходів між рівнями місцевих бюджетів [2].

Склад джерел формування закріплених доходів органів місцевого самоврядування неодноразово змінювався у процесі ухвалення щорічних законів про Державний бюджет України. Законодавство України до 1995 р. включно не передбачало існування такого виду доходів для районних та обласних бюджетів. Таким чином, самостійність цих бюджетів була декларованою.

Прийнятий у 1995 році Закон України “Про бюджетну систему України” [3] частково розв’язав проблему закріплених доходів місцевих бюджетів, хоча повноваження органів місцевого самоврядування, згідно із цим законом, дещо звузились. Обсяги надходжень, що формували закріплені доходи місцевих бюджетів, були нестабільними. У прийнятій у 1996 р. Конституції України [4] термін “закріплені доходи” не згадується. Стаття 143 Конституції передбачає такі норми порядку формування обласних і районних бюджетів, які, фактично, виключають наявність закріплених доходів цих бюджетів.

Законом України “Про Державний бюджет України на 1998 рік” [6] уперше здійснено спробу розмежування доходів між державним бюджетом України і місцевими бюджетами в цілому шляхом повного їх закріплення. Водночас зазначений нормативно-правовий акт не передбачав розмежування цих доходів між рівнями місцевих бюджетів. За цих обставин розмежування їх у 1998 році на практиці здійснювали обласні ради, що суперечило Конституції України [4] та Закону України “Про місцеве самоврядування” [5].

Регулюючі доходи нашої держави становили вагому частку доходів місцевих бюджетів у 90-тих роках. Вона сягала 75–85%.

У Законі “Про бюджетну систему Української РСР”, прийнятому в 1990 році [2], були визначені види надходжень, що зараховувались за нормативами до місцевих бюджетів. У законодавчому акті також зазначалось, що розміри відрахувань від цих доходів до місцевих бюджетів встановлюються згідно із соціально-економічними нормативами бюджетної забезпеченості населення території і станом місцевих джерел доходів.

Уточнення переліку регулюючих доходів місцевих бюджетів здійснювалось у процесі ухвалення щорічних законів про Державний бюджет України. Так, у 1992 році до основних регулюючих доходів належали: податок на додану вартість; податок на доходи підприємств (за винятком тих, що перебувають у комунальній власності); акцизний збір; прибутковий податок із громадян. Така ж ситуація спостерігалась і у 1994 році, а у 1995 році замість податку на доходи підприємств регулюючим доходом був податок із прибутку підприємств. У 1996 році зберігався перелік регулюючих доходів, який використовувався у 1995 році. Впродовж 1991–1993 років регулюючі доходи зараховувалися до місцевих бюджетів за індивідуальними ставками.

Згідно із Законом України “Про бюджетну систему України” в редакції 1995 року [3] окремі доходи стали до певної міри закріплені і регулюючими одночасно. Зокрема, це податок на додану вартість, акцизний збір, податок із прибутку підприємств, прибутковий податок із громадян, плата за землю, доходи від приватизації державного майна та деякі інші.

Доцільність такого підходу викликала сумніви, оскільки слід було відмовитися від регулюючих доходів, а збалансування бюджетів здійснювати на основі власних доходів і трансфертів (дотацій і субвенцій). Перший практичний крок до цього зафіксовано в Законі України “Про Державний бюджет України на 1998 рік” [6]. Поняття регулюючих доходів у цьому законодавчому акті не використовувалося; доходи між державним бюджетом і місцевими бюджетами не розподілялися за допомогою такого інструмента, як нормативи відрахувань від регулюючих доходів. Проте така практика усе ще зберігалась в 1998 році у відносинах між місцевими бюджетами.

Законом України “Про місцеве самоврядування в Україні”, прийнятим у травні 1997 р. [5], визначалися норми, згідно з якими в дохідній частині місцевого бюджету окремо виділялися доходи, необхідні для виконання власних повноважень, і доходи, необхідні для забезпечення виконання делегованих законом повноважень органів виконавчої влади. Крім того, запроваджувалось положення, згідно з яким місцевий бюджет поділявся на поточний бюджет і бюджет розвитку; доходи бюджету розвитку формувалися за рахунок частини податкових надходжень, коштів, залучених від розміщення місцевих позик, а також за рахунок інвестиційних субсидій з інших бюджетів.

Підсумовуючи огляд законодавчих актів, що регламентували процес формування місцевих бюджетів України до прийняття Бюджетного кодексу України, зазначимо, що практика формування дохідної частини місцевих бюджетів не відзначалась стабільністю, що відображалось у частих змінах переліку доходів, а саме тих видів надходжень, що відносилися до регулюючих, змінювались їх розміри у відсотковому відношенні в розрізі адміністративно-територіальних формувань. Перелік власних, закріплених і регулюючих видів доходів визначався законодавчо та був єдиним для усіх місцевих бюджетів, розщеплення регулюючих доходів здійснювалось за єдиними або груповими нормативами. Коливання питомої ваги вказаних трьох груп доходів зумовлювалися впливом певних факторів, основними з яких були відмінності у соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць держави, рівень їх податкового потенціалу. Місцеві бюджети не забезпечували повноцінного виконання завдань і функцій, що покладались на місцеві органи влади. Спроби зацікавлення органів місцевого самоврядування та фінансових органів у пошуку додаткових джерел доходів також не мали постійного характеру, оскільки будь-які збільшення обсягів місцевих бюджетів приводили до зменшення частки регулюючих податкових надходжень, які закріплювалися за відповідними бюджетами. Як регулюючі надходження у нашій державі використовувалися такі види доходів, які відповідали певним вимогам, що визначалися рівномірністю надходжень як у часі, так і на відповідній території; їх розміри повинні були бути досить вагомими у структурі доходів та не залежати від впливу різних економічних факторів, що, у свою чергу, могло б відобразитись у змінах обсягів надходжень. Такий порядок формування доходів

місцевих бюджетів вимагав законодавчого врегулювання, стабілізації та переорієнтації відповідно до потреб та завдань органів місцевого самоврядування.

Бюджетним кодексом України термін “регулюючі доходи” не визначається, не встановлюється їх перелік і не розраховуються нормативи відрахувань, що, на нашу думку, є дискусійним [1]. В умовах демократії органам місцевої влади надано більші фінансові можливості вирішення завдань, що спрямовані на соціально-економічний розвиток відповідних територій та зменшення кількості дотаційних бюджетів. Уважаємо, що практику формування регулюючих доходів доцільно певним чином відновити.

Вважаємо, що законодавче врегулювання питання регулюючих доходів дозволить спростити механізм формування дохідної частини місцевих бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування. Міжбюджетні трансферти, надані з державного бюджету, займатимуть значно меншу питому вагу в загальній структурі доходів. Тобто доходи, що будуть регулюючими, залишатимуться на рівні тієї адміністративно-територіальної одиниці, де вони мобілізовані і, відповідно, забезпечуватимуть фінансування необхідних видатків. Частка власних доходів місцевих бюджетів збільшуватиметься, що відповідатиме загальноєвропейським принципам місцевого самоврядування, оскільки рівень демократизації суспільства, якість виконання органами місцевого самоврядування своїх функцій та соціально-економічний розвиток у цілому залежить від успішного вирішення проблем наповнення дохідної частини саме бюджетів місцевого самоврядування.

Усі міжнародно-правові акти з питань місцевого самоврядування передбачають європейські стандарти формування доходів місцевих бюджетів, які є обов’язковими для усіх країн, що до них приєднуються. Приєднання ж України до Європейської хартії про місцеве самоврядування зобов’язало її до виконання всіх положень зазначеного нормативно-правового акту.

Склад джерел формування доходів місцевих бюджетів визначається Бюджетним кодексом України, щорічними законами про державний бюджет та рішеннями про місцеві бюджети. Доходи місцевих бюджетів поділено на дві складові частини: доходи спеціального фонду та доходи загального фонду [1]. Вважаємо, що класифікація за ознаками доходів місцевих бюджетів і бюджетів місцевого самоврядування як складової їх частини, представлена нами у таблиці 1, є найбільш удаюю.

У період ринкової трансформації національної економіки доходи місцевих бюджетів як джерело формування фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, виступає важливим інструментом регулювання економічних і соціальних процесів, що відбуваються на рівні всіх адміністративно-територіальних одиниць і в державі загалом. Важливим кроком у цьому напрямку є проведення комплексу заходів щодо забезпечення повного та своєчасного формування доходів місцевих бюджетів, аналізу та здійснення контролю над цим процесом.

Таблиця 1

Класифікація доходів місцевих бюджетів України

Критерії класифікації	Види доходів
За соціально-економічним змістом	- надходження від юридичних осіб державної, комунальної, приватної, акціонерної, колективної форм власності; - надходження від фізичних осіб;
Залежно від повноти зарахування доходів до місцевих бюджетів	- доходи місцевих бюджетів, що зараховуються повністю; - доходи місцевих бюджетів, що зараховуються частково;
За періодичністю надходжень	- систематичні доходи; - разові доходи;
За методами залучення	- податковий і неподатковий методи формування

	доходів;
За способом зарахування	- доходи загального фонду місцевих бюджетів; - доходи спеціального фонду місцевих бюджетів;
У відповідності з кодом бюджетної класифікації	- податкові надходження; - неподаткові надходження; - доходи від операцій із капіталом; - офіційні трансферти;
За формами утворення	- обов'язкові та необов'язкові надходження;
За змістом	- власні доходи, закріплені доходи, офіційні трансферти;

Процес формування дохідної частини місцевих бюджетів забезпечується відповідними організаційно-правовими засадами та системою принципів їх мобілізації, під якими ми розуміємо:

- 1) сукупність органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, які здійснюють загальне керівництво процесом формування доходів місцевих бюджетів у межах їхніх повноважень у цій сфері;
- 2) сукупність органів, які представляють фінансовий апарат держави та органів місцевого самоврядування, їхні функції та взаємозв'язок між ними;
- 3) законодавче та нормативне забезпечення процесу формування доходів місцевих бюджетів України;
- 4) принципи формування доходів місцевих бюджетів України.

Вважаємо, що результативність та ефективність робіт, пов'язаних із формуванням доходів місцевих бюджетів України, залежить від рівня використання саме цих засад у практиці роботи фінансового апарату держави та органів місцевого самоврядування.

У контексті адміністративної реформи пропонуємо максимальне наближення надання послуг до їх споживачів, тобто передачу повноважень обласного та районного рівнів влади базовому рівню з відповідним виділенням фінансових ресурсів. Одним із можливих напрямів є зменшення складу податків, що надходять до першого кошика, величина якого впливає на обсяги дотацій вирівнювання. Крім того, від обсягу видатків, переданих базовому рівню, постане питання щодо зміни часток відрахувань до бюджетів різних рівнів.

На вирішення питань, пов'язаних із організацією роботи органів місцевого самоврядування і фінансового апарату держави з питань формування доходів місцевих бюджетів України, ми та

*Крупіна Н.А.* Організаційно-правові засади та принципи формування власних доходів органів...

законодавчими актами, які регламентують процес формування доходів місцевих бюджетів України, є Конституція України, Бюджетний кодекс України, щорічні закони "Про Державний бюджет України", щорічні рішення про місцеві бюджети, інші закони України, укази Президента України, відповідні Постанови Кабінету Міністрів України та нормативні документи органів державної виконавчої влади й місцевого самоврядування [1; 4].

Для забезпечення ефективної діяльності органів місцевого самоврядування стосовно наповнення місцевих бюджетів вважаємо доцільним прийняття законодавчих актів щодо податкового та бюджетного законодавства за наявності експертного висновку Міністерства фінансів України, що обмежить внесення змін у законодавчі акти після схвалення відповідного закону про Державний бюджет України на відповідний рік і запобігатиме розбалансуванню бюджетів у процесі їх виконання.

Відзначимо, що загальноприйнятих принципів формування доходів місцевих бюджетів, а також бюджетів органів місцевого самоврядування у сучасній економічній літературі не існує. Вважаємо за доцільне навести сформульовані нами принципи наповнення дохідної частини бюджетів на локальному рівні, базуючись на загальноприйнятих принципах побудови бюджетної системи нашої держави, зазначених у Бюджетному кодексі України, Європейської Хартії про місцеве самоврядування. Відзначимо основні з них.

Згідно з принципом демократичності органи місцевого самоврядування повинні бути реально незалежними при плануванні, формуванні, затвердженні, аналізі та здійсненні прогнозу обсягів доходів місцевих бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, що, відповідно, стимулюватиме їх до пошуку найбільш оптимальних джерел формування доходів місцевих бюджетів. Уважаємо, забезпечення самостійності місцевих бюджетів повинно здійснюватися не лише шляхом реалізації права органів місцевого самоврядування на самостійний розгляд і затвердження бюджетів, а й шляхом закріплення за місцевими бюджетами різних рівнів такого обсягу доходів, який би забезпечував виконання делегованих їм повноважень.

Згідно з принципом директивності, правом на визначення складу податкових і неподаткових надходжень, їх ставок, обсягів надходжень міжбюджетних трансфертів володіє держава. Водночас це повинно відбуватись на засадах справедливості, неупередженості, об'єктивності, врахування інтересів і рівня соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Принцип поділу доходів на податкові, неподаткові та міжбюджетні трансферти передбачає існування різних методик їх розрахунку. Так, податкові надходження формуються за допомогою податкового механізму, неподаткові надходження – з необов'язкових надходжень, міжбюджетні трансферти надходять від бюджетів вищого рівня в законодавчо визначеному обсязі. Питома вага трансфертів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів України повинна знижуватись, але, як свідчить практика, стосовно власних доходів у більшості областей нашої держави частка міжбюджетних трансфертів зростає.

Дія принципу поділу доходів на власні та закріплені ґрунтується на таких положеннях: власними доходами місцевих бюджетів є законодавчо визначені види надходжень, що є власною фінансовою базою органів місцевого самоврядування. Закріплені доходи, відповідно до діючого законодавства, є власними доходами державного бюджету, які на певний період закріплені за місцевими бюджетами, і держава володіє правом вилучити їх повністю або частково назад. Відповідно, у такій ситуації основна увага повинна акцентуватись на власних доходах.

Ураховуючи основні положення принципу відповідності доходів місцевих бюджетів обсягам функцій органів місцевого самоврядування, підкреслимо, що величина надходжень до місцевих бюджетів відповідає завданням, що реалізуються за їх рахунок. Згідно з діючою практикою формування доходів місцевих бюджетів, органам місцевого самоврядування не вистачає обсягів власних доходів і закріплених, тому держава змушена надавати їм фінансову допомогу у вигляді міжбюджетних трансфертів.

Характерною ознакою принципу повноти є те, що всі види надходжень повністю зараховуються до місцевих бюджетів відповідно до діючих нормативно-правових актів органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування. Принцип матеріальної зацікавленості в пошуках резервів до збільшення обсягів доходів місцевих бюджетів передбачає таке: при перевиконанні плану мобілізації доходів залишаються вільні залишки бюджетних коштів на фінансування додаткових функцій, що не передбачені рішеннями про місцеві бюджети. Таким чином, органи місцевого самоврядування отримуватимуть додаткові фінансові можливості для розширення своїх повноважень, наприклад, для фінансування додаткових регіональних чи місцевих програм розвитку, що здійснюються на їх території.

Через контроль із боку відповідних органів за правильністю формування фондів грошових коштів органів місцевого самоврядування реалізовуватиметься принцип контролю, а принцип гласності – через поінформованість членів територіальної громади щодо показників джерел, обсягів доходів відповідних місцевих бюджетів і звітів про їх виконання.

Щодо дії принципу реальності, то зазначимо, що формування доходів місцевих бюджетів ґрунтується на реальних показниках економічного та соціального розвитку держави та її адміністративно-територіальних формувань, що здійснюються відповідно до затверджених методик і правил. Обсяги доходів місцевих бюджетів характеризуються

такими показниками: реальної визначеності та обрахованості, орієнтованими на відповідний рівень виконання завдань органами місцевого самоврядування – не прихованими, не завищеними і не заниженими. Існування єдиної правової бази, єдиної бюджетної класифікації, єдиних форм, методів, підходів щодо формування доходів місцевих бюджетів усіх рівнів, єдиного порядку ведення бухгалтерського обліку та звітності передбачено умовами застосування принципу єдності.

Принцип планомірності. Дія зазначеного принципу характеризується тим, що обсяги доходів місцевих бюджетів на наступний рік розраховуються у процесі бюджетного планування на основі планових і прогнозних показників соціально-економічного розвитку як окремої адміністративно-територіальної одиниці, так і держави загалом.

Системний підхід до формування дохідних частин місцевих бюджетів із врахуванням всіх чинників системи у тісному взаємозв'язку з базовими даними передбачено основними положеннями принципу системності. Дія принципу стабільності передбачає, з одного боку, стабільні показники обсягів і джерел доходів, а з другого, – стабільні темпи приросту надходжень з урахуванням завдань та функцій, які здійснюються органами місцевого самоврядування. Згідно з принципом відповідальності учасники бюджетного процесу відповідальні за свої дії або бездіяльність на кожній стадії бюджетного процесу.

При дотриманні визначених принципів забезпечуватиметься оптимальний взаємозв'язок між різними рівнями місцевих бюджетів, між державним і місцевими бюджетами.

**Висновки.** Таким чином, запропонований автором систематизований перелік принципів наповнення місцевих бюджетів є комплексом взаємоузгоджених і практичних заходів, що сприятимуть ефективному наповненню і розширенню власної дохідної бази органів місцевого самоврядування з метою досягнення відповідності законодавчо визначених повноважень джерелам їх фінансування.

Тому в забезпеченні належного рівня соціального та економічного розвитку нації, життя населення, стимулювання виробничих та інвестиційних процесів, демократизації суспільства сприяє ефективна податкова, бюджетна політика, здійснювана органами влади усіх рівнів. Одним із вагомих чинників, що впливає на рівень та якість виконання завдань, поставлених саме перед органами місцевого самоврядування, є доходи місцевих бюджетів. Грошові кошти бюджетів на локальному рівні, як основне джерело забезпечення функціонування місцевого самоврядування, характеризують їх фінансові можливості у здійсненні видатків із метою виконання поставлених перед ними завдань.

Проте ще недостатньо вивчено особливості та специфіку формування саме власних доходів місцевих бюджетів за умов ринкової економіки, бракує практичних напрацювань щодо джерел формування необхідних обсягів власної дохідної бази органів місцевого самоврядування та зростання їх частки в доходах місцевих бюджетів. На етапі реформування суспільно-економічних відносин тенденції щодо розширення функцій і зобов'язань місцевих органів влади вимагають пошуку нових високоефективних стимулюючих форм, методів і механізмів мобілізації надходжень до усіх видів місцевих бюджетів. Тобто повноцінне виконання функцій органами місцевої влади та створення необхідних умов соціально-економічного зростання держави вимагає стабільних та реальних джерел формування власних доходів місцевих бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування.

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №37–38. – С.189.
2. Закон УРСР “Про бюджетну систему УРСР” від 05.12.1990р. №512-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №1. – С.1.
3. Закон України “Про внесення змін і доповнень до закону УРСР “Про бюджетну систему УРСР” від 29.06.1995р. №253/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №26. – С.196.
4. Конституція України. Закон від 28.06.1996 р. №254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – С.141.
5. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 р. №280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – №24. – С.170.

6. Закон України “Про Державний бюджет України на 1998 рік” від 30.12.97 р. №796/97-ВР// Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №21. – С.109.

*УДК 332.14(075.8)*  
*ББК 65.9(4У)*

*Кузьмин В.М.*

## **ПОТЕНЦІАЛ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОДИНИЦІ ЯК ОБ’ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

**Анотація.** Розглянуто підхід до визначення потенціалу адміністративно-територіальних одиниць як об’єкта стратегічного управління і сформовано структуру потенціалу територій.

**Ключові слова:** потенціал, стратегічне управління, організація, територія.

**Annotation.** In the article is considered the approach to determination of potential of territorial unit as an object of strategic management and the formed structure of potential of territories.

**Key words:** potential, strategic management, organization, territory.

**Вступ.** У сучасних умовах динамічні зміни ринкового середовища вимагають удосконалення інструментів і технологій управління адміністративно-територіальними одиницями з метою підвищення ефективності їх функціонування.

Будь-яка організація, визначаючи мету розвитку, оцінює можливості її реалізації на основі свого потенціалу. Вирішення завдань визначення потенціалу адміністративно-територіальних одиниць є сьогодні ключовою проблемою їх ефективного управління, що викликане необхідністю адаптації системи управління до нових умов діяльності.

У загальній частині Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [1] відзначається: “спрямованість розвитку (мається на увазі України) потребує нових підходів до використання економічного, людського та природно-ресурсного потенціалу регіонів, що забезпечить досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності економіки та життя населення”.

Перехід від ресурсних і цільових методів планування до стратегічного управління розвитком організацій і територій зумовлює зміну підходів до визначення потенціалу. Тепер у науковій літературі немає єдиних підходів до визначення потенціалу як інструменту стратегічного управління організацією.

У [2] вказується на важливість діагностичного аналізу потенціалу регіону і пропонується здійснювати цю оцінку на “основі аналізу природно-ресурсного, демографічного, виробничого, економічного, трудового, науково-технічного, туристично-рекреаційного потенціалів території”.

І. Ансофф у класичній праці “Стратегічне управління” [3] сформулював таке розуміння поняття потенціалу організації: “Потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним із кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал полягає зі сторони “входу” – з фінансових, сировинних і людських ресурсів, інформації; зі сторони “виходу” – виробленої продукції і послуг, випробуваних із точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яких дозволяє організації постійно добиватися своєї мети.” У названій праці І.Ансофф детально розкриває сутність функціонального, організаційного, управлінського потенціалу, проте у властивій йому манері не дає чітких визначень, щоб не звужувати цих понять.

Довідник зі стратегій бізнесу [4] наводить таке визначення поняття потенціалу підприємства: “Потенціал підприємства (соціально-економічний потенціал підприємства) – сукупність ресурсів і можливостей підприємства, які визначають перспективи його діяльності при тих або інших сценарних варіантах зовнішніх умов. Представляє собою



взаємозв'язану сукупність техніко-технологічного, майново-фінансового, товарно- і ресурсно-ринкового, науково-дослідного та інших видів потенціалу”.

Питання визначення потенціалу адміністративно-територіальної одиниці є вкрай актуальним, оскільки потенціал є однією з основ формування системи цілей розвитку території, а постановка цілей є вирішальним фактором ефективності стратегічного управління розвитком території.

**Постановка завдання.** Мета цієї публікації – обґрунтувати і розробити структуру потенціалу території з позицій стратегічного управління адміністративно-територіальними одиницями.

Універсалізм менеджменту дозволяє більшість положень стратегічного управління організаціями в значній мірі трансформувати для стратегічного управління адміністративно-територіальними одиницями.

**Результати.** Спочатку в централізованій плановій економіці потенціал території *Кузьмин В.М.* Потенціал адміністративно-територіальної одиниці як об'єкт стратегічного управління *юся з* *ли та* фінансовими ресурсами. Питання природно-ресурсного потенціалу територій на відповідній науковій основі детально розроблені ще в часи планової економіки [5]. Проте величина ресурсного потенціалу визначається не тільки кількісними характеристиками відповідних складових ресурсів, але й характером їх взаємодії.

Спосіб взаємодії ресурсних складових формує і підвищує ресурсний потенціал території, а результат їх взаємодії дає нові якісні характеристики ресурсів.

Проте складові ресурсів самі собою не почнуть взаємодіяти, доки не будуть приведені в дію раціонально та цілеспрямовано. Таким механізмом, здатним привести в дію всі ресурси, є менеджмент, його якісні й організаційні основи, закладені в структурі управління, організаційній культурі, компетенціях персоналу, інноваційності персоналу й управління, які сформовані в територіальних органах управління, установах, організаціях і підприємствах адміністративно-територіальної одиниці та складають організаційний потенціал території.

Ресурсний та організаційний потенціал формують стратегічний потенціал території. Проте при переході до ринкової економіки, трансформації території у відкриту систему необхідні механізми й інструменти адаптації до постійних змін зовнішнього середовища, ефективної дії на зовнішні чинники та відповідного реагування на фактори зовнішнього середовища, які формують ринковий потенціал території.

Ринковий потенціал повинен бути виділений у структурі потенціалу території як здатність суб'єктів територіального соціально-економічного комплексу продукувати і реалізовувати конкурентоздатну продукцію та збільшувати свій вплив у зовнішньому середовищі. У такому контексті ринковий потенціал території необхідно розглядати як поняття, що враховує можливість забезпечення ефективного взаємозв'язку і взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища території, а також здатності оновлення (розвитку) у зв'язку зі змінами зовнішнього середовища. Тому розвиток цього потенціалу є необхідною умовою не тільки успішного функціонування в ринковому середовищі, але, власне, і розвитку території. На рисунку 1 представлено узагальнену структуру потенціалу території.

Наведена концепція формування потенціалу території вимагає окреслення структури його основних складових.

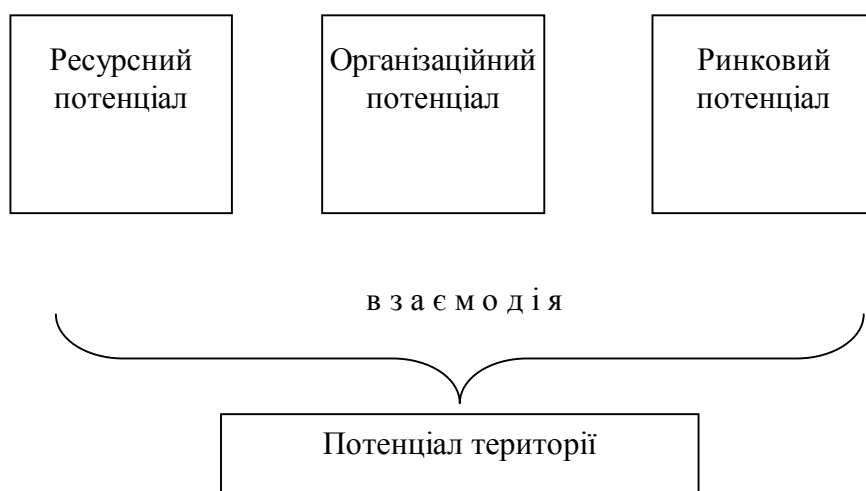


Рис. 1. Структура потенціалу адміністративно-територіальної одиниці.

Сучасна теорія менеджменту до ресурсів організації відносить людські, природно-сировинні, фізичні (матеріальні), фінансові та інші ресурси. Слід зауважити, що в теорії менеджменту ресурси – це те, що безпосередньо поступає на “вхід” системи, їх можна визначити як активний потенціал ресурсів (використовується з певними результатами). Крім того, є і пасивний ресурсний потенціал, який може бути реалізований при відповідній його трансформації територіальною соціально-економічною системою при потребі у зовнішньому та внутрішньому середовищі території. Для адміністративно-територіальних одиниць можна визначити такі основні елементи ресурсного потенціалу:

- людський потенціал – чисельність населення, професійний і кваліфікаційний склад працівників, їх інтелектуальний рівень і здібність до навчання й розвитку, можливості для навчання та підвищення кваліфікації персоналу;
- природно-сировинний потенціал – створені природою матеріальні ресурси, доступні для використання на рівні сучасних або майбутніх технологій;
- фізичний потенціал – створені людиною елементи соціальної та промислової інфраструктури, виробничі потужності, енергетичний потенціал (у зв’язку зі зростаючим його значенням можна розглядати як окремий потенціал) тощо;
- фінансовий потенціал – обсяг можливих власних фінансових ресурсів юридичних і фізичних осіб, які можуть бути залучені в обіг (включаючи банківський, фондовий, іпотечний ринки) та обсяг можливих залучень із зовнішнього середовища: кредити, позики, іноземна допомога;
- техніко-технологічний потенціал – рівень упровадження сучасних досягнень науково-технічного прогресу і технологій в основних галузях функціонування території;
- інформаційний потенціал – можливий обсяг інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище території, джерела інформації й технічні можливості її отримання, обробки, передачі та використання.

Організаційний потенціал території – організаційна здатність ефективної трансформації суб’єктами територіальної соціально-економічної системи ресурсного потенціалу: управління, структура, організаційна культура, інновації, інноваційність персоналу і його компетенції.

Основні складові організаційного потенціалу території:

- потенціал управління – можливість участі в управлінні реалізацією стратегічних цілей розвитку території органів державної влади та місцевого самоврядування, громадських організацій і підприємницьких структур;
- потенціал організаційної структури – відповідність організаційної структури стратегічним цілям розвитку території;
- потенціал організаційної культури – відповідність цінностей, традицій, поведінки, поглядів стратегічним цілям;
- інноваційний потенціал – можливість оновлення продукції, нові розробки і напрацювання, ноу-хау, наукові нароби, інтенсивність науково-дослідних робіт і їх практична реалізація;
- потенціал інноваційності персоналу та його компетенції – здатність працівників до сприйняття нової інформації, нарощування професійних знань, формування нових конкурентоздатних ідей, підвищення компетенції, кваліфікації тощо.

При переході до ринкових відносин великого значення набуває ринковий потенціал – здатність до розвитку в ринковому середовищі.

Ринковий потенціал адміністративно-територіальної одиниці можна структурувати таким чином:

- підприємницький потенціал – наявність підприємницьких структур і приватних осіб, які здатні до новацій у різних сферах діяльності і можуть забезпечити зростаючі потреби споживачів на внутрішньому та зовнішньому ринку;
- маркетинговий потенціал – можливості формування попиту на продукцію територіального соціально-економічного комплексу на внутрішньому і зовнішньому ринках, рівень маркетингових досліджень, імідж і бренд території;
- потенціал стратегічних цілей – системний потенціал для визначення і досягнення цілей розвитку території в майбутньому. Слід зауважити, що для досягнення одних перспективних цілей потенціал території, як сукупність можливостей, буде високий, для інших – низький. У той же час існує й інша взаємозалежність: досягнення одних цілей може привести до приросту потенціалу території, інших – до зменшення потенціалу або навіть руйнування окремих складових потенціалу (“спочатку ми самі формуємо цілі, а потім наші цілі формують нас”).

**Висновки.** Таким чином, потенціал адміністративно-територіальної одиниці – це взаємозв’язана сукупність ресурсного, організаційного та ринкового потенціалів, яка визначає можливості й обмеження розвитку території та є об’єктом стратегічного управління розвитком адміністративно-територіальної одиниці.

Без визначення й оцінки складових потенціалу території неможливо сформулювати перспективні цілі розвитку адміністративно-територіальної одиниці й визначити ефективну стратегію їх досягнення. Тому на даний час для забезпечення ефективності стратегічного управління необхідна розробка методів і методик оцінки потенціалу адміністративно-територіальних одиниць і його основних структурних складових, використання яких дозволить достовірно оцінити потенціал адміністративно-територіальних одиниць, скорегувати стратегічні цілі їх розвитку й конкретизувати індикатори стратегічного потенціалу.

1. Постанова Кабінету Міністрів від 21 липня 2006 р. № 1001 “Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року”. – <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Коломийчук В.С., Шевчук Л.Т., Шульц С.Л. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону (методологія, методи, практика). – Тернопіль: Укрмедкнига, 2002. – С.278.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. Перевод с англ. / Научн. ред. и авт. предисл. Л.И.Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др. Стратегии бизнеса: Справочник / Под ред. Г.Б.Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 348 с.
5. Руденко В.П. Природно-ресурсний потенціал Української РСР // Изв. АН СССР. Серия геогр. – 1989. – №5.

**УДК 336.22.145.2(477)**

**ББК 261.41+261.83**

**Кульчицька Н.Є.**

## **МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ В КОНТЕКСТІ ЗДІЙСНЕННЯ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ**

**Анотація.** Проаналізовано роль і значення міжбюджетних відносин через призму здійснення соціально-економічних реформ. Розглянуто напрямки раціоналізації міжбюджетних відносин та накреслено проблеми й обґрунтовано шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** міжбюджетні відносини, соціально-економічні реформи, місцеве самоврядування.

**Annotation.** A role and value of interbudgetary relations is analysed through the prism of realization of socio-economic reforms. Directions of rationalization of interbudgetary relations are considered and problems and obrrountovano ways of their decision are drawn.

**Key words:** interbudgetary relations, socio-economic reforms, local self-government.

**Вступ.** Однією з найважливіших проблем у фінансовій політиці є проблема міжбюджетних відносин. Невиконання місцевими органами влади планів відрахувань до державного бюджету створює загрозу як власне фінансовій стабілізації, так і проведенню структурних реформ. Нестабільність доходної бази місцевих бюджетів, відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів, значні відмінності в рівні регіонального розвитку та умовах життя в них потенційно ведуть до соціальних конфліктів і політичної нестабільності. Тягар проблем, які нагромадилися, негативно позначаються на розвитку регіонів.

**Постановка завдання.** Поглиблення розуміння ідей міжбюджетних відносин та їх пріоритетів, освоєння бюджетного законодавства щодо формування та виконання місцевих бюджетів, оптимізація використання коштів бюджету розвитку із залученням методики оцінки інвестиційних проєктів, актуалізація запровадження програмно-цільового методу формування бюджету в контексті реалізації Стратегії розвитку регіонів потребують детального дослідження соціально-економічних реформ.

Процес реформування системи міжбюджетних відносин в Україні, починаючи з 1992 року, характеризувався неоднозначністю та суперечливістю здійснюваних заходів. Так, нормативи відрахувань загальнодержавних податків і зборів та розміри й порядок перерахування трансфертів місцевим бюджетам щорічно встановлювалися законами про державний бюджет і практично щоразу змінювалися. Законодавча неврегульованість міжбюджетних відносин створювала широкі можливості для використання непрозорих механізмів та суб'єктивності при розподілі коштів між бюджетами.

Певні здобутки 2000–2001 рр. у формуванні законодавчого поля з регулювання бюджетної сфери створили позитивні тенденції у функціонуванні міжбюджетних відносин. Водночас деякі суперечності та недоопрацювання потребують активізації процесу реформування, який має характеризуватися певною зміною пріоритетів державної політики. Необхідно зауважити, що ці зміни повинні тісно корелюватися з перебігом інших суспільно-економічних реформ. Мова йде в першу чергу про адміністративну, бюджетну, муніципальну та податкову реформи, та реформу адміністративно-територіального устрою. Деякі із цих реформ відбуваються, необхідність здійснення та основні напрями інших уже давно дискутуються в суспільстві. З іншого боку, успіх міжбюджетної реформи зробить значний внесок у реалізацію інших структурних реформ.

В аспекті розв'язання проблем місцевого самоврядування всі ці реформи в основному мають на меті створення дійових самодостатніх органів місцевого самоврядування, спроможних виконувати функції з надання місцевих суспільних послуг. Для досягнення цієї стратегічної мети необхідно вирішити багато завдань, серед яких одним з основних є впорядкування системи міжбюджетних відносин.

Науковці вважають, що розв'язання проблем місцевого самоврядування в Україні залежить від створення самодостатніх територіальних громад. Цього можна досягти в результаті вдосконалення системи територіальної організації виконавчої влади та місцевого самоврядування, реформи адміністративно-територіального устрою, що має супроводжуватися укрупненням територіальних громад, продовження бюджетної реформи та доведення її до базового рівня – бюджетів сіл, селищ, міст районного значення.

Ефективність досягнення системи міжбюджетних відносин неможливе без законодавчого закріплення функцій у цій сфері за органами управління різних рівнів. Важливим кроком у цьому напрямі повинна стати реалізація заходів адміністративної реформи, виконання її основних завдань, визначених у Концепції адміністративної реформи. У сфері міжбюджетних відносин необхідно розмежувати повноваження рад і державних адміністрацій на районному й обласному рівнях для запобігання конкурування їх

компетенції. Для посилення ролі регіональних та субрегіональних органів місцевого самоврядування (обласних і районних рад), крім коштів державного бюджету (міжбюджетних трансфертів і закріплених податків і зборів), у складі доходів їх бюджетів доцільно закріпити джерела власних надходжень для фінансування спільних завдань і проектів територіальних громад.

У рамках адміністративної реформи, на нашу думку, має радикально змінитися статус місцевих державних адміністрацій, які повинні перетворитися в інституції, що представляють інтереси держави на субцентральному рівні і здійснюють контрольні-наглядові функції за діяльністю органів місцевого самоврядування, за дотриманням ними законодавства України. Обласні та районні ради повинні мати право створювати власні виконавчі органи для виконання спільних завдань і проектів територіальних громад. Результатом здійснення таких перетворень має бути ефективне функціонування органів виконавчої влади та місцевого самоврядування на обласному та районному рівнях.

Однак викликає насторогу процедура визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, те, що вони затверджуються рішенням обласних рад і потім доводяться до районних державних адміністрацій. У цьому можна вбачати збереження певної бюджетної вертикалі. На наш погляд, відповідно до принципу незалежності районних рад перед обласними, необхідно скасувати відносини підпорядкованості в бюджетній сфері; фінансові нормативи забезпеченості бюджетів місцевого самоврядування повинні затверджуватися районними радами.

Також виникає запитання застосування коефіцієнтів пофакторного впливу, які враховуються в алгоритмі розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів. Необхідно більш чітко виписати принципи розрахунку та використання цих коефіцієнтів.

Щодо індексу відносної податкоспроможності доцільно було б розраховувати цей показник не як середнє арифметичне податкових надходжень за три попередні роки, а визначати його за допомогою лінії тренду. У такому разі згладжувався би вплив різких коливань у зборі податків по роках. Такий же підхід доцільно застосовувати і до розрахунку індексів відносної податкоспроможності для обласних, районних, бюджетів міст обласного значення та м.Києва й Севастополя.

Серйозною перешкодою розгортанню бюджетної реформи в напрямку поглиблення фіскальної децентралізації стала існуюча система адміністративно-територіального поділу. Теперішня організація місцевого самоврядування, незавершеність процесу його становлення, недоліки успадкованої системи адміністративно-територіального устрою не дозволяють провести повноцінну бюджетну реформу, яка б гарантувала фінансову самостійність і відповідальність органів місцевого самоврядування. Варто чітко усвідомлювати, що розгортання бюджетної реформи в напрямку поглиблення фіскальної децентралізації буде суттєво гальмуватися існуючим адміністративно-територіальним устроєм. Досягнення ефективності функціонування міжбюджетних відносин буде можливим лише за умови проведення широкомасштабної адміністративно-територіальної реформи. Найбільш доцільним, на наш погляд, є укрупнення адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням низки чинників, серед яких одним із визначальних повинен бути фінансово-податковий.

Одночасно з проведенням реформи адміністративно-територіального устрою необхідно здійснювати муніципальну реформу, в ході якої мають бути врегульовані питання утворення, перетворення та ліквідації територіальних громад. У цьому аспекті для розв'язання бюджетних проблем необхідно розробити відповідні механізми, адже в результаті муніципального процесу будуть виникати нові суб'єкти міжбюджетних відносин. Відповідно буде змінюватися потреба в наданні місцевих суспільних послуг та їх фінансуванні.

Сьогодні систему міжбюджетних відносин неможливо розглядати у відриві від реформування системи оподаткування. Для вирівнювання відмінностей у фінансовому забезпеченні місцевих бюджетів необхідно проводити адекватну податкову політику щодо

встановлення економічно виправданих податкових надходжень. Головним завданням при цьому є кількісна та якісна стабілізація місцевих і загальнодержавних податків і зборів шляхом проведення податкової реформи.

Останнім часом зроблено ряд кроків із реформування чинної системи оподаткування, що має безпосередній вплив на місцеві бюджети. Мова йде про зниження податкового тиску на доходи фізичних осіб, що є прогресивним кроком, але одночасно необхідно було знизити навантаження на роботодавців у частині нарахувань у фонд заробітної плати.

Значним кроком податкової реформи має бути остаточне ухвалення Податкового кодексу, за даними КМУ, він має бути ухвалений до кінця 2007 року. У цьому проекті значно скорочується кількість загальнодержавних і місцевих податків і зборів, що має сприяти збільшенню бази оподаткування, а відповідно – і податкових надходжень, забезпечити рівномірний розподіл податкового навантаження по всіх регіонах, а тому – зміцнити фінансову основу діяльності органів місцевого самоврядування.

До сфери податкової реформи потрібно також віднести чітке і стабільне розмежування податкових повноважень між органами управління різних рівнів. Для створення на всій території країни єдиного та сприятливого для економічної діяльності податкового клімату необхідне поетапне розширення податкових повноважень органів місцевого самоврядування (надання їм прав вводити нові місцеві податки, визначати базу оподаткування, встановлювати надбавки до ставок загальнодержавних податків). Як зазначив глава уряду, Податковий кодекс, адаптований до європейських стандартів, пройшов експертизу в авторитетних міжнародних організаціях. Для інвесторів це значний позитив, оскільки податок на додану вартість буде знижений із 20% до 17%.

Підсумовуючи викладене, зробимо висновок, що для вирішення проблем міжбюджетних відносин необхідно:

- розмежувати бюджетні повноваження органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування на обласному та районному рівнях;
- врегулювати міжбюджетні відносини на рівні районів, територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань;
- розробити механізми вирішення проблем фінансового вирівнювання в процесі зміни меж муніципальних та адміністративно-територіальних утворень;
- провести реформування адміністративно-територіального устрою з метою створення самодостатніх територіальних громад;
- зміни в оподаткуванні різними податками здійснювати узгоджено, можливі втрати місцевих бюджетів при цьому компенсувати зміною переліку закріплених і регулюючих загальнодержавних податків і зборів.

У цілому зазначимо, що ефективність системи міжбюджетних відносин неможливо забезпечити без застосування комплексного підходу до вирішення всіх ключових проблем системної трансформації управління суспільними процесами як на загальнодержавному, так і на регіональному та місцевому рівнях. Відповідно реформа міжбюджетних відносин може розглядатися як з'єднуюча ланка всієї системи соціально-економічних перетворень. Однією з причин гальмування у проведенні структурних реформ є невизначеність фінансово-економічної відповідальності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, пов'язана у свою чергу із невиправданою централізацією фіскальних повноважень.

З одного боку, міжбюджетна реформа, залежна від ходу бюджетної реформи загалом, також впливає на її перебіг. Незбалансованість місцевих бюджетів перешкоджає поширенню на регіональний і муніципальний рівень бюджетної реформи. Органи місцевого самоврядування не мають ні можливості, ні зацікавленості застосовувати сучасні методи бюджетного планування, забезпечувати прозорість бюджетного процесу, розробляти і реалізовувати середньо- та довгострокові програми модернізації бюджетної сфери. В таких умовах прискорення реформи міжбюджетних відносин є основною передумовою для загального підвищення ефективності бюджетних видатків.

З міжбюджетною реформою безпосередньо пов'язані реформи соціальної сфери. Передусім це стосується системи соціального захисту населення, яка на сьогодні не тільки не досягає своїх цілей, але й украй негативно впливає на стан бюджетів усіх рівнів. Величезні соціальні зобов'язання, недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами, фактично перешкоджають проведенню реформи всього суспільного сектора. Заміна натуральних пільг грошовими компенсаціями, розширення використання вже існуючих форм адресної соціальної підтримки населення, скасування надмірних і невиправданих пільг окремим категоріям громадян зумовлять ріст ефективності видатків на соціальний захист населення.

Недоліки системи міжбюджетних відносин є однією з причин низьких темпів реформування житлово-комунальної сфери. Негативний вплив на проведення реформи житлово-комунального господарства мають численні пільги з оплати житлово-комунальних послуг, загальна незбалансованість місцевих бюджетів, нестабільність міжбюджетних взаємовідносин. Тому реорганізація міжбюджетних відносин, спрямована на забезпечення фіскальної самостійності органів місцевого самоврядування, створить дієві стимули для активізації реформи житлово-комунального господарства.

Економічна зацікавленість місцевих органів влади у збільшенні бюджетних надходжень на території відповідних адміністративно-територіальних одиниць, у розширенні податкової бази, в економному витрачанні бюджетних коштів, у запровадженні нових методів управління та більш ефективної політики господарювання забезпечить створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, спрямованого на поліпшення якості, підвищення рівня життя населення та забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів незалежно від місця проживання.

**Висновки.** Вищенаведене обґрунтування міжбюджетних взаємовідносин свідчить про те, що процес реформування бюджетної системи України відбувається, але досить повільно. На нашу думку, раціоналізація міжбюджетних відносин потребує вирішення таких питань:

1. Законодавче визначення делегованих і власних повноважень місцевих органів влади. Бюджетним кодексом України надано право місцевим бюджетам передавати ресурси з одного бюджету іншому на виконання власних або делегованих повноважень, проте жодним законодавчим актом не визначено перелік таких повноважень.

2. Перегляд переліку пільг і компенсацій громадянам із метою його упорядкування та заміни діючої системи пільг на адресну грошову допомогу, виходячи з рівня доходів населення.

3. Розроблення законодавчого акта, який урегулює питання передачі об'єктів комунальної власності одній території громади іншій на зразок Закону України "Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності". Ця проблема постала з проведенням розмежування видатків між видами бюджетів. Положення Бюджетного кодексу вимагають здійснити передачу бюджетних установ відповідно до цього розмежування, проте передача установ на фінансування з іншого бюджету не означає безумовної зміни її власника.

4. Урахування більш повного забезпечення місцевих бюджетів ресурсами для здійснення повноважень, покладених на місцеві органи влади, адже саме ці органи покликані забезпечити надання на відповідній території населенню соціальних послуг, гарантованих державою. Сьогодні місцеві бюджети фактично перетворилися на "касу щодо виплат заробітної плати", оскільки частка таких видатків в окремих бюджетах становить більше 90%.

Отже, поряд із досить прогресивними процедурами визначення обсягів дотацій головне питання для місцевих органів влади, яке полягає в забезпеченні фінансової спроможності виконання покладених на них завдань у повному обсязі, залишається не вирішеним. На сучасному етапі бюджетної реформи вирішується проблема більш об'єктивного та прозорого розподілу наявних фінансових ресурсів, забезпечується встановлення однакових для всіх місцевих суб'єктів "правил гри". Підвищення фінансової спроможності

бюджетів усіх рівнів, наповнення бюджетної сфери фінансовими ресурсами нерозривно пов'язане із забезпеченням стабільного та стійкого економічного зростання в Україні.

Сьогодні регіони України все більше розрізняються між собою за рівнем соціально-економічного розвитку як унаслідок дій місцевих органів влади, так і загальнодержавної політики. Диференціація має місце за глибиною й масштабом проведених реформ, що відбивається на збільшенні принципів розходжень у розподілі по країні податкового потенціалу, відмінностей у структурі потреб бюджетного фінансування, стані їх бюджетів. Отже, досягнення успіху у здійсненні реформ можливе тільки при узгодженості загальнодержавних і регіональних та місцевих інтересів, підвищенні ролі місцевих фінансів, забезпеченні фінансово-економічної незалежності органів місцевого самоврядування, що дасть змогу вирішити проблеми сучасного перехідного періоду й забезпечити сталий, рівномірний і збалансований розвиток усієї держави.

1. Бюджетний кодекс України (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2001, № 37–38, ст. 189) із змінами, внесеними згідно із Законами № 489–V (489–16) від 19.12.2006, ВВР, 2007, №7–8, с.66.
2. Міжбюджетна реформа в Україні / За ред. В.А.Граба. – К.: Парлам. вид-во, 2001. – 35 с.
3. Податковий кодекс України Проект закону України від 28.03.2007. – №405.

**УДК 336.221.26**  
**ББК 65.9-98**

*Луцик А.І.*

### **ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА РОЗМІРИ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ: ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ**

**Анотація.** У статті розкриваються теоретичні основи та наукові погляди щодо тіньової економіки, здійснюється аналіз тенденцій розвитку тіньової економіки та її взаємозв'язку з розмірами податкових надходжень, наводяться рекомендації щодо оптимізації їх співвідношення.

**Ключові слова:** тіньова економіка, ухилення від оподаткування, податкові надходження, податкове навантаження, детінізація економіки.

**Annotation.** In the article theoretical bases and scientific looks open up in relation to a shadow economy, the analysis of shadow economy's progress and its intercommunication trends is carried out with the dimensions of tax inflows, recommendations are pointed in relation to optimization of their correlation.

**Key words:** Shadow economy, avoiding taxation, receipts of taxes, tax loading, de-

*Луцик А.І.* Тіньова економіка та розміри податкових надходжень: діалектика взаємозалежності

**Вступ.** Сучасне трактування сутності тіньової економіки характеризується активним науковим пошуком визначальних критеріїв віднесення економічної діяльності в ранг тіньової та здійсненням спроби класифікації та типологізації явищ, пов'язаних з об'єктом досліджень.

Вивченням тіньової економіки та проблем, пов'язаних із нею, займались Е.Фейг, Д.Гершуні, В.Гінзбург, О.Турчинов, О.Шохін, В.Ісправніков. Серед дослідників вказаного феномена існують відмінності щодо єдиного трактування дефініції “тіньова економіка”. Е.Фейг запропонував визначення тіньової економіки як усієї економічної діяльності, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою. Позитивним боком запропонованої концепції є максимальне охоплення всіх сфер тіньової виробничої економічної діяльності та можливість визначення її масштабів. О.В.Турчинов під тіньовою економікою розуміє економічну діяльність, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства. На думку О.Шохіна, під тіньовою економікою слід розуміти будь-яку незаконну діяльність в економічному житті суспільства. В.Ісправніков на противагу



О.Шохіну розширює сферу тіньової економіки та пропонує відносити до тіньової економіки й ті види діяльності, що суперечать формальним (звичайним) правилам господарського життя. За В.Ісправниковим, тіньова економіка являє собою специфічні економічні відносини, що формуються в суспільстві поза рамками правового поля – всупереч законам, правовим нормам, формальним правилам господарського життя.

Прибічники економічного трактування сутності тіньової економіки наголошують на двох характерних ознаках цього феномена – ухиленні від сплати податків та формуванні доходів поза рамками офіційної економіки. Звичайно, не лише ухилення від оподаткування є ознакою тіньової економіки. Практичним проявом її може бути:

- корупція;
- тіньова приватизація;
- зловживання з бюджетними коштами;
- фінансове шахрайство.

Однак, зважаючи на важливість усіх перелічених проблем, ухилення від оподаткування є вагомою негативною ознакою тіньової економіки та розвитку будь-якого суспільства. Особлива актуальність дослідження цієї проблематики ґрунтується на не достатніх розмірах бюджетних ресурсів, які мобілізуються за рахунок податкових надходжень, та значних розмірах тіньової економіки в Україні.

**Постановка завдання.** Метою проведення дослідження є аналіз проблем, пов'язаних із мобілізацією податкових надходжень унаслідок розвитку тіньової економіки, а також впливові сучасної податкової системи на економічну активність і легальність ведення бізнесу в Україні.

**Результати.** Тінізація економічних відносин є актуальною проблемою для багатьох країн світу. За даними іноземних експертів, у глобальному масштабі ця проблема має тенденцію до загострення. FATF оцінює реальні обсяги тіньової економіки у високорозвинутих країнах на рівні 17% ВВП, у країнах, що розвиваються – 40% ВВП, у країнах із перехідною економікою – понад 20% ВВП. За даними Світового банку, у сфері світової тіньової економіки щорічно виробляється товарів та надається послуг на 8–10 трлн.дол.США[3]. Тіньова складова суттєво впливає на неекономічні сфери: політику, соціальні відносини, морально-психологічний клімат у суспільстві, громадську свідомість.

Важливим чинником тінізації є недосконалість і переважно фіскальний характер податкової політики, а також нестабільність її законодавчої бази. Чинне податкове законодавство України не стимулює суб'єктів господарювання інвестувати капітали в легальну економіку. Проблемність податкової системи України визначається не величиною податкових ставок, а насамперед нерівномірністю податкового навантаження, заплутаністю й нестабільністю податкового законодавства, вузькістю господарських оборотів, деформаціями грошової сфери та фінансів підприємств. Податкове навантаження розподіляється між суб'єктами економічної діяльності нерівномірно. Податкові пільги практично не спрямовані на стимулювання економічного зростання та інвестиційно-інноваційних процесів. Значний податковий тиск у формі непрямих податків призводить до негайного вилучення у підприємств значної частини доходу, отриманого завдяки зростанню сукупного попиту, гальмуючи стимуляційний вплив останнього. Це створює необмежені можливості для підприємств уникати оподаткування прибутків, заганає в тінь значну частину обороту товарів та послуг.

Можна виділити такі причини ухилення від оподаткування:

- високий рівень витрат, пов'язаних із дотриманням податкового законодавства. Непрозорий порядок розрахунку та сплати податків створює широке поле для зловживань із боку як фіскальних органів, так і платників податків;
- приховані диспропорції у розподілі податкового навантаження. Чинне законодавство з питань оподаткування не забезпечує рівномірного розподілу податкового навантаження. Зокрема, це стосується збереження непрозорої практики списання податкової

заборгованості, існування законодавчих прогалин, що дозволяють уникати оподаткування в окремих секторах економіки тощо;

- зміни в бюджетній політиці, спрямовані на збільшення соціальних трансфертів для населення, призвели до подальшого посилення фіскального тиску на економіку. У даний час податкова система потребує посилення регулювальної та стимулюючої функцій із метою сприяння економічному зростанню.

Рівень тіньової економіки в Україні має тенденцію до зменшення (рис.1). Із рисунка чітко видно зрозумілу тенденцію до зменшення тіньової економіки та зростання податкових надходжень. Однак у 2004 році зменшення тіньової економіки відбувалось одночасно зі зменшенням податкових надходжень. Цю диспропорцію можна пояснити зміною податкового законодавства щодо основних бюджетоутворюючих податків (податку з доходів фізичних осіб, податку на прибуток підприємств). Зменшення ставок і зміна механізму обрахунку за цими податками було однією з основних причин зменшення податкових надходжень у 2004 році. З іншого боку, таке зниження податкового тиску сприяло легалізації частини тіньових доходів і зменшенню рівня тіньової економіки. Цими ж законодавчими змінами було істотно розширено базу оподаткування, що в наступні роки позитивно вплинуло на динаміку податкових надходжень.

До податкових чинників зменшення розміру тіньової економіки в останні роки можна віднести:

- вдосконалення взаємодії контролюючих органів із метою виявлення схем і технологій відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, у зовнішньоекономічній діяльності; запобігання і протидії фактам незаконного бюджетного відшкодування податку на додану вартість; запобігання незаконному перерахуванню коштів за кордон, зокрема підприємствам з ознаками фіктивності;

- вжиття заходів із метою виявлення шляхів надходження підроблених марок акцизного збору;

- посилення уваги ДПАУ до підприємств, які мають від'ємний фінансовий результат

Луцик А.І. Тіньова економіка та розміри податкових надходжень: діалектика взаємозалежності

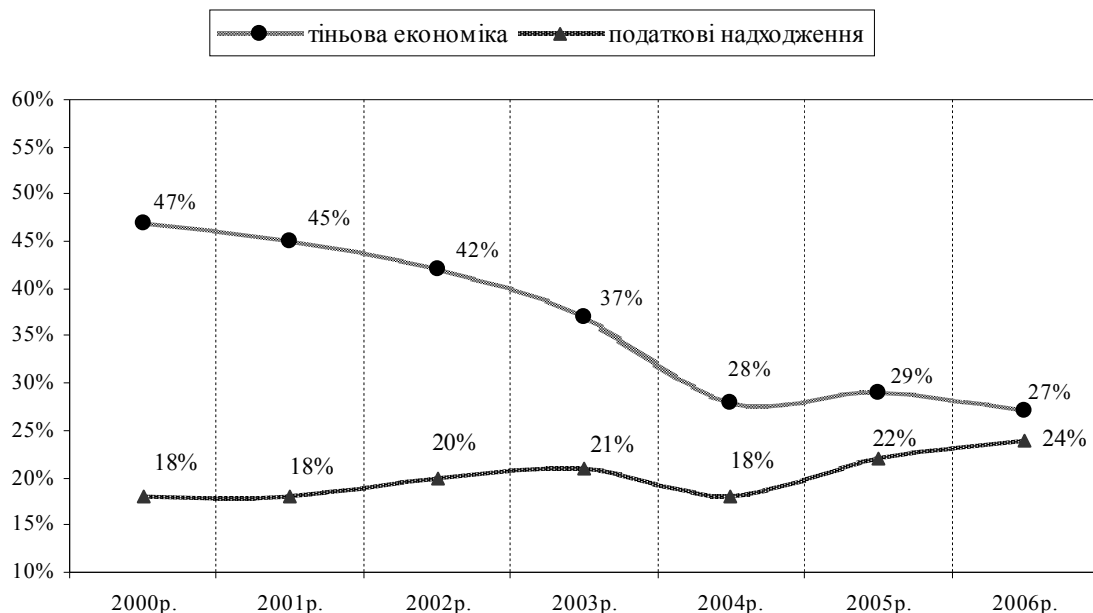


Рис.1. Тенденції тіньової економіки та податкових надходжень (у% до ВВП)<sup>5</sup>.

Однак існують і причини, які все ще стимулюють існування тіньової економіки:

<sup>5</sup> Складено автором за даними Міністерства фінансів України та Міністерства економіки України.

- наявність контрабандної продукції, що знижує цінову конкурентоспроможність вітчизняної продукції;
- мінімізація податкових зобов'язань через неналежне оформлення трудових відносин, а саме: виплата заробітної плати “у конвертах”, ведення подвійної бухгалтерії, використання праці найманих працівників без належного оформлення відповідно до вимог чинного законодавства;
- створення й використання транзитних підприємств і суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності, організація “конвертаційних” центрів;
- нелегальне виробництво та незаконний обіг підакцизних товарів;
- здійснення безтоварних зовнішньоекономічних операцій, які мають на меті незаконне відшкодування або мінімізацію зобов'язань із ПДВ і легалізацію отриманих коштів.

Здійснений аналіз дозволяє виділити наступні негативні наслідки існування тіньової економіки:

- втрата податкових надходжень до бюджету і, як результат, ускладнення виконання фінансових зобов'язань держави;
- недовіра управлінських рішень унаслідок відсутності повної та об'єктивної інформації про розвиток економічних процесів;
- скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів через неможливість відкритого витрачання тіньовими структурами прихованих від оподаткування доходів та їхній вплив за кордон;
- зменшення інтересу потенційних стратегічних інвесторів до українських підприємств, що значно гальмує фінансове оздоровлення виробництва та приплив іноземних інвестицій.

У процесі реформування податкової системи необхідно:

- розширити базу оподаткування за рахунок запровадження податку на нерухоме майно громадян. Це дозволить компенсувати втрати бюджетних надходжень унаслідок упровадження податкових стимулів;
- стимулювати підприємницьку активність за рахунок упровадження комплексу стимулів для розширення робочих місць, інвестиційної та інноваційної діяльності;
- сформулювати сучасні інструменти заохочення розвитку депресивних територій, у тому числі в рамках уже існуючих СЕЗ і ТПП (упровадити механізм контролю за цільовим використанням пільг, урахувавши позитивний зарубіжний досвід);
- розмежувати повноваження державних органів влади у частині податкового адміністрування;
- упорядкувати правила і процедури проведення податкових перевірок;
- гармонізувати системи податкового та бухгалтерського обліку.

**Висновки.** Пріоритетними напрямками діяльності органів державної влади повинні стати не лише запровадження механізмів прямої протидії тіньовій економіці, а й трансформація фінансових, людських та організаційних ресурсів тіньової економіки в легальне русло.

Виведення з тіні капіталів сприятиме суттєвому зростанню національного інвестиційного потенціалу, матиме значний позитивний ефект для бюджетної сфери, слугуватиме зміцненню довгострокової стабільності та орієнтованості національної економіки на розвиток і зростання.

Визначальним чинником детінізації економіки має стати продовження широкомасштабної податкової реформи, спрямованої на зниження й вирівнювання податкового тягаря, спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізацію витрат виконання на адміністрування податків. Загальна кількість податків та обов'язкових платежів, їхній розмір мають бути обмеженими, особливо для малого бізнесу.

Здійснення заходів щодо детінізації української економіки, що передбачає вжиття комплексу взаємопов'язаних заходів із створенням сприятливих умов для легальної

господарської діяльності та посиленням відповідальності за економічні злочини, дозволить поліпшити соціальний клімат у суспільстві, підвищити рівень доходів і соціального захисту громадян, залучити значні додаткові бюджетні надходження та інвестиційні ресурси для забезпечення сталого й динамічного економічного зростання, реалізації євроінтеграційного стратегічного вибору України.

1. Вавдіюк Н.С. Тіньова економічна діяльність держави як загроза забезпечення їх економічної безпеки // Фінансово-кредитне стимулювання економічного зростання: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Луцьк, 2005. – С.122–124.
2. Вишневикий В.П., Веткин А.С. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003. – 228 с.
3. Стратегія детінізації української економіки // <http://www.niss.gov.ua>.
4. Тенденції тіньової економіки // Міністерство економіки України.
5. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. – К.: Артк, 1995. – 300 с.
6. Фукс А.Е. Тіньова економічна діяльність, визначення її обсягів та шляхів обмеження в Україні. // Фінансово-кредитне стимулювання економічного зростання: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Луцьк, 2005. – С.9–11.
7. Шавкун В.М., Фрадинський О.А. Теоретичне обґрунтування сутності тіньової економіки // Фінансово-кредитне стимулювання економічного зростання: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Луцьк, 2005. – С.47–49.

**УДК 336.144.32**  
**ББК65.26**

**Мигович Т.М.**

### **ЦІЛЬОВА КОМПЛЕКСНА ПРОГРАМА – ОСНОВА ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ**

**Анотація.** У статті розкрито суть бюджетної програми як основної складової бюджету, сформованого за програмно-цільовим методом. Проаналізовано структуру бюджетної програми. Значну увагу приділено показникам результативності виконання бюджетних програм.

**Ключові слова** Бюджет, програмно-цільовий метод формування бюджету, цільова комплексна (бюджетна) програма, показники результативності.

**Annotanion.** The essence and structure of a budget program as a basic part of program budgeting are examined in the article. The resultative indices for evaluating of budget programs are analysed as well.

**Key words:** Budget, program-aimed method in the budgeting process, aimed budget program, rezultative indices.

**Вступ.** Розвиток в Україні ринкових відносин потребує переосмислення ролі бюджету та процесу його формування. Бюджетна система нашої держави перебуває в процесі становлення та пошуку свого варіанта ефективного управління державними ресурсами. Україна намагається адаптувати кращі та ефективніші методи формування бюджету інших країн, що використовуються на практиці.

Ефективне використання бюджетних коштів та якісний контроль за цим процесом – головна ціль формування бюджетів. Тепер одним із основних методів формування бюджету в нашій країні є постатейний метод. Але існує ряд більш дієвих та ефективних, серед яких програмно-цільовий метод формування бюджету. Проблеми впровадження програмно-цільового методу вивчають такі науковці, як О.П.Кириленко, І.Я.Чугунов, М.І.Кульчицький, З.В.Перун, Н.І.Рубан, К.В.Павлюк, С.О.Левицька, І.Є.Януль та інші.

**Постановка завдання.** Мета дослідження – провести аналіз цільової комплексної (бюджетної) програми та розкрити її суть і структуру.

**Результати.** Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі забезпечує управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі, спрямований на розробку та реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат. Бюджетна програма є не що інше, як систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети й завдань, виконання яких пропонує та здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього зобов'язань.

При програмно-цільовому методі бюджетний процес пов'язує ресурси бюджетного сектора та бюджетні результати, тобто результати використання учасниками бюджетного процесу бюджетних коштів. У сучасній практиці формування бюджетів увага зосереджується саме на розподілі наявних державних ресурсів і мало уваги приділяється результатам їх використання. Від цього складається негативне враження бездумного й неефективного витрачання коштів без попереднього аналізу та оцінки їх потреби тією чи іншою галуззю економіки, що фінансується. Програмно-цільовий метод формування бюджету застосовує зовсім інший підхід, особливістю якого є те, що процес починається із зосередження уваги на визначенні основних цілей, результатів, яких необхідно досягти, якості наданих послуг, а вже потім визначається, який обсяг ресурсів необхідно для цього використати.

На відміну від постатейного методу формування бюджету, що формується в розрізі установ та відомств і зосереджений на статтях придбання послуг у межах встановлених видатків, програмно-цільовий метод передбачає формування бюджету в розрізі бюджетних програм. Постатейний бюджет виключно відображає витрати, а не результати, досягнені при витрачанні коштів. Звіт про виконання постатейного бюджету перетворюється на просте констатування факту виконання чи недовиконання відповідної статті. Програмно-цільовий метод вносить у бюджетний процес елементи моніторингу, уже у своїй основі він містить аналітику та зіставлення витрат і досягнутих результатів, а не обговорення витрачених коштів пост-фактум.

Цільова комплексна (бюджетна) програма – це документ, в якому міститься комплекс заходів, визначений за ресурсами, виконавцями і строками здійснення та спрямований на досягнення цілей, що обумовлені стратегією соціально-економічної політики держави, потребою вирішення нагальних соціально-економічних проблем.

За сферою впливу та реалізації цільові комплексні (бюджетні) програми є між-державні, державні, міжгалузеві, галузеві, міжрегіональні, регіональні, локальні.

За характером і специфікою проблем і цілей – соціально-економічні, виробничі, науково-технічні, екологічні, інституціональні, регіональні.

За термінами виконання програми поділяють на довгострокові (розраховані на період 5–10 років для досягнення стратегічних цілей); середньострокові (розраховані на період 1–5 років для розв'язання тактичних завдань) і короткострокові (розраховані на період до 1 року для досягнення оперативних цілей).

У програмі обов'язково має бути зазначена характеристика послуг, що надаються; опис цілей і завдань програми та підпрограм і їх відповідність стратегічному розвитку держави чи відповідної адміністративно-територіальної одиниці; визначення обсягу фінансових ресурсів на виконання програми та підпрограм; показники оцінки виконання програми та підпрограм; план видатків на середньострокову перспективу.

Слід зазначити, що бюджетні програми на відповідний рік складаються головними розпорядниками бюджетних коштів відповідно до пріоритетних стратегічних цілей розвитку держави та регіонів. Кожна бюджетна програма повинна мати свою назву, що є конкретною, неповторюваною, зрозумілою та лаконічною.

Структура цільової комплексної (бюджетної) програми впливає із процесу формування бюджету за програмно-цільовим методом, що починається з визначення головної мети діяльності та структури відповідного розпорядника бюджетних коштів. Далі необхідно визначити функції установи, пріоритетні напрямки її діяльності, встановити цілі програми, що буде виконуватись нею, та показники виконання програми.

Виходячи з того, що цілі бюджетної програми повинні відображати мету, якої необхідно досягти в результаті виконання конкретної бюджетної програми, вони повинні бути чітко сформульовані, а також обов'язково узгоджуватися з основними функціями головного розпорядника бюджетних коштів, що планує відповідну програму.

Після визначення цілей програм необхідно визначити завдання, що виконуватимуться для досягнення встановлених цілей. Завдання цільової комплексної (бюджетної) програми повинні вказувати на те, що конкретно необхідно зробити, виражати результати виконання програми в кількісних вимірах, мати визначений термін виконання та бути чітко сформульовані.

Наступним кроком є визначення показників результативності виконання програми. Для більшої ефективності оцінки виконання програми слід використовувати показники виконання кожного з поставлених завдань окремо, а не показники виконання програми в цілому. За допомогою показників результативності можна простежити ефективність виконання програми. *Мигович Т.М.* Цільова комплексна програма – основа програмно-цільового методу формування бюджетів зробіть і, щоб об'єктивно визначити доцільність використання таких показників виконання для оцінки програми.

Із запровадженням програмно-цільового методу формування бюджету в розрізі програм першість у бюджетному процесі віддається аналізу результатів використання бюджетних коштів, оцінці ефективності діяльності бюджетних установ та урядових структур. Тому значну увагу слід приділити основному інструменту оцінки програм, а саме показникам результативності виконання програми, адже вони є необхідною умовою для ефективного управління програмами. Показники результативності повинні нести інформацію про досягнення чи недосагнення поставлених цілей і завдань.

На всіх стадіях бюджетного процесу його учасники відповідно до компетенції проводять оцінку ефективності виконання бюджетних програм на підставі аналізу їх результативних показників.

Із метою оцінки виконання програм і для отримання якомога більшого обсягу інформації щодо завдань програми, результатів, які очікується отримати, та коштів, які на це завдання планується витратити, використовується ряд показників результативності, а саме: показники затрат, продукту, показники ефективності та показники якості.

Показники затрат визначають обсяги і структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми.

Показники продукту використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей – кількість користувачів товарами (послугами), виробленими у процесі виконання бюджетної програми.

Показники ефективності визначаються як відношення кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їх вартості у грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту), вони є зіставленням результатів виконання програм у динаміці.

Показники якості відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) [3, с.8].

Також для оцінки результативності бюджетних програм можуть використовуватися показник робочого навантаження, тобто співвідношення результатів за програмою з кількістю зайнятих у ній працівників; показник рентабельності – показник витрат на одиницю продукту; показник економії, який є відношенням вартості факторів або ресурсів до очікуваної величини цих витрат.

Однак іноді важко проаналізувати ефект використання бюджетних коштів на соціальні витрати за допомогою розроблених кількісних показників. Наприклад, як правильно оцінити результат зменшення підліткової злочинності завдяки збільшенню фінансування позашкільних закладів освіти? В такому випадку використовуються такі показники результативності виконання програми, як показник корисності та критерій

ефективності витрат. Аналіз ефективності витрат змушує учасників бюджетного процесу вибирати такий метод досягнення поставленої цілі, який пов'язаний із найменшими витратами бюджетних ресурсів.

Використання результативних показників має важливе значення для планування бюджетних програм, оскільки за їх допомогою можна проаналізувати співвідношення результатів виконання програми та витрат бюджетних коштів; підтвердити необхідність цих програм та їх дійсну відповідність поставленій меті. Оцінка показників виконання програм дає змогу порівняти успішність виконання подібних програм різними головними розпорядниками бюджетних коштів, а також дозволяє визначити, на які найбільш ефективні бюджетні програми слід витратити обмежені бюджетні ресурси. Використання результативних показників дає змогу чітко показати ефективність використання бюджетних коштів, співвідношення досягнутих результатів і витрат, тривалість виконання бюджетної програми, її необхідність і відповідність визначеній меті, а також порівнювати результати виконання бюджетних програм у динаміці за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів. Застосування результативних показників сприяє якісному та кількісному аналізу стану виконання бюджетної програми в частині фінансового забезпечення реалізації її заходів та ефективності виконання.

Оцінка результативності програм є інструментом управління, який дає можливість здійснити оцінку ефективності використання головним розпорядником коштів на виконання бюджетної програми для досягнення її мети та завдань. Показники виконання програм повинні не суперечити один одному. Використання показників результативності – це дієвий аналітичний інструмент, що визначає ступінь ефективності використання учасниками створення та виконання бюджетної програми коштів. Чітке визначення результатів виконання програми можуть сприяти продовженню функціонування або розширенню програми.

Шведський вчений Е.Ведунг відзначає, що оцінка бюджетних програм – це ретельне, ретроспективне визначення достоїнств, вартості й цінності адміністрування, результатів і наслідків дій урядових установ, яке має значення для майбутніх практичних ситуацій [2, с.20].

Через відсутність чітких інструкцій щодо формування результативних показників важливим є те, щоб кожний розпорядник бюджетних коштів відповідав за розробку чітких показників результативності для кожного завдання програми. Для успішної діяльності установи-розпорядника бюджетних коштів необхідно розробити комплексні показники результативності, які б надавали адекватну оцінку всім функціональним напрямкам її діяльності.

У зарубіжних країнах, де бюджет формується за програмно-цільовим методом, у бюджетних запитах подаються лише найважливіші показники, які найбільш повно оцінюють результати виконання програм. Решту показників можуть подаватися на вимогу відповідного органу влади, співробітників установи та її керівників, яким необхідна більш повна інформація щодо виконання програм.

Показники виконання програм пропонуються самими бюджетними установами – виконавцями програм і підпрограм у процесі їх формування. Показники виконання програм повинні базуватись на цілях і завданнях програми; вимірювати один і той самий об'єкт за певний період часу; використовувати дані, що є доступними для учасників бюджетного процесу.

Показники виконання бюджетних програм повинні давати всебічну оцінку виконання бюджетної програми, бути відносно простими й зрозумілими. Такий комплексний підхід дає можливість керівникам установ та органам влади зрозуміти, наскільки показники витрат співвідносяться з показниками продукту й ефективності за кожною бюджетною установою і в розрізі бюджетних програм. Якість і характеристика цих процесів потребує збору й обробки великої кількості різноманітних даних, що часто є неможливим у реальності. Тому необхідно знайти обмежену, але оптимальну кількість найважливіших показників, які б

якнайкраще відображали якісну та кількісну оцінку виконання цільової комплексної бюджетної програми та дали б змогу здійснювати оперативний моніторинг і фінансовий контроль виконання програм.

Специфіка економічних проблем, що розглядаються при програмно-цільовому плануванні, невизначеність і повторюваність функцій різних державних органів зумовлюють необхідність визначення учасників програмно-цільового планування, їх завдань і функцій при виконанні цільової комплексної бюджетної програми. Слід узгодити й адаптувати діяльність того чи іншого існуючого органу державної влади до вимог

*Мигович Т.М.* Цільова комплексна програма – основа програмно-цільового методу формування бюджетів

ти:

- державний орган – замовник програми;
- головний розробник;
- державні органи – виконавці;
- підприємства – виконавці.

Державний орган – замовник бюджетної програми – це орган законодавчої, виконавчої чи представницької влади, який бере участь у всіх етапах створення програми: визначає цілі програми; формує завдання для розробки програми; визначає головного розробника програми; затверджує програму та забезпечує контроль за її виконанням. Якщо досягнення цілей програми потребує високого рівня спеціалізації учасника програмно-цільового планування, створюється орган управління програмою, який отримує повноваження державного замовника програми.

Головний розробник – організація, яка розробляє проект програми, координує дії виконавців програми, контролює виконання й коригування заходів виконання програми. Ці функції може виконувати орган управління програмою, якщо він існує. Головним розробником може бути колектив фахівців із державних службовців, науковців, провідних спеціалістів у різних галузях економіки.

Державний орган – виконавець – це орган державної виконавчої влади, що відповідає за виконання заходів програми та укладає контракти з підприємствами –виконавцями завдань програми.

Підприємство – виконавець цільової комплексної (бюджетної) програми – це підприємство, установа чи організація, яка виконує конкретні завдання програми, виробляючи відповідну продукцію, виконуючи роботи чи надаючи відповідні послуги.

Програмно-цільовий метод формування бюджету забезпечує високий рівень прозорості ухвалення рішень і діяльності розпорядників бюджетних коштів завдяки постійному аналізу, звітності та оцінці роботи відповідних державних органів.

**Висновки.** Програмно-цільовий метод базується на формуванні бюджетів у розрізі бюджетних програм, що повинні бути спрямовані на розв'язання як загальнодержавних і загальносуспільних проблем, які формуються на основі стратегічних цілей держави, так і регіональних проблем розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Програмування як спосіб вирішення економічних проблем застосовується в різних ланках організаційної структури економіки. Основними характеристиками бюджетних програм є спрямованість на результат, конкретне визначення цілей, яких необхідно досягти, завдань, що здійснюються для цього, та використання показників результативності виконання.

1. Бюджетний кодекс України. – Київ: ВЕЛЕС, 2005.
2. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Пер. з англ., К.:ВСЕУВИТО. – 2003.
3. Левицька С.О. Інформаційне забезпечення ефективного використання бюджетних коштів // Фінанси України. – №12. – 2004. – С.7–22.
4. Павлюк К.В. Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники // Фінанси України. – №2. – 2005. – С.70–77.
5. Перун З., Романюк О., Товста Н., Литвинцева Л., Лідс С., Ряшенцева І. Програмно-цільовий метод формування бюджету. – К.:Унісерв, 2004. – С.6.



УДК 336.71  
ББК У262.1

Пасічник Ю.В.

## БЮДЖЕТНЕ ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

**Анотація.** Досліджено проблеми бюджетної безпеки в Україні. Проаналізовано особливості впливу окремих негативних чинників на бюджетну безпеку.

Розроблено механізм бюджетного гарантування економічної безпеки та запропоновані рекомендації для конкретних державних, зокрема наукових, закладів щодо напрямів бюджетного гарантування економічної безпеки.

**Ключові слова:** бюджетне гарантування, економічна безпека, економічне зростання, загроза, індикатори, механізм, чинники.

**Annotation.** The problem of budget safety in Ukraine is investigated. Separate threats to economy and budget safety are singled out. The peculiarities of several negative factors influence on the budget safety are analysed.

The mechanism of budget security of economical safety is worked out; the recommendations to some countries (in particular to some scientific institutions) concerning the directions of budget securing of economical safety are given.

**Key words:** budget securing, economical safety, economical growth, danger, indicators, mechanism, factors.

**Вступ.** Стабільні темпи економічного зростання забезпечуються тоді, коли суспільна система функціонує ефективно. А це можливо, якщо вона перебуває у такому стані, який не викликає значних відхилень від заданих параметрів, що визначаються метою та завданнями. Коли ж на систему впливають чинники, які суттєво коригують стан системи, що позначається на параметрах системи, то вона починає генерувати нові якості. Якщо вони не відповідають меті та завданням, система відхиляється від стабільного стану й починає функціонувати в іншому режимі.

Вагомі зміни соціального та економічного характеру, що нині відбуваються в Україні, генеруються чинниками зовнішнього та внутрішнього напрямів, які при певному поєднанні можуть мати не лише позитивні, але й негативні ефекти та становити реальну загрозу. Ефективно протидіяти загрозам має механізм бюджетного забезпечення, який, використовуючи відповідні схеми, методи, важелі, повинен гарантувати національну, зокрема економічну, безпеку держави.

Є очевидним, що проблеми національної безпеки стосуються практично всієї суспільної системи – як державних інтересів, так і долі будь-якого жителя конкретної країни. Так, у відомій ієрархії потреб А. Маслоу (США) безпека посідає друге місце після потреб фізіологічних [1]. Витоки знань про економічну безпеку сягають найдавніших часів. Згідно з дослідженнями Р. Роуза, згадки про прообраз економічної безпеки знаходимо ще у Древньому Римі та Греції [2]. Важливого значення економічній безпеці почали надавати в другій половині ХХ ст., коли, в основному, ареною змагань держав стала економіка, а не масштабні військові простори.

Характеризуючи проблему економічної безпеки з теоретичного погляду, О. Білорус відзначає, що класичні економічні теорії ХІХ ст. не дають повного висвітлення категорій національної й міжнародної економічної безпеки. І це зрозуміло. Сучасна національна

економіка, тобто і економічна система, і структура народного господарства, повинні бути організовані так, щоб забезпечити не лише нормальне функціонування економіки, а й щення

*Пасічник Ю.В.* Бюджетне гарантування економічної безпеки

Аналогічного погляду дотримується Р.Дацків, який відзначає: “Беручи до уваги результати наукових досліджень у цій сфері, можна стверджувати про недостатність розробки проблеми економічної безпеки України, зокрема в частині аналізу ефектів впливу зовнішніх чинників на національну безпеку, предметів та структур, визначення суб’єктів та об’єктів економічної безпеки, методики оцінки критеріїв, індикаторів та граничних рівнів безпеки” [4, с.144].

У ст. 17 Конституції України наголошено, що захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу [5].

Важливі проблеми фінансової і окремих складових бюджетної безпеки з’ясовує О.Барановський [6].

У Європі проблемами гарантування економічної безпеки займаються відомі наукові інституції, зокрема Лондонський інститут стратегічних досліджень (IISS) та Стокгольмський інститут досліджень безпеки (SIPRI). В Україні вирішенням проблем гарантування економічної безпеки займаються Національний інститут стратегічних досліджень, Інститут економіки та прогнозування, Інститут економіки промисловості, Національний інститут проблем міжнародної безпеки, Українська академія зовнішньої торгівлі; Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка та інші.

Незважаючи на те, що нині діє Закон України “Про основи національної безпеки України” [7], прийнятий Верховною Радою України 19 червня 2003 р., розроблені Концепція економічної безпеки України та Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України, ситуація суттєво не покращується. Як відзначає О.Барановський стосовно фінансової безпеки: “... на сьогодні в Україні не створено нормативно-правової основи (не прийняті відповідні концепція і стратегія), формування системи фінансової безпеки. В наявних нормативно-правових актах відсутні механізми реалізації загальнодержавної політики забезпечення безпеки, не окреслені системоутворювальні компоненти її регулювання й контролю, не наводиться класифікація специфічних небезпек, загроз і викликів поряд з потребами, цінностями й інтересами, що ними утискаються, занадто мало конкретних рекомендацій виконавцям. Нема в них також і кількісних показників безпеки, критеріїв оцінки якості й ефективності діяльності з її підтримання і підвищення” [6, с.5–6].

Визначення рівня зниження основних макроекономічних показників від загроз зовнішнього або внутрішнього середовища є актуальною проблемою не лише України, але й інших високорозвинених держав. Так, у повоєнній Японії найбільшою загрозою була невиплата заробітної плати, як вагоме джерело внутрішніх інвестицій.

Стосовно України ця проблема також є актуальною, оскільки стосується проблеми бюджетних відносин.

С.І.Кіреєв відзначає: “Бюджетна безпека характеризується ступенем збалансованості бюджету, а відтак розміром його дефіциту або бездефіцитністю. Рівень бюджетної безпеки обернено пропорційний рівню бюджетного дефіциту” [8, с.499].

Для сучасних реалій України актуальним є з’ясування теорій, які визначають механізми захисту.

В арсеналі сучасної фінансової науки є достатня кількість теорій і концепцій захисту від зовнішніх чинників. Один із досить ефективних засобів запропонував А.С.Пігу (Англія). Суть його теорії полягає у використанні державою фіскальних інструментів – податків або субсидій. Застосовуючи відповідні ставки оподаткування, можна змусити об’єкти, які ініціюють негативні зовнішні ефекти, зменшити виробництво або поставку товарів в окремі

регіони до рівня народногосподарського оптимуму в конкретній країні. Аналогічної точки зору щодо субсидій дотримується К.Ламмерс [9].

Незважаючи на наявність достатньої кількості публікацій різного формату з проблем окремих складових економічної безпеки, роль бюджетної безпеки, зокрема механізму бюджетного забезпечення з урахуванням мінливості стану суспільної системи, досліджена недостатньо. Беручи до уваги наведені аргументи, ця тематика дослідження є актуальною.

**Постановка завдання.** Зважаючи на особливу актуальність проблеми економічної безпеки у стабільному функціонуванні суспільної системи України, є доцільним:

- дослідити вплив окремих загроз економічної безпеки на економічне зростання;
- розробити відповідний механізм бюджетного гарантування економічної безпеки;
- запропонувати відповідні рекомендації щодо використання важелів бюджетного механізму для створення економічної безпеки у поточному періоді та на перспективу.

**Результати.** Залежно від стадії суспільного розвитку країни, її взаємин із географічними сусідами, міжнародними організаціями та іншими чинниками, які можуть превалювати в конкретних ситуаціях, визначаються загрози економічній безпеці. З'ясування джерела надходження цих загроз, визначення їх параметрів і напрямів впливу є важливим завданням державних структур.

У Законі “Про основи національної безпеки України” перелічено приблизно 20 видів загроз, окремі з них мають відношення до економічної безпеки, а саме:

- істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності й науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;
- зростання кредитних ризиків;
- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього та внутрішнього боргу [7].

Проаналізувавши наявні загрози економічної безпеки, найбільш вагомі зведемо в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація окремих загроз економічній безпеці України

Вид економічної безпеки	Індикатори	Вплив на економічне зростання
Екологічна	Рівень забруднення річок, водоймищ; рівень граничнодопустимих концентрацій (ГДК) шкідливих речовин у повітрі; підтоплення талими та ґрунтовими водами; зсуви ґрунтів; стан Чорнобильської АЕС; інші.	Зменшує ефективність використання природних ресурсів; знижує виробничий потенціал; збільшує захворюваність населення.
Військова	Наявність військових формувань інших держав на території України; військові формування на кордонах України; недостатнє забезпечення зберігання військових снарядів; недостатня кваліфікація військовослужбовців.	Відволікання фінансових ресурсів на ліквідацію загроз.

Інформаційна	Частка від загального обсягу книжок, у тому числі навчального змісту, виданих українською мовою; відсоток програм радіо, телебачення, кінофільмів українського виробництва; відсоток програм на радіо й телебаченні патріотичного, виховного, духовного змісту та відсоток інформації в засобах масового користування про Україну за кордоном.	Засилля іноземної продукції в інформаційному просторі України не сприяє розвитку власного промислового, інтелектуального виробництва: недостатня інформованість про потенційні можливості України не сприяє залученню інвестицій, розширенню туристичного, культурного, спортивного тощо бізнесу. Все це не сприяє збільшенню виробництва продукції, заробітної плати, а отже, і ВВП.
Фінансова: а) банківська	Значний рівень річних відсотків із комерційних кредитів, який станом на 1.06.2006 р. складав у межах 18-20% річних; коливання курсу долара. Так, протягом кінця 2004-І половини 2005 р. коливання було в межах 7%.	Зниження інвестиційної активності.
б) бюджетна	Виплати із заощаджень громадян згідно із Законом “Про внесення змін до Закону України “Про державні гарантії відновлення заощаджень громадян України”, які станом на 1.01.2005 р. склали приблизно 128 млрд. грн. Законом України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” передбачено виплатити 9 млрд. грн. заощаджень. Загальна сума державного боргу, яка протягом 2000-2004 рр. коливалась у межах 75-80 млрд. грн., що складало від 60 до 30% ВВП. Нестабільність податкового, митного, валютного законодавства. Часта зміна ставок.	Нестабільність бюджетної складової зумовлює адекватні негативні процеси у функціонуванні економіки України, що суттєво впливає на доходи, прибуток, заробітну плату, а отже, і на ВВП.

Необхідно відзначити, що в сучасних непередбачуваних реаліях ХХІ ст. на суспільну й бюджетну систему, які є відкритими, здійснюється вплив різноманітних чинників, зокрема й негативного змісту, тому основним завданням бюджетного гарантування економічної безпеки є формування відповідних захисних дій.

Отже, можна зробити висновок, що в Україні ще необхідно сформувати власну систему моніторингу, прогнозного й оперативного реагування на дії цих чинників, оскільки в окремих випадках з’являється загроза національній безпеці держави.

При розробці напрямів бюджетного гарантування економічної безпеки необхідно враховувати дію вказаних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища як ентропійного, так і негентропійного спрямування в поточному та перспективному періоді. Неврахування цих чинників зумовлює розбіжність фактично досягнутих результатів.

Особливості впливу чинників негативного змісту подано в таблиці 2.

Таблиця 2

Особливості впливу негативних чинників на суспільну, зокрема бюджетну, систему протягом січня 2005 – квітня 2006 рр.

Чинник (умовна назва)	Характеристика	Особливості впливу
Податковий	Уведення з 1.01.2005 р. додаткового збору до Пенсійного фонду в розмірі 32% від суб'єктів малого підприємництва.	Збільшення надходжень до Пенсійного Фонду, водночас суттєве незадоволення платників цього збору.
Валютний	Різка зміна співвідношення курсу гривні до американського долара з 5,32 до 5,05 грн. за долар або зменшення на 6% у березні 2005 р.	Намагання стримати зростання інфляції, здешевлення імпортованих товарів, водночас зменшення заощаджень вкладників та експортної виручки.
Пільговий	Відміна пільг у вільних економічних зонах із квітня 2005 р.	У вільних економічних зонах як вітчизняні, так і зарубіжні інвестори користувалися пільгами до визначеного терміну. Кабінет Міністрів ініціював відміну пільг, намагаючись збільшити доходи бюджету. Водночас це було порушенням базових норм права й викликало суттєве незадоволення зарубіжних інвесторів.
Ціновий	Індекс споживчих цін у січні-квітні 2005 р. становив 105,1% (у відповідному періоді минулого року – 102,9%), у тому числі на продовольчі товари 7,0%.	Різке збільшення соціальних виплат згідно із Законом “Про Державний бюджет України на 2005 р.” суттєво збільшило доходи населення, які за січень–квітень зросли на 40,8%, але з урахуванням цінового фактора – на 23,4%. Намагання уряду регулювати ціни адміністративними методами викликало незадоволення комісії Європейського Союзу, і надання Україні статусу країни з ринковою економікою було відкладено до
Митний	Уведення нових митних тарифів, налагодження більш ефективної системи проходження вантажів протягом березня–травня 2005 р.	Зменшення рівня корупції, прискорення проходження вантажів, збільшення надходжень до бюджету. Водночас схеми ухилення від митних платежів подолати не вдалося.

Пасічник Ю.В. Бюджетне гарантування економічної безпеки

Експортний	Відмова Російської Федерації від поставок м'яса та молочних продуктів у січні-березні 2006 р.	Зменшення на 15% поставок цих продуктів негативно відбилося на експортній виручці. Втрата близько 30 млн. дол. США.
------------	---	---

Наведемо дані щодо відхилень фактичних доходів Державного бюджету України від запланованих (табл.3.).

Таблиця 3

Динаміка виконання доходів Державного бюджету України в 1998–2006 роках \*  
(млрд. грн.)

Рік	Доходи бюджету		Відхилення ** (+, -)	Виконання у відсотках до	
	Затверджено Верховною Радою України (початковий варіант)	фактично		плану	ВВП
1998	21,1	15,7	-5,4	74,4	15,3
1999	25,1	19,7	-5,4	78,5	15,1
2000	33,4	34,8	+1,4	104,2	20,4
2001	42,0	37,2	-4,8	88,6	18,4
2002	45,4	42,5	-2,9	93,6	19,3
2003	50,0	52,7	+2,7	105,4	20,0
2004	60,7	68,7	+8,0	113,2	19,9
2005	106,1	103,9	-2,2	97,9	24,5
2006	127,5	130,6	+3,1	102,4	25,6

\* без міжбюджетних трансфертів;

\*\* (+) перевиконання; (-) недовиконання.

Аналіз таблиці 3 свідчить, що кожного року мали місце значні (до 25,6% у 1998 р.) відхилення фактичних доходів від запланованих, це є свідченням того, що в Україні:

- відсутня стратегія функціонування бюджетної системи;
- пріоритети бюджетної політики зазнають суттєвих коректив залежно від дій органів законодавчої та виконавчої влади;
- бюджетна політика, зазнаючи сильного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього спрямування, є слабкою щодо стабілізації загроз економічній безпеці.

Здійснено оцінку найбільших загроз економічній безпеці з аналізом відповідних тенденцій протягом 2005–2007 рр. Найбільш вагомими чинниками, які впливають на нормальне функціонування підприємств, є рівень збитковості та рівень дебіторської і кредиторської заборгованостей.

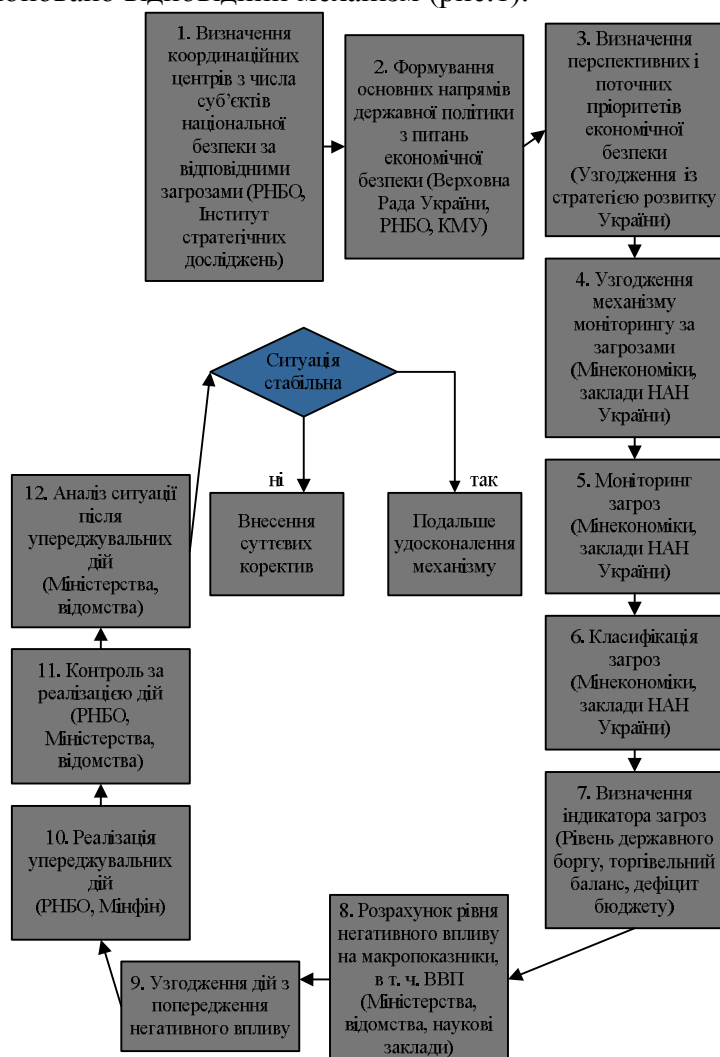
Фінансовий результат суб'єктів господарювання від звичайної діяльності до оподаткування у 2005 р. був позитивним і становив 64,4 млрд. грн. За підсумками діяльності у 2005 р. збитково працювали 37,0% усіх підприємств [10, с.105]. Якщо звернутись до офіційних статистичних показників 2007 р., то протягом 7 місяців 2007 р. фінансовий результат підприємств від звичайної діяльності до оподаткування (крім малих, сільськогосподарських підприємств та установ, що утримуються за рахунок бюджету) становив 49,0 млрд. грн. (загальна сума прибутку – 64,7 млрд. грн., збитків – 15,7 млрд. грн.).

Така тенденція зумовлює негативні ефекти у вітчизняній економіці, що у поєднанні зі зменшенням темпів зростання промислового та сільськогосподарського виробництва зумовлюють негативні чинники, що в сукупності призводить до значного зменшення обсягів ВВП.

Досить негативною тенденцією є також зменшення позитивного сальдо в зовнішній торгівлі. Обсяги експорту зовнішньої торгівлі України товарами за січень – липень 2007 р. становили 27371,2 млн. дол. США і порівняно з відповідним періодом 2006 р. збільшилися на 31,9%, імпорту – 32621,4 млн. дол. США і проти січня – липня 2006 р. збільшились на 35,0%. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 5250,2 млн. дол. (у січні – липні 2006 р. – 3412,8 млн. дол.).

У січні – липні 2007р. населення країни сплатило за житлово-комунальні послуги, включаючи погашення боргів попередніх періодів, 10690,4 млн. грн., що становило 96,9% нарахованих за цей період сум [11].

Для уникнення значних загроз економічній безпеці з використанням бюджетного регулювання запропоновано відповідний механізм (рис.1).



Пасічник Ю.В. Бюджетне гарантування економічної безпеки

При реалізації цього механізму важливо правильно визначити склад координаційних центрів, сформувані колективи з відповідних фахівців, прорахувати всі можливі сценарії розвитку подій із врахуванням дії чинників екзогенного й ендегенного середовища та виконати інші необхідні дії. Як показує практика останніх років, достатньої уваги цим проблемам із боку РНБО, Кабінету Міністрів України та окремих міністерств і відомств не приділялось, і періодично виникали зернові, м'ясні, бензинові, кризові ситуації.

Отже, можна констатувати наявність вагомих проблем із гарантуванням економічної безпеки. Перед тим, як з'ясувати роль бюджетного гарантування економічної безпеки, необхідно визначити місце бюджетного гарантування в системі економічної безпеки. Передусім, оскільки гарантування національної, зокрема економічної, безпеки є однією із

найважливіших функцій держави, то, відповідно, місце бюджетного механізму серед гарантованих важелів національної безпеки є визначальним.

Оскільки гарантування національної, зокрема економічної, безпеки є однією з найважливіших функцій державних органів влади, у тому числі в окремих випадках місцевого самоврядування, то місце бюджетного механізму серед гарантованих важелів національної безпеки є визначальним.

Держава, використовуючи законодавчі, кадрові, фінансові ресурси, формує комплекс відповідних заходів. Крім держави, у структурі гарантованих важелів знаходяться підприємницькі структури, домогосподарства, громадські організації, але забезпечувальну й координуючу роль, а отже, й визначальну, виконує держава.

Таке місце бюджетного гарантування в структурі економічної безпеки визначає його роль, що відповідно формує напрями діяльності, а саме:

- розробка та затвердження в законодавчому порядку стратегії, концепції та відповідної моделі економічної безпеки;
- визначення завдань та функцій координуючих центрів із моніторингу, оцінки та розробки випереджувальних заходів щодо нівелювання загроз;
- установа бізнесових контактів між господарюючими суб'єктами України й інших держав із метою забезпечення стабільної роботи вітчизняних підприємств;
- розробка випереджувальних заходів щодо відвернення економічних загроз внутрішнього і зовнішнього напрямів;
- забезпечення фінансовими ресурсами з Державного бюджету України функціонування всієї системи економічної безпеки.

Ураховуючи оцінку ефективності функціонування системи економічної безпеки, зокрема роль бюджетного механізму, можна стверджувати про наявність вагомих прорахунків у цій важливій функції держави. Для повного гарантування потреб системи економічної безпеки рекомендовано реалізувати такі заходи з відповідними виконавцями.

Верховній Раді України необхідно:

- регулярно розглядати програми дій відповідних органів влади з попередження загроз економічній безпеці;
- передбачати у законах про Державний бюджет України на поточний рік відповідну програму щодо гарантування економічної безпеки, а видатки на цілі вважати захищеними статтями бюджету.

Кабінету Міністрів України, міністерствам, відомствам:

- регулярно розробляти перспективні та поточні програми в структурах міністерств, відомств і відповідних галузей господарства щодо забезпечення їх стабільної роботи, залучаючи до цієї роботи фахівців підприємств, установ, їх об'єднань, експертні центри, наукові організації;
- у межах розроблених програм здійснювати регулярний моніторинг господарських процесів як на території України, так і за її межами в економічно важливих напрямках діяльності українських підприємств, реалізовувати визначені сценарії.

Раді Національної безпеки і оборони України:

- виконувати роль координуючого центру з моніторингу, оцінки загроз та формування заходів щодо попередження негативної дії, залучаючи до цього фахівців відповідних міністерств, відомств, експертних центрів, наукових установ;
- ініціювати розробку необхідних нормативних документів із проблем економічної безпеки;
- аналізувати ефективність заходів, які здійснюють міністерства, відомства щодо попередження загроз.

Національному банку України:

- здійснювати моніторинг процесів руху коштів через кордон України: іноземних інвестицій, грошових переказів трудових емігрантів, основних експортно-імпорتنих операцій – із метою відвернення загроз стабільності національній валюті з доведенням



відкритої або в необхідних випадках службової інформації відповідним органам державної влади;

- формувати відповідні заходи щодо забезпечення стабільного курсу гривні.

**Висновки.** З'ясувавши основні проблеми та напрями реалізації бюджетного гарантування економічної безпеки в Україні, можна відзначити його беззаперечну роль у реалізації цього надзвичайно важливого національного напрямку.

Наукова новизна викладеного дослідження полягає в такому:

- розроблено класифікацію загроз економічній безпеці України;
- виявлено особливості впливу негативних чинників на суспільну і, зокрема, бюджетну систему;
- запропоновано механізм бюджетного гарантування економічної безпеки.

Наукове значення дослідження полягає у формуванні науково обґрунтованих підходів до напрямів бюджетного гарантування економічної безпеки, зокрема класифікації загроз та розробки відповідного механізму.

Практичне значення полягає в розробці рекомендацій для державних органів влади та наукових інститутів щодо напрямів бюджетного гарантування економічної безпеки.

Реалізація цих теоретичних і практичних розробок дозволить більш оптимально й ефективно використовувати наявні ресурси суспільної системи, зокрема фінансові, у тому числі й бюджетні. Орієнтовний економічний ефект від провадження цих розробок може становити до 100 млн. грн. Така оцінка ґрунтується на протидії негативним чинникам зовнішнього та внутрішнього середовища.

Беручи до уваги зазначені аргументи, доцільно продовжувати наукові пошуки в цьому напрямі досліджень.

1. Левашов А. Государство обязано обеспечить финансовую безопасность населения // Санкт-Петербургское эхо. – 1996. – №51. – 17 января.
2. Rosa R. Filozofia Bezpieczenstwa. – Bellona, 1995. – 348 p.
3. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія // О.Білорус, Д.Лук'яненко та ін. Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
4. Дацків Р. Економічна безпека у глобальному вимірі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С.143–153.
5. Конституція України. – К.: Феміна, 1996. – 64 с.
6. Барановський О. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
7. Закон України “Про основи національної безпеки України” // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №39. – С.351.
8. Перехідна економіка: Підручник / В.Геєць, С.Панченко, Е.Лібанова та ін. За ред. В.Геєця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
9. Lammers K. Regionalförderung and Schiffbausubventionen in der Bundesrepublik. – Tübingen: Mohr, 1989. – 207 p.
10. Статистичний щорічник України за 2005 рік. Державний комітет статистики України / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Видавництво Консультант, 2006. – 576 с.
11. Економіка за січень–серпень 2007 р. Державний комітет статистики України // Урядовий кур'єр. – 2007. – №177. – 27 вересня.

**УДК 631.4.631.11**

**ББК 330.111.4.17.23**

**Пена Т.В.**

## **ПРОСТОРОВИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

**Анотація.** Представлені результати дослідження просторового розвитку регіональних господарських систем в економічному просторі країни. Розкрита сутність, особливості й характер цього процесу, визначено рівень соціально-економічного розвитку регіонів як

просторових систем, виявлено причини посилення їх диференціації. Запропоновано заходи щодо удосконалення регіонального розвитку в контексті державної регіональної політики.

**Ключові слова:** просторовий розвиток, регіональна політика, економічний простір, територіальна організація.

**Annotation.** Presented are results of the research of area-related development of the regional economic systems within the economic space of Ukraine. Explained were substance, specifics and character of this process with determining of socio-economic development levels of the regions as areal systems; reasons for the regions' increased differentiation were identified. Efforts were proposed in order to improve regional development in the context of the state regional policy.

**Key words:** areal/area-related development, regional policy, economic space, territorial organization.

**Вступ.** Розбудова економічного простору України, формування соціально-орієнтованої моделі її розвитку супроводжується структурними змінами в усіх сферах економічної діяльності, що вимагає пошуку, розробки і впровадження в практику нових прогресивних форм ведення господарювання на регіональному рівні, винайдення і застосування адекватних методів регулювання та управління просторовим розвитком.

Варто вказати, що проблема просторового розвитку є фундаментальною з теоретичної і практичної точок зору та актуальною протягом усього історичного періоду існування людства. Адже завжди перед суспільством стояла і стоїть проблема пошуку оптимальної моделі його просторової організації, особливості якої зумовлені природно-ресурсними перевагами окремих територій, економічними передумовами, що визначають доцільність і напрями виробничої діяльності, специфікою соціального та інфраструктурного розвитку з урахуванням зовнішніх впливів. Ця проблема є багатоаспектною, включаючи широке коло питань ресурсного характеру, відтворювального процесу на рівні регіону в межах єдиного економічного простору, соціально-економічного розвитку регіонів як самодостатніх регіональних систем.

Питання просторового розвитку є актуальним для всіх країн світу, і це знайшло широке висвітлення в працях зарубіжних і вітчизняних учених. Вивченню та узагальненню проблем регіонального розвитку присвячені роботи Б.М.Данилишина, М.І.Долішнього, С.І.Дорогунцова, А.О.Єпіфанової, А.С.Лисецького, А.І.Мазура, Л.А.Мармуль, В.П.Семиноженка, В.І.Пили, В.А.Поповкіна, М.Ф.Тимчука, М.І.Фашевського, Л.Г.Чернюк та ін., які характеризуються глибиною та широтою охоплення досліджених проблем. Однак проблема просторового розвитку, розбудови економічного простору потребує подальшого дослідження у зв'язку з докорінною зміною внутрішніх і зовнішніх умов функціонування господарства регіональних систем, активізацією економічних трансформацій з орієнтацією на забезпечення комплексності й ефективності. Насамперед це стосується методології розвитку регіонів у сучасних умовах господарювання з виявленням пріоритетних факторів і нових принципів функціонування їх господарства, оптимізацією компонентної структури їх економічної діяльності, раціоналізацією територіальної організації, формуванням нової системи й організаційно-економічного механізму регулювання та управління цим процесом. Саме цим питанням і присвячена стаття.

**Постановка проблеми.** Метою дослідження є розкриття економічної сутності та змістових характеристик просторового розвитку, виявлення його характеру, специфіки в різних просторових формах, визначення рівня розвитку регіонів як просторових систем, трансформації їх господарських структур, обґрунтування напрямів перспективного просторового розвитку.

**Результати.** У процесі розвитку відбувається переоцінка та змістовний розвиток ряду понять і категорій щодо регіональних господарських систем. Наявні намагання переосмислення загальних тенденцій просторового розвитку та розв'язання протиріч,

зростання регіональної асиметрії, які є вимогою часу, загострюють проблему й не лише роблять виклик сьогоденню, але й обумовлюють можливості поступального прогресу в майбутньому.

Поняття просторовості відноситься до таких, які ще не мають загальноприйнятого визначення суті і змісту, а термін “простір” широко вживається в різних сферах суспільної діяльності. В цілому поняття простору представлялось як невід’ємна властивість і форма існування матерії, що характеризується трьохвимірністю (довгота, висота, ширина), динамічністю, протяжністю, структурністю, симетрією, асиметрією, формами розміщення, масштабами, розподілом, дискретністю, компактністю, однорідністю, емергентністю, флуктуативністю, компліментарністю і т.д. Залежно від наявних певних властивостей та ознак різних об’єктів і їх сукупності й взаємодії формуються неоднорідні просторові відносини. Властивості простору є не однаковими й постійно змінюються залежно від параметрів його об’єктів, їх розподілу та взаємодії, тому доцільним є виявлення певних ознак просторовості в кожний конкретний момент, надання просторово-часової характеристики взаєморозміщенню об’єктів в єдиному просторі.

Конкретизація та уточнення змісту поняття “простір” обумовили виділення й різних його видів – економічний, соціальний, екологічний, функціональний, географічний, векторний, інноваційний. Знання про простір поглиблюються і постійно розвиваються, вони особливо важливі для практичної діяльності. Оскільки просторові системи утворюють певні конструкції, що характеризуються розподілом елементів і зв’язками між ними, то їх виділення дозволяє вибрати найдоцільнішу на даний час конструкцію. Розширення меж вживання поняття простору в господарській діяльності обумовлене набуттям ним практичного господарського сенсу у виразі єдиного економічного простору. Варто чітко розрізняти поняття єдиного економічного простору країни та Єдиного економічного простору, що формується в межах декількох країн (Угода 2003 р. між Україною, Росією, *Лена Т.В.* Просторовий розвиток регіональних соціально-економічних систем в контексті державної... і його мічна, поліструктурна система реально існуючих економічних відносин, що постійно розвиваються й забезпечують економічну доцільність сукупності господарських структур у межах певної регіональної системи. Це також окреслені в територіальному вимірі наявні виробничі, трудові, фінансові, інформаційні потоки, коридори їх просування та центри управління цим процесом.

В економічний простір країни входять різні за масштабом, функціональним призначенням регіональні господарські системи, територіальна організація яких залучає простір у процес життєдіяльності суспільства, формуючи своєрідні регіональні простори й обумовлюючи особливості та специфіку просторового розвитку, спільну організацію і координацію економічної діяльності на певній території.

У цьому контексті просторовий розвиток можна визначити як складну систему регіональної суспільної побудови країни, яка характеризується як горизонтальними (регіональними) відносинами, так і просторово-вертикальною супідрядністю господарювання і управління, забезпечуючи підвищення соціально-економічної ефективності. Просторовий розвиток означає комплекс організаційних заходів управління елементами і зв’язками територій, систему дій, направлених на оптимізацію просторових змін. Він повинен узгоджуватись з державною регіональною політикою, в процесі реалізації якої поєднуються інтереси окремих регіонів з загальнонаціональними, формуються механізми, які забезпечують економічні умови цілісності країни та недопущення невиправданої територіальної та господарської замкнутості й відокремлення.

Регіональні господарські системи є частинами економічного простору в межах території регіону, регіон з просторової точки завжди є частиною території, що за масштабом перевищує регіон, а його економіка – це ланка господарського комплексу країни, яка розміщена на певній частині її території. Регіон як складова єдиного простору країни є цілісністю природного середовища, населення та господарства, а його економіка базується

на врахуванні найбільш ефективної дії місцевих факторів виробництва – ресурсів, робочої сили, економічних зв'язків. Для неї найбільш притаманні риси саморегуляції через попит і пропозицію на регіональному та міжрегіональному рівнях, конкуренція в межах регіону, форми власності – ті фактори, які домінують у механізмі економічного зростання й розвитку території. Економічна система регіону є цілісною та внутрішньо взаємодіючою, а взаємодія визначається складними зв'язками – структурними, управлінськими, субординаційними. Міцність їх всередині системи визначає її стійкість, а взаємодія із зовнішнім середовищем сприяє її розвитку.

Регіональну цілісність можна розглядати як ступінь інтегрованості, автономності складних економічних систем, стійких до порушення структури. Економічні системи мають багатовекторні взаємообумовлені зв'язки з середовищем. Із точки зору економіки і простору регіональна цілісність є цілісністю функціонально-компонентною та структурно-галузевою, що обумовлюється певним розміщенням природних, економічних і соціальних підсистем у просторі. За принципом регіональної цілісності регіон розглядається як система, яка прагне як до саморозвитку, так і до оптимального стану, хоча зміна ентропії простору викликає нову зміну оптимуму, а внутрішня зміна системи досягається через інтегрування окремих її елементів та їх комплексний розвиток. Розвиток економічної системи в напрямі досягнення завершеності, набуття нею стабільності розглядається як процес її переходу в цілісність.

Кожна регіональна соціально-економічна система як сукупність елементів, що взаємопов'язані між собою і утворюють єдність-цілісність, є динамічною самокерованою системою. Соціально-економічні системи, як складові будови економічного простору, характеризуються особливою структурною випадковістю проявів системи і її елементів, наявністю внутрішніх підсистем, які розвиваються самостійно. Декомпозиція системи виділяє її компоненти, їх ієрархію й таксонування. До окремих із них відносяться – компонентні, функціональні, управлінські, у розвитку яких простежується певний порядок, їх подібність чи відмінність, виявляються внутрішні закономірності, насамперед цілісність і емергентність – властивість створювати нове в структурі єдиного простору країни.

Просторовий розвиток таких систем має ґрунтуватись на принципах, що є відображенням об'єктивних закономірностей територіальної організації продуктивних сил, їх реалізації, зокрема на принципах історичної детермінованості, глобальності, урахування світових тенденцій просторового розвитку та міжнародного співробітництва, забезпечення цілісності та єдності економічного простору, збалансованості, випередження інноваційних перетворень, комплексному розвитку, ефективності, пріоритетності, єдності регіональної політики та розвитку економіки, варіантності, пропорційного фінансово-кредитного забезпечення та ін.

Просторовий розвиток країни здійснюється через регіональну політику, реалізація якої спрямована на вирішення завдань місцевого самоврядування з економічних, соціальних, екологічних, адміністративно-організаційних та ін. питань, які враховують загальнодержавні та місцеві інтереси.

Головні її напрями визначаються стратегією, метою якої є забезпечення добробуту народу, політичної й соціальної стабільності, територіальної справедливості, унітарності держави, її цілісності, збереження природно-виробничого потенціалу країни. Регіональна політика в цьому контексті повинна: визначати шляхи вирішення економічних і соціальних проблем регіонів, зокрема відсталих, підтримувати розвиток передових, як “локомотивів росту” з використанням найбільш ефективних механізмів впровадження інновацій, сприяти розбудові економічного простору, досягненню екологічного балансу, сприяти покращенню якості та підвищенню рівня життя населення.

Просторовий розвиток в контексті державної регіональної політики спрямований на вирішення таких завдань: планування регіонального розвитку з мінімізацією навантаження на природне середовище; узгодження державної, регіональної і місцевої інфраструктурної політики для створення рівних умов життя на всій території країни, розширення можливостей регіонів, міст і районів в соціально-економічному розвитку. Вирішення цих

питань особливо важливе, враховуючи ту обставину, що наразі не пом'якшується, а, на жаль, посилюється тенденція диференціації регіонів, асиметрії регіонального розвитку. Використовуючи найбільш інформативний при проведенні внутрішніх досліджень показник – валовий внутрішній продукт, можна констатувати, що варіація його обсягу у регіонах країни значна – в 13,7 раза (Донецька обл. – 58044 млн.грн. і Чернівецька обл. – 4234 млн.грн.), а в розрахунку на душу населення розбіжність у цих областях складає 2,7 раза, причому у 2001 р. ці відмінності відповідно становили 12,2 і 2,3 раза. Частка Донецької області у валовому регіональному продукту у 2005 році становила 13,1%, а Чернівецької області – 1,0% [1, с.46]. Якщо у 2001 р. співвідношення максимального й мінімального значення виробництва промислової продукції на душу населення різнилося в 11,2 раза (Дніпропетровська й Закарпатська області), то у 2005 – в 13,1 раза (Донецька й Чернівецька) [2, с.20].

Виявлення та аналіз співвідношень є важливим при визначенні механізму формування того чи іншого типу регіону з розкриттям характеру етапності та спрямованості природо-економіко-соціальної ситуації. У ринково орієнтованому просторі важливим є виявлення варіантів просторових систем, типів, форм і їх комбінацій. Оцінка соціально-економічного рівня розвитку окремих регіонів як просторових систем із використанням індикаторів за трьома блоками показників – природно-ресурсному, економічному й соціальному

*Пена Т.В.* Просторовий розвиток регіональних соціально-економічних систем в контексті державної... ей, які  
льний

індекс більший від 1,00) віднесені 7 областей: Київська, Одеська, Полтавська, Запорізька, Дніпропетровська, Донецька, Луганська; до областей із менш сприятливими умовами (індекс 0,61 – 1,00) відноситься 16 областей, і до групи з малосприятливими умовами – 3 області (Тернопільська, Чернівецька, Закарпатська). Такий поділ без урахування деструктивних факторів є умовним, але дає можливість прийняття управлінських рішень стосовно перспективного розвитку регіонів. Варто вказати, що одержані результати в основному з незначним відхиленням збігаються з розрахунками, проведеними на основі використання методики КМ України [4].

Проведені дослідження трансформації регіональних господарських систем в єдиному просторі країни свідчать про неоднозначність цього процесу. Ретроспективна оцінка динамічних зрушень за 2000–2006 роки в територіальній структурі компонентів цих систем за комплексом соціально-економічних параметрів виробничого, соціального та інфраструктурного характеру (індексів середньорічного темпу зрушень питомої ваги регіону в територіальній структурі відповідного показника у країні з наступним порівнянням) дав можливість виділити групу областей із від'ємним значенням інтегрального показника трансформації, у тому числі підгрупу з низьким значенням (0,95–0,99) – 12 областей: Вінницька, Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Львівська, Сумська, Херсонська, Чернігівська, Запорізька, АР Крим, Тернопільська, Черкаська; із середнім значенням (0,99 – 1,0) – 8 областей: Донецька, Дніпропетровська, Полтавська, Одеська, Хмельницька, Луганська, Рівненська й Миколаївська; а також групу областей із додатним значенням, у т.ч. середнім значенням (1,0 – 1,01) – 4 області: Київська, Харківська, Закарпатська й Чернівецька – та високим значенням (1,01 – 1,05) – Кіровоградська й м. Київ. Основними показниками структурних зрушень як в абсолютних, так і відносних величинах були: чисельність і зайнятість населення, валова додана вартість, промислове виробництво, виробництво сільськогосподарської продукції, виробництво послуг, інвестиційна діяльність, основні засоби виробництва, транспортні перевезення, експорт і імпорт товарів, розвиток підприємництва.

Аналіз зміни інтеграційного показника, характер трансформації у цілому свідчать про наявну ще досить помітну регіональну диференціацію соціально-економічного розвитку регіонів і ледь помітну тенденцію її згладжування в останні роки. Від'ємні значення інтегрального показника характерні для регіонів з аграрно-промисловою спеціалізацією виробництва, меншою мірою – для регіонів промислово-аграрним і високоіндустріальним із

розвинутими різнопрофільними промисловими комплексами. Щодо регіонів із додатним інтегральним показником, то вони представлені однаковою мірою як промислово-аграрними та високоіндустріальними регіонами, так і аграрно-промисловими, які або зберегли, або підвищили свою долю в економічному просторі країни.

Лідером за розвитком продуктивних сил економічного простору країни залишаються області Центрального економічного району, зокрема Київщина і Черкащина. Зміцнення позицій очікується в Східному районі, зокрема на Сумщині, а також у Карпатському районі. Донецький і Придніпровський економічні райони втрачають лідерство. Південний район має всі шанси за умов прискорення промислового виробництва зайняти провідні позиції, а Поліський і Подільський регіони збережуть наявний стан за рахунок усталеної аграрно-промислової структури й удосконалення територіальної організації виробництва.

У подальшому розвитку регіональних господарських систем, пом'якшенні і згладжуванні їх територіальних відмінностей важлива роль належить фінансовому забезпеченню цих процесів, формуванню механізму як складової комплексного розвитку просторових систем. Це потребує: створення належної фінансової основи регіонального управління та місцевого самоврядування; удосконалення фінансово-бюджетних відносин між центром і регіонами; забезпечення чіткого розмежування повноважень і відповідальності за фінансування видатків на всіх рівнях бюджетної системи; законодавче закріплення за кожним рівнем бюджетної системи доходних джерел відповідно до покладених на них функцій і достатніх для фінансування цих функцій; формування власності регіонів і територіальних громад, спільної власності територіальних громад на базі об'єктів державної та комунальної власності; підтримка регіональних проектів економічного розвитку; стимулювання місцевих органів влади щодо налагодження ефективних міжрегіональних економічних зв'язків; вирішення місцевими органами влади спільних потреб різних територіальних громад; реформування бюджетної системи та міжбюджетних взаємовідносин у відповідності з потребами розвитку регіонального управління та місцевого самоврядування; розмежування та збалансування повноважень і відповідальності центральних і місцевих органів влади та органів самоврядування у сфері надання державних і громадських послуг; розвиток системи місцевих податків і зборів, розширення їх переліку й збільшення їх частки в загальних надходженнях місцевих бюджетів; раціоналізація системи видатків на основі оптимізації мережі, штатів установ і закладів, що фінансуються з державного та місцевих бюджетів; перерозподіл повноважень між різними рівнями влади на основі децентралізації управління соціально-економічними процесами шляхом здійснення державно-правової реформи.

Динамічні трансформаційні процеси є відображенням структурно-галузевих зрушень, масштаби яких знаходяться у зв'язку з рівнями соціально-економічного розвитку регіонів. Однак за останні роки значних змін у територіальних пропорціях продуктивних сил регіонів не відбулося, наявна їх регіональна асиметрія, тенденція до зростання має їх дезінтеграція. Це обумовлено рядом причин: різним ступенем адаптації окремих регіонів до функціонування в умовах ринкової конкуренції; недовикористанням переваг територіального поділу праці, спеціалізації кооперування та комбінування виробництва, нових ринкових форм територіальної організації виробництва; різною територіально-галузевою структурою економіки регіонів, а звідси – неоднаковою спроможністю місцевої влади здійснити реформи на регіональному рівні; наданням державної підтримки базовим галузям із високим ступенем територіальної дислокалізації; невідповідністю, незабезпеченістю балансу між стимулюванням територій – “локомотивами” економічного зростання країни в цілому й запровадженням вирівнювальних механізмів для подолання економічної й соціальної нерівності; недостатнім рівнем і тенденцією до зниження активності міжрегіональних економічних зв'язків; послабленням регулюючої та стимулюючої дії держави щодо регіонального розвитку, як протидії ризику перетину критичної межі регіональних відмінностей; недосконалістю системи державного управління, її децентралізації та реформування при відсутності необхідної нормативно-правової бази; недовершеністю

механізму бюджетного регулювання регіонального розвитку; недостатнім рівнем фінансування державних комплексно-цільових програм підтримки регіонального розвитку.

**Висновки.** Основними напрямками подолання соціально-економічних диспропорцій регіонального розвитку, удосконалення їх просторової структури та територіальної організації є:

- підвищення дієвості ринкових форм господарювання та просторових систем різних таксономічних рівнів із використанням досвіду та практичної оцінки зарубіжних країн щодо регіонального розвитку продуктивних сил;

- прискорення реалізації державної регіональної політики з виокремленням пріоритетів територіальної організації господарства регіонів;

- реструктуризація економічної бази окремих регіонів і створення умов для відновлення на новій технологічній базі; прискорення трансформації на основі активізації інвестиційної діяльності;

- удосконалення законодавчо-нормативної бази регіонального розвитку, яка сьогодні є недосконалою і фрагментарною;

- запровадження моніторингу, системного контролю за фінансовими потоками в регіони державних коштів (міжбюджетні трансфери, цільові субсидії, державні інвестиції, податкові пільги, фінансування цільових програм);

- підвищення рівня фінансової забезпеченості місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо вирішення задач, пов'язаних із розвитком територій;

- активізація дієвості сукупного ресурсного потенціалу регіонів із підвищенням ролі чинників економічного зростання;

- створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу;

- забезпечення вектора на пріоритетність соціального розвитку країни та її регіонів, стимулювання демографічного розвитку, раціоналізація систем розселення;

- підвищення ефективності функціонування регіональних ринків з урахуванням специфіки й особливостей розвитку регіонів;

- визначення та законодавче закріплення на засадах децентралізації оптимальної моделі управління регіональним розвитком із забезпеченням рівноваги між державними й виробничими структурами;

- розширення діяльності Міністерства регіонального розвитку і будівництва для вирішення проблем регіонального розвитку в країні.

Реалізація вказаних напрямів щодо вдосконалення просторового розвитку на основі впровадження основних положень державної регіональної політики забезпечить оптимізацію територіальної організації регіональних господарських систем, підвищення ефективності суспільного виробництва, прискорить процеси європейської інтеграції та входження країни до світового співтовариства.

1. Україна в цифрах – 2006. Статистичний довідник. – К.: Консультант, 2007. – 236 с.
2. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2005 рік. – К., 2006. – 153 с.
3. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України. – Черкаси: Брама України, 2006. – 440 с.
4. Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку / Постанова Кабінету Міністрів України від 4.01. 2004. – №113. – 12 с.

**УДК 336.1:352+347.766**

**ББК 65.26**

**Петруняк А.Д.**

**АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ФІДУЦІАРНИХ ПОЗИК І МОЖЛИВІСТЬ ЇХ ЗАЛУЧЕННЯ**

**Анотація.** У статті проаналізовано особливості залучення місцевих запозичень у формі фідучіарних позик.

**Ключові слова:** місцеві запозичення, фідучіар, фідучіарні позики, облігації місцевих запозичень, сек'юритизація.

**Annotation.** The features of the local borrowings bringing as a fiduciar loans are analysed in the article.

**Key words:** local borrowings, fiduciar, fiduciar loans, bonds of the local borrowings, securitization.

**Вступ.** Розвиток державності в Україні передбачає одним з пріоритетних напрямків децентралізацію влади та розвиток муніципалітетів у рамках впровадження світових цінностей та стандартів суспільного розвитку. При цьому одним із завдань проведення економічних реформ у країні є забезпечення фінансової самостійності регіонів. В Україні прийнято та впроваджується значна кількість державних програм, спрямованих на розвиток місцевого самоврядування. Шляхам і методам перерозподілу державної влади присвячена значна кількість праць, оскільки фінансове забезпечення та методика проведення реформ має чи не найважливіше значення.

Одним з джерел та засобів забезпечення наповнення місцевих бюджетів (у межах повноважень, які надаються місцевим органам влади) є місцеві запозичення та форми їх залучення.

Залучення фінансових ресурсів місцевими органами влади у формі місцевих запозичень переважно здійснюється або через випуск облігації місцевих позик, або шляхом залучення кредитів. Останні часом як в світовій фінансовій практиці, так і на вітчизняному ринку боргових фінансових ресурсів часто використовується альтернативний і водночас похідний від облігацій і кредитів інструмент залучення фінансових ресурсів – фідучіарні позики.

**Постановка завдання.** У зв'язку з вищесказаним об'єктом дослідження у статті ми обрали саме фідучіарні позики, механізм їх залучення та можливість використання як інструменту залучення додаткових фінансових ресурсів у місцеві бюджети.

**Результати.** Для більш повного та коректного розуміння фідучіарних позик необхідно з'ясувати значення цього поняття. Термін “фідучія” (від лат. *fiducia*) означає угоду, договір, що засновані на довірі. Фідучіаром при цьому виступає юридична чи фізична особа, якій власником надано право здійснювати довірче управління активами.

У юриспруденції до фідучіарних позик відносять ті випадки, коли сторони, прагнучи досягнути певної практичної мети, вибирають для її досягнення таку угоду, правові наслідки якої, як їм відомо, сягають поза дану мету, наприклад, для більшого забезпечення застапоутримувача передають йому заставну річ у власність або, бажаючи доручити іншій особі стягнення за зобов'язаннями, уступають йому зобов'язальну вимогу. Сюди також відносять часто використовуваний повний індосамент із метою тільки стягнення індоссатором з вексельного боржника. Такі випадки раніше відносили до поняття фальшивих або скритих угод та обговорювали таку угоду як просту заставу, просту довіреність. І тільки останнім часом в німецькій літературі та в судовій практиці поширилися протилежні точки зору, за якими в цих випадках слід вбачати не фальшиву, з метою обману, дію, а серйозну юридичну угоду [1].

Спонукаючим мотивом для здійснення фідучіарних угод часто виступає бажання скористатися тими більшими вигодами, які надає така угода порівняно з юридичними діями й угодами, які напряму відповідають поставленій сторонами меті. Як наслідок такої угоди, на фідучіар (покупця згідно з угодою) переходить справжня власність на річ, він стає власником зобов'язання.

Австрійський економіст Людвіг фон Мізес у “Австрійській теорії економічного циклу” щодо фідучіарних позик зазначає: “Випускаючи фідучіарні засоби, зокрема банкноти



без золотого забезпечення або поточні рахунки, які не в повному обсязі забезпечені золотими резервами, банки дістають можливість значно розширити свій кредит. Створення цих додаткових фідучіарних засобів дозволяє їм збільшити кредитування, значно перевищуючи ліміт, обумовлений їх власними активами, а також фондами, довіреними їм банківськими клієнтами. Вони вступають на ринок у такому випадку в ролі “постачальників” додаткового

*Петруняк А. Д.* Аналіз вітчизняного ринку фідучіарних позик і можливість їх залучення ається  
дсотка

стимулює економічну активність. Активніша кон’юнктура веде до збільшення попиту на виробничі матеріали й робочу силу. Ціни на засоби виробництва та оплата праці ростуть, а збільшення заробітної плати веде у свою чергу до збільшення цін на споживчі товари. Якби банкам довелося відмовитися від таких дій і обмежити себе тим, що вже зроблене, то бум швидко зійшов би нанівець. Але банки не відхиляються від вибраного ними курсу; вони продовжують все більше й більше розширювати кредитування, а ціни й заробітна плата відповідно продовжують рости” [2].

На офіційному сайті Рахункової палати України розміщено таке визначення фідучіарних позик: “це фінансові операції, які банк або трастова компанія проводить від свого імені, але за дорученням і за рахунок клієнтів. Для фінансування кредиту, що надається позичальнику, фідучіар випускає власні облігації з аналогічними умовами, які потім розповсюджує серед інвесторів”.

Щодо вітчизняного ринку фідучіарних позик, то першу фідучіарну позику обсягом 396.86 млн. дол. США строком на 1 рік було одержано від Nomura International. Строк погашення позики – 12 серпня 1998 р. Позика була профінансована за рахунок випуску облігацій із нульовим купоном. Сукупна номінальна вартість облігацій становила 450 млн. дол. США. Дата початку продажу облігацій – 11 серпня 1997 р. Дохідність розміщення та комісійні Nomura International становили – 12,5% та 0,75% відповідно.

Трохи згодом, 23 жовтня 1997 р., Україна отримала річну фідучіарну позику від банку Chase Manhattan Luxembourg S.A. на суму 98.89 млн. дол. США. Термін погашення позики – 20 жовтня 1998 р. Позика була надана з метою фінансування бюджетного дефіциту. Фінансування було організовано Chase Manhattan через приватне розміщення (private placing) облігацій, тобто облігації були продані відносно вузькому колу наперед відомих інвесторів без включення їх у лістинг будь-якої фондової біржі. Облігації були структуровані як облігації з нульовим купоном. Сукупна номінальна вартість облігацій становила 109 млн. дол. США. Дохідність розміщення та комісійні Chase Manhattan склали – 9,2125% та 0,75% відповідно. Розміщення було проведено серед інвесторів із Близького Сходу.

Ці перші кроки України на міжнародних фінансових ринках варто визнати досить успішними, особливо якщо враховувати відсутність на той момент офіційного кредитного рейтингу. Плата за запозичені ресурси була значно нижчою, ніж на внутрішньому ринку – ринку ОВДПЗ. Крім того, вихід України на зовнішні ринки запозичень сприяв диверсифікації джерел фінансування. У липні 1997 року, після початку фінансової кризи у Східній Азії – обвалу тайландського бата 2 липня 1997 р., уже можна було прогнозувати значне скорочення в найближчому майбутньому участі нерезидентів в українському ринку ОВДП. Отже, освоєння зовнішніх ринків запозичень було досить вчасним, але частково вимушеним кроком.

Продовження єврооблігаційних запозичень України відбулося в лютому 1998 року. 6 лютого 1998 р. рейтингове агентство Moody’s присвоїло Україні рейтинг “B2” за довгостроковими борговими зобов’язаннями в іноземній валюті, “B3” за довгостроковими банківськими депозитами в іноземній валюті та “Not Prime” за короткостроковими зобов’язаннями. Такі справедливо низькі рейтинги дозволили Україні здійснити запозичення лише під досить великі відсотки.

11 лютого 1998 р. розпочалося розміщення фідучіарної зовнішньої облігаційної позики України на суму 750 млн. нім. марок терміном на три роки під дохідність 16,2%

(купонна ставка була встановлена у 16% річних, але ціна розміщення була трохи нижчою за номінал).

Номінал однієї облигації становив 10000 нім. марок. Проценти сплачувалися раз на рік – 26 лютого. Агентами з розміщення (лід-менеджерами) виступали Merrill Lynch International і Commerzbank AG. Розміщення пройшло досить швидко й успішно. Велика частина облигацій була розміщена серед роздрібних німецьких інвесторів. Згодом, у травні 1998 р., ці ж банки здійснили дорозміщення (reopening) цих облигацій на 250 млн. нім. марок. У серпні 1999 р. відбулося ще одне дорозміщення цих облигацій – на 538 млн. нім. марок. Після цього загальна сума випуску досягла 1538 млн. нім. марок.

У березні 1998 р. за допомогою SBC Warburg Dillon Read (лід-менеджер) Україна здійснила випуск 2-річних облигацій на суму 500 млн. ЕКЮ. Номінал однієї облигації складав 10000 ЕКЮ. У зв'язку із заміною ЕКЮ на євро, 1 січня 1999 р. ці облигації були реденоміновані в євро. Випуск був здійснений на фідучіарній основі через Bankers Trust Luxembourg S.A. Дата випуску – 17 березня 1998 р. Ціна розміщення – 99,5. Дата погашення – 15 березня 2000 р. Облигації мали купонну ставку в 14,75%. Головним платіжним агентом (principal paying agent) виступав Deutsche Bank Luxembourg S.A.

За рахунок цих двох позик – у дойчмарках та в ЕКЮ – за підсумками 1998 року Україна була на п'ятому місці в списку емітентів боргових цінних паперів, деномінованих в євро (або в інших валютах із корзини євро) [3].

Таким чином, випуск фідучіарних позик в Україні обмежується в основному державними позиками. Однак у листопаді 2002 року був здійснений перший випуск єврооблигацій за фідучіарною схемою українською компанією – ЗАТ “Київстар GSM”.

На першому тижні жовтня 2002 р. відбулося присвоєння компанії “Київстар” довгострокового кредитного рейтингу “В-” із стабільним прогнозом міжнародним рейтинговим агентством Standard & Poor's. Одночасно Standard & Poor's присвоїло рейтинг “В” запланованим до випуску Dresdner Bank AG сертифікатам участі в синдикуваному кредиті на суму 150-200 млн. дол. США, мета випуску яких – залучення коштів для фінансування передбачуваної позики ЗАТ “Київстар GSM” на аналогічну суму. Тобто випуск єврооблигацій передбачався на фідучіарній основі.

Стосовно місцевих запозичень в Україні випущена єдина фідучіарна позика як місцеві запозичення. Наприкінці липня Київ вийшов на ринок єврооблигацій. 29 липня 2003 р. було випущено 5-річну фідучіарну позику на суму 150 млн. дол. США. Дохідність розміщення склала 8,75%. Розміщення облигацій відбулося за номінальною вартістю (тобто купонна ставка теж склала 8,75%). Дата погашення – 8 серпня 2008 р.

Згідно з українським законодавством ніхто, крім Уряду України, напряму не міг випускати зовнішніх облигацій. Саме тому Києвом була застосована схема фідучіарної позики. Банк Dresdner Bank AG виступив емітентом так званих нот участі в позиції Києву. Потім банк надав Києву кредит у сумі 150 млн. дол. США (у розмірі надходжень від розміщення нот). При цьому банк не надає гарантії платежів – обслуговування боргу за нотами повністю залежить від можливостей міста Києва щодо обслуговування боргу за кредитом Dresdner Bank.

Юридично така транзакція була складною. Її реалізації допомагали декілька юридичних радників. Юридичним радником лід-менеджерів з питань українського права була фірма “Шевченко-Дідковський і Партнери”, а з питань англійського та німецького права – Clifford Chance. Компанія Baker & McKenzie виступала як юридичний радник з питань англійського, німецького та українського права для мерії Києва.

На сьогоднішній день згідно з п. 6 ст. 7 Закону України “Про цінні папери і фондовий ринок” облигація має номінальну вартість, визначену в національній валюті, а також якщо це передбачено умовами розміщення облигацій, – в іноземній валюті [4]. Тобто вихід муніципалітетів на міжнародний ринок позичкових капіталів став відкритішим, за винятком обмежень, установлених Бюджетним кодексом України щодо можливості залучення зовнішніх запозичень місцевими органами влади.

Тому цілком можливо, що найбільші українські міста підуть саме цим шляхом, здійснюючи облігаційні запозичення переважно на міжнародному ринку. Здійснення Києвом у кінці липня – на початку серпня 2003 р. фідуціарної зовнішньої облігаційної позики обсягом у 150 млн. дол. США є певним підтвердженням цієї гіпотези. Тобто перше облігаційне запозичення українських муніципалітетів за останні 5 років (після довготривалої перерви, пов'язаної з оголошенням дефолту за місцевими запозиченнями Одеси й Автономної Республіки Крим) здійснене саме на міжнародному ринку [5].

**Висновки.** Отже, залучення фідуціарних позик, особливо місцевими органами влади як місцевих запозичень, відкриває перед ними шлях до залучення додаткових фінансових ресурсів на міжнародному фінансовому ринку.

1. Дормидонтов Г. Ф. Система римського права. Общая часть. – Казань, 1910. // Allpravo.Ru – 2005 г.
2. Ludwig von Mises. The Austrian Theory of the Trade Cycle (1936). В кн.: Бум, крах и будущее / Пер. с англ. А.В.Фильчука. – М, Челябинск: Социум, 2002. – С.103–111.
3. Варфоломеев С. Ринок Українських міжнародних облігацій // Аналітичний огляд. – К., 2003.
4. Закон України “Про цінні папери і фондовий ринок” від 23 лютого 2006 року № 3480-IV.
5. Варфоломеев С. Український ринок муніципальних облігацій // Аналітичний огляд. – К., 2003.

**УДК 338.24**

**ББК 65.268**

*Пирог О.В., Катан Л.І.*

## **СТАЛИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ**

**Анотація.** У статті проведено аналіз теоретичних положень щодо соціально-економічного розвитку, запропоновано й апробовано методику оцінки соціально-економічного розвитку України та її регіонів у сучасних умовах господарювання.

**Ключові слова:** сталий розвиток, соціально – економічний розвиток, фактори, методика оцінки сталості соціально-економічного розвитку, країна, регіони.

**Annotation.** The article takes the analysis of formation of sustainable social and economic development of Ukraine, offers the method of its estimation.

**Key words:** steady development, social-economic development, factors, method of estimation of constancy of social-economic development, country, regions.

**Вступ.** Концепція сталого соціально-економічного розвитку передбачає збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, проблем збереження сприятливого стану довкілля і природно-ресурсного потенціалу з метою задовольнити життєві потреби сучасного та майбутніх поколінь.

**Постановка завдання.** В Україні за сучасних умов господарювання лише формуються основи для розвитку та реалізації концепції сталого соціально-економічного зростання. Дослідженням цієї проблеми займаються такі вітчизняні вчені, як Гайдучський П.І. [1], Генералова Ю. [2], Геєць В.М. [3], Герасимчук З. [4] та інші. Однак залишається невирішеним питання щодо оцінки сталості соціально-економічного розвитку країни.

**Результати.** Економічне зростання визначається як збільшення виробничих можливостей, які залежать від кількості чинників виробництва, що використовуються, або вдосконалення техніки і технології [2, с.15]. Тобто, головна сутність економічного зростання полягає в кількісному зростанні економічних показників. Але в сучасних умовах зростання заради зростання не є виправданим. Інакше кажучи, досягнення стійких темпів зростання економічних показників має супроводжуватися підвищенням реального життєвого рівня населення, зменшенням диференціації за доходами, а також раціональним використанням природних копалин і збереженням навколишнього середовища.

Для забезпечення умов стійкого економічного зростання не досить ефективного використання наявних економічних потужностей країни. Розвиток економіки держави відбувається під дією цілої низки факторів. Одні з них позитивно впливають на перебіг економічних процесів, забезпечуючи зростання системи господарювання, вплив інших, навпаки, може уповільнити такі тенденції в економіці або взагалі спричинити кризову ситуацію в ній.

Фактори, від яких залежить сталий соціально-економічний розвиток країни, можна поділити на такі групи:

1 група – економічні фактори, які знаходяться поза впливом людської економічної діяльності, вони є невід’ємною складовою процесу функціонування ринкової економіки.

2 група – фактори державного регулювання економіки, які відіграють неабияку роль у стимулюванні економічного зростання, адже визначають основні напрями розвитку економіки, міцним підґрунтям якого є якісна законодавча база. Негативним є досвід нашої країни в розробленні стабільних законодавчих правил.

3 група – інноваційно-інвестиційні фактори, до яких належать рівень розвитку науки, інноваційно-інвестиційна політика, яка полягає у всебічному сприянні інноваційним процесам із боку держави через преміювання наукових досліджень і створення сприятливих умов для їх проведення, адже здобутки науково-технічного прогресу дадуть змогу підняти добробут населення та розвиток економіки країни на якісно новий рівень.

4 група – соціальні фактори, які формуються в соціальну політику, що забезпечує економічне зростання шляхом упровадження програм соціального захисту населення, підтримки належного рівня зайнятості, пенсійного забезпечення, надання соціальної допомоги різним верствам населення тощо.

На нашу думку, визначальними для сталого розвитку країни є економічні та соціальні фактори за сучасних умов господарювання.

Сталий соціально-економічний розвиток передбачає два напрямки: соціальний та економічний, кожен з яких має складну структуру. Загальна структура сталого соціально-економічного зростання країни (регіонів) за її елементам представлена на рис.1. Необхідно відзначити, що показники соціального й економічного напрямків знаходяться в тісному взаємозв’язку.

Незважаючи на існування різних методик оцінки соціально-економічного розвитку об’єкта дослідження, нами була запропонована методика оцінки сталості соціально-економічного розвитку країни в цілому, та її регіонів зокрема на базі критерію стабільності, який має вигляд коефіцієнта варіації. Основною перевагою такої методики оцінки є те, що вона дозволяє оцінити сталість розвитку об’єкта дослідження, а також використовувати показники, які мають різний вимір.

Загальна схема оцінки соціально-економічного розвитку об’єкта дослідження (країни та її регіонів) складається із 3-х взаємопов’язаних етапів, які представлені на рис.2.

Перший етап оцінки сталості соціально-економічного розвитку країни передбачає відбір та обґрунтування системи показників, які в подальшому використовуються для оцінки сталості розвитку кожного регіону зокрема.

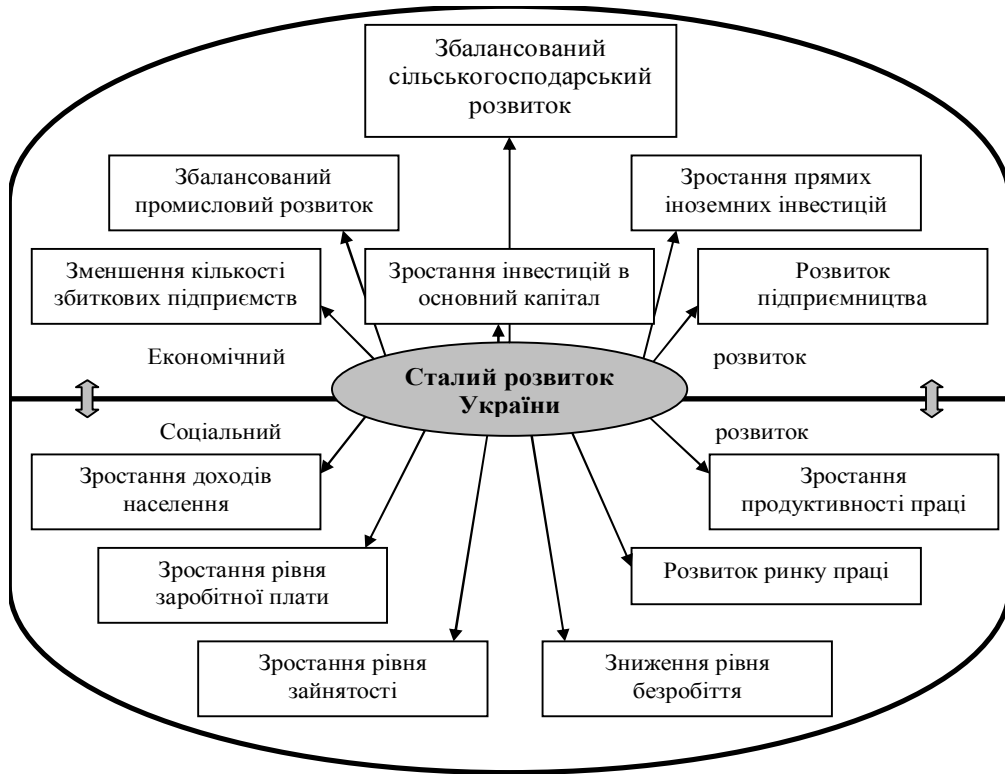


Рис.1. Сталій соціально-економічний розвиток країни та його структурні компоненти.

Під час опрацювання гіпотези щодо набору показників, які суттєво впливають на сталість соціально-економічного розвитку регіонів і країни, була проаналізована й узагальнена спеціальна економічна література. Дослідники, які вивчають цю проблему [1–4], пропонують для аналізу різні показники як за якістю відображення соціально-економічних процесів, так і за кількістю, без обґрунтування факту їх уведення в практику.

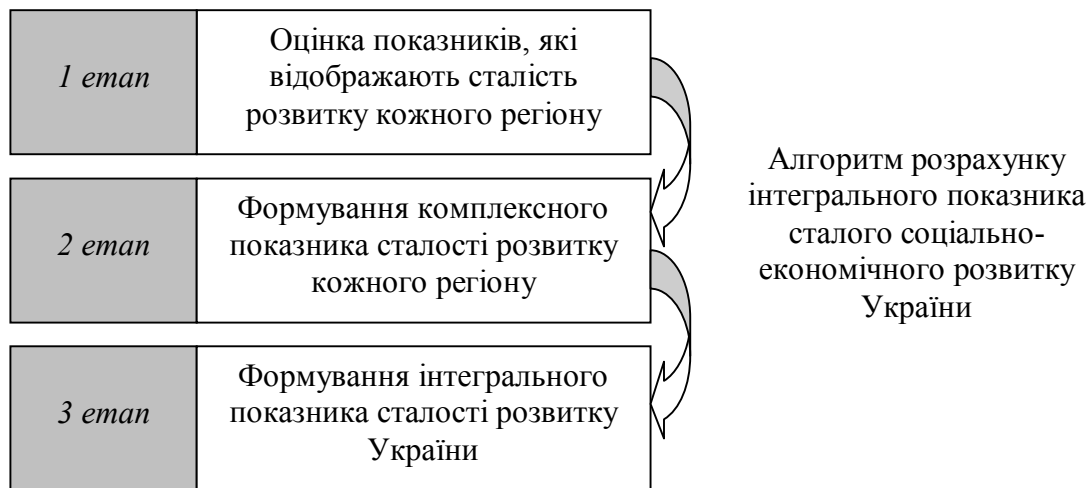


Рис.2. Загальна схема оцінки сталості соціально-економічного розвитку країни.

За результатами дослідження публікацій та власного моніторингу показників соціально-економічного розвитку, було виділено 24 показники, які агрегувались за напрямками “економічний розвиток” і “соціальний розвиток”. Отже, до показників напрямку “економічний розвиток” регіонів належать: валовий регіональний продукт ( $X_1$ ), обсяги

промислового виробництва ( $X_2$ ), обсяги сільськогосподарського виробництва ( $X_3$ ), обсяги прямих іноземних інвестицій ( $X_4$ ), обсяги інвестицій в основний капітал ( $X_5$ ), фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування ( $X_6$ ), рентабельність операційної діяльності ( $X_7$ ), кількість суб'єктів ЄДПОУ ( $X_8$ ), питома вага збиткових підприємств ( $X_9$ ), кількість малих підприємств ( $X_{10}$ ), дебіторська заборгованість підприємств ( $X_{11}$ ), кредиторська заборгованість підприємств ( $X_{12}$ ), середньорічна вартість основних фондів ( $X_{13}$ ), середньорічна вартість оборотних коштів ( $X_{14}$ ), загальний обсяг експорту ( $X_{15}$ ). До показників напрямку “соціальний розвиток” регіонів належать: доходи населення ( $X_{16}$ ), середньорічна заробітна плата найманих працівників ( $X_{17}$ ), зайнятість населення ( $X_{18}$ ), рівень зареєстрованого безробіття населення ( $X_{19}$ ), середньорічна чисельність найманих працівників ( $X_{20}$ ), попит на робочу силу ( $X_{21}$ ), пропозиція робочої сили ( $X_{22}$ ), продуктивність праці найманих працівників ( $X_{23}$ ), навантаження на одне робоче місце ( $X_{24}$ ).

Провівши кореляційний аналіз, який дозволяє визначити взаємозв'язок між об'єктами дослідження всіх прийнятих до аналізу 24 показників, було виокремлено 14 показників, які мають суттєвий вплив на сталість соціально-економічного розвитку країни (регіонів). Таким чином, напрямком “економічний розвиток” регіонів формують такі показники, як: валовий регіональний продукт ( $X_1$ ), обсяги промислового виробництва ( $X_2$ ), обсяги сільськогосподарського виробництва ( $X_3$ ), обсяги прямих іноземних інвестицій ( $X_4$ ), обсяги інвестицій в основний капітал ( $X_5$ ), кількість суб'єктів ЄДПОУ ( $X_8$ ), кількість малих підприємств ( $X_{10}$ ). Напрямок “соціальний розвиток” регіонів характеризують такі показники: доходи населення ( $X_{16}$ ), середньорічна заробітна плата найманих працівників ( $X_{17}$ ), зайнятість населення ( $X_{18}$ ), рівень зареєстрованого безробіття населення ( $X_{19}$ ), попит на робочу силу ( $X_{21}$ ), продуктивність праці найманих працівників ( $X_{23}$ ), навантаження на одне робоче місце ( $X_{24}$ ).

Запропонована система показників напрямків розвитку країни (регіонів) дає можливість об'єктивно й у повній мірі оцінити її якість в параметрах економічного та соціального розвитку і тим самим забезпечити умови для прийняття обґрунтованих рішень щодо формування стратегій розвитку країни в майбутньому. За динамікою впливу на напрямки економічного (1) та соціального розвитку (2)

$H_{екон} = F(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_8, X_{10}),$	(1)
$H_{соц} = f(X_{16}, X_{17}, X_{18}, X_{19}, X_{21}, X_{23}, X_{24}),$	(2)

та інтегральним показником сталості соціально-економічного розвитку (3)

$CP_{кр} = g(H_{екон}, H_{соц}),$	(3)
-----------------------------------	-----

показники є як односпрямованими, так і протиспрямованими за вектором змін.

Сформувавши систему показників соціально-економічного розвитку країни (регіонів), можна провести їх оцінку ( $\Phi_j$ ), використовуючи таку формулу (4):

$\Phi_{jr} = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{m}}}{\bar{X}},$	(4)
--	-----

де  $X_i$  – досліджуваний показник  $i$ -му періоді;

Пирог О.В., Катан Л. І. Сталий соціально-економічний розвиток України в умовах формування...

$i$  – період дослідження, роки ( $i = \overline{2000, \dots, 2005}$ );

$j$  – кількість показників ( $j = \overline{1, \dots, 14}$ );

$r$  – кількість регіонів, у тому числі Автономна Республіка Крим, міста Київ і Севастополь ( $r = \overline{1, \dots, 27}$ );

$m$  – кількість періодів дослідження.

У результаті оцінки показників соціально-економічного розвитку країни (регіонів) із використанням формули (4) було отримано матрицю показників ( $\Phi_{jr}$ ) за кожним вихідним показником дослідження ( $j$ ) у кожному регіоні ( $r$ ) України.

На другому етапі оцінки сталості соціально-економічного розвитку країни (регіонів) формуємо комплексні показники розвитку кожного регіону ( $CP_r$ ) за окресленими напрямками (економічним, соціальним).

Комплексний показник сталого соціально-економічного розвитку регіону розраховується за формулою (5):

$$CP_r = g(H_{екон}, H_{соц}) = \sqrt[j]{\Phi_1 \cdot \Phi_2 \cdot \Phi_3 \cdot \Phi_4 \cdot \Phi_5 \cdot \Phi_8 \cdot \Phi_{10} \cdot \Phi_{16} \cdot \Phi_{17} \cdot \Phi_{18} \cdot \Phi_{19} \cdot \Phi_{21} \cdot \Phi_{23} \cdot \Phi_{24}}, \quad (5)$$

де  $\Phi_j$  – загальний показник розвитку за  $j$ -им показником дослідження;

$j$  – кількість показників ( $j = \overline{1, \dots, 14}$ );

$r$  – кількість регіонів, у тому числі Автономна Республіка Крим, міста Київ і Севастополь ( $r = \overline{1, \dots, 27}$ ).

Третій етап оцінки сталості соціально-економічного розвитку країни (регіонів) передбачає формування інтегрального показника ( $CP_{кр}$ ), який визначається комплексними показниками розвитку регіонів за соціальним та економічним напрямком. Розрахунок інтегрального показника сталого соціально-економічного розвитку здійснюється за формулою:

$$CP_{кр} = \sqrt[r]{CP_1 \cdot CP_2 \cdot \dots \cdot CP_{27}}, \quad (6)$$

де  $CP_r$  – комплексний показник соціально-економічного розвитку  $r$ -го регіону;

$r$  – кількість регіонів, у тому числі Автономна Республіка Крим, міста Київ і Севастополь ( $r = \overline{1, \dots, 27}$ ).

У результаті дослідження отримуємо інтегральний показник сталості соціально-економічного розвитку країни (регіонів), який знаходиться в межах від 0 до 1. Рівень цього показника можна поділити на чотири групи:

1 група, до якої входить показник сталості розвитку в межах  $0 \leq CP_{кр}(CP_r) < 0,25$ , що характеризується високим рівнем стабільності розвитку;

2 група, до якої входить показник сталості розвитку в межах  $0,25 \leq CP_{кр}(CP_r) < 0,5$ , що характеризується середнім рівнем стабільності розвитку;

3 група, до якої входить показник сталості розвитку в межах  $0,5 \leq CP_{кр}(CP_r) < 0,75$ , що характеризується низьким рівнем сталого розвитку;

4 група, до якої входить показник розвитку в межах  $0,75 \leq CP_{кр}(CP_r) < 1$ , для об'єкта дослідження якого характерна відсутність сталого соціально-економічного розвитку.

**Висновки.** Оцінка сталості соціально-економічного розвитку країни (регіонів) за запропонованою методикою була проведена з використанням статистичних даних України [5–10] за період 2000–2005 рр.

Результати проведеного дослідження сталості соціально-економічного розвитку України за комплексними показниками розвитку кожного регіону ( $CP_r$ ) за показниками ( $\Phi_{jr}$ ), які використовувалися при аналізі, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Комплексні показники сталості соціально-економічного розвитку регіонів України ( $CP_r$ ) за 2000–2005 рр.

	Регіони	$\Phi_1$	$\Phi_2$	$\Phi_3$	$\Phi_4$	$\Phi_5$	$\Phi_8$	$\Phi_{10}$	$\Phi_{16}$	$\Phi_{17}$	$\Phi_{18}$	$\Phi_{19}$	$\Phi_{21}$	$\Phi_{23}$	$\Phi_{24}$	$CP_r$
1	Автономна республіка Крим	0,47	0,43	0,10	0,07	0,09	0,15	0,39	0,44	0,39	0,04	0,18	0,32	0,46	0,23	0,21
2	Вінницька область	0,50	0,40	0,03	0,09	0,11	0,16	0,33	0,46	0,44	0,06	0,09	0,33	0,45	0,39	0,20
3	Волинська область	0,44	0,34	0,08	0,03	0,07	0,12	0,38	0,45	0,41	0,06	0,16	0,34	0,45	0,64	0,20
4	Дніпропетровська область	0,45	0,74	0,03	0,11	0,09	0,12	0,41	0,39	0,40	0,02	0,18	0,39	0,43	0,56	0,21

5	Донецька область	0,44	0,23	0,08	0,17	0,06	0,02	0,43	0,41	0,40	0,02	0,19	0,27	0,46	0,41	0,17
6	Житомирська область	0,49	0,37	0,05	0,06	0,08	0,05	0,36	0,46	0,43	0,05	0,23	0,42	0,45	0,88	0,21
7	Закарпатська область	0,40	0,39	0,11	0,07	0,04	0,10	0,39	0,49	0,44	0,06	0,20	0,42	0,45	0,78	0,22
8	Запорізька область	0,38	0,27	0,08	0,19	0,10	0,13	0,39	0,40	0,36	0,03	0,04	0,33	0,45	0,49	0,19
9	Івано-Франківська область	0,34	0,42	0,09	0,04	0,04	0,07	0,39	0,47	0,44	0,06	0,11	0,25	0,46	0,37	0,18
10	Київська область	0,52	0,17	0,04	0,05	0,11	0,18	0,38	0,43	0,40	0,03	0,31	0,44	0,43	0,62	0,21
11	Кіровоградська область	0,56	0,54	0,08	0,16	0,08	0,08	0,38	0,44	0,43	0,03	0,08	0,30	0,46	0,50	0,21
12	Луганська область	0,54	0,86	0,10	0,10	0,08	0,06	0,42	0,41	0,40	0,02	0,18	0,15	0,46	0,30	0,19
13	Львівська область	0,51	0,35	0,13	0,06	0,07	0,07	0,37	0,46	0,42	0,02	0,20	0,39	0,42	0,84	0,21
14	Миколаївська область	0,53	0,51	0,03	0,28	0,09	0,05	0,37	0,42	0,37	0,03	0,07	0,29	0,43	0,43	0,19
15	Одеська область	0,42	0,39	0,13	0,20	0,07	0,15	0,36	0,47	0,60	0,01	0,23	0,42	0,40	0,23	0,22
16	Полтавська область	0,37	0,24	0,15	0,13	0,06	0,08	0,43	0,43	0,41	0,02	0,08	0,29	0,50	0,39	0,19
17	Рівненська область	0,53	0,22	0,06	0,07	0,06	0,10	0,37	0,46	0,44	0,04	0,12	0,36	0,45	0,65	0,20
18	Сумська область	0,25	0,31	0,05	0,10	0,05	0,06	0,29	0,42	0,41	0,04	0,18	0,17	0,38	0,31	0,16
19	Тернопільська область	0,51	0,23	0,10	0,08	0,05	0,13	0,35	0,48	0,46	0,05	0,05	0,34	0,46	0,54	0,19
20	Харківська область	0,48	0,50	0,04	0,12	0,06	0,11	0,40	0,42	0,39	0,01	0,10	0,20	0,44	0,32	0,17
21	Херсонська область	0,48	0,30	0,13	0,19	0,06	0,09	0,35	0,46	0,42	0,03	0,19	0,22	0,45	0,21	0,20
22	Хмельницька область	0,48	0,54	0,04	0,12	0,09	0,10	0,35	0,46	0,44	0,02	0,04	0,41	0,47	0,43	0,19
23	Черкаська область	0,72	0,23	0,06	0,10	0,08	0,06	0,40	0,44	0,44	0,05	0,10	0,12	0,50	0,12	0,17
24	Чернівецька область	0,50	0,37	0,07	0,07	0,06	0,10	0,38	0,51	0,45	0,09	0,16	0,38	0,45	0,57	0,22
25	Чернігівська область	0,40	0,25	0,04	0,09	0,09	0,15	0,34	0,43	0,41	0,01	0,15	0,39	0,42	0,70	0,18
26	м. Київ	0,57	0,36	0,05	-	0,13	0,18	0,46	0,41	0,39	0,04	0,28	0,48	0,42	0,76	0,26
27	м. Севастополь	0,48	0,80	0,06	-	0,04	0,10	0,42	0,42	0,39	0,19	0,05	0,11	0,44	-	0,20

За період дослідження (2000–2005 рр.) всі регіони України мали високий рівень сталості соціально-економічного розвитку, що відображають комплексні показники розвитку, які знаходяться у межах  $0 \leq CP_{кр} (CP_r) < 0,25$ . При цьому слід відзначити, що розвитку регіонів України характерні тенденції повільного соціально-економічного зростання без різких стрибків у бік підвищення або спаду.

Інтегральний показник сталості соціально-економічного розвитку України, розрахований за формулою (6), за період дослідження дорівнює 0,19, що свідчить про стабільний розвиток країни.

Таким чином, із 2000 р. по 2005 р. Україна мала сталий соціально-економічний розвиток, тому в подальшому при формуванні стратегії сталого соціально-економічного зростання країни необхідно дотримуватись обраної інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

1. Гайдуцький П.І. Корпоративні аспекти стратегії економічного та соціального розвитку України до 2015 року. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №10 (41). – С.5–8.
2. Генералова Ю. Економічне зростання в умовах переходу до постіндустріального суспільства. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №11. – С.14–21.
3. Економіка України: Стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М.Гейця. – К.: Ін-т економічного прогнозування; Фенікс, 2003. – 560 с.
4. Герасимчук З. Комплексна оцінка рівня сталого розвитку регіонів України. // Економіка України. – 2001. – №5. – С.34–42.
5. Діяльність малих підприємств 2005 / Стат. зб. – К.: ДКСУ. – 255 с.
6. Праця України 2005 / Стат. зб. – К.: ДКСУ. – 352 с.
7. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Державний комітет статистики України / Відп. за вип. В.А. Головка. – К.: Техніка, 2002. – 509 с.
8. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Видавництво “Консультант”, 2004. – 508 с.
9. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Видавництво “Консультант”, 2005. – 510 с.



*УДК 336.226.3 : 336.201*

*ББК 65.261.411.1*

*Пислиця А.В.*

## **ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ АКЦИЗІВ: СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ**

**Анотація.** У статті висвітлено сутність фіскальної ефективності акцизів, розроблено комплексну систему показників для її оцінки, систематизовано фактори впливу на фіскальну ефективність акцизів, показано перспективи подальших досліджень у цьому напрямку.

**Ключові слова:** фіскальна надійність, фіскальна ефективність акцизів, коефіцієнт покриття витрат бюджету, коефіцієнт фіскальної ефективності, коефіцієнт чистих надходжень.

**Annotation.** The article covers the essence of fiscal efficiency of excises, develops the complex system of indexes for its estimation, systematizes factors of influence on fiscal efficiency of excises, shows the prospects of subsequent researches in this direction.

**Key words:** fiscal reliability, fiscal efficiency of excises, coverage ratio of budget expenditures, fiscal efficiency ratio, net receipts ratio.

**Вступ.** Сучасний етап розвитку податкової системи України характеризується пошуком шляхів посилення регулюючої ролі податків. У зв'язку з цим занепокоєння викликає той факт, що дослідження механізмів реалізації фіскального потенціалу податків відійшло на другий план. Але слід нагадати, що об'єктивно саме фіскальна функція податків є первинною, і нехтування цим може призвести до серйозних фінансових проблем держави. Особливо це стосується акцизів – вагомих бюджетотворюючих інструментів.

Реалізацію фіскальної функції податків можна оцінити через фіскальну ефективність. Слід зазначити, що проблему фіскальної ефективності досліджували В.М.Федосов [1, 2], В.М.Опарін [1, 2], І.А.Золотко [3]. В їхніх працях це питання вивчалось стосовно податкової системи в цілому. Окремі питання з фіскальної ефективності податку на додану вартість піднімалися в роботах М.Я.Азарова [4], В.Валігури [5], А.Б.Дриги [6], Д.А.Дяковського [7; 8], Т.І.Єфименко [4; 9; 10], В.І.Зятковського [9], І.О.Луїної [9; 11], А.М.Соколовської [9; 10; 12], І.Таранова [5], Н.Б.Фролової [11], Ф.О.Ярошенка [4] та інших. Однак комплексного ґрунтового дослідження щодо фіскальної ефективності саме акцизів у науковій літературі сьогодні немає. Відсутнє визначення самого поняття, часто в одного й того ж автора одне й те саме явище називається то фіскальною, то економічною ефективністю, то показником ефективності.

**Постановка завдання.** Мета дослідження – висвітлити сутність фіскальної ефективності акцизів, визначити показники, за допомогою яких її можна виміряти, систематизувати фактори, що впливають на фіскальну ефективність акцизів. Методи дослідження: аналітичний, емпіричний, логічний.

**Результати.** Деякі дослідники (А.М.Соколовська, М.Я.Азаров, Ф.О.Ярошенко, Т.І.Єфименко), говорячи про фіскальну ефективність, мають на увазі частку податку на додану вартість у ВВП [12, с.317–318; 4, с.26], що, на нашу думку, є не зовсім точним, оскільки це лише один із показників, що характеризує фіскальну ефективність податку.

Єфименко Т.І. та Соколовська А.М., розглядаючи такий показник, як частка вимог на відшкодування в загальній сумі надходжень ПДВ (до відшкодування) (цей показник за період 2001–2003 роки коливався від 86 до 97%), приходять до висновку, що за умови

задоволення всіх вимог на відшкодування ПДВ фактично “працював” би майже сам на себе, тобто з одних платників податок стягувався би для того, аби відшкодувати його іншим платникам [10, с.11–12].

Отже, фактично фіскальна ефективність ПДВ цими науковцями лише частково характеризується. Крім того, вони не пропонують дефініції цього поняття, яка б розкривала його суть.

О.М.Воронкова називає ПДВ найефективнішим фіскальним податком, що обумовлено великою часткою цього податку в доходах бюджету [13, с.44]. Тобто, знову ж таки під фіскальною ефективністю розуміється питома вага податку в макропоказниках (у даному випадку в доходах бюджету), що також є лише одним із показників, які характеризують фіскальну ефективність податку.

Заслуговує на увагу доробок Д.А.Дяковського, який запропонував сукупність коефіцієнтів та показників, що характеризують роль ПДВ у формуванні доходів бюджету [8, с.133–145] (табл.1).

Остання група показників (регулюючий потенціал податку), на нашу думку, характеризує економічну, а не фіскальну ефективність податку, однак показники, які включені в цю групу Д.А.Дяковським, не відображають регулюючого потенціалу податку, але можуть бути показниками його фіскальної ефективності.

Перераховані показники звітного періоду, як зазначає Д.А.Дяковський, можуть порівнюватися з показниками базового періоду, плановими показниками та з аналогічними показниками для інших податків або для іншого регіону [8, с.134].

Слід відзначити, що, звичайно, не всі наведені в таблиці показники запропоновані вперше Д.А.Дяковським, але саме він у своєму дисертаційному дослідженні зібрав та згрупував найбільшу кількість коефіцієнтів і показників.

У різних джерелах інколи наводяться різні назви та різні методики обчислення одного й того ж показника. Так, у А.М.Соколовської один показник – продуктивність податку, для якого є синоніми – коефіцієнт продуктивності та коефіцієнт С-продуктивності [9, с.185], а у Д.А.Дяковського – три окремі показники: продуктивність ПДВ, коефіцієнт ефективності (продуктивності) та коефіцієнт “С- ефективності”. Причому, для останнього коефіцієнта автор наводить не зовсім зрозумілу методику обчислення. А.М.Соколовська зазначає, що для коефіцієнта продуктивності є декілька методик розрахунку:

*Пислиця А.В.* Фіскальна ефективність акцизів: система показників, фактори впливу

Таблиця 1

Показники, що характеризують роль ПДВ у формуванні доходів бюджету<sup>6</sup>

№ п/п	Назва групи показників	Показники, що входять до групи	
1.	Надходження ПДВ і його роль у формуванні бюджету	показник бруто-надходжень	валові надходження, що характеризують загальну суму ПДВ, сплачену всіма платниками у звітному періоді
		показник нетто-надходжень (чисті надходження)	розраховується шляхом віднімання від показника бруто-надходжень суми виплаченого відшкодування та переплати з ПДВ
		частка ПДВ у ВВП	
		питома вага ПДВ у структурі Зведеного	

<sup>6</sup> Таблиця побудована автором на основі систематизації показників, запропонованих Д.А.Дяковським у своєму дисертаційному дослідженні [8, с.133–145].

	та Державного бюджету	
	питома вага ПДВ у податкових надходженнях	
	співвідношення змін надходжень ПДВ (у порівнянні з базовим періодом) та індексу інфляції	цей показник дозволить визначити, як змінилася реальна величина надходжень ПДВ
	ефективна ставка ПДВ	розраховується як співвідношення доходів бюджету від ПДВ і кінцевого споживання домогосподарств
	продуктивність ПДВ	співвідношення ефективної та стандартної ставки податку
	коефіцієнт ефективності (продуктивності)	визначається як співвідношення надходжень від ПДВ і ВВП, ділене на стандартну ставку податку $K_e = \left( \frac{\sum \text{ПДВ}}{\sum \text{ВВП}} \right) : \text{стандартна ставка ПДВ},$ де $K_e$ – коефіцієнт ефективності (продуктивності) ПДВ.
	коефіцієнт “С – ефективності”.	обчислюється як співвідношення частки надходжень ПДВ і суми кінцевого споживання до стандартної ставки податку
	питома вага ПДВ, який був зібраний у кожному регіоні України в загальній сумі надходжень податку	
	співвідношення сум надходжень ПДВ з імпорту та ПДВ із вітчизняної продукції	
	частка ПДВ з імпорту та ПДВ із вітчизняної продукції у загальній сумі надходжень ПДВ	
	структура надходжень ПДВ за галузями економіки	
	показник, який характеризує	

		співвідношення ПДВ, сплаченого великими платниками, і загальної суми надходжень ПДВ	
2.	Виконання планових завдань	співвідношення планових і фактичних сум надходжень ПДВ. В ідеалі цей показник має дорівнювати 1.	
3.	Повнота і своєчасність виконання зобов'язань перед бюджетом	сума недоїмки та її динаміка (як у цілому в Україні, так і в областях).	існування величезної недоїмки свідчить про недостатню ефективність механізму податку на додану вартість, адже не вдається досягти повноти та своєчасності його сплати.
		співвідношення суми недоїмки, що виникла в поточному році, із сумою надходжень ПДВ	показує, яку частину можливих надходжень податку бюджет не отримав унаслідок незадовільного

Пислиця А.В. Фіскальна ефективність акцизів: система показників, фактори впливу

		частка недоїмки з ПДВ у загальній сумі недоїмки	дозволить визначити, який показник найбільш обтяжливий для підприємств або вразливий для зловживань.
4.	Повнота і своєчасність виконання зобов'язань бюджету перед платниками	сума вимог відшкодування:	сума вимог на початок звітного періоду
			сума нових вимог
			сума вимог на кінець звітного періоду
		сума сплаченого відшкодування, у тому числі експортного	
		заборгованість з відшкодування, у тому числі поточна і прострочена	
		частка сплаченого відшкодування у надходженнях податку на додану вартість:	у валових надходженнях
	у чистих надходженнях		
		співвідношення недоїмки з податку на додану вартість і заборгованості з відшкодування, зокрема простроченої заборгованості	

5.	Регулюючий потенціал податку	1. частка податку у ВВП; 2. еластичність податку відносно ВВП.
----	------------------------------	---

- як співвідношення ефективної та стандартної ставки податку;
- як співвідношення частки податку у ВВП до величини його стандартної ставки [9, с.185, 228].

У зарубіжних наукових джерелах [14, р.18] також виокремлюють лише один показник – VAT productivity (продуктивність ПДВ).

Слід зазначити, що деякі науковці чітко не розмежують поняття фіскальної та економічної ефективності. Так, Д.А.Дяковський, говорячи про розроблену ним систему оцінки економічної ефективності застосування ПДВ, пропонує комплекс коефіцієнтів і показників, які, на нашу думку, насправді характеризують не економічну, а фіскальну ефективність ПДВ:

- рівень надходжень податку;
- обсяг наданих пільг;
- недоїмка та відшкодування переплати з ПДВ і їх порівняння з плановими показниками, а також із аналогічними показниками щодо ПДВ інших країн або інших податків [7, с.3].

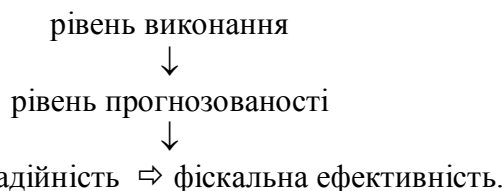
Зрозуміло, що на обсяг надходжень, а отже, і на фіскальну ефективність податку буде негативно впливати ухилення від сплати податку. Приблизно визначити обсяг ухилення від оподаткування можна шляхом порівняння теоретичних (потенційних) надходжень (за умови сумлінної сплати податку всіма платниками) та фактичних надходжень податку. Різниця між ними становить податковий розрив (tax gap) [8, с.145].

Як важливу характеристику ефективності податку виділяють такий показник, як відношення фактичних надходжень до потенційних [8, с.145]. Порівняння цих показників з іншими податками дозволить виявити, які податки найбільш і найменш уразливі для зловживань.

Щодо двох вищезазначених показників, не применшуючи їх важливості, акцентуємо на певних труднощах у їх розрахунку, оскільки немає єдиної узгодженої методики визначення величини потенційних надходжень. Це зумовлено тим, що механізм податкового планування є, по-перше, сам собою не простим, а по-друге, саме в нашій країні цей механізм не можна назвати добре налагодженим.

Якщо показник потенційних надходжень від податку характеризується певною “туманністю”, то зовсім інша справа – планові показники надходження податку. Незважаючи на їх недостатню обґрунтованість, вони чітко визначені в Законі України “Про Державний бюджет” на відповідний рік.

Зіставляючи планові та фактичні показники з надходження податку на додану вартість та акцизного збору, можемо вивести такий їх взаємозв’язок:



Фіскальна надійність, у свою чергу, є критерієм фіскальної ефективності податку.

Із названих вище умов реалізації принципу фіскальної ефективності можна вивести певні показники, що характеризують це поняття.

Оскільки податкові надходження є складовою частиною доходів бюджету, застосуємо елементи принципу фіскальної ефективності, сформульовані В.М. Опаріним щодо доходів бюджету [2, с.60], до категорії “податки”.

Звідси можемо запропонувати такі показники:

1. Коефіцієнт покриття надходженнями від акцизів витрат бюджету.

$$k = \frac{\text{Надходження від ПДВ}}{\text{Витрати бюджету}}; \quad k = \frac{\text{Надходження від АЗ}}{\text{Витрати бюджету}}.$$

Звичайно, важко сказати, які саме витрати покриває той чи інший податок, але можна розглянути, яку частку витрат бюджету покривають надходження від нього.

Відносно податку на додану вартість такі розрахунки ускладнюються ще й тим, що не відомою для широкого загалу є чиста сума надходжень від цього податку. Під чистою сумою розуміємо різницю між надходженням і відшкодуванням. Тому ми приєднуємося до пропозиції Д.А.Дяковського – законодавчо встановити, що доходами бюджету потрібно вважати різницю між надходженнями податку на додану вартість і сумами податку на додану вартість, що підлягають відшкодуванню у звітному періоді, що унеможливить ситуацію, коли перевиконання плану надходжень цього податку забезпечується шляхом збільшення простроченої заборгованості з відшкодування [7, с.14].

## 2. Коефіцієнт фіскальної ефективності акцизів.

$$\text{Коефіцієнт фіскальної ефективності ПДВ} = \frac{\text{Надійшло ПДВ} - \text{Відшкодовано ПДВ}}{\text{Витрати на адміністрування ПДВ}}.$$

$$\text{Коефіцієнт фіскальної ефективності АЗ} = \frac{\text{Надходження від АЗ}}{\text{Витрати на адміністрування АЗ}}.$$

Із зазначених формул очевидно, що мінімізація витрат на збирання податку та запобігання ухиленню від сплати податку до бюджету будуть сприяти збільшенню коефіцієнта фіскальної ефективності. Тому досить слушним є зауваження В.М. Опаріна про *Лислиця А.В.* Фіскальна ефективність акцизів: система показників, фактори впливу районах на їх адміністрування щодо цього сегмента платників будуть перевищувати надходження платежів від них [2, с.60].

Для визначення окупності діяльності податкових органів заслуговує на увагу запропонований О.М.Міночкиною показник абсолютної економічної ефективності ДПС, який вона застосовує для дослідження життєвого циклу ДПС, що є керівною підсистемою податкової системи України. Цей показник вона пропонує визначати таким чином [15, с.6]:

$$E_{\text{дпс}} = \frac{П - B_{\text{дпс}}}{B_{\text{дпс}}},$$

де  $E_{\text{дпс}}$  – показник абсолютної економічної ефективності ДПС;

П – суми податків і неподаткових платежів, нарахування та сплата яких до державного бюджету контролюється ДПС;

$B_{\text{дпс}}$  – витрати на утримання ДПС.

Заслуговує на увагу думка Михайленка Д.<sup>7</sup> про те, що “одним з критеріїв оцінки ефективності будь-якої системи, у тому числі системи оподаткування, є витрати на її функціонування. Причому повинні враховуватися не тільки фінансові втрати (бюджетні кошти на забезпечення органів податкової служби або хабарі на підтримання рівня життя її співробітників), а й організаційні – час, нерви та ін., що витрачаються двома сторонами – платниками податків і контролюючими органами ... Тисячі працівників, що опанували нову для себе професію “спеціаліст з оподаткування”, сотні зовнішніх консультантів, безперервний марафон семінарів у намаганні наздогнати зміни податкового законодавства – це лише декілька прикладів плати за діючу систему оподаткування” [16, с.72]. Д.Михайленко підкреслює, що ступінь активності органів податкової служби ні в якому разі не повинен слугувати показником ефективності роботи податкової системи в цілому, особливо, якщо виконання планових показників зростання штрафів є штучно завищеними.

3. Запобігання ухиленню від сплати податку до бюджету можуть характеризувати такі показники:

<sup>7</sup> Віце-президент Асоціації податкових консультантів, партнер юридичної фірми “Данилко, Кушир, Солтис і Ярмач”.

- питома вага виявлених порушень із даного податку в загальній сумі податкових, економічних та інших видів порушень;
- масовість порушень;
- повторюваність порушень.

4. Застосувавши визначення економічної ефективності та економічного ефекту, розглянуті нами у попередніх дослідженнях, можемо визначити показник ефективності ПДВ наступним чином:

$$\begin{aligned} \text{Ефективність ПДВ} &= \frac{\text{Ефект (результат)}}{\text{Витрати на отримання результату}} = \\ &= \frac{\text{Надійшло ПДВ} - \text{Відшкодовано ПДВ}}{\text{Витрати на адміністрування ПДВ}} \end{aligned}$$

Однак за своїм змістом цей показник характеризує саме фіскальну ефективність, яка є складовою загальної ефективності податку.

5. Як показник фіскальної ефективності універсального акцизу можна також розглядати співвідношення між сумами надходження та відшкодування ПДВ.

Цей коефіцієнт показує, наскільки надходження від ПДВ перевищують його відшкодування. Такий показник дещо схожий на частку відшкодування у бруто-надходженнях від ПДВ. Але в запропонованому нами коефіцієнті ми беремо для розрахунку величину чистих надходжень:

$$k = \frac{\text{Чисті надходження від ПДВ}}{\text{Сума відшкодування ПДВ}}$$

Чим більший цей коефіцієнт, тим більшою є фіскальна ефективність ПДВ. Якщо знаменник у цій формулі більший за чисельник, це означає, що цей податок вимагає більше зусиль, ніж дає чистого позитивного результату, адже суми до відшкодування виплачуються з бюджету, попередньо потрапивши туди. Таким чином, якщо дві події – сплата ПДВ та отримання відшкодування – мають місце в різних податкових періодах, а зараз це саме так і є, то великі суми відшкодувань спотворюють реальну картину щодо стану доходної частини бюджету.

Перейдемо до розгляду факторів, що впливають на фіскальну ефективність акцизів.

Науковці В.М.Федосов [1, с.225], В.М.Опарін [1, с.225], О.М.Воронкова [13, с.44], А.Б.Дрига [17, с.187], І.О.Лютій [17, с.187], М.О.Петренко [17, с.187], Г.О.П'ятаченко [1, с.225] факторами впливу на фіскальну ефективність податку визначають базу оподаткування та еластичність споживання щодо цін і доходів. Певний вплив чинить також ставка податку. Погляди економістів щодо впливу диференціації ставок ПДВ на його фіскальну ефективність є різними.

Як негативний фактор впливу на фіскальну функцію, а отже, і на фіскальну ефективність податку на додану вартість, Д.А.Дяковський відзначає диференціацію ставок ПДВ [7, с.4].

А.Б.Дрига, у результаті проведених ним досліджень, навпаки, зробив висновок про доцільність диференціації ставки податку на додану вартість у залежності від поділу на товари першої та не першої необхідності, як це практикується в більшості країн світу, де застосовують такий вид податку. За його розрахунками, потенційні можливості щодо підвищення ємності ринків основних видів продуктів харчування є досить значними. Тому рівень можливих утрат бюджету від запровадження знижених ставок податку на додану вартість на основні види продовольчих продуктів має бути компенсованим за рахунок збільшення обсягу реалізації такої продукції, що відповідним чином має сприяти не лише збільшенню рівня сплати безпосередньо податку на додану вартість, але й інших видів податків – податку на прибуток підприємств, акцизних зборів тощо. Тобто А.Б.Дрига вважає, що маніпулювання таким елементом оподаткування як податкова ставка, а саме її диференціація, позитивно вплине на фіскальну ефективність не тільки акцизів, але й інших податків.

На основі такого підходу А.Б.Дрига здійснив структурування споживачів і їх поведінки на чотири блоки, виділивши для кожного блоку можливі наслідки зниження ставки з податку на додану вартість [6, с.10].

Такий елемент оподаткування, як податкові пільги, має двоступеневу сукупність наслідків: спочатку надання пільги зменшує величину надходжень до бюджету, однак потім, за умови розумного підходу при наданні податкових пільг, надходження від податку можуть якщо не зрости, то, принаймні, повернутися до попереднього рівня за рахунок сприятливого впливу цих пільг на фінансово-господарський стан платника.

Надання пільг в акцизному оподаткуванні можна охарактеризувати такими показниками:

- обсяг і структура наданих пільг;
- втрати бюджету від надання пільг;
- співвідношення суми наданих пільг і надходжень податку [8, с.147].

*Пислиця А.В.* Фіскальна ефективність акцизів: система показників, фактори впливу надання пільг із податку на додану вартість та акцизного збору, усунуто тіньові схеми ухилення від сплати податків [18, с.9].

Відомо, що в різних країнах, які відзначаються різними соціально-економічними та політичними умовами, один і той же податок буде проявлятися по-різному. Так, Д.А.Дяковський відзначає, що негативно позначається на ефективності ПДВ те, що в Україні він був уведений в умовах економічної кризи, інфляції, спаду виробництва, розвалу внутрішнього ринку, низького рівня доходів юридичних і фізичних осіб, значної кількості збиткових підприємств, низького рівня податкової дисципліни, без належної підготовки як із точки зору організації обліку відповідно до міжнародних стандартів, так і підготовки кадрів, наявності належного технічного забезпечення, в той час, як у більшості розвинутих країн ПДВ вводився поетапно, в період цінової стабільності, насиченості товарного ринку [9, с.134].

Погоджуючись з тим, що вищеперераховані фактори дійсно мали негативний вплив на ефективність функціонування ПДВ у період його запровадження, зазначимо необхідність розглянути наявність та вплив цих чинників сьогодні.

На ефективність податку протягом податкового року впливають також сезонні коливання його надходжень. Для визначення цих коливань можна використовувати коефіцієнт нерівномірності [8, с.146].

Як об'єктивну причину, яка заважає ПДВ повністю реалізувати свої фіскальні переваги, Д.А.Дяковський виділяє низьку платоспроможність населення нашої країни [8, с.137].

На нашу думку, на ефективність справляння акцизів негативний вплив має неточність планування надходжень податку. При цьому причина негативного впливу на фіскальну ефективність полягає в невиконанні плану, а на економічну ефективність – у перевиконанні плану надходжень за допомогою адміністративних методів, а не реального зростання бази оподаткування.

Різні науковці критикують існуючі зараз методики планування та прогнозування надходжень акцизів (Д.А.Дяковський [8], Т.І.Єфименко [4; 10], А.М.Соколовська [10]).

Так, Д.А.Дяковський зазначає, що досвід останніх років свідчить про складність досягнення реальності при плануванні податку на додану вартість через такі причини:

- а) низьку якість прогнозування динаміки макроекономічних показників, передусім ВВП;
- б) недосконалість податкового законодавства;
- в) недоліки бюджетного планування;
- г) недоліки роботи податкових органів;
- г) в окремі роки – зміни в законодавстві, великі виплати відшкодування [8, с.139–141].



Д.А.Дяковський зауважує, що ігнорування кризових явищ при справлянні податку на додану вартість спричинило виникнення ситуацій, при яких у багатьох областях планові показники не підтверджуються базою оподаткування і з року в рік не виконуються.

На фіскальну ефективність акцизів, як і інших податків, негативно впливає такий фактор, як низька податкова дисципліна, яка проявляється в існуванні недоїмки, тобто невчасно сплачених сум податків.

Насамкінець зазначимо, що протягом функціонування ПДВ на теренах СНД змінювалися погляди на фіскальну й економічну роль і ефективність цього податку – від захоплення до нищівної критики. Можливо, однією з причин такої полярності думок є відсутність чіткої методики визначення фіскальної та економічної ефективності акцизів. Сподіваємося, що наше дослідження допоможе наблизитися до прояснення ситуації в цій сфері.

**Висновки.** На нашу думку, фіскальна ефективність акцизів означає їх здатність стабільно приносити бюджету чистий дохід (із врахуванням усіх витрат на податкове адміністрування) на встановленому рівні відносно ВВП і доходів бюджету. Поняття фіскальної ефективності акцизів є складним і багатограним, тому кількісно визначити її можна лише за допомогою комплексу показників та коефіцієнтів, як вже існуючих, так і запропонованих автором у цій статті.

Перспективи подальших досліджень у сфері фіскальної ефективності акцизів пов'язані з вивченням поглядів на це питання основоположників фінансової науки та видатних економістів минулого, а також із обчисленням за допомогою статистичних даних показників, що характеризують фіскальну ефективність акцизів в Україні.

1. Податкова система України: Підручник / В.М.Федосов, В.М.Опарін, Г.О.П'ятаченко та ін. / За ред. В.М.Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 464 с.
2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В.Федосов, В.Опарін, Л.Сафонова та ін. / За заг. ред. В.Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
3. Золотько І.А. Податкова система: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 204 с.
4. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету: Монографія / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Т.І. Єфименко та ін. – К.: НДФІ, 2004. – 344 с.
5. Таранов І., Валігура В. Оцінка фіскальної ефективності ПДВ в Україні // Світ фінансів. – 2006. – Випуск 3 (8). – С. 157–170.
6. Дрига А.Б. Непрямі податки в системі регулювання суспільного добробуту: Автореф. дис. ... канд. екон. наук – К. – 2002. – 16 с.
7. Дяковський Д.А. Оподаткування доданої вартості в Україні: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Національна академія державної податкової служби України. – Ірпінь, 2004. – 18 с.
8. Дяковський Д.А. Оподаткування доданої вартості в Україні: Дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Об'єднаний інститут економіки НАН України. – К., 2004. – 213 арк.
9. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с. – Бібліогр.: С.258–263.
10. Єфименко Т.І., Соколовська А.М. Нові підходи до адміністрування податків // Фінанси України. – 2004. – № 10. – С.3–15.
11. Луніна І.О., Фролова Н.Б. Ефективність оподаткування споживання в Україні // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С.17–27.
12. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
13. Воронкова О.М. Податкове регулювання економічних процесів // Фінанси України. – 2003. – №6. – С.40–46.
14. Bronchi Chiara, Burns Andrew. The tax system in the Czech republic / Economics department working papers № 245. – Paris: OECD, 2000. – 62 p. // [www.oecd.org/dataoecd/13/61/1884904.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/13/61/1884904.pdf).
15. Міночка О.М. Розвиток системи податкового регулювання діяльності промислових підприємств в Україні: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Харківський національний ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2006. – 22 с.
16. Інтерв'ю газеті Бизнес // Бизнес. – 2005. – №13. – С.72–73.
17. Лютий І.О., Дрига А.Б., Петренко М.О. Податки на споживання в економіці України. – К.: Знання, 2004. – 316 с. – (Київському національному університету імені Тараса Шевченка – 170 років).
18. Сидор І.П. Податки на споживання в Україні: фіскальні ефекти і цінові наслідки. – Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Тернопільський державний економічний ун-т. – Тернопіль, 2006. – 21 с.

УДК 336.1:352

ББК 65.26

Русін В.М.

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

**Анотація.** У статті розглядаються теоретичні та практичні аспекти формування доходів місцевих бюджетів в Україні. Проаналізовано склад доходів місцевих бюджетів та форми мобілізації ресурсів до місцевих бюджетів найнижчого рівня. Обґрунтовано необхідність та запропоновано напрямки збільшення власних доходів місцевих бюджетів.

**Ключові слова:** бюджет; місцевий бюджет; фінансові ресурси бюджету; доходи бюджету; трансферти; місцеві податки і збори.

**Annotation.** The article considers the theoretical and practical aspects of the local budgets income generation in Ukraine. Composition of profits of local budgets and form of mobilization of resources is analysed in the local budgets of the lowest level. The necessity of the local budgets own income increase is grounded and the directions of such increase are suggested.

**Key words:** budget; local budget; financial resources of budget; profits of budget; transfers; local taxes and duties.

**Вступ.** Із кожним роком посилюється роль місцевих рад у суспільному житті, вирішенні найважливіших стратегічних завдань розвитку нашого суспільства, створенні умов для економічного та соціального розвитку територій своєї юрисдикції. Вирішальне значення для забезпечення матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування у більшості випадків відіграють доходи місцевих бюджетів. Протягом останніх років в Україні спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів і, як результат, збільшення залежності від трансфертів. Фінансові можливості місцевого самоврядування обмежуються, що, у свою чергу, є гальмівним фактором економічного й соціального розвитку територій і демократичних перетворень у державі. Саме тому в умовах розширення повноважень, якими наділені органи місцевого самоврядування, надзвичайної актуальності набувають питання вдосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів і пошук резервів їх збільшення.

Питання наповнення місцевих бюджетів посідають вагоме місце у наукових дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Ключові аспекти формування дохідної бази місцевих бюджетів в Україні ґрунтовно дослідженні в наукових працях С.Буковинського, О.Василика, О.Кириленко, В.Кравченка, І.Луїної, В.Опаріна, Ц.Огня, К.Павлюк, В.Федосова та інших.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є з'ясування теоретичних основ фінансового забезпечення місцевого самоврядування (зокрема сіл, селищ), аналіз практичних реалій наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, а також виявлення можливостей поліпшення фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Аналіз проведено на матеріалах бюджетів сіл та селищ Тернопільської області.

**Результати.** Відповідно до статті 9 Європейської хартії місцевого самоврядування, ратифікованої в Україні у 1997 році, місцева влада має право на свої власні адекватні

фінансові ресурси, якими вона може вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень, і обсяги яких повинні відповідати функціям, які виконують органи місцевої влади [3, с.3].

Виконання функцій і завдань, покладених законодавством на місцеве самоврядування, безпосередньо залежить від обсягів фінансових ресурсів, які перебувають у їхньому розпорядженні. На обсяги фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування впливає багато чинників, головні серед яких такі:

- розподіл повноважень між органами державної влади і місцевим самоврядуванням;
- розподіл дохідних джерел державного і місцевих бюджетів, проведений відповідно до наданих владних повноважень і функцій;
- організація міжбюджетних відносин і порядок надання трансфертів місцевим бюджетам із державного;
- стан фінансового ринку країни та реальні можливості органів місцевого самоврядування у сфері використання запозичених (кредитів) і залучених коштів (місцевих позик);
- склад і фінансовий стан підприємств та інших суб'єктів господарювання, які належать до місцевого господарства;
- конкретні зусилля органів місцевого самоврядування, спрямовані на забезпечення соціально-економічного розвитку територій, населених пунктів, пошук альтернативних джерел доходів [4, с.148].

В існуючій в Україні практиці формування фінансових ресурсів місцевого самоврядування є цілий ряд недоліків, зокрема стосовно кожного з вищенаведених чинників.

Матеріальною та фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є в комунальній власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад [2, с.8]. Провідне місце у складі фінансових ресурсів місцевого самоврядування посідають доходи місцевих бюджетів, абсолютні обсяги яких постійно зростають [4, с.149]. Ми вважаємо за доцільне докладніше розглянути саме доходи місцевих бюджетів як основу фінансової незалежності місцевого самоврядування.

У Законі України “Про місцеве самоврядування в Україні” [2] зазначено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел і закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Проте в законодавчих документах не наведено визначення власних і закріплених доходів. Бюджетний Кодекс розмежує доходи на ті, що закріплюються за місцевими бюджетами та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (кошик 1), і на ті, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (кошик 2) [1, с.30]. О.Кириленко вважає, що власні доходи місцевих бюджетів – це доходи, які формуються внаслідок дій і рішень, прийнятих місцевими органами самоврядування, а закріпленими є доходи, які на довготривалій основі передаються до місцевих бюджетів у повному обсязі або у визначеній, єдиній для всіх бюджетів частині [4, с.82]. Відповідно до Бюджетного Кодексу України до доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, належать такі податки і збори: податок із доходів фізичних осіб; державне мито; плата за ліцензії та сертифікати; плата за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності; плата за торговий патент; надходження адміністративних штрафів; єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва. До доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, належать: місцеві податки і збори; 60% плати за землю – для бюджетів сіл, селищ; податок із власників транспортних засобів; надходження сум відсотків за користування тимчасово вільними бюджетними коштами; податок на промисел; надходження дивідендів; плата за забруднення навколишнього природного середовища; фіксований сільськогосподарський податок; плата за оренду майнових комплексів, що знаходяться у комунальній власності;

Гусят В.М. Фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування: теоретичні основи та практичні аспекти...

власні надходження бюджетних установ; податок на прибуток підприємств комунальної власності; інші надходження, передбачені законом [1, с.31].

Варто зазначити, що вітчизняна законодавча база не забезпечує чіткого розподілу функціональних повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування різних рівнів. Спостерігається передавання повноважень держави місцевому самоврядуванню без відповідного фінансового забезпечення. Це вимагає поглиблення процесу децентралізації.

У дохідній частині місцевого бюджету окремо виділяються доходи, необхідні для виконання власних повноважень, і доходи, необхідні для забезпечення виконання делегованих законом повноважень органів виконавчої влади [2, с.51]. На практиці дохідна частина місцевих бюджетів складається із загального та спеціального фондів. За даними Головного управління Державного казначейства України у Тернопільській області до дохідної частини загального та спеціального фондів сільських та селищних бюджетів області (без урахування міжбюджетних трансфертів) станом на 1 січня 2007 року надійшло 42 829,94 тис. грн. Порівняно з 2004 роком номінальні доходи місцевих бюджетів зросли на 17 599,8 тис. грн., або на 69,5% (майже в 1,7 раза). Однак зросли й обсяги міжбюджетних трансфертів з 34 512,95 тис. грн. у 2004 році до 92 634,45 тис. грн. у 2006 році, тобто майже у 2,7 раза. Частка трансфертів у дохідній частині бюджетів сіл і селищ Тернопільської області збільшилася з 57,7% у 2004 році до 68,4% у 2006 році. Отже, незважаючи на те, що трансферти і так займають значну частку у дохідній базі місцевого самоврядування, протягом останніх років питома вага трансфертів зростає набагато швидше, ніж надходження до бюджетів сіл та селищ. Це свідчить про те, що, хоча й спостерігається абсолютне збільшення доходів місцевих бюджетів, фінансовий стан місцевого самоврядування з кожним роком погіршується, і, відповідно, посилюється їхня фінансова залежність від трансфертів. На нашу думку, це є пасивним інструментом впливу держави на формування місцевих бюджетів й фінансову незалежність місцевого самоврядування. Тому необхідно вдосконалити систему міжбюджетних відносин, зацікавити органи місцевого самоврядування у збільшенні доходів як до державного, так і до місцевих бюджетів.

Обсяг доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, в основному становить 70% обсягу загального фонду бюджетів сіл та селищ. У структурі доходів загального фонду місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займає податок із доходів фізичних осіб. Надходження від цього податку у 2006 році склали 16 066 тис. грн., що становить 45,5% усіх надходжень загального фонду сільських і селищних бюджетів (без урахування трансфертів). Спостерігається тенденція до зростання надходжень від цього податку (у 2006 році на 7 383,88 тис. грн., або на 85,2% більше, ніж у 2004 році), основою якої є зростання фонду оплати праці. За перше півріччя 2007 року до селищних бюджетів надійшло 3 082,26 тис. грн., а до сільських – 7 234,05 тис. грн., що становить 51,5% загального фонду сільських і селищних бюджетів області. Проте, на нашу думку, доцільно вдосконалити механізм сплати цього податку. Податок із доходів фізичних осіб в основному надходить від роботодавців до бюджетів за місцем податкового обліку цих організацій. Зокрема, до бюджету м. Тернополя за відповідний період надійшло 82 282,99 тис. грн.. Це означає, що до місцевих бюджетів не надходить податок із доходів громадян, основне місце роботи яких знаходиться поза територією певного села чи селища. З такою проблемою вже стикнулись адміністративно – територіальні утворення, які розташовані навколо великих міст, що відзначають як українські, так і російські вчені і практики [6, с.34].

Єдиний податок на підприємницьку діяльність є другим за обсягом джерелом надходжень до сільських і селищних бюджетів. За 2006 рік до відповідних бюджетів надійшло 6 596,56 тис. грн., що на 120,13 тис. грн. більше, ніж у попередньому році, та на 2 033,42 тис. грн. більше, ніж у 2004 році. Проте слід зазначити, що, хоча обсяг надходжень від даного податку з кожним роком збільшується, його частка у структурі загального фонду місцевих бюджетів зменшилась із 21,7% у 2004 році до 18,7% у 2006 році. Основна частка

надходжень від цього податку припадає на оподаткування підприємців – фізичних осіб (72%).

Наступною за питомою вагою у загальному фонді бюджетів сіл і селищ є плата за землю. За 2006 рік до бюджетів сіл і селищ області надійшло 4 928,06 тис. грн., що на 649,21 тис. грн. більше, ніж у 2005 році та на 1 312,03 тис. грн. більше, ніж у 2004 році. Спостерігається абсолютне зростання надходжень плати за землю, але й частка у структурі загального фонду місцевих бюджетів зменшується. Питома вага земельного податку у загальному фонді сільських та селищних бюджетів зменшилась з 12,7% у 2004 році до 8,5% у 2006 році, а надходження від орендної плати зросли з 4,6% до 5,6% за відповідний період.

Фіксований сільськогосподарський податок – це ще одне джерело надходжень до місцевих бюджетів, яке займає значну частку у загальному фонді місцевих бюджетів. За січень – грудень 2006 року надходження від цього податку склали 3 211,89 тис. грн., що на 1 177,56 тис. грн. більше, ніж у 2004 році, але на 848,49 тис. грн. менше, ніж у 2005 році. Проте спостерігається зменшення частки фіксованого сільськогосподарського податку в загальному фонді дохідної частини: 9,7% – у 2004 році, 13,3% – у 2005 році, 9,1 – у 2006 році, 5,5% – за січень – червень 2007 року.

Наступними у структурі надходжень загального фонду бюджетів сіл та селищ у 2006 році є плата за придбання торгового патенту (3,2%), державне мито (1,55%), місцеві збори (1,69%), плата за користування надрами (1,48%), місцеві податки (1,3%), плата за оренду майнових комплексів та іншого майна, що знаходиться у комунальній власності (1,28%). Решту надходжень займають менше 0,05% у питомій вазі загального фонду.

Частка місцевих податків і зборів у доходах загального фонду місцевих бюджетів залишається незначною, і за останні роки спостерігається її постійне зменшення: у 2004 році вона становила 4,35% загального фонду; у 2005 році – 3,2%; у 2006 році – 2,9%; а за результатами січня – червня 2007 року – 2,6%. Це явище є, на нашу думку досить негативним, оскільки частка місцевих податків і зборів у питомій вазі загального фонду є незначною й такою, що має тенденцію до зменшення. Тому необхідно надати більше прав місцевому самоврядуванню у справлянні місцевих податків і зборів й розширити коло місцевих податків, зокрема ввести в дію податок на нерухомість та надати статусу місцевих окремим загальнодержавним податкам.

Варто зазначити, що, починаючи з 2007 року, до загального фонду бюджетів сіл та селищ почали надходити кошти від розміщення в установах банків тимчасово вільних бюджетних коштів. За січень – червень 2007 року цей вид надходжень склав 23,576 тис. грн. Хоч ці надходження й незначні, проте їх варто розглядати як прояв зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні дохідної бази.

Доходи спеціального фонду бюджетів сіл і селищ Тернопільської області за останні 4 роки теж зростають: 4 266,46 тис. грн. у 2004 році; 5 794,57 тис. грн. у 2005 році; 7 594,83 тис. грн. у 2006 році; 5 250,55 тис. грн. за січень – червень 2007 року. Найбільша частка у структурі спеціального фонду припадає на податок із власників транспортних засобів. Спостерігається абсолютне збільшення надходжень від цього податку з 2 428,94 тис. грн. у фонді

*Русін В.М.* Фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування: теоретичні основи та вітчизняна ...

Наступним за питомою вагою у спеціальному фонді місцевих бюджетів базового рівня є надходження від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення. Цей вид надходження зріс із 883,53 тис. грн. у 2004 році до 2 085,96 тис. грн. у 2006 році, а за перше півріччя 2007 року 2 216,29 тис. грн. (42,2% у структурі спеціального фонду). Як бачимо, спостерігається значне зростання надходжень цього виду. На нашу думку, надмірний продаж земельних ділянок комунальної власності може мати негативні наслідки. Зокрема, це може призвести до необхідності їх повторного викупу в подальшому, але вже за значно вищими цінами. Тому цей вид надходжень не варто розглядати як потенційне джерело наповнення бюджету.

Протягом останніх років спостерігається збільшення надходжень від відчуження майна, яке знаходиться в комунальній власності. За 2006 рік вони склали 1 048,67 тис. грн. (13,9% у структурі спеціального фонду), що на 699,41 тис. грн. більше, ніж у 2004 році, або в 3 рази.

Спостерігається як абсолютне так, і відносно зменшення надходжень від плати за придбання торгових патентів пунктами продажу нафтопродуктів та зборів за забруднення навколишнього природного середовища.

Надходження до цільових фондів, утворених органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади, почалися лише з 2006 року. Проте варто зазначити, що процес створення та функціонування цих фондів відбувається тільки у селищних бюджетах Тернопільської області. За 2006 рік ці надходження становили 12 тис. грн., а за перше півріччя 2007 року – 9,5 тис. грн. Вони є незначними, однак у майбутньому можуть стати одним з важливих джерел формування фінансових ресурсів місцевого самоврядування.

Як бачимо, основну частину надходжень до спеціального фонду місцевих бюджетів складають неподаткові надходження. Це, на нашу думку, є негативним явищем, оскільки ці надходження не можна розглядати як надійні та перспективні.

**Висновки.** Проаналізувавши існуючу в Україні систему фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, можна виділити ряд негативних рис, а саме:

- недосконалість законодавчої бази;
- високий ступінь централізації бюджетних ресурсів;
- низький рівень власних доходів;
- значна частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів;
- економічна незацікавленість територіальних громад у збільшенні податкових надходжень.

Все це свідчить про недостатній рівень самостійності місцевих органів влади.

Тому, підсумовуючи вищенаведене, на нашу думку, необхідно:

- вдосконалити законодавчу базу, зокрема стосовно розподілу функціональних повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування різних рівнів;
- поглибити процес децентралізації бюджетних ресурсів;
- надати більше прав місцевим органам влади у справлянні місцевих податків і зборів;
- вдосконалити систему міжбюджетних відносин, зокрема застосовувати механізми стимулювання органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень як до державного, так і до місцевого бюджету;
- надати статусу місцевих податків окремим загальнодержавним;
- запровадити податок на нерухомість, як місцевий податок, що дозволить збільшити роль місцевих податків у наповнюваності місцевих бюджетів. Майбутній податок на нерухомість може бути основою податкових надходжень місцевих бюджетів.

Отже, сучасна система розподілу бюджетних ресурсів не забезпечує необхідного рівня незалежності місцевого самоврядування у вирішенні соціально-економічних проблем територій через низьку частку власних надходжень у структурі місцевих бюджетів. Тому, розв'язавши проблеми наповненості місцевих бюджетів, ми не тільки надамо їм можливості виконувати як власні, так і делеговані повноваження, а й сприятимемо активізації економічного та соціального розвитку територій і відповідно держави в цілому.

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001. № 2542-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 37. – С.189.
2. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” № 280/97- ВР від 21.05.07 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – №24.
3. Європейська хартія місцевого самоврядування / <http://www.rada.gov.ua>.
4. Місцеві фінанси: Підр. / За ред. О. П. Кириленко.– К.: Знання, 2006. – 677 с.
5. Огонь Ц. Г. Доходи місцевих бюджетів та напрямки їх реструктуризації // Фінанси України. – № 1. – 2006. – С.3–12.
6. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України. – № 4. – 2006. – С.24–37.

## ДОХОДИ БЮДЖЕТУ: ЛИШЕ ІНСТРУМЕНТ ЧИ ФІНАНСОВА БАЗА ЗДІЙСНЕННЯ ВИДАТКІВ?

**Анотація.** У статті виявлено та проаналізовано діалектичний взаємозв'язок доходів і видатків бюджету, досліджено та систематизовано погляди економістів щодо пріоритетності доходів бюджету над видатками. Доведено, що на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України доходи бюджету слід розглядати як фінансову базу здійснення видатків.

**Ключові слова:** бюджет, доходи бюджету, управління доходами бюджету, видатки бюджету, складові управління доходами бюджету, бюджетний дефіцит.

**Annotation.** In the article dialectical interdependence of budget incomes and expenditures is revealed and analyzed; economists' views concerning a priority of budget incomes over budget expenditures are also investigated and systematized. There proved the necessity of examining budget incomes as a financial basis of budget expenditures at the present phase of social and economic development of Ukraine.

**Key words:** budget, profits of budget, receivership of budget, charges of budget, component receiverships of budget, budgetary deficit.

**Вступ.** У науковій фаховій літературі проблеми бюджету та податків активно вивчаються і дискутуються, але бракує праць, в яких доходи бюджету розглядаються з позицій управління ними. На противагу цьому питанням управління державними видатками, починаючи з кінця ХІХ ст., стало приділятися багато уваги, про що зазначає Буковинський С.А. [2, с.24]. Проте, як показала практика, в Україні досі не навчилися правильно та ефективно управляти державними видатками, досі існують проблеми зі вчасним та якісним

Сибірянська Ю.В. Доходи бюджету: лише інструмент чи фінансова база здійснення видатків? гів для значно швидшими за можливість їх покриття. Однією з причин такої ситуації є не зовсім коректне ставлення до доходів бюджету – недостатнє усвідомлення необхідності управляти доходами бюджету, а не використовувати їх лише як невичерпне джерело фінансування державних видатків. Про цю проблему вже зазначалося в працях Ц.Г.Огонь [8, с.152] та Л.О.Коваленко [7, с.52]. Саме тому сьогодні дуже актуальною є необхідність розробки концепції управління доходами бюджету, а для цього потрібно змінити усталені орієнтири бюджетно-податкової політики, змістивши акцент на значимість доходів бюджету в бюджетному процесі, перейти від ставлення до доходів лише як до джерела фінансування видатків бюджету до розуміння їх як об'єктивної фінансової бази для планування та виконання видатків. Важливо навчитися правильно та ефективно управляти доходами бюджету, оскільки, як показала практика, доходів завжди не вистачає для фінансування всіх передбачених урядом програм.

Пошук відповіді на питання, що міститься у назві статті, спирається на праці науковців минулого – С.Ю.Вітте, О.О.Ісаєва, Ц.Г.Озерова, А.Сміта, М.І.Тургенева, І.І.Янжула та сучасних економістів: Ш.Бланкарта, С.А.Буковинського, Ц.Г.Огня, В.М.Опаріна, В.М.Федосова.

Ідея статті тісно пов'язана із проблемою управління доходами бюджету, оскільки від ставлення держави та науковців до доходів залежить можливість та якість управління ними, а також розуміння необхідності взагалі управляти доходами бюджету. А без дієвого та ефективного управління доходами бюджету неможливо своєчасно виконати покладені на державу функції у повному обсязі, не пригнічуючи при цьому платників податків.

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення та аналіз діалектичного взаємозв'язку доходів і видатків бюджету, обґрунтування необхідності зміни місця та підвищення ролі доходів бюджету в бюджетному процесі на сучасному етапі розвитку України.

**Результати.** Проведене дослідження приводить до висновку, що доходи бюджету є складним об'єктом в управлінні, що, по-перше, пов'язано із їх діалектичним взаємозв'язком із видатками бюджету, по-друге, з неоднорідністю елементів, що їх утворюють, та їх структурним різноманіттям, а по-третє, із властивою їм внутрішньою єдністю, обумовленою наявністю єдиного механізму формування доходів і обов'язковістю сплати податків, і разом з тим специфічними особливостями функціонування в контексті організації фінансових відносин. Підтвердженням цього є вислів Вагнера [5, с.246], перефразувавши який, можна сказати, що легко управляти доходами бюджету можливо лише в умовах первісного господарського устрою, а при складній системі податків (доходів) стає складним і кожний окремий податок (дохід).

Проте в науковій літературі склалось неоднозначне ставлення до державних доходів. Залежно від того, яке відношення до доходів і видатків бюджету домінує у суспільстві, доходи бюджету можуть розглядатись лише як певний інструмент, засіб здійснення видатків, або ж як фінансова база, основа для видатків бюджету. У першому випадку доходам не надається належної уваги, вони лише справляються до бюджету з метою забезпечення здійснення видатків держави, при цьому при недостатності доходів використовуються всі можливі джерела фінансування, включаючи позики, кредити, а у другому випадку – доходам надається певне пріоритетне значення над видатками, і останні не можуть бути суб'єктивно збільшені відірвано від очікуваного зростання доходів. Це не означає, що при наданні пріоритету доходам бюджету видатки будуть ігноруватись, навпаки, розуміння тісного взаємозв'язку між ними спонукає до більш раціонального здійснення управління як доходами, так і видатками. За такого підходу доходи мають більше значення при плануванні видатків, ніж при попередньому, вони більше пов'язані і взаємозалежні з видатками бюджету. Далі ми обґрунтуємо нашу точку зору більш детально.

Певною мірою можна погодитись із думкою А.Вагнера щодо функціонування фіскальної економіки, метою якої є фінансування державних видатків [8, с.152], оскільки, дійсно, функціональним призначенням доходів бюджету як державних коштів є здійснення видатків з метою виконання зобов'язань держави. Але це лише один аспект доходів бюджету, який полягає у їх розподілі і використанні. Значно важливішим, на нашу думку, є етап формування доходів бюджету, оскільки не можна витратити те, чого немає в наявності. Із даною точкою зору не погоджуються ряд економістів, вважаючи, що для здійснення державних видатків можна залучати кредити, здійснювати емісію, якщо не вистачатиме запланованих ресурсів [14, с.59; 9, с.43]. Проте це не зовсім так, оскільки і ці методи фінансування є досить обмеженими та мають значні недоліки. Німецький каметаліст Ф.Юсті зазначав, що головним правилом для витрат є узгодження їх з доходами і всіма коштами держави [11, с.20]. Проте в сучасній економічній теорії доходи бюджету на етапі формування та як єдина цілісна система державних фінансових ресурсів практично не вивчаються, тобто доходи бюджету, як зазначає Ц.Г.Огонь [8, с.106], розглядаються в основному як інструмент здійснення державних видатків, а це не дає змоги розкрити їх реальну сутність, роль і призначення.

Теоретично можна виділити декілька можливих підходів до оцінки взаємозв'язку між доходами і видатками бюджету з точки зору діалектики і пріоритетності їх розвитку, що існують у науковій літературі. Беручи до уваги класифікацію Ц.Г.Огня [8, с.109], вважаємо, що існують такі підходи:

- надання пріоритету видаткам бюджету. Доходи бюджету в цьому випадку розглядаються як інструмент у здійсненні видатків. Цей підхід бере свій початок ще з ідей А.Сміта та А.Вагнера. Підтримували таку точку зору також І.І.Янжул [15, с.50], І.Х.Озеров [9, с.43], В.А.Лебедев, А.І.Буковецький [11, с.73, 76], В.М.Опарін [10, с.40], В.М.Федосов [14, с.59].



- надання пріоритету доходам бюджету як фінансової основи здійснення витратків. Представниками цього підходу можна вважати Ф.Нітті, К.Рай, І.Зонненфельса, Л.Штейна, П.Леруа-Больє [11, с. 32, 71–72], С.Ю.Вітте [3 с.371], Ц.Г.Огня [8, с.110].

Розглянемо детальніше обґрунтування поглядів зазначених науковців та економістів.

Обґрунтовуючи пріоритет витратків над доходами, А.І.Буковецький зазначає: “Как и индивидуальное частное хозяйство, финансовое хозяйство имеет расходы и доходы. Но в финансовом хозяйстве не доходы, а расходы имеют решающее значение. Частное хозяйство не может истратить больше, чем у него будет доходов. Финансовое хозяйство в случаях необходимости может увеличить доходы путем изъятия необходимых средств у частных хозяйств” [11, с.100]. Проте за сучасного розвитку ринкових відносин держава не в змозі за бажанням збільшувати вилучення коштів у приватних підприємств і маніпулювати іншими джерелами фінансування, такими як емісія та позики.

Класики фінансової науки І.Х.Озеров та І.І.Янжул також вважають, що витрати держави мають переважне значення над доходами, оскільки державне господарство відрізняється від приватного ступенем значущості доходів і витрат у тому й іншому [9, с.43; 15, с.50]. Проте вони звертали увагу, що необхідно рахуватись із розміром доходів бюджету.

І.І.Янжул також зазначає, що “незалежно від обсягу наявних ресурсів держава не в змозі відмовитися від виконання своїх функцій, оскільки в протилежному випадку розхитується весь державний організм і тим наноситься суттєва шкода народному

*Сибірянська Ю.В.* Доходи бюджету: лише інструмент чи фінансова база здійснення витратків? МОВАХ  
ИЗЬКО

250, не фінансуються, виникає не лише проблема невиконання державою покладених на неї функцій, а й штучного завищення розміру витратків, які в свою чергу впливають на завищення розміру очікуваних доходів. Це призводить до посилення тиску на платників, які змушені приховувати свої доходи або ухиляться від оподаткування, розуміючи неефективний механізм розподілу бюджетних ресурсів та намагаючись вижити у конкурентному середовищі. Тобто через неефективний в Україні механізм управління витратками бюджету та відсутність управління доходами бюджету як такого взагалі виникає замкнене коло неплатежів та бюджетного дефіциту, вирватись із якого можливо, лише змінивши споживацьке ставлення до ресурсної частини бюджету, зрозумівши необхідність науково обґрунтованого та об'єктивного її планування, розробивши дієві схеми і моделі мобілізації та контролю. Так, І.І.Янжул основним завданням фінансової науки вважав вивчення способів *найкращого* (виділено нами) задоволення матеріальних потреб держави, тобто *найефективнішого* управління доходами бюджету.

Доходи лише як інструмент фінансування витратків розглядає також В.М.Опарін, вважаючи, що з позицій фінансової діяльності держави головним є здійснення витратків у контексті реалізації функцій держави [10, с.40], тобто віддає пріоритет витраткам бюджету над доходами. Проте, як слушно зазначає Ш.Бланкарт, споконвічну тенденцію розвитку державного бюджету визначає головна мета уряду – підвищення рівня державних витратків, яке призводить до перманентного посилення тягаря оподаткування [1, с.226]. А з падінням монархії та введенням урядової системи, яка спирається на парламентську більшість, рівень оподаткування та величина державних витрат стрімко зросли [1, с.226], оскільки “політики мають у своїх руках необмежені повноваження в бюджетних питаннях і не зацікавлені у скороченні витрат” [1, с.194]. Подібної точки зору дотримувався і О.О.Ісаєв, вважаючи збагачення єдиною метою людей при владі [6, с.4]. Саме так можна охарактеризувати і сучасну політику уряду в Україні.

Звичайно, держава може при необхідності збільшити кількість або розмір податків, що в Україні успішно впроваджується (хоча цей факт намагаються не афішувати), більше того, простежується тенденція зниження податкових ставок, проте в дійсності існує досить високий формальний та неформальний тиск на легально працюючі підприємства, що спонукає їх переходити у тінь або призводить до неможливості вчасно розраховуватись із зобов'язаннями перед державою, тобто збільшує розмір податкової заборгованості. Це в

свою чергу негативно впливає на мобілізацію коштів до бюджету, своєчасне виконання зобов'язань держави перед суспільством та призводить до нового, ще більшого посилення тягаря на платників. Ураховуючи, що задекларована політика уряду спрямована на зниження податкового тягаря, виникає невідповідність між декларованими та фактичними діями державного апарату, оскільки пріоритет належить видаткам, які потрібно виконувати всіма можливими та неможливими шляхами. При цьому не враховуються наслідки впливу такого ставлення до платників податків у довгостроковому періоді, що неодмінно призведе до ще більшої проблеми неплатежів (через ухилення, банкрутство) та нестачі бюджетних коштів.

Іншими двома напрямками забезпечення необхідних бюджетних ресурсів є емісія грошей, але це прямий шлях до розкручування інфляції або ж отримання кредитів, проте це не що інше, як відстрочене фінансування за рахунок податкових надходжень, що негативно вплине як на ставлення платників до держави, так і на платоспроможність і рівень життя населення. До того ж кредити є не доходами бюджету, а його фінансуванням і підлягають поверненню в майбутньому. Коли ж позичені кошти використовуються для фінансування поточних потреб уряду, фактично проїдаються, це означає не що інше, як перекладання боргового тягаря на майбутні покоління, яким доведеться сплачувати податки не лише за себе, але й за нас, тих, хто дозволяє уряду набирати боргів без достатнього їх обґрунтування.

Отже, із вищесказаного випливає, що можливості уряду щодо задоволення безмежно зростаючих витрат реально досить обмежені. Саме тому необхідно більше уваги приділяти доходам бюджету, їх управлінню, складовими якого, як ми вже зазначали у попередніх працях, є планування (прогнозування), мобілізація та контроль. Ці складові взаємопов'язані та взаємопереплітаються у безперервному в часі процесі управління. До того ж сам процес управління доходами залежить від якості та ефективності управління видатками, тому без дієвих та результативних технологій управління видатковою частиною бюджету неможливо забезпечити якісне управління і дохідною. Дійсно, який сенс докладати значних зусиль для мобілізації ресурсів, якщо вони потім використовуються нераціонально чи взагалі втрачаються? Про необхідність забезпечення належної ефективності у використанні бюджетних ресурсів слушно зазначають В.М.Федосов та В.М.Опарін [14, с.59], проте і вони розглядають ресурси бюджету лише як засіб реалізації основної мети функціонування фінансової та економічної системи – максимізації виробництва ВВП.

Саме тому необхідно пам'ятати про дуалізм поглядів платників і держави на систему оподаткування. За низького рівня контролю за витрачанням бюджетних коштів та політики необґрунтованого збільшення державних витрат, яку проводить уряд з метою максимізації голосів виборців, вважаємо недоцільним ставити витрати бюджету на перше місце. Тому актуальним для України є вислів Шарля Бланкарта: “Безрезультативним є прагнення реалізувати принцип справедливості щодо дохідної частини бюджету, якщо цьому протидіють різного роду маніпуляції з його видатковою частиною” [1, с.206], а “принцип еквівалентності показує, якого рівня державних видатків можливо досягти і чому громадяни ухиляються від оподаткування” [1, с.220].

На противагу думці щодо пріоритету видатків над доходами держави, Леруа-Больє вважає, що “державна потреба; для нас зараз ідеться не про те, щоб знати, які вони і якими б вони мали бути, а яким шляхом їх потрібно задовольнити з можливо більшою повнотою і з мінімальними жертвами і неприємностями для приватних осіб” [15, с.52]. С.Ю.Вітте зазначає, що “кожний порядний господар наперед визначає свої майбутні доходи і відповідно до них установлює розміри допустимих витрат... Тим більше очевидно є необхідність складання такого розпису (кошторису) у великому господарстві держави” [3, с.371]. Такі точки зору вважаємо актуальними для України, оскільки науковці обґрунтовують необхідність правильного і ефективного управління доходами бюджету, щоб задовольнити витрати бюджету і разом з тим, як зазначає М.І.Тургенєв, щоб “уряд брав стільки з доходів громадян, скільки потрібно для задоволення дійсних потреб держави, а не стільки, скільки може дати народ взагалі. Інакше уряд має залучати позики (якщо витрати значно більші і не можуть бути покриті платежами населення)” [13, с.130], проте “уряд повинен намагатись не

робити витрат, що перевищують його доходи” [13, с.130]. Подібної думки був і А.Сміт: “Кожен податок має бути так задуманий і розроблений, щоб він брав із кишень народу якомога менше понад те, що він приносить державній скарбниці” [12, с.506].

Отже, якщо фінансові ресурси, мобілізовані державою, не можуть забезпечити потребу у здійсненні державних видатків на виконання конституційних зобов’язань та значно пригнічують суб’єктів господарювання, перевага в бюджетній політиці має надаватися доходам бюджету; якщо ж потреба у здійсненні державних видатків може бути повністю забезпечена фінансовими ресурсами, то перевага надається конституційним зобов’язанням і потребам у здійсненні державних видатків. При теперішньому стані виконання дохідної частини бюджету в Україні та тривалому періоді наявності значного розміру дефіциту бюджету, що видно з рисунка 1, стає незрозумілим таке целібайдове

*Сибірянська Ю.В.* Доходи бюджету: лише інструмент чи фінансова база здійснення видатків?

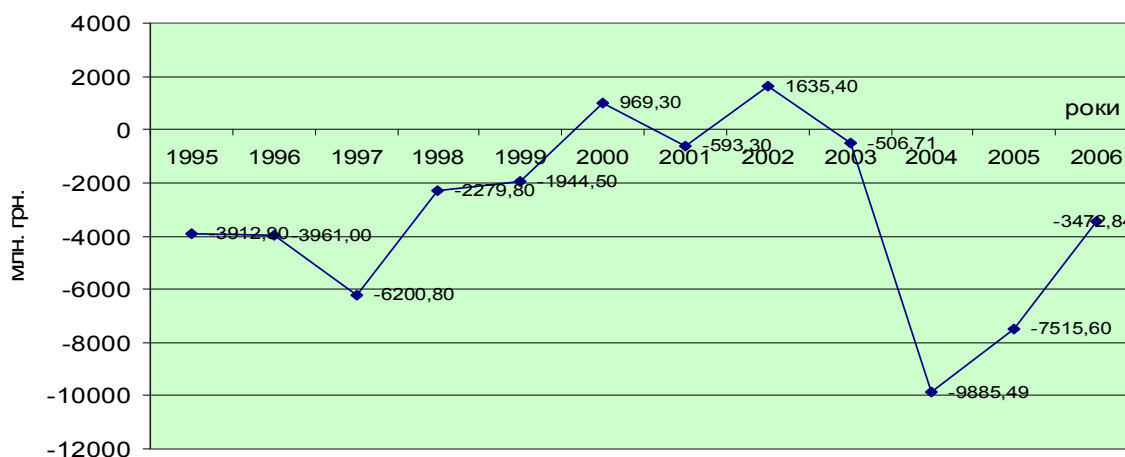


Рис.1 Динаміка дефіциту зведеного бюджету України\*

\* складено автором на основі даних МФУ, ДКСУ та [8, с. 546]

До того ж, починаючи з 1999 бюджетного року, в Законах України про Державний бюджет України на відповідний рік відбувається затвердження лише видатків [4], тобто юридично визначено видатки бюджету як пріоритетні у здійсненні бюджетної політики шляхом затвердження їх обсягів на відповідний рік, а доходи бюджету мають “установчий”, необов’язковий характер; із 2006 року доходи бюджету Законом України “Про державний бюджет на 2006 та на 2007 рік” узагалі просто “визначаються”. Це, на нашу думку, створює юридичні колізії у процесі виконання бюджету і є причиною негативних наслідків у процесі управління доходами державного бюджету.

**Висновки.** Між доходами та видатками бюджету існує діалектичний взаємозв’язок, який полягає в наступному: функціонування фінансових відносин у системі макроекономіки передбачає наявність двох головних потоків державних фінансових ресурсів: мобілізація різних видів надходжень та зарахування фінансових ресурсів у державні фонди, тобто формування державних доходів, та розподіл і використання мобілізованих ресурсів у формі державних доходів для здійснення державних видатків. Тому, як зазначає М.М.Сперанський, управління як доходами, так і видатками необхідно здійснювати одночасно, для чого потрібно складати і виконувати бюджет [13, с.92].

Отже, ми вважаємо, що доходи одночасно мають бути залежними (їх має бути достатньо для фінансування передбачених видатків) та незалежними відносно видатків (доходи бюджету мають плануватись на основі об’єктивних макроекономічних показників розвитку економіки, бути науково обґрунтованими, а видатки мають регулюватись відповідно до прогнозованих доходів). Тобто протиріччя полягає в тому, що при визначенні доходів необхідно відштовхуватись від видатків, від їх взаємозв’язку, але планувати доходи

бюджету потрібно окремо, об'єктивно, регулюючи видатки залежно від доходів, оскільки, як слушно зазначає С.І.Пловайський: “учение о государственных доходах составляет главную часть финансовой науки, но последняя не может игнорировать и государственных расходов” [11, с.101]. Доходи бюджету мають одночасно виступати орієнтиром в організації бюджетного процесу, визначенні його напрямів та джерелом здійснення видатків з бюджету.

Соціальна спрямованість бюджетної політики в Україні, яка вимагає безмежного зростання видатків і одночасне зменшення податкового навантаження на платників, що вплине на зменшення доходів бюджету, та врахування негативного досвіду, коли видатки бюджету встановлювались незалежно від доходів, а доходи підганялись під необхідний рівень видатків, передбачає на сучасному етапі надання пріоритету саме доходам бюджету над видатками. Звичайно, в майбутньому можна буде віддати перевагу видаткам бюджету, але для цього необхідна дієва система управління не лише доходами бюджету, а й видатками, а також дієвий незалежний контроль за витрачанням бюджетних коштів із суттєвим рівнем відповідальності незалежно від рівня та звання державного службовця. Разом з тим на сучасному етапі розвитку України важливо, по-перше, досягнути економічної стабільності, а по-друге, економічного зростання. Коли населення, яке в усьому світі вважається основним платником податків, “стане на ноги”, буде стабільна база оподаткування у суб'єктів господарювання, науково обґрунтовані методи формування доходів бюджету та контролю за витрачанням бюджетних коштів, компетентний та відповідальний уряд, лише тоді можна говорити про новий етап розвитку і поступово віддавати перевагу видаткам бюджету, про необхідність яких зазначають більшість науковців. Тут доцільно навести вислів М.І.Тургенєва: “Богатые народы приобрели свои богатства не от того, что платили великие налоги; но от того платят сии налоги, что они прежде приобрели сии богатства” [13, с.241]. Тобто необхідно спочатку надати можливість населенню отримати стабільні доходи, підняти довіру платників до держави, навчитись мобілізувати кошти до бюджету без заподіяння значної шкоди платникам, а вже потім планувати, на що витратити стабільно отримувані доходи бюджету.

Ми не відстоюємо думку, що доходи бюджету мають бути абсолютно відокремленими та відірваними від видатків. Це неправильна точка зору. Проте необхідно розуміти важливість і силу взаємозв'язку доходів і видатків бюджету, щоб саме видатки не були відірваними від реальних доходів, як це має місце на практиці. У основі планування видатків мають бути реальні доходи бюджету, реальна та об'єктивна можливість їхнього зростання та можливість мобілізації, що сприятиме своєчасному та повному виконанню державою покладених на неї функцій, мінімально можливому розміру дефіциту. Дієвий же контроль та суттєва відповідальність як за витрачанням, так і за мобілізацією коштів до бюджету сприятимуть цьому.

1. Бланкарт Шарль. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Пер. з нім. С.І.Терещенко та О.О.Терещенка; Передмова та наук. редагування В.М.Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
2. Буковинський С.А. Концептуальні засади управління бюджетними коштами в Україні. // Фінанси України. – 2001. – №5. – С.24–33.
3. Витте С.Ю. Конспект лекцій о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 годах / Предисл. Ю.Н. Калашнова и В.М. Широнова. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 512 с.
4. Закон України “Про Державний бюджет на поточний рік” (з 1999 по 2007 роки) // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
5. Исаев А.А. Очерк теории и политики налогов. – М.: ООО “ЮрИнфоР-Пресс”, 2004. – 270 с.
6. Исаевъ А.А. Настоящее и будущее русскаго общественнаго хозяйства. – СПб: Тип. М.М.Стасюлевича, 1896 г. – 205 с.
7. Коваленко Л.О. Управління бюджетними ресурсами регіону. // Фінанси України. – 2002. – №12. – С. 51 – 54.
8. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія та практика: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2003. – 580 с.
9. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Курс лекций, читанный в Санкт-Петербургском и Московском университетах. Выпуск I Учение об обыкновенных доходах. Издание 4-е, доп. – М.: Типография Т-ва И.Д.Сытина, 1911. – 550 с.

10. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
11. Пушкарева В.М. История мировой и русской финансовой науки и политики. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 272 с.
12. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй. / Є.Литвин (Наук. ред.), О.Васильєва (пер. з англ.). – К.: Port-Royal, 2001. – 594 с.
13. У истоков финансового права. Том 1: Сперанский М.М., Тургенев Н.И., Орлов М.Ф. / Под ред. А.Н.Козырина. – М: Статут (в серии “Золотые страницы русского финансового права”), 1998. – С.432.
14. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В.Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
15. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах. – М.: “Статус”, 2002. – 555 с.

**УДК 336.225.64**

**ББК 65.261.41-212.1**

**Тимченко О.М.**

### **СТАТУСИ ПОДАТКОВОГО БОРГУ: КАЗУСИ КЛАСИФІКАЦІЇ**

**Анотація.** У статті з критичних позицій проаналізовано поділ випадків податкового боргу на статуси та види, висвітлено суперечності між ними, запропоновано зміни до класифікації податкового боргу з метою її упорядкування. Обґрунтовано критерії визнання податкового боргу безнадійним.

**Ключові слова:** податковий борг, інертний статус, дієвий статус, безнадійний борг.

**Annotation.** The critical analysis of the tax debt classification into status and kinds is given in this article, the contradictions between them are clarified, some changes in the tax debt classification with the aim of their regulation are recommended. The criteria of bad tax debt are substantiated.

**Key words:** tax debt, inert status, effective status, bad tax debt.

**Вступ.** Створення ефективної системи управління податковою заборгованістю є однією з актуальних проблем практики адміністрування податків. Заходи впливу на фіскальну поведінку платника та методи примусового стягнення, що нині застосовуються податковими органами, не призводять до суттєвого зниження рівня податкового боргу. Однією з причин такої ситуації є відсутність відповідного теоретичного підґрунтя для розробки результативних практичних дій щодо супроводження боржників. Зокрема, викликає сумнів поділ податкового боргу на статуси й види, який був розроблений податківцями – практиками, а не науковцями. Проте класифікація податкового боргу на групи залежно від правильно обраних критеріїв має важливе значення для подальшої розробки системи заходів впливу на боржників з метою погашення податкового боргу. Це питання не досліджувалося у науковій літературі на теоретичному рівні. Сама класифікація податкового боргу з виокремленням статусів і видів представлена в методичних матеріалах податкових органів та в посібниках В.Онищенка й колективу авторів за редакцією В.І.Антипова й О.А.Долгого [1; 2; 3]. В окремих працях, переважно навчально-методичного характеру, можна побачити характеристики безнадійного боргу [4; 5]. Але ці характеристики фактично повторюють положення чинного законодавства із цього питання і не містять критичного аналізу.

**Постановка завдання.** Мета статті – на основі критичного аналізу виявити суперечності поділу податкового боргу на статуси та види й запропонувати зміни, які треба внести до класифікації для її упорядкування.

**Результати.** Податковий борг як явище має одну важливу характеристику – ймовірність бути погашеним платником. Ця властивість залежить від багатьох факторів: причин виникнення податкової заборгованості, періоду прострочення сплати платежів,

заходів із боку платника щодо погашення боргу та діяльності податкових органів – застосування засобів впливу на фіскальну поведінку платника чи жорстких дій зі стягнення податкового боргу. Останній фактор у вітчизняній практиці податкового менеджменту є критерієм класифікації, за яким виокремлюються статуси податкового боргу. Статус визначає повноваження податкових органів, спроможність їх активного впливу на боржника, дії та функції, які вони можуть виконувати на відповідному етапі управління з метою скорочення та ліквідації податкової заборгованості (рис. 1.). Варто погодитися з думкою науковців, що “певною мірою це характеризує рівень взаємовідносин між податковими органами та платниками податків, які мають податковий борг” [2, с.51], хоча, мабуть, точніше не рівень, а характер цих взаємовідносин – партнерський, що передбачає застосування заходів, спрямованих на самостійне погашення платником податкової заборгованості, чи примусовий – безспірне стягнення податкового боргу без згоди платника. Сама ідея та необхідність поділу податкового боргу на статуси залежно від характеру взаємодії платника та держави (в особі податкових органів) у процесі управління податковою заборгованістю не викликає сумнівів. Дійсно, функції та характер впливу податкових керівників на боржника мають різнитися залежно від терміну податкової заборгованості, дій платника щодо її погашення з моменту виникнення і попередніх заходів, застосованих із боку податківців. Але сам підхід до виокремлення класифікаційних груп і підгруп, зміст дій, які виконуються при перебуванні податкового боргу в певному статусі, та дефініції, що розкривають сутність кожного виду податкового боргу, потребують, на нашу думку, суттєвих змін.

Насамперед, звертає на себе увагу різний підхід до виокремлення видів податкового боргу в інертному та дієвому статусі. У першій групі в основі класифікації лежить часовий лаг, який визначає той період, протягом якого платнику надається можливість самостійно, з власної волі, погасити податковий борг. Цей період часу ділиться на інтервали відповідно до строків надання боржнику податкових вимог. Звідси, вид податкового боргу до “І податкової вимоги” означає, що його термін становить не більше 5 днів і що на активи платника-боржника виникло право податкової застави. Вид боргу “І податкова вимога” означає, що платнику направлено документ із нагадуванням про факт узгодження податкового зобов’язання і необхідність сплати суми боргу, а також із повідомленням про виникнення права податкової застави. У цьому виді інертного статусу податковий борг перебуває 30 календарних днів. І, нарешті, вид боргу “ІІ податкова вимога” відрізняє те, що платнику нагадують повторно про наявність невиконаних обов’язків зі сплати податків і надаються додаткові 30 днів для розрахунків із бюджетом. У другій податковій вимозі містяться ті ж відомості, що й у першій, а також зазначається можлива дата опису активів із наступним продажем. При перебуванні податкового боргу в усіх трьох видах інертного статусу можливе також, як винятковий засіб, застосування адміністративного арешту активів за наявності відповідних підстав.

Отже, дійсно, в інертному статусі податкові органи не стягують борг, але їх дії не можна назвати інертними. Адже інертний означає: позбавлений активності й ініціативи; недіяльний, малорухливий. У даному випадку дії податкових органів є активними, спрямованими на урегулювання проблеми без застосування жорстких заходів, що є взаємовигідним для обох сторін. Крім того, за змістом вони є фактично однаковими на кожному із зазначених часових інтервалів, а тому цей чинник не змінює характеристик видів податкового боргу. Єдине, що відрізняє кожний вид боргу, це його строк (тривалість прострочення сплати податку чи обов’язкового платежу). У зв’язку із цим недоцільно виділяти вид податкового боргу “до І податкової вимоги”, оскільки вона може бути направлена платнику вже в перший робочий день після закінчення граничного строку для сплати узгодженої суми платежу. 5 днів із моменту виникнення податкової

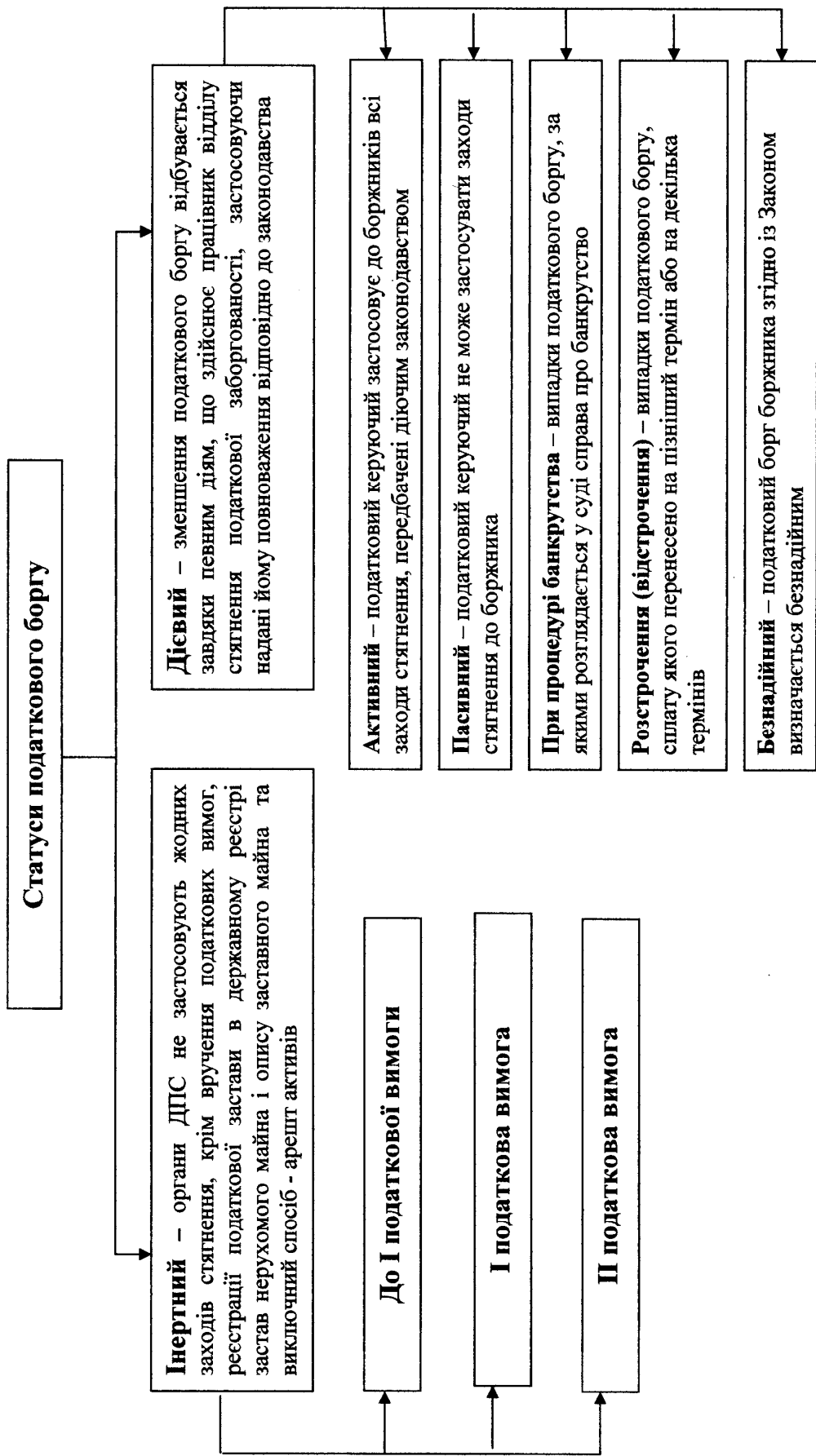


Рис. 1. Структурно-інформаційна схема статусів податкового боргу

заборгованості для направлення першої податкової вимоги надається суто з організаційних міркувань, оскільки за великої кількості випадків податкового боргу, що припадають на один день, неможливо оформити й направити податкові вимоги всім боржникам.

Отже, статус податкового боргу, в якому податкові органи застосовують заходи впливу на фіскальну поведінку платника з метою забезпечення погашення боргу платником самостійно, слід вважати активним. У його межах доцільно розрізняти види податкового боргу залежно від тривалості прострочення сплати належних платежів (в Україні згідно з чинним законодавством це два часових інтервали – до 30 і до 60 днів). Використання такої класифікації в практичній діяльності дозволить встановити результативність заходів податкових органів, що передують процедурі стягнення.

Звернімося знову до рисунка 1 і проаналізуємо види дієвого статусу. Спираючись на дефініції, що розкривають їх характеристики, можна зробити такі висновки. В основі виділення видів дієвого статусу лежить декілька критеріїв. Так, активний і пасивний види виокремлено залежно від можливості застосування податковими органами передбачених законодавством заходів стягнення податкового боргу. Види “при процедурі банкрутства” та “відстрочення (розстрочення)” характеризуються специфічними умовами, в яких перебуває платник-боржник. Вид дієвого статусу “безнадійний” базується, очевидно, на спроможності погашення. Такий підхід, на нашу думку, є методологічно неправильним. Поділ на групи в межах одного статусу має відбуватися за одним критерієм.

Слід також звернути увагу, що характеристика майже всіх видів дієвого статусу, крім активного, повністю суперечить змісту цього статусу в цілому. Дієвий статус передбачає зменшення податкового боргу завдяки певним діям працівників відділу з його стягнення. Всупереч цьому пасивний статус характеризується неспроможністю податкових органів будь-що вдіяти (у межах Закону), щоб стягнути борг. Аналогічно вид “при процедурі банкрутства” фактично зводиться до очікування податковими органами рішення суду про ліквідацію боржника як юридичної особи або скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи, і жодні засоби стягнення боргу не застосовуються. Нелогічно виокремлювати як вид дієвого статусу розстрочення (відстрочення) сплати податкових зобов'язань. Адже розстрочення передбачає розподіл суми податкового боргу за умови взаємної згоди між платником і податковим органом на декілька термінів сплати, відстрочення – перенесення сплати платежу на більш пізній термін. Звичайно, що протягом періоду розстрочення (відстрочення) до платника не можуть застосовуватися будь-які заходи стягнення. Певні дії з боку податкових органів будуть мати місце. Вони пов'язані з відстеженням дотримання платником умов розстрочення (відстрочення) сплати до бюджету належних платежів. І, нарешті, аж ніяк не можна вважати дієвим безнадійний статус податкового боргу. На характеристиці цього виду податкового боргу слід зупинитися докладніше.

В українському законодавстві термін “безнадійний податковий борг” визначається через підстави його визнання. Так, згідно з п. 18.2. статті 18 Закону України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” такими підставами є:

- недостатність активів банкрута (визнаного в установленому порядку) для погашення податкового боргу;
- недостатність майна безвісти відсутньої чи померлої фізичної особи для погашення податкового боргу;
- фізична особа понад 720 днів знаходиться у розшуку;

*Тимченко О.М.* Статуси податкового боргу: казуси класифікації

- юридична особа визнана фіктивною [6].

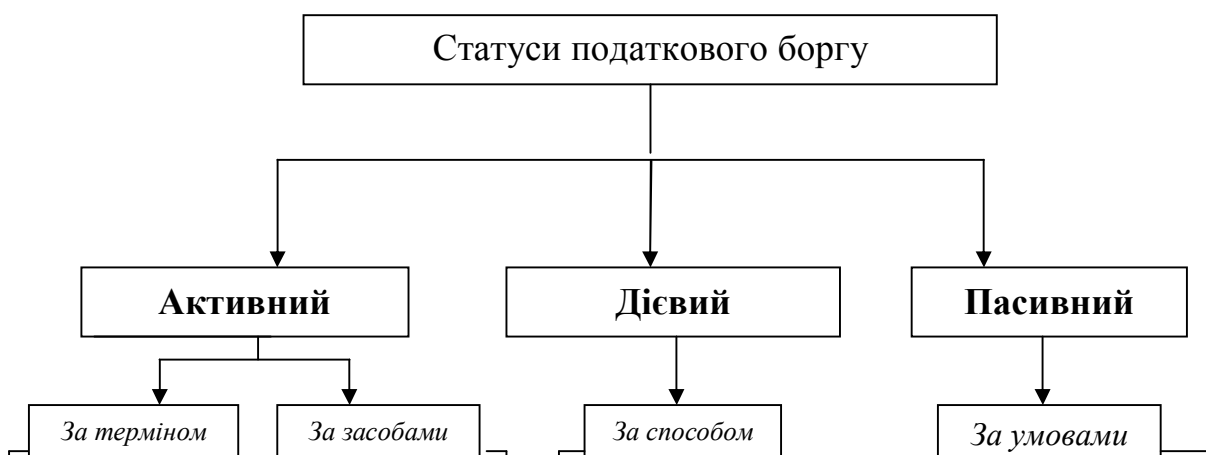
На нашу думку, не всі з перелічених обставин є абсолютно беззаперечними з точки зору підстав для визнання податкового боргу безнадійним. Так, наприклад, встановлення фіктивності фірми зовсім не повинно означати, що її засновники не несуть відповідальності



перед бюджетом за несплачені суми податків і обов'язкових платежів і що вони не можуть сплатити їх до бюджету. Також виникає питання щодо фізичної особи, яка знаходиться у розшуку. Якщо ж її все-таки знайшли після закінчення зазначеного терміну, то чому вона звільняється від сплати податкових зобов'язань перед державою, які вона мала на момент зникнення? Досить спірним є питання і щодо закінчення терміну позовної давності як причини вважати борг безнадійним. Значний період прострочення сплати податків до бюджету зовсім не означає, що боржник не має змоги розрахуватися з бюджетом. Можливо, протягом періоду позовної давності дії податкових органів не були достатньо ефективними, щоб привести до погашення податкового боргу, або їх пасивність була не випадковою. Можливо, платник робив усе можливе, щоб затримати сплату податків до закінчення терміну позовної давності й тим самим скласти із себе обов'язки перед державою. Отже, на нашу думку, встановлювати для платника межу в часовому просторі відносно його обов'язків зі сплати податків є недоцільним.

Підстави для визнання боргу безнадійним мають відповідати суті цього явища. У протилежному разі це може призвести до бюджетних утрат, яких можна було б уникнути. Отже, конче важливо правильно визначити критерії безнадійності стосовно податкового боргу, щоб чітко зрозуміти суть цього явища.

Відсутність будь-яких наукових досліджень із цього приводу знову змушує звернутися нас до словниково-довідкової літератури, зокрема до поняття безнадійного боргу (заборгованості), яке характеризує це явище взагалі, а не лише у податковій сфері. В оксфордському тлумачному словнику з питань фінансів безнадійний борг ("bad debt") трактується як борг, який ймовірно не буде повернутий боржником [7, с.32]. На нашу думку, у цьому визначенні простежується деяка невпевненість щодо абсолютної неможливості повернення боргу. Ми вважаємо, якщо є хоч найменший сумнів, то борг, можливо, можна й повернути і його не слід розглядати як безнадійний. Визначення безнадійної заборгованості у Податковому глосарії А.І.Крисоватого також формулюється через перелічування обставин, що унеможливають сплату зобов'язань боржника [4, с.10]. У цілому зазначені обставини не викликають заперечень, крім закінчення терміну позовної давності, що було аргументовано вище. Разом із тим це визначення є досить громіздким, оскільки кожна обставина розписана в ньому досить детально. У зв'язку із цим більш лаконічним є визначення безнадійного боргу, що міститься у Фінансовому словнику А.А.Благодатіна, Л.Ш.Лозовського, Б.А.Райзберга – це частина дебіторської заборгованості, отримання якої визнане неможливим, безнадійним унаслідок відмови суду, арбітражного суду в стягненні або внаслідок неплатоспроможності, банкрутства боржника [8, с.100]. Критерії безнадійності викладені в ньому узагальнено, чітко й не викликають сумнівів. Але вони потребують уточнення відносно податкового боргу. Так, якщо платник не згодний із нарахованою податковим органом сумою податкового зобов'язання і звертається до суду, то рішення, прийняте останнім на користь платника, означатиме, що дії податківців були неправомірними і нарахована ними, але не сплачена платником сума податкових зобов'язань не є податковим боргом. Якщо боржником є фізична особа, то неможливість погашення нею податкового боргу може бути зумовлена лише фізичною неспроможністю внесення до бюджету належних сум у зв'язку із смертю чи відсутністю. Дане визначення, з огляду на висвітлення суті цього явища, містить ще один важливий елемент, а саме: акцентується, що це частина



*Тимченко О.М.* Статуси податкового боргу: казуси класифікації

заборгованості, отримання якої визнане неможливим. Це означає, що жодні заходи з боку податкових органів уже не приведуть до погашення податкового боргу та їх узагалі вже не треба вживати. Викладене вище дає підстави стверджувати, що безнадійний податковий борг не можна вважати видом дієвого статусу.

**Висновки.** Виходячи з вищесказаного, ми пропонуємо внести зміни у класифікацію податкового боргу залежно від характеру взаємодії платника і податкових органів у процесі управління податковою заборгованістю (рис.2). На нашу думку, такі зміни приведуть до перерозподілу випадків податкового боргу в бік збільшення його видів у активному та дієвому статусах, які дозволяють податковим органам застосовувати заходи, спрямовані на зменшення податкової заборгованості.

Подальшої наукової розробки потребують питання теоретичних засад і механізмів застосування податкової застави, адміністративного арешту та продажу активів. Від результативності цих заходів залежить вирішення проблеми податкової заборгованості.

1. Методичний посібник з організації стягнення податкового боргу. – К.: 2002. – 256 с.
2. Долгий О.А., Новицький А.М., Антипов В.І., Долгий О.О. та ін. Мінімізація податкового боргу: економіко-правове забезпечення та організація: Навч. посібник / За заг. ред. В.І.Антипова та О.А.Долгого. – Вечірній Коростень, 2005. – 208 с.
3. Онищенко В. А. Податковий контроль (основи організації). – К.: Ред. журн. “Вісник податкової служби”, 2002. – 432 с.
4. Крисоватий А.І. Податковий глосарій: Слов. податк. термінів: Навч.-метод. вид. для студ., які навчаються за напрямком “Економіка і підприємництво”. – К.: Задруга, 2002. – 72 с.
5. Иванов Ю.Б., Карпова В.В., Карпов Л.Н. Налоговый менеджмент: Учебное пособие. – Харьков: ИД “ИНЖЕК”, 2006. – 488 с.
6. Закон України “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” від 21.12.2000 р. № 2181-III. /
7. Финансы: Оксфордский словарь: Англо-русский. – М.: Весь Мир, 1997. – 496 с.
8. Финансовый словарь / Благодатин А.А., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А. – М.: Инфра – М., 2002. – VI. – 378 с.

**УДК 330.52**  
**ББК 65.9-95**

*Шутка М.В.*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МОНІТОРИНГУ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

**Анотація.** У статті розкрито економічний зміст категорії “моніторинг місцевих бюджетів”. Розглянуто різні підходи авторів до визначення цього поняття. Визначено основні ознаки, функції та особливості моніторингу бюджету.

**Ключові слова:** моніторинг, бюджет, ресурсне забезпечення, місцеві бюджети.

**Annotation.** In the article economic maintenance of category is exposed “monitoring of local budgets”. Different approaches of authors are considered to determination of concept monitoring. Certainly basic signs, functions and features of monitoring of budget.

**Key words:** monitoring, budget, resource providing, local budgets.

**Вступ.** Розвиток України на початку нового тисячоліття відзначений посиленням ролі державної регіональної політики як невід’ємної складової соціально-економічних перетворень, реформування системи державного управління відповідно до європейських демократичних принципів та як засобу активізації сукупного економічного, соціального, ресурсного потенціалу регіонів для забезпечення економічного зростання. На найвищому державному рівні проголошено, що регулювання соціально-економічного розвитку регіонів належить до пріоритетних завдань державного управління, є одним із ключових питань у процесі становлення нової моделі соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні, вагомим механізмом забезпечення територіальної цілісності та суспільно-політичної стабільності в державі [1].

Головною метою державної регіональної політики визначено “створення умов для динамічного збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування” [1].

Відповідно до нормативних і законодавчих актів в Україні місцева влада повинна розробляти комплексні документи, що включають у себе стратегії соціально-економічного розвитку, прогнози, програми, та приймати бюджети на основі цих документів, що відображають бачення перспективи розвитку суспільства й напрямки роботи місцевої влади щодо сприяння цьому розвитку [2].

Культура муніципального самоврядування в містах розвинених європейських країн і США свідчить про стійку практику стратегічного планування та цільового планування бюджету на основі прогнозів і програм соціально-економічного розвитку як засобу об'єднання зусиль приватного та суспільного секторів у досягненні визначених цілей розвитку міста.

У сучасній практиці органів місцевого самоврядування основним питанням є формування річного бюджету, що задає ключові параметри діяльності влади. В умовах недостатніх бюджетних надходжень необхідно забезпечити: збалансованість та обґрунтованість витрат на власні та делеговані повноваження; збільшення надходжень до бюджету, в той же час не пригнічуючи ділової активності; оптимізацію витрат бюджету, перерозподіл видатків у галузі, де неможливе позабюджетне інвестування [2].

Основною проблемою територіальних одиниць є значний вплив суб'єктивних факторів (галузеве та територіальне лобювання, тиск державних інституцій, групових інтересів представників населення тощо) на формування програм розвитку та бюджетних призначень, визначення системи пріоритетів розвитку території.

Розробка комплексу документів (стратегія, прогноз, програма) допомагає визначити та задокументувати проблеми, цілі та пріоритети їх вирішення з урахуванням цілей і пріоритетів громади, бізнесових кіл, експертів, науковців, депутатів і фахівців міськради і, що не менш важливо, захистити ресурси громади від неефективного їх використання.

Вирішення цих проблем і завдань державної регіональної політики дозволяє запровадження у процесі складання та виконання бюджету моніторингу й оцінки ресурсного потенціалу регіонів, вироблення механізмів його ефективного використання.

**Постановка завдання.** Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням теоретичних і прикладних аспектів моніторингу, знайшли відображення в працях вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них: Б.Винницький, В.Галіцин, Ж.Ганєєва, З.Герасимчук, Б.Данилишин, А.Джекобс, Р.Корд, М.Лендєл, Л.Лігоненко, Р.Манн, С.Михальов, Н.Педченко, Ю.Ратейчик, Г.Савицька, І.Санжаровський, В.Чепурко, Й.Шумпетер та інші.

Однак при всій увазі до даної проблеми з боку науковців багато теоретичних і особливо практичних питань із формування системи моніторингу у фінансовій сфері все ще

*Шутка М.В.* Теоретичні засади моніторингу ресурсного забезпечення місцевих бюджетів /ється,

рсами місцевих бюджетів. Недостатньо розроблені питання формування інтегрованої оцінки рівня економічного розвитку регіонів, потребує вдосконалення система інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень у бюджетній сфері. Невизначеною залишається структура зовнішньої системи моніторингових спостережень за місцевими бюджетами. Недостатньо дослідженими залишаються питання формування інформаційної бази проведення моніторингу.

Розуміння, запровадження та організація моніторингу є новацією в бюджетному процесі, що потребує ґрунтовного та всебічного вивчення та є метою нашого дослідження.

**Результати.** 21 червня 2001 року Верховна Рада України прийняла Бюджетний кодекс України. Це перший системний, цілісний правовий акт, який започаткував кардинальні зміни в бюджетному процесі, проведення в бюджетній сфері реформ, спрямованих на формування нових прогресивних відносин в управлінні бюджетними ресурсами та реалізацію бюджетної політики в напрямі зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування територіальних громад і держави в цілому. Наявність вибору у прийнятті бюджетних рішень сприяє розвитку місцевого самоврядування, що приводить до зміцнення

їх фінансової основи й підвищення ефективності та відповідальності за використання публічних коштів.

Розвиток національної бюджетної системи є довготривалим, складним процесом, вимагає визначення чіткої стратегії та напрямів досягнення поставленої мети й виконання послідовних, логічних, програмних перетворень у системі організації бюджетних відносин і здійсненні бюджетного процесу.

За своїм змістом бюджетний процес охоплює:

- визначення фінансової та бюджетної політики
- розробку управлінських стратегій
- оцінку потреби, пріоритетів і можливостей бюджету
- розробку проекту бюджету
- оцінку ефективності проекту
- тощо.

Такі підходи до бюджетного процесу виводять його за межі традиційного по-статейного планування видатків і надають учасникам бюджетного процесу, зокрема місцевим фінансовим органам, наділеним бюджетними повноваженнями, певну гнучкість і можливість удосконалювати свою діяльність.

Практика ефективного управління передбачає складання бюджету в процесі стратегічного планування.

Стратегічне управління включає 3 рівні планування:

- 1) стратегічний – зосереджений на залученні та розподілі ресурсів;
- 2) управлінський – зосереджений на програмних ресурсах для ефективного використання в підтримку стратегічного плану;
- 3) операційний – зосереджений на продуктивних видах діяльності та завданнях на підтримку операційного плану.

Результатом стратегічного планування є бюджетна політика.

Для забезпечення досягнення стратегічних цілей, визначених стратегічним планом, необхідно здійснювати моніторинг його виконання.

Термін “моніторинг” походить від: monitor (від латинської) – попереджуючий, monitoring (від англійської) – контроль [9].

За визначенням колективу авторів М. Лендъел, Б. Винницького, Ю. Ратейчик, І. Санжаровського, моніторинг – це детермінований у часі та систематизований у завданнях і параметрах процес відслідковування відхилення реального стану об’єкта від запланованого або очікуваного [8].

За останні десятиліття моніторинг та оцінювання набули широкого визнання й сьогодні є традиційним інструментом управлінської діяльності в багатьох країнах світу.

Щоб краще зрозуміти економічний зміст поняття “моніторинг”, необхідно детально розглянути їхні специфічні особливості. Одним із шляхів установа таких особливостей є процес виділення з якомога більшої кількості визначень терміна “моніторинг” певних характерних ознак, що мають методологічне значення для процесу наукового пізнання цієї форми спостереження або інструменту управління. Аналіз визначень моніторингу, сформульованих різними авторами в різних державах, дозволить виявити найбільш важливі ознаки моніторингу та визначити його роль у бюджетному процесі.

Термін “моніторинг” для позначення цілеспрямованого спостереження за одним або більше об’єктами деякої системи в просторі й у часі з’явився тільки у ХХ столітті, хоча цілі, принципи й методи моніторингу використовувалися з тих пір, як у практику ввійшов термін “управління”. Цей факт можна пояснити тією обставиною, що функції моніторингу були “вбудовані” в процес управління й розчинялися в дефініції “інформаційна система”. Система моніторингу й інформаційна система – поняття не тотожні. Система моніторингу більш специфічна й виконує цілком визначені функції.

За визначенням В. К. Галіцина, моніторинг – це безупинне спостереження за економічними (або будь-якими іншими) об'єктами, аналіз їх діяльності як складова частина управління [3]. Хоча це визначення ще не дає нам чіткого уявлення про моніторинг як конкретну управлінську функцію, проте в ньому наводиться основна ціль процесу дослідження економічних явищ – безупинне спостереження з метою управління. У широкому понятті моніторинг є функція управління. В той же час варто відзначити підвищення рівня інтелектуалізації систем моніторингу, коли на них покладаються інформаційно-аналітичні функції, обробка інформації, наукове супроводження, спрямовані на поширення інформаційної бази для розробки пропозицій щодо вдосконалення механізму державного регулювання економічного розвитку, стратегії і тактики реформування. Системи моніторингу, аналізу та прогнозування соціально-економічного розвитку економічних об'єктів призначені для накопичення, зберігання, всебічного аналізу різної структурованої інформації та прогнозування територіальних і галузевих соціально-економічних процесів. Предметна галузь інформаційно-аналітичних ресурсів систем орієнтована на підтримку прийняття управлінських рішень на всіх рівнях.

Саме поняття “моніторинг” представляє інтерес із точки зору його теоретичного аналізу, оскільки немає точного єдиного визначення або вивчається й використовується в межах різних сфер науково-практичної діяльності. Складність визначення поняття “моніторинг” пов'язана також із приналежністю його як до сфери науки, так і до сфери практики. Він може розглядатися як спосіб дослідження реальності й може бути застосований у різних науках і як спосіб забезпечення сфери управління різними видами діяльності сучасною та якісною інформацією [4].

Поняття “моніторинг” стало загальновизнаним як у науці, так і в інших галузях суспільної практики. Мова йде про постійне спостереження за яким-небудь процесом із метою виявлення його відповідності бажаному результату. Інакше кажучи, якщо діагностика ситуації здійснюється систематично з відповідно заданою періодичністю з використанням *Шутка М.В.* Теоретичні засади моніторингу ресурсного забезпечення місцевих бюджетів зм [4].  
ніше –  
інформаційне обслуговування в різноманітних сферах діяльності. Моніторинг являє собою достатньо складне й неоднозначне явище. Він використовується в різних сферах і з різними цілями, але при цьому володіє спільними характеристиками та властивостями.

У вільній енциклопедії з Вікіпедії моніторинг в економіці трактується як процес спостереження з боку [інвесторів](#) за діями керівництва з досягнення цілей, поставлених угодою з викупу компанії, наприклад, за обслуговуванням заборгованості й дотриманням термінів її погашення. Моніторинг може означати включення представників інвесторів у раду директорів, одержання регулярних звітів, скликання зборів, що дозволяє інвесторам визначити наявність проблем на ранньому етапі та вчасно розпочати необхідні заходи. Такий процес також дає керівництву підприємства доступ до нових ідей і контрактів, а також дозволяє одержати допомогу від інвестиційних організацій [5].

За визначенням Н.С. Педченко, моніторинг – це бізнес-розвідка, що передбачає економічне спостереження за об'єктом дослідження з метою збору необхідної інформації, її аналізу й отримання достовірної оцінки, яка має практичну цінність і рекомендаційний характер стосовно розв'язання поставленої проблеми, відповідність установленим рекомендованим параметрам і короткостроковий прогноз для забезпечення стратегічних напрямків економічного та соціального розвитку підприємств. Моніторинг базується на інформації, яка відбиває економічні процеси в суспільстві, пов'язані з господарською, фінансовою, банківською, інвестиційною та іншою економічною діяльністю [6].

Більшість визначень моніторингу побудовані навколо його функціонального навантаження (призначення). Моніторинг розуміється як систематичний збір і опрацювання інформації, що може бути використана для поліпшення процесу ухвалення рішення, побічно для інформування громадськості або прямо як інструмент зворотного зв'язку з метою

здійснення проектів, оцінки програм або вироблення політики. Автори виділяють такі організаційні функції моніторингу:

- 1) виявлення стану критичних явищ або явищ навколишнього середовища, що знаходяться в стані зміни, стосовно яких буде вироблений курс дій на майбутнє;
- 2) допомога нам у налагодженні стосунків зі своїм оточенням, що забезпечує зворотний зв'язок з попередніми задачами певної політики або програми;
- 3) сприяння встановленню відповідності правилам і контрактним зобов'язанням [7].

Методики моніторингу вперше стали застосовувати в практиці природничих наук (грунтознавства, біології, зоології, екології, метеорології, медицини тощо). Пізніше сфера використання технологій моніторингу надзвичайно розширилася і напрацьовані підходи стали використовувати й щодо інших наук: соціології, економіки, політології, теорії управління. Залежно від сфери застосування моніторинг тлумачиться по-різному.

Моніторинг можна визначити як управлінську функцію, яка передбачає безперервне забезпечення керівництва програми, бенефіціарів і зацікавлених сторін даними, що підтверджують чи спростовують наявність поступу в досягненні очікуваних результатів програми. Іншими словами, це процес регулярного збору та фіксації даних про ключові елементи реалізації програми протягом періоду її впровадження задля виявлення проміжних результатів і досягнень, своєчасного виявлення проблем і відхилень від намічених результатів і здійснення необхідних коригувань, забезпечення ефективного використання ресурсів, виконання запланованих завдань, мінімізації негативних наслідків, визначення можливостей для подальшого розвитку програми тощо. Для моніторингу характерні прості запитання: відбулося заплановане чи ні, скільком користувачам надано послугу, яка кількість продукції була вироблена тощо [8].

Моніторинг програм соціально-економічного розвитку базується на комплексності, системності та регулярності використання одних і тих же принципів та інструментів. Це дає змогу здійснювати поточний контроль динаміки змін щодо проблем протягом реалізації програми та своєчасно координувати напрями діяльності, використовувати адекватні методи й засоби [8]. Таке визначення дозволяє виділити такі важливі ознаки моніторингу як процесу дослідження будь-якого явища: комплексність, системність, регулярність.

Останнім часом термін “моніторинг” вживається як постійне спостереження за будь-яким процесом, зокрема і за фінансовим забезпеченням місцевих бюджетів. Тобто в контексті такого дослідження об'єктом моніторингу можуть бути фінансово-господарські відносини у сфері виробництва, розподілу, споживання суспільних благ, зокрема відносини в процесі розподілу бюджетних ресурсів; а також у галузях народного господарства на підприємницьких, інвестиційних, кредитних ринках, на фондовому ринку, ринку нерухомості, ринку боргових зобов'язань, ринку гарантій, ринку цінних паперів у цілому або інших ринках чи сферах цивільного обороту речей, прав, дій. Предметом моніторингу є фінансові ресурси регіону. В цих умовах моніторити можна як окремі операції, так і економічні процеси, систему інфраструктури економіки, що складається з підсистем економічної системи (на місцевому рівні).

Постає проблемне запитання: наскільки правомірним і обґрунтованим є застосування цього терміна іншомовного походження до вивчення бюджетного процесу й чому ми надаємо терміну “моніторинг” перевагу перед ніби рівнозначними термінами “спостереження”, “аналіз”, “вивчення”, “оцінка”, “визначення”, “сканування” і т. ін.?

За матеріалами Інституту соціально-економічного розвитку міста, моніторинг – це визначений у часі та систематизований у завданнях процес відслідковування відхилення реального стану виконання стратегічного плану від запланованого [2]. Зважаючи на це, суть моніторингу розкривається в його основних функціях:

- 1) забезпечення стабільності надання органами влади в центрі й на місцях та органами самоврядування послуг відповідно до вимог законодавства та пріоритетів державної політики;

- 2) постійне вдосконалення якості послуг та підвищення задоволення ними споживачів;
- 3) обмеження витрат і досягнення ефективності в наданні послуг;
- 4) оптимізація інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень щодо державної політики та програм, ефективного управління ризиками;
- 5) вирішення питань про виділення бюджетних ресурсів;
- 6) контроль за дотриманням графіка виконання;
- 7) аналіз поступу стосовно запланованих результатів;
- 8) аналіз причин невиконання окремих заходів, формулювання рекомендацій щодо усунення недоліків;
- 9) аналіз змін зовнішнього оточення – законодавства, економічного стану;
- 10) аналіз внутрішніх змін управління;
- 11) аналіз змін у результаті виконання стратегічного плану, оцінка ефективності й реалістичності окремих його складових;
- 12) визначення критично важливих елементів стратегічного плану [2].

Отже, можна попередньо сформулювати визначення моніторингу бюджету як безперервного процесу збору даних про видатки й аналіз ефективності програм, необхідний для оцінки відповідності діяльності й обраної стратегії очікуваним результатам. Це

*Шутка М.В.* Теоретичні засади моніторингу ресурсного забезпечення місцевих бюджетів днісьть

- 1) виявлення й усунення недоліків бюджетних програм у перші місяці бюджетного періоду;
- 2) визначення як ефективності самих програм, так і ефективності використання коштів;
- 3) вчасного визначення дефіциту бюджетних коштів і запобігання подальшому його поширенню;
- 4) ефективного управління бюджетними коштами, що сприяє розвитку та процвітанню адміністративно-територіальної одиниці.

Такий підхід до визначення моніторингу підтримують інші дослідники. Його умовно можна назвати “причинно-наслідковий”, оскільки досліджуються причини проведення моніторингу та відображаються його результати (наслідки). Це дозволяє зрозуміти ефективність цього процесу (або управлінської функції).

Є чимало причин для проведення моніторингу, зокрема, на думку М.Лендъел, Б.Винницького, Ю.Ратейчик, І.Санжаровського, моніторинг дає змогу:

- 1) визначити ключові цілі та завдання розвитку;
- 2) отримати важливу інформацію про діяльність сектора, організації щодо реалізації програми;
- 3) мати уявлення про поточний стан програми (на будь-якому етапі);
- 4) визначити перспективи програми й ефективні способи її реалізації;
- 5) підвищити рівень довіри громадськості до програми завдяки оприлюдненню інформації про неї, а отже, забезпечити прозорість і підзвітність;
- 6) сприяє формулюванню та обґрунтуванню запитів на фінансування;
- 7) виявити інші напрямки, що потребують специфічної уваги;
- 8) дисциплінувати тих, хто відповідає за ті чи інші етапи роботи та досягнення результатів;
- 9) допомагає зняти відповідальність тоді, коли не з вашої вини не досягнуто результатів [8].

Важливим також є розрізнення типів моніторингу, оскільки неправильно або лише часткове розуміння їх суті призводить до глибоких методологічних помилок. У переважній більшості літературних джерел розрізняють два типи моніторингу, які, на нашу думку, можна застосувати в бюджетній сфері:



1) моніторинг ситуації (зовнішній) – покликаний визначати факт зміни умов чи незмінний стан справ. Це також передбачає збір інформації щодо ширшого контексту, як-от: тенденції соціально-економічного розвитку, зміни державної політики, інституційні зміни тощо;

2) моніторинг процесу (внутрішній) передбачає відстежування прогресу щодо впровадження тих чи інших елементів програми (бюджету) та досягнення конкретних результатів (як правило, коротко- та середньотермінових) програми (бюджету).

Проведений аналіз визначень моніторингу, а також виявлення його основних ознак, функцій, особливостей дозволяє сформулювати визначення моніторингу місцевих бюджетів – це процес відстежування або облік того, що відбувається з ресурсним забезпеченням місцевих бюджетів та охоплює комбінацію внутрішнього моніторингу, покликаного перевіряти перебіг проектування та затвердження бюджету, і зовнішнього моніторингу, який забезпечує виконання бюджету та бюджетних програм відповідно до державної політики.

На нашу думку, моніторинг ресурсного забезпечення бюджету має бути таким, що відповідає певним специфічним умовам:

1) відповідати потребам, бути об'єктивним, прозорим і джерелом забезпечення громадськості й установ, які фінансують, необхідною інформацією та інструментом здійснення бюджетного процесу й забезпечення якості його результатів;

2) бути системним і постійним – іншими словами, системи моніторингу мають забезпечувати постійний збір та аналіз інформації протягом усього бюджетного періоду (року). Збір та аналіз інформації має бути організаційно забезпеченим на основі затвердженої методології та згідно з Бюджетним кодексом України;

3) забезпечувати здійснення бюджетного процесу згідно з Бюджетним кодексом України, надаючи інформацію щодо своєчасності виконання заходів і стосовно проблем, які необхідно усувати;

4) бути корисним і використовуватися – інформація, зібрана за допомогою системи моніторингу, має давати змогу установам, організаціям чи місцевим органам влади вчитися на успіхах і помилках, приймати своєчасні й правильні рішення;

5) встановлювати цілі й індикатори для всіх коротко-, середньо- та довгострокових результатів.

**Висновки.** Наразі можна констатувати, що Україна на порозі серйозної роботи зі зміцнення фінансової бази самоврядування, передусім на регіональному рівні. Ми далекі від того, щоб ратувати за негайне розширення дохідної бази, наприклад, через передачу на обласний рівень податку на прибуток або, що ще сміливіше, – ПДВ. Спершу місцеву еліту слід привчити зводити всі баланси – як ресурсні, так і політичні. Тобто брати на себе політичну відповідальність за прийняті рішення.

Комплексні зміни в системі влади давно визріли. І бюджетний аспект – лише елемент у системі необхідних заходів. Однак за певних обставин він може стати ключовим.

Питання, пов'язані зі створенням системи моніторингу, яка здатна забезпечити відстеження та знешкодження розвитку негативних тенденцій у плануванні й розподілі бюджетних ресурсів, сприяти підвищенню ефективності використання місцевих резервів, визначенню ефективної політики формування фінансових ресурсів і досягти збалансованого фінансового зростання місцевих бюджетів у довгостроковому періоді, є актуальними на сучасному етапі і потребують негайного розв'язання.

1. Павлюк А.П. Вирішення проблеми міжрегіональних диспропорцій як складова державної регіональної політики / [http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/2002\\_4.php](http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/2002_4.php)
2. Матеріали до навчальної сесії “Розробка стратегії, прогнозу, програми соціально-економічного розвитку міста” КП “Інститут соціально-економічного розвитку міста”, Миколаїв, 2005 р.
3. Моделі та технології систем моніторингу в економіці: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.03.02 / В.К. Галіцин; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 31 с.
4. Ганеева Ж.Г. “Определение понятия “мониторинг” в различных сферах его применения” / Челябинский государственный университет.
5. <http://uk.wikipedia.org/wiki>

6. Педченко Н.С. Моніторинг фінансової конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості на регіональному рівні (на прикладі м'ясної промисловості): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Українська академія банківської справи. – Суми, 2004. – 19 с.
7. <http://www.humanrights.gov.ua>.
8. Посібник з моніторингу та оцінювання програм соціального розвитку / Лендшел М., Винницький Б., Ратейчик Ю., Санжаровський І. / За ред. І.Санжаровського, Ю.Полянського. – К.: К.І.С., 2007. – 340 с.
9. <http://www.kristti.com.ua/modules.php>.

*УДК 330.341.1: 336.77*

*ББК 262.10 – 050.1*

*Баишкатова С.В.*

### **СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ІНСТРУМЕНТАМИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ**

**Анотація.** Висвітлено основні аспекти впливу грошово-кредитної політики та монетарних інструментів на стимулювання інноваційного розвитку. Проаналізовано фінансові механізми оптимізації дії грошово-кредитних важелів на інноваційно-інвестиційну політику в сучасних умовах господарювання. Сформульовано висновки та пропозиції щодо посилення впливу грошово-кредитної політики на ефективність інноваційної діяльності.

**Ключові слова:** грошово-кредитна політика, фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності, монетарні інструменти, банківське кредитування.

**Annotation.** The basic aspects of influence of a monetary and credit policy and monetary tools on stimulation of innovative development are considered. Financial mechanisms of optimization of influence of monetary and credit levers on an innovative – investment policy at the present stage of development of economy are analysed. Conclusions and offers which are directed on improvement of innovative activity by receptions of a monetary and credit policy are formulated.

**Key words:** a monetary and credit policy, financing of innovative – investment activity, monetary tools, bank crediting.

**Вступ.** Ефективність діяльності будь-якого підприємства значно залежить від рівня організації інноваційної діяльності. Перехід економіки України до ринку, усвідомлення ресурсних та екологічних обмежень, орієнтація на світовий ринок викликають нагальну необхідність поєднання інвестицій з інноваціями, оскільки застосування застарілих рішень обертається значними збитками і втратою конкурентоспроможності національної економіки.

Формування інноваційної моделі розвитку можливе лише за умови виходу з фінансових обмежень, в яких опинилася вітчизняна економіка. Серед них – як недостатність власних коштів підприємств для радикального оновлення виробництва, так і недостатній рівень капіталізації банківського сектора, який обмежує можливості фінансування довгострокових інвестиційних проєктів. Це обумовлює ключову роль важелів грошово-кредитної політики у стимулюванні інноваційних процесів.

У науковій літературі питанням інноваційної діяльності приділено велику увагу. Найвідомішими у цих напрямках є праці І.Бланка, Н.Бекера, В.Геєця, С.Гріна, М.Долішнього, В.Захарченка, С.Ільєнкова, А.Казанцева, М.Крупки, А.Кузнєцової, М.Козоріз, О.Лапко, В.Бабич, А.Пересади, П.Пригожина, І.Тивончука, С.Ягудіна, О.Батура та інших вітчизняних і зарубіжних вчених. Та попри значну кількість наукових праць і досягнень у теорії і практиці інноваційної діяльності є низка проблем, які сьогодні залишаються постійним об'єктом дискусій. Серед них однією з ключових залишається проблема грошово-кредитного регулювання інноваційної діяльності. Актуальність її дослідження обумовлена потребою створення якісно організованої та обґрунтованої системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності й активізації інвестиційних процесів.

**Постановка завдання.** Основним завданням статті є виявлення впливу монетарних інструментів і кредитної політики держави на розвиток інноваційної діяльності та розробка системи заходів щодо підвищення ефективності фінансування інноваційної діяльності.

**Результати.** Потреба переходу до інноваційної моделі економічного розвитку вимагає зміни парадигми грошово-кредитної політики, запровадження монетарних інструментів стимулювання інноваційного розвитку.

Як і будь-яка інша сфера економіки України, фінансовий сектор потребує суттєвого оновлення, тобто ширшого використання інноваційних фінансових інструментів. Вагомий потенціал посилення дії грошово-кредитних важелів інноваційно-інвестиційної політики міститься у сферах:

- підвищення рівня монетизації української економіки, без чого неможливе використання інвестиційного ресурсу фондового ринку, посилення взаємозв'язку і взаємодії фінансових ринків, розвиток валютно-фінансової системи, інтенсифікації процесу трансформації національних заощаджень в інвестиції;
- послаблення домінуючої ролі валютного каналу в емісійному механізмі на користь підвищення дієвості процентної політики. Ключовим завданням останньої має стати забезпечення позитивних значень реальної ставки відсотка як ключового фактора інвестиційного проектування та здійснення інвестицій суб'єктами господарювання;
- забезпечення довіри до національної валюти, що дозволить зменшити інфляційні очікування й валютні ризики, сприятиме створенню прозорого економічного середовища та привабливого інвестиційного клімату в Україні, посилить стимулюючий характер валютної політики як інструменту створення привабливого бізнес-середовища;
- зміцнення банківської системи, що сприятиме раціональнішому розподілу фінансових ресурсів в економіці в напрямі найбільш ефективних сфер економічної діяльності, дозволить подолати суперечність між високою потребою суб'єктів господарювання у фінансових коштах та обмеженістю ресурсного потенціалу української банківської системи.

У 2006 р. в Україні грошово-кредитна політика здійснювалася адекватно макроекономічній ситуації. На початку року в умовах підвищеного попиту на іноземну валюту вона мала стабілізуючий характер. Починаючи з II кварталу, в умовах позитивних змін у макроекономічному середовищі та стабілізації ситуації на валютному ринку Національний банк почав проводити більш активну грошово-кредитну політику.

За таких умов збільшення у 2006 р. монетарної бази до 97,2 млрд. грн. (у 2006 році – на 17,5%, у 2005 році – на 53,9%), а також збільшення грошової маси на 34,5% (у 2005 році – на 49,3%) не можуть бути свідченням рестрикційної спрямованості грошово-кредитної політики. Навпаки, через використання монетарних інструментів і механізмів Національний банк забезпечив рівень пропозиції грошей адекватно до зростаючого попиту на них, сприяв збереженню рівноваги на грошово-кредитному ринку та закріпленню позитивних тенденцій як у монетарній сфері, так і в реальному секторі економіки [1].

Основними чинниками монетарного походження, що стримують інноваційні процеси, є:

- висока вартість фінансових ресурсів, яка тісно пов'язана з великими ризиками української економіки та низьким рівнем розвитку інструментів їхнього страхування;
- недостатня кількість “довгих” грошей в економіці;

*Баюк С.В.* Стимулювання інноваційного розвитку інструментами грошово-кредитної політики зао-

- повільне формування ефективної системи банківського обслуговування інвестиційного процесу, зокрема відсутність кредитної підтримки розвитку науково-технічного співробітництва з підприємствами інших країн.

Застосування грошово-кредитних важелів із метою прискорення інноваційного розвитку має бути спрямованим на мобілізацію й концентрацію наявних інвестиційних ресурсів, підвищення ефективності їхнього розподілу й використання для структурної перебудови економіки, залучення зовнішнього кредитування та іноземних інвестицій.

Відомо, що сьогодні в Україні основним джерелом фінансування інновацій на промислових підприємствах є власні кошти: прибуток від основної діяльності й амортизаційні відрахування. Але деякі підприємства, які могли б упроваджувати інновації, відчувають нестачу власних коштів для забезпечення навіть поточної господарської діяльності. Тому природно постає проблема додаткового залучення коштів із зовнішніх

джерел. Як показує зарубіжний досвід, одним із поширених способів фінансування інноваційної діяльності є банківські кредити.

Банки є головною ланкою грошово-кредитної системи і реальними посередниками на інвестиційному ринку, оскільки вони мають можливість залучати необхідні фінансові ресурси та вкладати капітал у найбільш привабливі проекти.

Кредити банків належать до джерел позичкових коштів і виступають вагомим фінансовим важелем стимулювання та забезпечення інноваційної діяльності. Серед існуючих джерел фінансування кредити банків є тим каналом набуття ризикового інноваційного капіталу, який має прозору структуру та досить розроблений і зрозумілий учасникам інвестиційного процесу механізм.

Показник приросту кредитних вкладень у 2006 році є найбільшим за період після відновлення економічного зростання. Кредитні вкладення збільшилися з початку року на 71% (до 245,3 млрд. грн.). Кредитні вкладення банків фізичним особам зростали більшими темпами (у 2,3 раза), ніж обсяги кредитів, наданих юридичним особам (на 51,8%) [1].

Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів упродовж 2006 року збільшилася з 60,3% до 63,9%, а це означає збільшення інноваційної спрямованості кредитних ресурсів [1].

Для подальшого збільшення рівня монетизації економіки необхідно прискорити темпи зростання грошової маси в Україні. Така політика сприятиме зменшенню кредитних ставок, що зробить кредитні інвестиційні ресурси більш доступними, сприятиме подальшому розвитку довгострокового кредитування. Найефективнішим шляхом збільшення грошей в обігу є надання кредитів комерційним банкам із боку НБУ та надання банкам можливості самим "емітувати" гроші шляхом випуску цінних паперів, що виконують по суті функцію грошей. Зазначимо, що дієвість цього важеля залежить від формування в економіці платоспроможного попиту на кредитні ресурси. До реалізації цього завдання слід залучити самі комерційні банки.

Аналіз процентних ставок, які діють сьогодні в Україні, показує, що вони є надто високими, а це, у свою чергу, перешкоджає довгостроковому кредитуванню інноваційних проектів із заздалегідь невідомим результатом. Середньозважена ставка за кредитами в національній валюті впродовж 2006 року зменшилася із 16,4% до 15,1%, в іноземній – з 11,7% до 11,5%. Інтегральна ставка за кредитами зменшилася з 14,6% до 13,7% [1]. Незважаючи на позитивні тенденції в банківській сфері, що спостерігаються останніми роками в Україні, треба констатувати об'єктивну фінансову неспроможність банків забезпечити кредитування інноваційної діяльності. Висока вартість кредитування робить банківські ресурси для підприємств невивідними, оскільки відсоткова ставка визначається як сума базової ставки та премії за ризик, який для інноваційних проектів є занадто високим.

Тому сьогодні доцільно продовжувати процес зниження облікової ставки НБУ, оскільки її сучасний рівень не відповідає потребам макроекономічного розвитку, значно вищий за рівень інфляції та номінальної норми прибутку. Зниження облікової ставки до рівня інфляції сприятиме зниженню ціни на позичкові кошти і зробить інновації більш дешевими. Щодо інноваційних проектів варто застосовувати методіку повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами господарювання за кредити на потреби інноваційних проектів.

Ще одна проблема, яка перешкоджає активізації банківського кредитування, полягає в обмежених обсягах акумульованих ресурсів. Багато українських банків є надто слабкими і неспроможними акумулювати достатні кредитні ресурси та обслуговувати інвестиційний процес. Це зумовлює використання кредитних ресурсів в основному на поповнення обігових коштів підприємства, а не на реалізацію інноваційних проектів [2].

Збільшити інвестиційний потенціал банки мають можливість за рахунок заощаджень населення. Однак сьогодні вкладник не зацікавлений нести кошти до банку під низькі відсотки, а підприємства, звертаючись за кредитами, орієнтуються на облікову ставку НБУ. Крім того, банки повинні створити обов'язкові та страхові резерви, сплатити податки,

забезпечити рентабельну діяльність. Крім того, позичальник реально може сплачувати відсотки лише після реалізації проекту, тобто через декілька років, а банки вимушені нараховувати і сплачувати податки щомісячно, беручи на себе весь податковий тягар.

До стримуючих чинників банківського кредитування можна віднести також такі: складність кредитування реального виробництва, відсутність необхідних технологій і досвіду ефективного проектного фінансування та вузький перелік способів нарахування відсотків за довгостроковими кредитами, відсутність надійної системи страхування кредитних ризиків. Особливо гостро постає питання щодо кредитування підприємств, які ще не мають позитивної ділової репутації, а також реальних активів, які могли б гарантувати повернення запозичених коштів інвестору.

Важливим джерелом кредитування інновацій є ресурси НБУ. Однак практика засвідчує, що отримати рефінансування Національного банку під інноваційно-інвестиційні проекти вкрай складно. За рахунок цих коштів довгострокові вкладення не зростають, оскільки НБУ продає ресурси за ціною, що перевищує облікову ставку. Ресурси Національного банку України – це загальнонаціональне надбання, торгівля ними приводить до завищення відсотків за банківським кредитом, і, як наслідок, зростає вартість виробництва. Ціна ресурсів має бути нижчою від облікової ставки Національного банку України, а банки повинні мати реальний доступ до цих коштів [3].

Крім того, варто відзначити, що, хоч правову основу інноваційної діяльності складають понад 100 законодавчих і нормативних актів, реальний законодавчий захист прав кредитора відсутній. Нормативна база переважно спрямована на підтримку іноземних інвесторів, а стан правового забезпечення національних банківських інвестицій не відповідає сучасним вимогам. Не створені умови своєчасного та повного повернення кредитів і відсотків, у тому числі державними підприємствами й тими, що знаходяться в процесі приватизації. Немає можливості для реалізації повністю застави державних підприємств, що стримує процес їх інвестиційного кредитування банками. До недоліків податкового законодавства відноситься стягнення податків навіть тоді, коли нараховані відсотки фактично не сплачені позичальником. Податкова служба має пріоритет перед вимогами банку на майно, яке перебуває в податковій заставі та є найбільш ліквідним.

*Баишкатова С.В.* Стимулювання інноваційного розвитку інструментами грошово-кредитної політики знання  
таблях  
державної та судової влади є обов'язковою передумовою розвитку інвестиційного кредитування економіки.

Отже, банківський сектор є основним елементом ринкової інфраструктури, який повинен сприяти інноваційному розвитку економіки, проте реальне кредитування інноваційних проектів відбувається надто повільно. Банківський кредит, як джерело фінансування інноваційних проектів, наразі не набув популярності в Україні.

Таким чином, для впровадження інноваційної моделі розвитку необхідне вирішення таких практичних завдань:

1. Посилення ролі банківської системи у фінансовому забезпеченні й обслуговуванні інноваційно-інвестиційних процесів, що нерозривно пов'язано із:

- прискоренням капіталізації банків шляхом поліпшення умов інвестування в банківську систему, введення податкових пільг на інвестиції в банківський капітал;
- лібералізацією доступу іноземного банківського капіталу на фінансовий ринок України;
- створенням мережі спеціалізованих банків – іпотечних, земельних, житлового кредитування, обслуговування малого і середнього бізнесу тощо;
- підвищенням частки “довгих грошей” у структурі банківських ресурсів за рахунок активізації механізмів довгострокового рефінансування, створення привабливіших умов для довгострокових депозитних вкладів населення.

2. Розбудова інститутів довгострокового кредитування, насамперед, уведення в дію Державного банку реконструкції та розвитку, який здійснюватиме довгострокову кредитну

підтримку інвестиційних та інноваційних проектів, пов'язаних із структурною перебудовою та модернізацією промисловості.

3. Упровадження інструментів заохочення децентралізованого фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності, зокрема:

- гнучких форм поєднання капіталів комерційних банків і підприємств через створення пайових інвестиційних фондів із метою акумуляції капіталу для реалізації інноваційних проектів;
- державної системи страхування ризиків інноваційної діяльності, зокрема спеціально створеною державною чи державно-приватною страховою компанією;
- механізму державного страхування інноваційних кредитів, у тому числі кредитів, виданих малим підприємствам, що розробляють і впроваджують інноваційну високотехнологічну продукцію та діяльність яких пов'язана із значним інвестиційним ризиком;
- створення державної венчурної компанії, що мала б законодавчо закріплене право здійснювати пільгове кредитування підприємств-інноваторів, у тому числі через відповідні відділення в регіонах [4].

**Висновки.** Отже, для активізації інноваційного розвитку передусім необхідно врегулювати існуючі проблеми в законодавчій сфері: забезпечити надійний захист інтересів кредитора, закріпити майновий статус боргів. Потребує вдосконалення практика страхування кредиту. Необхідно запозичити з нагромадженого у світовій практиці досвіду арсенал заходів, що забезпечують успішне фінансування інноваційних змін і заохочення довгострокового вкладення капіталу, зокрема таких, як: послаблення податкового тиску та надання пільг підприємствам й установам, що здійснюють технологічні зміни; встановлення квот для організацій науково-технологічної сфери; застосування поруч із традиційними банківськими технологіями – кредитами, нетрадиційних способів фінансування інноваційних проектів, як-от: франчайзинг, лізинг, факторинг, форфейтинг. Крім того, активізація інвестиційної діяльності комерційних банків та інших фінансових посередників (пенсійних фондів, інвестиційних фондів і компаній, страхових товариств тощо), зацікавлення їх у довгостроковому кредитуванні інноваційного підприємництва потребує вироблення й реалізації з боку держави комплексної системи заходів, спрямованих на створення певних пільгових умов для такої діяльності.

Поширення спектра похідних фінансових інструментів дозволить зменшити різноманітні економічні ризики. Активізація обертання на фондовому ринку облігацій та акцій, емітованих підприємствами, дозволить залучити фінансові ресурси поза банківським ринком і за меншою ціною. Розвиток інститутів фінансового посередництва дозволить активізувати процес концентрації та перерозподілу потенційних інноваційних ресурсів. У кінцевому підсумку це дасть змогу вдосконалити систему фінансування інноваційного розвитку вітчизняної економіки, посилити її конкурентоспроможність, гнучкість і стійкість до криз.

1. [http://www.bank.gov.ua/Fin\\_ryn/Pot\\_tend/index.htm](http://www.bank.gov.ua/Fin_ryn/Pot_tend/index.htm).
2. Возняк Г. Банківське кредитування як джерело фінансування інноваційної діяльності на сучасному етапі // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С.194–200.
3. [http://www.obriy.pib.com.ua/2003/09\\_03/02.shtml](http://www.obriy.pib.com.ua/2003/09_03/02.shtml).
4. [http://www.niss.gov.ua/Table/Jalilo\\_m/006.htm](http://www.niss.gov.ua/Table/Jalilo_m/006.htm).
5. Білоус О. Фінансові та грошово-кредитні чинники інвестиційно-інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу // Банківська справа. – 2005. – №1. – С.74–83.

**УДК 338.27**

**ББК 65.265**

**Буртяк І.В.**

**АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ**

**Анотація.** Проведено аналіз моделей діяльності банківських структур в умовах досконалої і недосконалої конкуренції. Розглянуто виробничі функції для фінансових компаній. Описано моделі роботи банку як установи делегованого моніторингу.

**Ключові слова:** банк, фінансовий ринок, досконала конкуренція, виробнича функція, моніторинг.

**Annotation.** The analysis of models of activity banks structures is conducted in the conditions of perfect and imperfect competition. Production functions are considered for financial companies. The models of work of bank are described as establishments of the delegated monitoring.

**Key words:** bank, financial market, perfect competition, production function, monitoring.

**Вступ.** Розглянуті моделі й методи базуються на визначенні банку (фінансової компанії) як деякого абстрактного об'єкта, що характеризується вхідними й вихідними параметрами, а також функцією, яка їх пов'язує. Такий підхід певною мірою дає змогу адаптувати традиційні моделі дослідження виробничих підприємств і організацій до аналізу діяльності банківських структур.

**Постановка завдання.** Проста модель банку як фірми фінансових послуг передбачає виконання двох видів діяльності: залучення депозитів від заощаджувачів і надання кредитів

ДВОХ

Буртняк І.В. Аналіз моделей поведінки фінансово-банківських інституцій

Модель, яка пов'язує в умовах рівноваги грошову базу й депозити, залучені банками, має вигляд:  $W = \sum_{j=1}^n W_j = \sum_{j=1}^n \alpha D_j = \alpha D$ ,

де  $\alpha$  – норма обов'язкового резервування,  $W_j$  – обов'язкові страхові резерви, які перераховує кожний банк на спеціальні рахунки НБУ.

Крім цього, модель поведінки банку в умовах досконалої конкуренції припускає: на значення процентних ставок за кредитами  $r_L$  і депозитами  $r_D$  банк не має безпосереднього впливу. Також зовнішнім параметром для нього є ставка доходів на капітал, який присутній на міжбанківському ринку  $r$ , тобто:

$$\pi = r_L L + rM - r_D D - C(D, L),$$

де  $r_L L$  – прибуток, який приносять кредити в обсязі  $L$ ,  $rM$  – доходи (витрати), які має банк на міжбанківському ринку залежно від її знаку,  $r_D D$  – виплати по депозитах,  $C(D, L)$  – витрати банку на управління депозитами в сумі  $D$  і кредитами в сумі  $L$ , що задаються його функцією витрат.

Тоді функцію прибутку можна записати як функцію від депозитів і кредитів, а саме:

$$\pi(D, L) = (r_L - r)L + (r(1 - \alpha) - r_D D) - C(D, L).$$

**Результати.** Ситуація досконалої конкуренції є нехарактерною для банківської галузі, якій властиві високі вхідні бар'єри. До числа найвідоміших моделей поведінки банку-монополіста може бути віднесена модель Монті–Кляйна [1–2], в рамках якої діє банк, відповідно до класичної мікроекономічної теорії монополії.

Модель поведінки банку в конкурентному середовищі може розглядатись як частинний випадок моделі Монті–Кляйна при виконанні таких умов:  $\varepsilon_D(r_D^*) \rightarrow \infty$  і  $\varepsilon_L(r_L^*) \rightarrow \infty$ .

Ураховуючи ці умови, отримаємо:

$$\frac{r_D^*(1 - \alpha) - C'_D - r_D^*}{r_D^*} = \frac{1}{\varepsilon_D(r_D^*)} \rightarrow 0, \quad \frac{r_L^* - (r - C'_L)}{r_L^*} = \frac{1}{\varepsilon_L(r_L^*)} \rightarrow 0.,$$

тобто умови конкурентної рівноваги.



У розглянутих модифікаціях Монті–Кляйна була зосереджена увага на умовах існування конкуренції за Курно, які передбачають конкуренцію за обсягами продукції, що випускається (у випадку банків – обсяги кредитів і депозитів). Проте, враховуючи певну значущість отриманих результатів унаслідок реалізації вказаних моделей, вони, на жаль, не враховують випадки, коли конкуренція відбувається не за обсягами, а за цінами, тобто ситуацію конкуренції за Бертраном.

Одним із чинників, який істотно ускладнює досягнення стану рівноваги за Бертраном, є так звана подвійна конкуренція, тобто коли між банками існує одночасне суперництво як по депозитах, так і по кредитах.

Якщо позначити через  $L(r_L)$  попит на кредити, а через  $D(r_D)$  – пропозицію депозитів, то з урахуванням зроблених припущень традиційна для випадку досконалої конкуренції рівновага за Вальрасом визначатиметься умовою  $r_L = r_D = \hat{r}$ , де  $\hat{r}$  – єдиний розв’язок рівняння  $L(r) = D(r)$ .

Фактично такий тип рівноваги ідентичний ситуації, коли попит і пропозиція грошових фондів присутні на деякому централізованому ринку (без посередників). Проте якщо допустити існування посередників і взяти до уваги, що в реальній економіці необмежених джерел грошових коштів не існує, то виникає можливість такого варіанта розвитку подій, при якому банк може “загнати в кут” ринок кредитів, привертаючи всю суму доступних депозитів. Таким чином, конкуренція на ринку депозитів може звестися до придбання одним із банків права бути монополістом на ринку кредитів. Тому рівновага за Вальрасом не є стійкою, оскільки, пропонуючи вищу ставку по депозитах, будь-який з банків витіснить своїх конкурентів і стане монополістом на ринку кредитів.

Концепція монополістичної конкуренції була вперше подана в роботі Чемберліна (Chamberlin) [3]. Однією з найбільш поширених моделей даного класу є модель Салопа [4], в якій диференціація між продуктами відбувається за ознакою транспортних витрат. Під ними розуміємо деякі узагальнені (агреговані) витрати, які несе клієнт банку (вкладник) при доступі до його послуг. У простому формулюванні моделі Салопа для банківської системи передбачається існування сукупності депозиторів (вкладників) у кількості  $D$ , кожний з яких володіє наявними запасами грошових коштів, які він потенційно готовий розмістити на рахунки в банку. При цьому з метою спрощення вважається, що кожний вкладник має суму, величина якої дорівнює умовній одиниці.

При практичній реалізації виробничо-організаційних моделей ми стикаємося з проблемою побудови виробничої функції фінансово-банківської фірми. Існує два глобальні напрями досліджень, які стосуються побудови виробничих функцій фінансово-банківських інститутів: моделювання без урахування та з урахуванням посередницької діяльності.

Перший напрям бере свій початок із робіт Бенстона, Белла й Мерфі (Benston, Bell, Murphy), [5–6]. Відповідно до нього депозити й кредити розглядаються як вихідні параметри його діяльності, а витрати на оплату співробітників, капітальні вкладення тощо – як вхідні. Для оцінки витрат на ту або іншу банківську послугу Бенстон, Белл і Мерфі запропонували використовувати функціональну залежність типу Кобба–Дугласа:  $C_i = \text{const } Q_i^{\varepsilon_i} w_i^{a_i} r_i^{(1-a_i)}$ .

Другий клас методів і підходів до побудови виробничої функції, на відміну від попереднього, припускає облік на змістовному рівні результатів діяльності банків як фінансових посередників. На концептуальному рівні такий підхід до конструювання виробничих функцій адекватніше відображає специфіку задач, які розв’язують банки. Необхідно зауважити, що даний підхід розвитку в роботах [7–10]. Треба також звернути увагу на те, що результати, одержані в моделях як першого, так і другого типів, дуже мало відрізняються один від одного.

При побудові виробничої функції для банку (фінансової фірми) істотною є проблема класифікації даних чинників на вхідні й вихідні. Важливість цього питання, в першу чергу, пояснюється тим, що віднесення до виходів тих чинників, які насправді такими не є, веде до

неминучого спотворення істинних цілей модельованого об'єкта. Для дослідження цієї проблеми цікавим є підхід щодо розв'язку задач класифікації, який запропонований у роботі Д.Хенкок (Hancock) [11]. У ній вводиться термін витрат використання фінансового ресурсу, під якими розуміють чисті витрати.

При розгляді різних модифікацій моделі Монті–Кляйна використовувалися як прямі, так і обернені функції, що зв'язують між собою обсяги депозитів  $D$  і величину відповідної процентної ставки  $r_D$ .

Крім цього, існує широкий клас економіко-математичних моделей, в яких діяльність фінансово-банківських установ трактується як фінансових посередників, які можна

*Буртяк І.В. Аналіз моделей поведінки фінансово-банківських інституцій*

Другий напрям базується на концепції банків як об'єднаних власників інформації. Очевидно, що це особливо актуально в умовах інформаційної асиметрії. Дійсно, якщо доступ до інформації про характеристики проекту, що припускає інвестиційні вкладення, мають тільки окремі позичальники, то конкурентна рівновага може виявитися неефективною.

Нарешті, третій напрям пов'язаний з так званою теорією делегованого моніторингу. Загалом вона припускає, що в умовах, коли спостерігається ефект зростання доходів від масштабу, індивідуальні позикодавці вважають за краще делегувати функції контролю (моніторингу) за поведінкою підприємців, в проекти яких вони зробили інвестиції, спеціальним посередницьким фірмам, тобто банкам.

Модель, що ілюструє механізм роботи пулів депозитаріїв, була запропонована в роботі Брайанта (Bryant) [12]. Вона розглядає деяку абстрактну триперіодну економіку ( $t = 0, 1, 2$ ), в якій існує один умовний (узагальнений) ресурс і функціонує скінчена множина агентів (економічних суб'єктів). Уважаємо, що в момент часу  $t = 0$  кожен з агентів володіє однією одиницею ресурсу. Він має можливість використовувати його або в момент часу  $t = 1$  (так зване раннє споживання), або в момент часу  $t = 2$  (пізнє споживання). У рамках даної моделі в момент часу  $t = 1$  відкривається фінансовий ринок, на якому агенти можуть обміняти ресурс, що в них є, на безризикову облігацію. Відповідно, в момент часу  $t = 2$  за облігацією можна одержати деяку кількість ресурсу. Існує фінансовий ринок, на якому діють посередники, а саме: існують інститути, які можуть у момент часу  $t = 0$  приймати від агентів депозити.

Вважають, що будь-який агент ринку, який володіє деякою інформацією і хоче одержати від цього дохід, стикається з двома принциповими проблемами. По-перше, якщо він намагається продати цю інформацію, то покупець не може бути впевнений в її достовірності. По-друге, дохід, одержаний від продажу інформації, може виявитися незначним порівняно з витратами на її отримання. У ситуації, коли інформація про ціни є відкритою, дохід може виявитися нульовим. Таке явище одержало назву парадокса Гроссмана–Штігліца (Grossman – Stiglitz) [13]. Кемпбелл, Кракоу (Campbell, Krashaw) [14] і Аллен (Allen) [15] вивчали цю проблему й сформулювали методи її розв'язку в умовах існування фінансових посередників.

Гортон і Пенначі (Gorton, Pennachi) у [16] звернули увагу на деякі особливості діяльності банків щодо трансформації активів, які трактуються як фінансування ризикових проектів безризиковими депозитами. В умовах несприятливого вибору, коли окремі агенти мають приватну інформацію з приводу ризикових проектів, безризикові депозити можуть бути використані деякими не поінформованими агентами. У той же час у рамках запропонованої моделі було показано, що у відповідній економічній системі участь фінансових посередників необов'язкова й безризикові облігації, що напряду випускаються фірмами, можуть бути замінені депозитами.

Даймондом (Diamond) [17] були запропоновані цікаві теоретичні моделі, що описують роботу банку як установи делегованого моніторингу.

Одна з них ґрунтується на таких передумовах. У деякій економічній системі функціонують  $n$  ідентичних фірм, яким необхідні засоби для фінансування своїх проектів. Потреби фірм в інвестиціях вважаються нормалізованими, тобто кожній фірмі необхідна одиниця деякого вкладення. Доходи фірм розподілені однаково й незалежно. Кожна фірма, за наслідками здійснення свого проекту, одержує деякий дохід, який розглядається як реалізація випадкової величини  $\tilde{y}$ . Його істинне значення невідоме інвестору, що й породжує для нього проблему можливого морального збитку в разі несумлінної поведінки позичальника. Вважаємо, що дана проблема може бути розв'язана двома принциповими способами. По-перше, проведенням заходів щодо моніторингу (контролю поведінки позичальника), що вимагає додаткових витрат у розмірі  $K$  одиниць. По-друге, шляхом укладення боргових контрактів із витратами штрафного (фіскального) характеру в розмірі  $C$ . Вважається, що  $K < C$ . Дана умова означає, що, коли у фірми є єдиний інвестор, то ефективнішою буде технологія моніторингу. Кожен інвестор володіє коштами в розмірі  $1/m$ . Таким чином, для фінансування одного проекту потрібно залучити  $m$  інвесторів. У даній економічній системі існують, щонайменше,  $mn$  інвесторів, що забезпечує можливість фінансування всіх проектів. Загальні витрати на контроль при цьому будуть дорівнювати  $mnK$ .

Якщо в системі існує фінансовий посередник (банк), то функції моніторингу можуть виконуватися ним. Банк може на свій розсуд вибирати ті форми, в яких здійснюється контроль: контролюється кожна фірма (загальні витрати дорівнюють  $nK$ ); з кожною фірмою укладений борговий контракт (загальні витрати дорівнюють  $nC$ ). Банк виступає як установа делегованого моніторингу, яка контролює позичальників із позиції інтересів кредиторів. З боку банку кредиторам (інвесторам) пропонуються боргові (точніше кажучи, депозитні) контракти. По таких контрактах кожному інвестору в обмін на депозит розміром  $1/m$  гарантується виплата суми  $R_d/m$ . Грошовий потік, одержаний банком як фінансовим

посередником, може бути репрезентований випадковою величиною  $\tilde{z} = \sum_{i=1}^n \tilde{y}_i - nK$ , де

$\sum_{i=1}^n \tilde{y}_i$  – сума платежів, зібраних банком від позичальників, а  $nK$  – витрати на здійснення моніторингу. Отже, можемо зробити висновок, що банк ліквідується, якщо грошовий потік  $\tilde{z} < nR_d$ .

Також може бути доведене твердження про те, що делегований моніторинг банку буде ефективнішим від прямого контролю з боку інвестора тоді й тільки тоді, коли  $nK + C_n < nmK$ .

Кінцевий результат, одержаний на базі даної моделі, можна сформулювати так: якщо контроль ефективний ( $K < C$ ), можливості інвесторів обмежені ( $m > 1$ ), сам процес інвестування приносить дохід ( $E(\tilde{y}) > K + R$ ) і значення  $n$  достатньо велике (забезпечує диверсифікацію вкладень), то ситуація, в якій присутні фінансові посередники, буде ефективнішою, ніж ситуація, заснована на використанні безпосереднього контролю інвестора над позичальником (пряме кредитування).

Зокрема, слід звернути увагу на динамічні моделі, що передбачають можливості зміни форм фінансування проектів на різних етапах їх існування. До них відноситься двохетапна модель кредитного ринку, сформульована Даймондом [21]. Її ключовим елементом є віддзеркалення того факту, що в процесі свого функціонування успішна фірма може забезпечити собі “репутацію”, яка дозволяє одержувати прямі кредити.

Хольмстрем і Тіроль (Holmström–Tirole) [19] також розглянули модель, яка досліджує проблему вибору між прямим і банківським (посередницьким) фінансуванням. У ній

чинником, що визначає переваги використання прямого фінансування, є обсяг капіталу, яким володіє фірма.

У роботах Шарпа (Sharpe) й Райана (Rajan) вивчалися питання взаємостосунків банків і позичальників у динаміці [20–21]. Ключовим елементом сформульованих у них моделей була ідея про те, що банки прагнуть установити “добрі” стосунки з позичальниками з метою отримання доступу до джерел інформації про них. Також, як і в моделі Даймонда, Буртняк І.В. Аналіз моделей поведінки фінансово-банківських інституцій піху в про ті фірми, для яких вони були кредиторами на попередніх етапах, інакше банки повинні проводити процедури аудиту невідомих для них фірм.

Існують моделі, що розглядають функціонування фінансових ринків в умовах обмеженого попиту на активи, що породжує проблему обмежень на участь у фінансових ринках. Цікаво відзначити, що один із висновків, одержаний у ході аналізу моделей такого роду, полягає в тому, що зі збільшенням кількості учасників на фінансовому ринку його ефективність росте, а банківський сектор скорочується.

Наступна група моделей пов’язана з вивченням питань співіснування фінансових посередників і ринків цінних паперів. Наявність такого чинника, як ринок цінних паперів, може істотно впливати на ступінь інформованості економічних суб’єктів і змінювати в той чи інший бік ситуацію з інформаційною асиметрією.

Низка авторів, а саме – Бхаттачаря і К’еза (Bhattacharya – Chiesa) [22], вивчали проблему власності на інформацію. Суть її полягає в тому, що фірми-позичальники можуть зазнавати збитків у тому випадку, якщо конкурентам стає доступною деяка приватна інформація, що стосується їх діяльності. У рамках даного контексту може бути зроблений висновок про те, що двосторонні відносини банку й позичальника можуть виявитися ефективнішими від багатостороннього кредитування.

**Висновки.** На основі зробленого аналізу основних економіко-математичних моделей поведінки фінансових компаній в умовах монополістичного ринку можемо зробити висновок, що кожна модель характеризує певну сторону розвитку фінансового ринку відповідно до ситуації.

1. Klein M. A Theory of banking firm // *Journal of Money*. – 1971. – Vol. 3. – P.205–218.
2. Monti M. Deposit, credit, and interest rate determination under alternative bank objectives // *Mathematical methods of finance*. – Amsterdam: North-Holland, 1972.
3. Chamberlin E. *Theory of monopolistic competition* / Harvard University Printing Office, 1933.
4. Salop S. Monopolistic competition with outside goods // *Bell Journal of Economics*. – 1979. – Vol.10(1). – P.141–156.
5. Bell F.W., Murphy N.B. Economies of scale and division of labor commercial banking // *National Banking Review*. – 1968. – Vol.5. – P.131–139.
6. Benston G.I. Branch banking and economies of scale // *Journal of Finance*. – 1965. – Vol.20. – P.312–331.
7. Benston G.I., Hanweck G.A., Humphrey D. Scale economies in banking // *Journal of Money, Credit and Banking*. – 1982. – Vol.14(1). – P.435–546.
8. Kim M. Banking technology and existence of a consistent output aggregate // *Journal of Monetary Economics*. – 1986. – Vol.18(2). – P.181–195.
9. Mester L.A. A multiproduct cost study of savings and loans // *Journal of Finance*. – 1987. – Vol.42(2).
10. Murray J.D., White R.W. Economies of scale and economies of scope in multi-product financial institutions: A Study of British Columbia credit unions // *Journal of Finance*. – 1983. – Vol.38(3). – P.887–902.
11. Hancock D. *A Theory of Production for the Financial Firm*. Norwell (Mass.) // Kluwer Academic Publishers, 1991; Wiley and Sons, Inc., 1962.
12. Benston G., Smith C. W. A transaction cost approach to the theory of financial intermediation // *The Journal of Finance*. – 1976. – Vol.31. – P.215–231.
13. Grossman S.J., Stiglitz J. On the impossibility of informationally efficient markets // *American Economic Review*. – 1980. – Vol.70. – P.393–408.
14. Campbell T.S., Kracaw W.A. Information production, market signalling, and the theory of financial intermediation // *Journal of Finance*. – 1980. – Vol.35. – P.863–882.
15. Allen F. The market for information and the origin of financial intermediation // *Journal of financial intermediation*. – 1990. – Vol.1. – P.3–30.

16. Gorton G., Pennachi G. Financial intermediaries and liquidity creation // Journal of Finance. – 1990. – Vol.45. – P.49–71.
17. Diamond D. Financial intermediation and delegated monitoring // Review of economic studies. – 1984. – Vol.51. – P.393 – 414.
18. Diamond D. Monitoring and reputation: The choice between bank loans and directly placed debt // Journal of Political Economy. – 1991. – Vol.99. – P. 689–721.
19. Holmstrom B., Tirole J. Financial intermediation, loanable funds, and the real sector / IDEI, Toulouse University, 1993.
20. Sharpe S. Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: A stylized model of customer relationships // Journal of Finance. – 1990. – Vol.45(4). – P.1069–1087.
21. Rajan R.G. Insiders and outsiders: The choice between informed and arm's-length debt // Journal of Finance. – 1992. – Vol.47(4). – P.1367–1400.
22. Bhattacharya S., Chiesa G. Proprietary information, financial intermediation and research incentives // Journal of Financial Intermediation. – 1995. – Vol.4. – P.328–357.

**УДК 330.142.222**

**ББК 65.5 – 26**

**Галицейська Ю.М.**

### **ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ПРИСУТНІСТЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

**Анотація.** У статті розглянуто проблему припливу іноземного капіталу на вітчизняний банківський ринок. Зроблена спроба визначити переваги та недоліки присутності іноземного банківського капіталу в Україні та дати деякі рекомендації щодо зниження потенційних загроз для української економіки.

**Ключові слова:** іноземний капітал, глобалізація, банківська система, філії, приписний капітал.

**Annotation.** In the article the problem of arrival of foreign capital is considered to the domestic bank market. An attempt to select the positive and negative sides of presence of foreign bank capital in Ukraine and give some recommendations concerning diminishing of potential threats for the Ukrainian economy is done.

**Key words:** foreign capital, globalization, banking system, branches.

**Вступ.** Інтеграція фінансової системи України у світовий фінансовий простір зумовлює необхідність детальнішого дослідження особливостей банківської діяльності в умовах глобалізації фінансових ринків, адже забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних банків – важливе завдання сучасного етапу розвитку банківської системи.

Глобалізація – це передусім переплетіння економік, економічний процес, суттю якого є міжнародний обмін продуктами, ресурсами, капіталом, технологіями. Процес глобалізації незворотний. Усі країни нині стоять перед вибором: підтримати процес глобалізації чи бути виключеними з економічного прогресу. Не є винятком і Україна, яка переживає процес прискорення інтеграції шляхом розширення присутності в її економіці іноземного капіталу.

Проблеми присутності на українському банківському ринку іноземного капіталу вивчалися у роботах учених-економістів, таких як О.Бутенко, Н.Версаль, Д.Гладких, Г.Журавська, Р.Олейник, А.Святненко, Н.Шелудько та ін. У працях цих науковців аналізуються проблеми приходу іноземних банків на банківський ринок України. Однак проведені наукові дослідження не вирішують у повній мірі проблем, які виникають, а тому і надалі питання присутності іноземного капіталу на вітчизняному банківському ринку залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є вивчення сучасного стану присутності іноземного банківського капіталу на ринку України, а також окреслення основних наслідків такої присутності для українського банківського сектора і для економіки загалом.

банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Водночас існують досить серйозні фінансові та економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відпливом фінансових ресурсів [5, с.24]. Тому вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг повинно бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України.

У 2005 році в Україні налічувалось 23 банки з іноземним капіталом, 9 із яких – зі 100% іноземним капіталом. Їхня частка в сукупному капіталі банківської системи сягала 22%. Протягом 2006 – 2007 років кількість банків з іноземним капіталом продовжувала збільшуватися. У 2006 році в Україні було вже 28 банків з іноземним капіталом. Із них 11 – зі 100-відсотковим іноземним капіталом. Станом на 1 лютого 2007 року таких банків уже було 35, у тому числі 13 зі 100-відсотковим іноземним капіталом [6, с.70].



Рис.1. Динаміка зростання присутності іноземного банківського капіталу\*  
\* Складено на основі [6].

Іноземний банківський капітал представлений такими країнами, як Австрія (“Райффайзенбанк Україна”); США (“Сітібанк Україна”, Міжнародний іпотечний банк); Франція (“Каліон Банк Україна”); Польща (Банк “Пекао” (Україна)); Нідерланди (“ІНГ Банк Україна”, Банк “Ренесанс Капітал”); Німеччина (“ХФБ Банк Україна”); Росія (Внешторгбанк) та інші. Сьогодні присутність іноземного капіталу в банківській системі складає близько 30%. Таким чином, іноземний капітал займає дедалі більше місця в банківській системі України.

Наслідки для українського банківського сектора і для економіки загалом із допуском таких іноземних інвестицій трактуються неоднозначно. Пропонуємо проаналізувати умови приходу та функціонування іноземного банківського капіталу у фінансовому секторі України та зробити висновки щодо наслідків таких процесів.

Основним фактором привабливості національної банківської системи для іноземних банків є отримання більш високого прибутку за умови прийнятної ризику. Частка іноземного капіталу залежить від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектора, кредитоспроможності країни, економічної та політичної стабільності,

торговельних зв'язків, особливостей банківських систем, економічних факторів (ВВП на душу населення, рівень інфляції, реальні процентні ставки).

Наскільки приваблива Україна для приходу сюди іноземного банківського капіталу? Наразі в Україну з її потенціалом спрямовується значно менше інвестицій, ніж таким малим за чисельністю населення країнам, як Боснія, Сербія і Чорногорія. Перешкодою виступають ризики, які пов'язані із законодавчим полем і бюрократичними затримками.

Проте навіть цей факт не стримує зарубіжні фінансові установи. У Raiffeisen дали кількісну оцінку потенціалу України – щорічний приріст споживчого кредитування може становити – 16%, емісії платіжних карток – 38%, іпотечного кредитування – 56%. За прогнозами австрійців, ринок банківських послуг України до 2010 року збільшиться у п'ять разів [7]. Наразі України приваблює європейські банки недорозвиненістю свого банківського сектора, що означає високий потенціал зростання, і сусідством з Євросоюзом.

Особливе місце в проблемі припливу зарубіжного банківського капіталу займає питання про філії іноземних банків в Україні. На нашу думку, власне така форма містить потенційні загрози для вітчизняної економіки. З іншого боку, відкриття філій та їх доступ на національний ринок банківських послуг є однією з умов вступу України до СОТ. Однак правовий статус цього учасника ринку є особливим, оскільки діяльність філій іноземних банків значною мірою регулюється законодавством країни, в якій зареєстровано материнський банк. Враховуючи вищевказане, слід зазначити, що оптимальний вибір у цій сфері потребує чітких уявлень про переваги та недоліки.

Серед позитивних наслідків присутності іноземного капіталу на фінансовому ринку України можна виділити такі:

- швидке та ефективно впровадження передових методів банківської діяльності (система менеджменту іноземного банку та наявність новітніх інформаційних технологій може покращити ефективність функціонування національної банківської системи, сприятиме підвищенню корпоративної культури банківської справи і культури продажів банківських послуг. Проте не варто переоцінювати власне технології іноземних банків. Українські банки в технологічному сенсі (комп'ютерні системи, програмне забезпечення) складають досить серйозну конкуренцію);

- розширення спектра банківських послуг і підвищення їх якості;

- зниження рівня відсоткових ставок за кредитами. (Проте тут існують деякі перепони, адже будь-яка материнська компанія, банк чи фінансова організація, яка дає ресурси дочірній структурі, мають обмеження обсягів таких ресурсів – ліміти для країн, для груп тощо. У будь-якому випадку материнська компанія не буде давати більше ресурсів, ніж банк може залучити на місцевому рівні);

- підвищення міжнародного фінансового рейтингу України та збільшення обсягів іноземних інвестицій у її економіку;

- посилення розвитку конкуренції та прискорення процесу оптимізації інституційної структури вітчизняної банківської системи та наближення її до стандартів країн із розвинутою ринковою економікою;

- запровадження міжнародного досвіду фінансового оздоровлення, реорганізації та реструктуризації банків, що набуває особливо важливого значення в умовах майбутніх об'єднань, поглинань і злиття банків;

- активізації участі в об'єктивних світових глобалізаційних процесах із можливістю врахування та недопущення негативних їх наслідків для вітчизняного банківського сектора;

*Галицька Ю.М.* Вплив світової економічної глобалізації на присутність іноземного капіталу... кНОСТІ

- залучення іноземного капіталу сприятиме зменшенню корупції, легалізації заробітної плати та відповідному збільшенню соціальних відрахувань, підвищенню стандартів гарантування вкладів.

Водночас залучення іноземного капіталу має й серйозні проблеми не лише для банківської системи, а й для вітчизняної економіки та економічної безпеки держави в цілому.

До негативних чинників присутності іноземного банківського капіталу на вітчизняному фінансовому ринку можна віднести:

- цілі діяльності банків з іноземним капіталом не обов'язково збігаються з національними інтересами та цілями соціально-економічного розвитку країни. Структурна відсталість та інституційна слабкість економіки України робить можливість такого деформованого розвитку досить реальною;

- іноземні банки можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні, наприклад, коли економічна ситуація в країні різко змінюється, або ж можуть надавати кредити тільки великим компаніям з іноземним капіталом;

- іноземні банки можуть проводити спекулятивну діяльність, не надаючи повного спектра якісних банківських послуг. Таке спостерігалось в Україні в другій половині 1990-х років, коли основною метою приходу частини іноземних банків було інвестування в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Після зниження ставок по ОВДП та зниження обсягів спекулятивних прибутків від цих операцій такі банки (зокрема "Кредіт Свісс Фьорст Бостон Україна" та "Сосьєте Женераль Україна") згорнули свою діяльність на українському ринку банківських послуг;

- низький контроль за прямими іноземними інвестиціями у вітчизняну економіку, що здійснюються через філії іноземних банків, може призвести до того, що, кредитуючи економіку, іноземні банки віддаватимуть перевагу галузям з високим рівнем прибутку та низькими ризиками, розвиток яких не створюватиме конкуренції для іноземних підприємств. Водночас стратегічні для економічної безпеки країни підприємства з невисокою кредитоспроможністю (наприклад, зорієнтовані на експорт гіганти металургійної, хімічної, машинобудівної промисловості з національним капіталом) або взагалі не кредитуватимуть, або ж їм надаватимуть кредити на жорсткіших умовах. Ця ситуація може негативно позначитися на платіжному балансі країни;

- присутність іноземного банківського капіталу може становити загрозу для економічної безпеки країни через можливий неконтрольований вплив капіталу та фінансових ресурсів. Початковий приплив іноземного капіталу у вигляді відкриття філій та, особливо, придбання нерезидентами частки або всього статутного капіталу вітчизняних банків з часом може призвести до серйозного впливу ресурсів з країни та виведення за кордон отримуваних доходів;

- зростання залежності економіки, зокрема ринку праці та бюджету, від ефективної роботи інвесторів, монополізація ринку та гіпотетична можливість політичної залежності від іноземців.

- загроза для грошово-кредитної політики (філії іноземних банків керуються у своїй діяльності банківським законодавством країн, де розташовано материнські банки, і тому НБУ не зможе контролювати, а українське законодавство регулювати їхню діяльність. Така ситуація значно ускладнить можливості проведення суверенної монетарної політики).

Тому необхідним є запровадження відповідних механізмів регулювання, а також додаткових вимог з боку приймаючої країни, включаючи розмір приписного капіталу, надання такої ж фінансової та статистичної звітності, як у місцевих банків. Багато країн світу вимагають від філій участі у вітчизняних схемах захисту вкладів.

В українському законодавстві повинні бути закріплені норми щодо обов'язкового виконання філіями всіх економічних нормативів встановлених НБУ та розширення повноважень НБУ в частині отримання інформації про закордонні материнські банки та контролю за діяльністю філій у нашій країні.

**Висновки.** Вихід на фінансовий ринок України провідних міжнародних фінансових компаній є проявом глобалізації фінансових ринків та підтвердженням прибутковості банківського бізнесу в Україні та потенційних можливостей вітчизняної економіки. З метою збереження економічної незалежності держави необхідно забезпечити поступове збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі України. Зміцнювати та розвивати банки з державним капіталом, які спеціалізуються на забезпеченні стратегічних соціальних,



структурних і зовнішньоекономічних завдань економічного зростання. Активніше вживати заходів щодо підвищення рівня концентрації національного банківського капіталу.

Провідні фахівці пропонують ввести законодавчу заборону на відкриття філій банками з офшорних зон надавати дозвіл лише тим іноземним банкам, які мають високі показники рейтингу від провідних рейтингових агенцій, та чітко внормувати продаж банків із національним капіталом зарубіжним власникам. У цьому аспекті аналітики пропонують встановлювати верхню межу участі іноземного капіталу в банківській системі України. Зі світової практики відомо, що оптимальне значення цього обмеження, яке дає змогу залучати іноземний капітал в економіку, не допускаючи суттєвого ризику погіршення стабільності роботи банківської системи, становить 49%. Деякі українські економісти, враховуючи сучасний стан банківської системи, дотримуються думки, що частку іноземного капіталу потрібно обмежити не 49, а 40 відсотками [5,с.27].

Доцільними є пропозиції щодо закріплення за філіями приписного капіталу на рівні капіталу новостворених українських банків – резидентів.

Запровадити функціональні обмеження і передбачити для філій іноземних банків дозвіл на проведення лише оптових операцій, зокрема з обслуговування українських банків.

Усе це сприяло б підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи, що надзвичайно важливо в умовах лібералізації міжнародного руху капіталу та глобалізації фінансових ринків, а з іншого боку, дозволило б зняти тиск із боку країн ЄС, оскільки українське законодавство містило б право на відкриття філій іноземних банків в Україні.

Україна послідовно реалізує стратегію вступу до Євросоюзу і Світової організації торгівлі (СОТ). Інтеграція України до світового фінансового простору спонукає до прискореного розвитку вітчизняного фінансового ринку. При цьому пріоритетне значення повинно відводитися національним інтересам і збереженню політичного та економічного суверенітету країни.

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність”// Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001. – №1. – С.3–47.
2. Версаль Н.І. Проблеми відкриття філій іноземних банків // Фінанси України. – 2004. – №5. – С.100.
3. Гладких Д. Проблеми і перспективи залучення іноземних інвестицій у банківську систему України // Вісник НБУ. – 2005. – №10. – С.13.
4. Лютий І., Юрчук О. Конкурентоспроможність банків в умовах глобалізації та лібералізації руху капіталу // Вісник НБУ. – №11. – 2006. – С.18–25.
5. Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи // Вісник НБУ – №1. –

*Галицейська Ю.М.* Вплив світової економічної глобалізації на присутність іноземного капіталу...

6. Основні показники діяльності банків України // Вісник НБУ. – №3. – 2007. – С.70.
7. Центр наукових досліджень НБУ. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі та вплив на нього// [http //bank.gov.ua](http://bank.gov.ua).

## ІПОТЕЧНИЙ КРЕДИТ В УКРАЇНІ: РИЗИКИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ НИМИ

**Анотація.** Проведено аналіз ризиків, характерних для іпотечного кредитування, розглянуто і запропоновано методи управління цими ризиками з урахуванням досвіду країн із розвинутою ринковою економікою. Наведено шляхи підвищення ефективності функціонування іпотечного кредиту.

**Ключові слова:** кредитний ризик, ринковий ризик, ризик процентної ставки, ризик ліквідності, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик.

**Annotation.** The analysis of the risks characteristic of mortgage financing is done and the methods of managing these risks are considered, taking into consideration the experience of countries with advanced market economies. Some ways of enhancing the efficiency of mortgage credit financing are given.

**Key words:** credit risk, market risk, interest risk, liquidity risk, exchange risk, operational-technological risk, reputation risk, legal risk.

**Вступ.** Ринкова економіка передбачає широке використання іпотечного кредиту – довгострокових позик, які банки надають під заставу нерухомості, оскільки остання в банківській практиці вважається досить надійною заставою. Міжнародний досвід свідчить: іпотечний кредит, як засіб інвестування, набуває широкого застосування. Так, іпотечні кредити у США становлять близько 26–30% ресурсів комерційних банків, у тому числі іпотечні житлові кредити населенню – 18–20% (іпотечні кредити формують 45 % сукупного кредитного портфеля, з них іпотечні кредити населенню становлять 67%) [1]. У країнах Євросоюзу до 80 % усіх кредитів видається під заставу нерухомості, що свідчить про розвиненість економіки [2, с.31]. В Україні обсяги іпотечного кредитування в порівнянні з розвинутими країнами є досить малими, незважаючи на досить активний розвиток іпотеки в останні роки.

За даними Державної іпотечної установи в 2006 році українські банки демонстрували стрімкі темпи нарощування портфелів іпотечних позик – приріст іпотек склав 155%, а загальна заборгованість за іпотечними кредитами станом на 1 січня 2007 року становила 27,2 млрд. гривень. Позитивним є те, що частка іпотеки зростає як в загальному кредитному портфелі, так і в портфелі кредитування фізичних осіб. Якщо на початку року частка іпотечних кредитів у загальному кредитному портфелі банків була 7,5%, то за рік вона зросла до 11,1%. Частка іпотеки в кредитуванні фізичних осіб становить більше третини – 34,7% [3]. Як бачимо, обсяги іпотечного кредитування в Україні залишаються недостатніми.

Формування іпотечного кредитування пов'язане з виникненням певних ризиків, на які наражаються учасники іпотечного ринку. Дослідженню ризиків іпотечного кредитування присвячені праці вітчизняних і зарубіжних учених Р.Страйка, Дж.Телгарського, К.Марка, М.Равіса, Л.Белих, які вивчали класифікацію ризиків [4, 5, 6, 7]. У працях В.Вітлінського та О.Пернарівського запропоновано структуру кредитного ризику [8]. Л.Примостка та О.Євтух визначають методи управління ризиками, наголошують на важливості аналізу кредитоспроможності позичальника [9, 10].

Чим вищим є ризик для учасника іпотечного ринку, тим вищою має бути винагорода за його прийняття і тим вищими будуть витрати іншого суб'єкта. На сьогоднішній день рівень ризиків іпотечного кредитування є вищим, ніж за іншими кредитами, а винагорода банків за прийняття таких ризиків – нижчою. У зв'язку з цим дослідження сутності ризиків іпотечного кредитування, методів управління ними, шляхів їх зниження є надзвичайно актуальним і заслуговує на велику увагу.

**Постановка завдання.** Метою статті є проведення детального аналізу ризиків, притаманних іпотечному кредитуванню, визначення методів управління цими ризиками з урахуванням міжнародного досвіду, надання рекомендацій щодо шляхів підвищення ефективності функціонування іпотечного кредиту в Україні.

**Результати.** Учасники іпотечного ринку (банки, позичальники, емітенти іпотечних цінних паперів та інвестори) наражаються на різноманітні ризики, які можна поділити на дві групи:

- ризики, пов'язані переважно з нерухомим майном;
- ризики, пов'язані з ринком капіталу (банківські ризики).

Ризики першої групи, як стверджує Л. П. Белих [7, с.58], можна поділити на три класи:

- несистематичні ризики (тобто ризики, залежні від видів нерухомості та від регіонів);
- систематичні (їх на ринку нерухомості, зазвичай, спричиняють такі фактори, як низька ліквідність активів, нестабільність податкового законодавства тощо);
- випадкові ризики (здебільшого вони є наслідком неякісного управління об'єктами нерухомості).

До другої групи належать такі ризики: кредитний, ринковий, ризик процентної ставки, ризик ліквідності, валютний, операційно-технологічний, ризик репутації, юридичний.

Кредитний ризик призводить до втрати активів банку та зменшення регулятивного капіталу. Крім того, для банків, які надають та обслуговують іпотечні кредити, кредитний ризик безпосередньо впливає на ринкову вартість і прибутковість іпотечного портфеля. Якщо *кредити* будуть не повернені, то знизиться вартість пулу іпотек, під які випущені похідні цінні папери. Банк утратить частину прибутку, на який він розраховував під час емісії іпотечних цінних паперів.

Для управління кредитним ризиком, на нашу думку, важливе значення має кредитна політика банку, специфіка його діяльності. Щоб управляти кредитним ризиком, необхідно проводити постійний контроль за станом та якістю кредитного портфеля банку як за структурою кредитів, так і за моніторингом окремих груп кредитів.

Захист від кредитного ризику полягає в контролі та регулюванні кредитного портфеля, а саме: контроль за якістю іпотечних кредитів, що надаються; обов'язкове страхування позичальником заставленої нерухомості, що підвищує для нього вартість кредиту; вибір і застосування найбільш прийнятної для банків методики оцінки забезпечення кредитів; створення загальних резервів на можливі втрати за позиками; забезпечення розподілу кредитів за групами ризику та їх постійного моніторингу, своєчасне виявлення проблемних кредитів, розробка заходів для роботи з ними, створення спеціальних резервів.

Україна має певний досвід управління кредитним ризиком. Так, наприклад, АКБ "Аркада" застосовує такі заходи для управління цим ризиком [11, с.49].

1. Кредит надається на інвестування будівництва житла, яке стає заставою. Оскільки житло є однією з найважливіших потреб людини, то позичальник докладає всіх зусиль до того, щоб не позбутися придбаного житла через несвоєчасне повернення позики.

2. Перший внесок позичальника становить 30–35% від вартості житла. Виконання цієї вимоги позичальником є частковим підтвердженням його достатньої платоспроможності (якщо позичальник не повертає кредит, він ризикує втратити не лише заставлену нерухомість, а й гроші, витрачені ним на фінансування будівництва заставленого житла).

3. Виконання банком функцій розрахункового центру системи фінансування будівництва житла. Фінансуючи будівництво житла за дорученням своїх позичальників-інвесторів, банк забезпечує цільовий характер використання вкладених коштів (контролює якість і терміни будівництва житла, передачу його у власність учасникам програми). Крім того, виконання зазначеної функції дає банку можливість мати дешеві кредитні ресурси за рахунок використання коштів поточних рахунків.

4. Значний термін (до 30 років) надання позички та гнучкий підхід до виплати відсотків за нею. Чим більший кредитний термін, тим більшою є кількість платежів і відпо-

відно тим меншою сума одного з них. Цим пояснюється нижчий рівень ризику неповернення кредиту. Гнучкий підхід до виплати відсотків також знижує ризик неповернення позики.

#### 5. Страхування об'єкта застави (квартири).

Різновидом кредитного ризику іпотечного кредитування є ризик дострокового погашення кредиту. Коли кредитор достроково гасить частину або повну суму кредиту, тоді він недоотримує прибуток від відсотків, що нараховуються на суму залишкового балансу кредиту.

У світі існує практика мінімізації ризику дострокового погашення кредитів шляхом внесення положень в кредитну угоду про заборону дострокового погашення кредитів. А для зацікавлення клієнтів у погашенні кредитів за такими умовами банки пропонують дещо зменшені відсотки за користування кредитом.

Ринковий ризик при іпотечному кредитуванні пов'язаний здебільшого з коливанням цін на нерухомість. Якщо позичальник не має можливості погасити основну суму отриманого кредиту, банки вимушені реалізувати заставне майно. Але при падінні ринкової вартості нерухомості, банк може недоотримати прибуток.

Щоб управляти цим ризиком, іпотечний кредит надається в розмірі 65-70% вартості застави. Також необхідним є страхування життя і працездатності позичальника та страхування об'єкта застави. Для мінімізації ризику дефолту позичальника оцінюється наявність у позичальника фінансової спроможності гасити кредит та надійність позичальника.

Щоб оцінити фінансову спроможність позичальника погасити кредит, проводиться розрахунок частки щомісячних платежів за кредитом у щомісячному заробітку (доході) позичальника. Якщо ця частка невелика, то позичальник спроможний погасити кредит. Досвід багатьох країн свідчить, що ризик дефолту позичальника, щомісячні платежі якого складають більше 36% його щомісячного доходу, в два рази вище дефолту позичальника, платежі якого складають менше 25–30% доходів, що є достатнім, щоб суттєво знизити ймовірність несплати по кредиту. Для юридичних осіб оцінка надійності здійснюється аналогічно: визначається частка платежів на обслуговування боргу в сукупній величині надходжень грошових коштів підприємства. В Україні оцінити надійність позичальника набагато складніше, ніж у розвинених країнах. Серйозною проблемою банків є брак достовірних об'єктивних даних для оцінки надійності та платоспроможності позичальника в умовах тінізації доходів та капіталів. Банки не завжди мають можливість оцінити кредитну історію та репутацію позичальника. Найбільш складно оцінити ризик дефолту за короткостроковими іпотечними кредитами, що не амортизуються, оскільки сама структура кредиту – погашення основної суми боргу в кінці терміну – не дає банку змоги провести будь-яку додаткову оцінку надійності позичальника протягом дії кредитної угоди. Тому

вищує

*Гнатківський Б.М.* Іпотечний кредит в Україні: ризики та методи управління ними.

Відомо, що ризик процентної ставки виникає, якщо вартість коштів, якими користується кредитор зростає більше, ніж передбачено процентною ставкою за наданим кредитом. Тоді банк отримує збитки.

Щоб знизити ризик процентної ставки, використовують індексовані інструменти іпотечного кредитування та інструменти із відстрочкою платежу. Так наприклад, у Колумбії застосовується кредит із корекцією на рівень цін; у Мексиці, Туреччині, Польщі – кредит із подвійним індексом; в Угорщині, Австралії – кредит із відстрочкою платежу.

Ризик процентної ставки можна перенести з банку на позичальника, якщо використовувати ставки, що варіюють зі зміною вартості банківських фондів.

Застосування індексованих кредитних інструментів призводить до того, що основна сума боргу індексується або за вартістю банківських фондів, або за індексом цін чи якимось іншим індексом, який відображає ринкову процентну ставку. При цьому щомісячні виплати позичальника із часом змінюються, бо процентна ставка накладається на індексований обсяг основної заборгованості.

Використання інструментів із регульованою відстрочкою платежу (ІРВП) передбачає застосування двох процентних ставок, одна з яких повинна забезпечувати прибутковість кредитних операцій для банку, а друга – доступність кредитів для позичальників. Перша (дещо вища) ставка називається контрактною (вона визначає рентабельність кредитування).

Розмір контрактної ставки формується з відсоткової ставки міжбанківського кредитного ринку та фіксованої банківської надбавки. Вона змінюється водночас із кредитною ставкою на ринку МБК, що забезпечує наданій іпотечній позиції фіксований прибуток. Регулярні щомісячні платежі за кредитом, які здійснює позичальник, обчислюються за так званою платіжною ставкою, яка є нижчою. Різниця між сумами, нарахованими за контрактною і платіжною ставками, регулярно додається до суми основного боргу позичальника.

На думку більшості фахівців, механізм ІРВП надійно захищає банк від ризику процентної ставки. Але слід зазначити, що його застосування передбачає можливість оперативного одержання достовірної інформації про ставки за міжбанківськими кредитами. Крім того, використання кредитних інструментів, які дають змогу індексувати основну суму боргу (тобто переносити основні виплати за позичкою на пізніші терміни кредитного періоду), загострює проблему зростання обсягів кредитної заборгованості та негативної амортизації, що збільшує ризик ліквідності.

Зазначена проблема характерна для всіх іпотечних кредитів, у процесі обслуговування яких допускається відстрочка платежів. Тому для українських банків доцільна рекомендація: тримати у вигляді позичок, які індексуються, лише невелику частину своїх активів, особливо в перші роки погашення цих кредитів. А також необхідно передбачити механізм компенсації кредиторі упущеної (у зв'язку з відкладеними платежами за кредитом) вигоди.

Ризик ліквідності можна віднести до основних банківських ризиків. Ситуація неліквідності у банку може виникнути тому, що у нього ресурсна база іпотечних кредитів формується переважно за рахунок залучення короткострокових депозитів та кредитів. Через те банк не має можливості повністю покрити термінові зобов'язання за пасивними операціями, оскільки в разі їх вилучення не зможе швидко перетворити довгострокові іпотечні кредити в грошові кошти. Він виникає у зв'язку з труднощами мобілізації коштів шляхом продажу активів за ринковими чи близькими до них цінами для покриття відпливу депозитів. Для мобілізації готівкових коштів можна продати активи або використати їх як забезпечення для одержання позики в іншому фінансовому інституті, забезпечити ними кредитну лінію на постійній чи резервній основі.

Управління ризиком ліквідності потребує певних фінансових операцій. Необхідно з'ясувати потребу банку в грошових коштах, розробити стратегію мобілізації коштів із визначенням відповідних джерел і витрат. Слід відзначити, що в економічно розвинених країнах використовують різні джерела мобілізації коштів. Це: продаж активів, позички під заставу і без застави, відкриття резервних кредитних ліній, здобуття права позичати у центрального банку та інше. Зменшити вартість і ризик ліквідності активів можна також шляхом диверсифікації джерел фінансування. Однак, як свідчить світовий досвід, основним джерелом поповнення фінансових ресурсів сучасної іпотечної системи є вторинний ринок заставних. Банки знижують ризик ліквідності та формують додаткове джерело довгострокових кредитних ресурсів, якщо продають пул заставних за іпотечними кредитами спеціалізованій іпотечній установі (дворівневий іпотечний ринок).

У світовій практиці не практикується видача іпотечних кредитів в іноземній валюті, а тому валютний ризик притаманний країнам з перехідними економіками.

В Україні ринок нерухомості сформований та функціонує на основі "прив'язки" до ВКВ (здебільшого долар США або євро), що є основною причиною виникнення валютного ризику при іпотечному кредитуванні. Проявом валютного ризику в українських банках є його вплив на капітал. Оскільки вимоги до мінімального рівня капіталу банку встановлені в євро, а сам капітал українських банків обліковується в гривнях, то зміна курсу євро/гривня впливає на дотримання банком встановлених вимог.

Управляти валютним ризиком можна за допомогою похідних фінансових інструментів: валютних форвардів, ф'ючерсів, опціонів, свопів. Для мінімізації валютного ризику використовується метод управління активами та пасивами. Банк також повинен привести валютну структуру зобов'язань у відповідність з валютною структурою активів (наприклад, якщо іпотечні кредити номіновані в доларах США, то вони повинні у повному обсязі фінансуватися доларовими депозитами). Сьогодні українські банки намагаються уникнути валютного ризику шляхом надання іпотечних кредитів з прив'язкою до однієї з конвертованих валют (у доларах США або євро).

Операційно-технологічний ризик є внутрішньобанківським і виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність процесів обробки інформації.

Основним недоліком внутрішнього контролю є помилкова оцінка вартості заставного майна. Вартість цього майна повинна бути достатньою для того, щоб покрити кредит і відсотки за період користування кредитом. При цьому слід враховувати ринкову вартість застави, яка може суттєво змінюватись за час користування кредитом. В Україні існують незалежні компанії, які здійснюють оцінку вартості заставленого майна на основі перевірених спеціальних методик. Послугами таких компаній користується багато українських банків.

Ризик репутації – наявний або потенційний ризик, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) або органами нагляду. При цьому банку важче надавати іпотечні кредити новим позичальникам або обслуговувати надані кредити. Ризик репутації може привести банк до фінансових втрат, до зменшення клієнтської бази, а інколи і до притягнення до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності.

Юридичний ризик виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, підзаконних нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм. Виникнення цього ризику пов'язане з ситуаціями, коли положення законодавчих чи нормативних актів, що регламентують банківські продукти або діяльність клієнтів банків, є

банки

*Гнатківський Б.М.* Іпотечний кредит в Україні: ризики та методи управління ними. Цей ризик також може призвести до обмеження можливості бізнесу та зменшення можливостей правового забезпечення виконання угод.

На нашу думку, важливо відзначити, що, крім банків, інші учасники іпотечного ринку також наражаються на деякі з ризиків, що характерні для іпотечного кредитування.

Ризики емітентів іпотечних цінних паперів пов'язані з вибором моделі іпотечного кредитування. Згідно із Законом України "Про іпотеку" в Україні передбачена можливість запровадження однорівневої та дворівневої моделей кредитування. Емітентами іпотечних цінних паперів визначені іпотечний банк або спеціалізована іпотечна установа. Залежно від обраної моделі іпотечного кредитування емітентом цінних паперів буде виступати як банк, так і спеціалізована іпотечна установа. При однорівневій моделі іпотечного кредитування емітент іпотечних цінних паперів в особі банку наражається на ті ж ризики, що і первинний кредитор. Якщо обрано дворівневу модель іпотечного кредитування, то частина ризиків, характерна для банків-кредиторів на первинному ринку, переноситься з банків на емітентів іпотечних цінних паперів. Від певних заходів емітента буде залежати ступінь його захищеності від ризиків. До таких заходів слід віднести правильно проведений фінансовий леверідж (використання позичених коштів для інвестування) та визначення емісійної стратегії.

Інвестори несуть чотири основні види ризиків: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик процентної ставки та юридичний ризик.

Кредитний ризик інвестора в іпотечні цінні папери за своєю суттю є аналогічним до кредитного ризику банку, що видав іпотечний кредит. Інвестор, виступаючи вторинним кредитором за умов дворівневої моделі іпотечного кредитування, бере на себе ще і деяку

частку кредитного ризику банку. Сплата доходу та погашення іпотечних облігацій залежать від того, наскільки повно та своєчасно виконує свої кредитні зобов'язання перед банком позичальник. Але може виникнути ситуація, коли банк через своє несприятливе фінансове становище може затримувати платежі, що своєчасно надійшли від позичальника, або взагалі виявитися нездатним до взятих зобов'язань за іпотечними цінними паперами. Метод захисту від кредитного ризику інвестора полягає в тому, що банк не може використовувати доходи, отримані від позичальника за іпотечним кредитом, що увійшов до пулу, хіба що на сплату доходу інвесторам.

Ризик ліквідності інвестора в цінні папери полягає здебільшого в ліквідності ринку, придбаного ним іпотечного цінного паперу. Ризик процентної ставки та юридичний ризик, на які наражаються інвестори іпотечних цінних паперів, за своєю суттю, проявами та методами зниження є абсолютно аналогічними до відповідних банківських ризиків.

Позичальники наражаються на кредитний та валютний ризику.

Позичальник, отримуючи кредит, змушений платити не тільки за користування кредитом, а й за ризику банку, що надав кредит. Кредитний ризик проявляється в тому, що позичальник може частково або повністю втратити свою кредито- та платоспроможність (втрата працездатності, зміна складу сім'ї, обсягів та напрямів діяльності). Основним проявом валютного ризику на позичальника є вплив на його кредитоспроможність. Наприклад, іпотечний кредит номіновано банком не в національній валюті, а позичальник не має надходжень у такій валюті. Зміна валютного курсу призведе до зміни величини гривневого еквівалента основної заборгованості та відсотків і, як результат, до зміни здатності позичальника погашати борг, сума якого в національній валюті зросте.

Однак, незважаючи на ризику іпотечного кредитування, як стверджує міжнародний досвід, розвиток іпотечного бізнесу позитивно позначається на розвитку реального сектора економіки, веде до зростання виробництва в різних галузях промисловості.

**Висновки.** Довгострокове іпотечне кредитування вимагає, щоб банки одночасно підтримували прибутковість операцій за кредитуванням (захищаючи їх від значного коливання відсоткових ставок) і забезпечували доступність кредитів для позичальників.

Важливими в цьому напрямку є заходи, спрямовані на зменшення ризиків комерційних банків, підвищення захисту прав учасників ринку іпотеки, здешевлення кредитів для населення. Особлива роль держави у сприянні розвитку іпотеки. Розвиток іпотечного кредитування залежить насамперед від відповідного законодавства, яке має забезпечувати, з одного боку, надійний захист як іпотечного кредитора, так і позичальника, а з іншого – передбачати стимули для подальшого розвитку та вдосконалення всього комплексу правовідносин у цій сфері. Основними на цьому шляху є такі напрями:

- зниження ризиків кредиторів завдяки застосуванню урядових гарантій та систем страхування;
- субсидування цільових ощадних рахунків, призначених для придбання нерухомості чи її ремонту;
- безоплатні державні внески на ці рахунки, пропорційні обсягам заощаджень вкладників;
- захист інтересів учасників ринку іпотеки шляхом розроблення та впровадження нормативних актів, методичних і інструктивних матеріалів;
- оплата частини процентної ставки за іпотечним кредитом;
- вилучення з суми, оподаткованої податком на прибуток, відсотків за іпотечним кредитом.

Щоб ринок нерухомості ефективно запрацював, необхідно: подбати про доступність капіталу для широкого кола покупців нерухомості; сформувати інфраструктуру цього ринку та забезпечити його прозорість; забезпечити ефективне функціонування супутніх ринків іпотеки; запровадити в банківських установах ефективну систему вивчення попиту і пропозиції, забезпечити розвиток менеджменту і маркетингу на ринку нерухомості.

Важливою передумовою зменшення рівня ризиків на іпотечному ринку є створення для кредиторів реальної можливості стягнення предмета застави.

Щоб іпотечний кредит в Україні ефективно розвивався, необхідними є стабільна економіка, надійна фінансово-кредитна система, розвинений ринок цінних паперів, висока платоспроможність населення та активна участь держави.

1. [www.fdic.gov](http://www.fdic.gov).
2. Іванілов О.С., Тітенкова М. В. Іпотечне кредитування у країнах Західної Європи, США та України // Фінанси України. – 2007. – №4. – С.28–35.
3. [www.ipoteka.gov.ua](http://www.ipoteka.gov.ua).
4. Равис М., Страйк Р. Характеристика разработанного для России кредитного инструмента с регулируемой отсрочкой платежей. – М.: The Urban Institute USA. – 1993. – 23 с.
5. Telgarsky I., Struyk R. Toward a Market-Oriented Housing Sector in Eastern Europe: Developments in Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland, Romania and Yugoslavia. – Washington: The Urban Institute Press, 1990.
6. Telgarsky I., Mark K. Alternative Mortgage Instruments for High-Inflation Economies // Housing Finance International. – 1991.
7. Белых Л. П. Формирование портфеля недвижимости. – М: Финансы и статистика, 1999. – 246 с.
8. Вітлінський В., Пернарівський О. Кредитний ризик та його врахування при обчисленні ставки відсотка // Банківська справа. – 1997. – №5. – С.63–64.
9. Примостка Л. Фінансовий менеджмент банку. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с.
10. Євтух О. Андеррайтинг і управління ризиками при іпотечному кредитуванні доходної нерухомості // Банківська справа. – 2001. – №3. – С.49.
11. Євтух О. Оцінка вартості іпотечної банківської позики // Вісник НБУ. – 2003. – №3. – С.48–50.



## ДЕПОЗИТНІ ВКЛАДИ В БАНКІВСЬКИХ МЕТАЛАХ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НАСЕЛЕННЯ

**Анотація.** У статті приділено значну увагу операціям комерційних банків України з банківськими металами, визначено ключову з них з точки зору довгострокового залучення коштів населення, а саме депозитні вклади у банківських металах. Друга частина статті присвячена вивченню параметрів таких вкладів у банківських установах України, висвітлено результати діяльності провідних учасників ринку, аналізуються причини успіху депозитів у золоті серед вкладників.

**Ключові слова:** Кошти населення, комерційні банки, депозити у банківських металах.

**Annotation.** In the article is spared considerable attention to operations of ukrainian commercial banks, defined key of them, namely deposits in bank metals. The second part of the article is devoted the study such deposits in ukrainian banks, the results of leading participants activity in market are reflected. In the third part of the article is made basic reasons analysis success of deposits in gold among depositors.

**Key words:** Private savings, commercial banks, banking metal deposits.

**Вступ.** На сьогоднішній день в умовах зростання потреб економіки у фінансуванні комерційні банки відчувають гостру нестачу довгострокових стабільних ресурсів, якими є заощадження населення. Тому назріла необхідність пошуку нових шляхів акумулювання вільних коштів фізичних осіб. Це також зумовлено значною концентрацією заощаджень населення поза межами банківської системи та недовірою до послуг фінансових посередників, зумовленою діяльністю шахраїв в Україні у середині 90-х років ХХ століття.

Проблеми банківської системи, зокрема формування ресурсної політики комерційних банків, досліджувалися в теоретичних та практичних розробках провідних учених-економістів як України, так і світу. Так, проблеми формування банківських ресурсів і управління ними аналізувалися в роботах таких відомих іноземних учених, як Е.Гілл, Дж.Едвін Долан, Б.Едвардс, Дж.Розмарі Кемпбелл, Р.Костер, Д.Сінкі та інших. Але дослідження не завжди можливо адаптувати до сучасного стану банківської системи України. У нашій країні дослідження в цьому напрямку здійснювали такі провідні вчені, як О.Д.Василик, О.В.Васюренко, О.В.Дзяблюк, Н.М.Дубовик, О.Д.Заруба, В.В.Рисін, Т.Т.Ковальчук, А.М.Мороз, М.І.Савлук, В.Т.Сусіденко та інші. У їхніх роботах досить глибоко проаналізовано проблеми банківської системи, досліджено сучасні методи управління ресурсною базою комерційного банку. Проте наявні наукові праці не дають новаторських ідей та рішень для практичного використання комерційними банками щодо залучення заощаджень населення у банківську систему України.

**Постановка завдання.** Мета дослідження – визначення вкладів у банківських металах як окремої послуги для фізичних осіб, встановлення оптимальних строків розміщення, визначення комерційних банків, які активно напруцюють досвід залучення таких вкладів.

**Результати.** Одним із методів залучення приватних заощаджень у банківські установи є відкриття так званих “металевих депозитів”. Навіть дуже обережні за обсягом операції банків із дорогоцінними металами викликали підвищений інтерес до них із боку приватних осіб в Україні. Важливу роль у цьому відіграли традиційна недовіра до гривні та падіння курсу долара.

Починаючи з 2002 року, українські банки надали фізичним особам можливість вкладати свої гроші в банківські метали – один із найнадійніших способів їх збереження від

інфляції без ризику втрати, адже ціна золота в товарному виразі зростає постійно, навіть за стабільної економічної ситуації. [4, с.11].

Поряд з активізацією роздрібного продажу банківських металів дедалі активніше впроваджуються додаткові послуги. Найцікавішими і найперспективнішими є відкриття та обслуговування поточного і депозитного рахунку в банківських металах [2, с.7; 6, с.46].

Банк відкриває поточні рахунки в банківських металах для зарахування, зберігання і списання банківських металів. Наявність такого рахунку дає змогу клієнтові оперативно переказувати банківські метали на металеві рахунки в межах банку або до інших банків, одержувати на рахунок банківські метали з інших рахунків. Фактично власник рахунку безоплатно зберігає належні йому метали з можливістю одержання їх у потрібний момент без будь-яких втрат. Тобто основним завданням такого рахунку є забезпечення здійснення короткострокових інвестицій з метою заробітку на зміні ринкового курсу дорогоцінних металів.

При відкритті поточного рахунку клієнт купує, наприклад, золото за курсом на день здійснення операції. Коли він бажає продати золото, то може забрати або гроші, або злиток. Відкриваючи поточний рахунок, клієнт повинен слідкувати за зміною цін на дорогоцінні метали.

На коливаннях ринку існує можливість отримати хорошу дохідність, якщо купувати безготівкове золото на міжнародних валютних ринках (аналогічно до придбання іноземної валюти на ринку Forex) через дилера у банку. Банкам вигідно надавати такі послуги клієнтам, оскільки при відкритті рахунку фінансово-кредитна установа фізично не завозить золото до країни. Таке придбання клієнта відображається на кореспондентському рахунку цього банку в закордонному банку. Однак в Україні усього декілька банків надають таку послугу.

Депозитний рахунок у банківських металах дає ще більше переваг. Крім прибутку внаслідок інфляції і можливого зростання котирування банківського металу, розміщення коштовного металу на депозит дає змогу одержати твердий прибуток за рахунок процентів, що нараховуються в тому ж банківському металі і не підвладні інфляції. Сьогодні дохідність за такими депозитами становить від 1,5 до 5%, в залежності від обраного банку та розміру вкладу. При цьому клієнт може отримати дохід від зростання ціни на метал та зекономити на оренді банківської ячейки. Мінімальний вклад, зазвичай, складає 50–100 грамів (табл.1). Також депозити у банківських металах умовно поділяють на “готівкові” та “безготівкові”. У першому випадку реальний злиток необхідно придбати у банку та розмістити його на депозит. Недоліком даного виду депозиту є маржа між ціною купівлі та продажу, що зменшує отримуваний дохід. При відкритті депозиту в “безготівковому металі” клієнт вкладає кошти, які перераховуються у еквівалент обраного металу по курсу НБУ на день відкриття вкладу. Реально метал при цьому не постачається і маржа, як правило, відсутня або мінімальна, що дійсно дозволяє виграти у випадку зростання котирувань металу. Безготівковий метал, таким чином, є найбільш цікавим інструментом для приватного інвестора, оскільки ціни в такому випадку максимально наближені до світових.

Жупанин В. В. Депозитні вклади в банківських металах як перспективний напрямок залучення коштів...

Таблиця 1

Умови розміщення коштів на депозитні вклади в золоті  
(складено за даними банків)

Банк	Процентна ставка, %	Мінімальний розмір депозиту, г	Мінімальний термін депозиту, місяці
Надра Банк	5	100	12

ПриватБанк	1–2,5	100	2
Укрсоцбанк	2	200	12
Фінанси та Кредит	1–2,5	100	6
Укрексімбанк	1,5	150	12
Брокбізнесбанк	1	500	12

Термін вкладу в золоті в українських банках складає від 6 до 18 місяців. У кінці терміна вкладник отримує суму депозиту та нараховані проценти золотими злитками або у гривнях за курсом банку на день закриття депозиту [5, с.10].

Окрім цього, депозитний металевий рахунок відкривається в безготівковому металі, тобто клієнт не втрачає на різниці між купівлею і продажем та не прив'язаний до стандартних розмірів злиwkів – рахунок може бути відкритий на будь-яку суму.

Уже в 2002 році в Україні вкладання коштів на металевий депозит було набагато вигіднішим, аніж вкладання на депозити в доларах. Така ситуація склалася завдяки підвищенню цін на золото [3, с.4].

У 2006 р. переважну частку металевих депозитів банків (90%) склали “золоті” вклади фізичних та юридичних осіб – близько 4,5 т, інші 10% – платина, паладій і срібло. За прогнозами експертів, до кінця 2007 р. обсяг залучених депозитів у банківських металах збільшиться щонайменше на 2 т і становитиме приблизно 7 т. Таке зростання ринку експерти пояснюють насамперед активізацією попиту на золото з боку населення. Одночасно збільшуються й обсяги імпорту золота. Якщо у 2006 р. до України було завезено 18 т золота, то у 2007 р. банки планують імпортувати 21–22 т. Слід зазначити, що з усього проданого банками населенню золота не більше 10% зберігається на депозитах. Незважаючи на те, що ліцензію на роботу з банківськими металами мають 49 банків, всього 10 з них займаються залученням дорогоцінних металів на депозити. Лідерами цього ринку виступають банки першої десятки – Надра Банк (понад 1 т золота на депозитах), “Фінанси та Кредит” (67 кг), “Райффайзен Банк Аваль” (65,4 кг), Укрексімбанк (52,5 кг), ПриватБанк, Брокбізнесбанк.

Цікаво, що офіційної звітності про депозити у банківських металах банки ніде не оприлюднюють. У балансі “металеві” вклади додають до загальної суми депозитів в іноземній валюті. Як правило, фінансово-кредитні банки не розголошують інформацію про суми залучених депозитів у банківських металах. Наприклад, ПриватБанк оголошує тільки кількість відкритих рахунків (усього 242 рахунки).

У населення попит на таку послугу, як вклади в золотих злитках, досить високий. Понад 90% усіх депозитів у банківських металах здійснені фізичними особами. Така ситуація склалася через стабільне зростання ринкової ціни золота (рис. 1). До того ж на початку 2007 р. цей дорогоцінний метал коштував близько \$630 за трійську унцію (31,1 г), а станом на 1.07.2007 р. – \$654 за унцію [1, с.39].

Крім того, український роздрібний ринок цього металу працює за досить цікавою схемою: у разі підвищення цін на золото в Лондоні, він миттєво реагує збільшенням внутрішніх роздрібних цін, зате, в разі зниження світових цін, банки не поспішають і зменшують свої ціни лише після придбання “свіжого” золота, абсолютно страхуючи себе від усіх цінових ризиків.

У подальшому прогнозується зростання цін і надалі, тому вкладення грошей на металеві депозити залишатиметься доволі прибутковим.

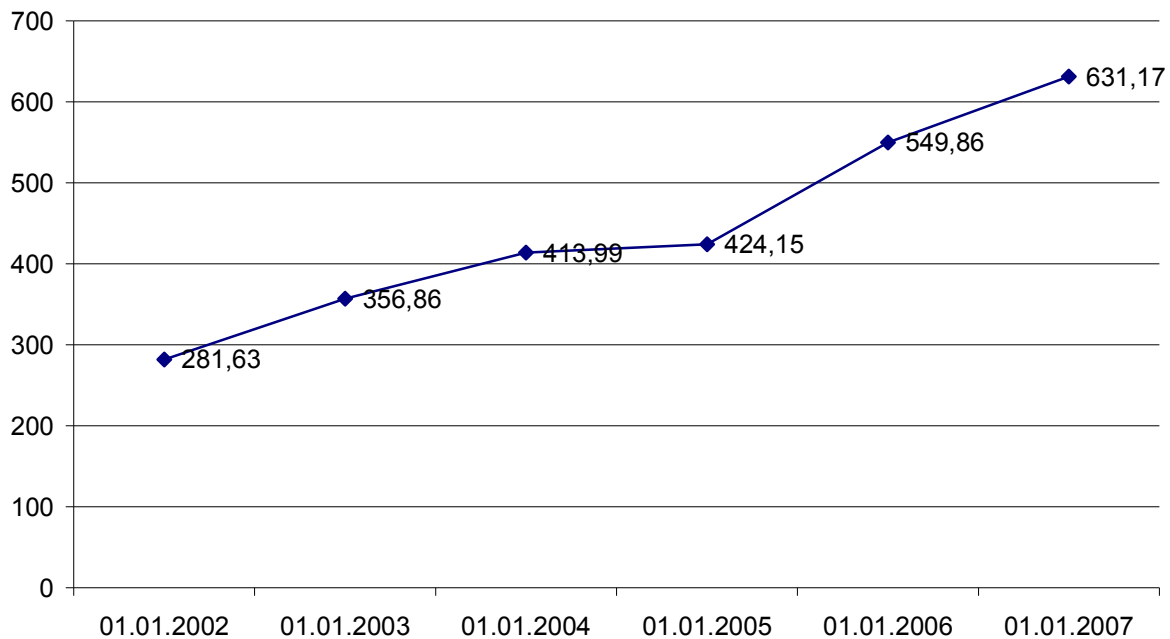


Рис.1. Світові ціни на золото (Лондонський фіксинг), дол. США за 1 трійську унцію

За 2006 р. депозити у банківських металах стали однією з найбільш прибуткових інвестицій. За дохідністю вони уступають лише інвестиціям у нерухомість та цінні папери. Експерти прогнозують у 2007 р. подвоєння обсягу операцій з банківськими металами та обсягів “золотих депозитів”. Також слід відзначити, що ринок банківських металів з кожним роком стає все більш цивілізованим, а доходи українських інвесторів на цьому ринку більш реальними.

**Висновки.** У період зростання економіки і, відповідно, збільшення потреб у фінансуванні вітчизняних підприємств, особливо довгостроковому, зростає роль довгострокових ресурсів у структурі пасивів комерційних банків України. За умови невизначеності на світових фінансових ринках усе більше уваги фінансово-кредитними установами приділяється вільним коштам населення, які здатні сформувати довгостроковий портфель ресурсів. Саме тут свою роль повинні зіграти депозити у банківських металах як альтернатива звичайним депозитам, що може забезпечити залучення до банків коштів фізичних осіб, які мають на меті отримати вищу дохідність та готові прийняти цінові ризики.

З поступовим розвитком міжбанківського ринку металів в Україні банки почнуть переорієнтовуватися з відкриття депозитів у золотих злитках на роботу з рахунками без фізичної поставки металу. Потенціал нового ринку складає близько 1,5 млрд. дол. США, оскільки депозитний портфель фізичних осіб в іноземній валюті в банках України станом на 01.01.07 г. досяг 9,6 млрд. дол. США. Світова практика свідчить, що близько 15% цих коштів можуть бути вкладені у банківські метали. Створення ефективної інфраструктури металевих рахунків та поява механізму прозорого формування справедливої ціни на золото дозволять вже на початку 2008 р. близько 5% вищезазначених коштів перевести у метали (еквівалент 22 т золота).

1. Єременко А. Золота жила // Бізнес. – 2007. – №28. – С.38–41.
2. Киселев С. Куда украинцу девать лишние деньги? // Аргументы и факты в Украине. – 2002. – №11. – С.7.

3. Коленская Е. Кредитно-депозитное лето // Галицькі контракти. (Конкретно о банковских услугах: Приложение). – 2003. – С.4–5.
4. Святненко А. Золото як альтернатива долара // Дзеркало тижня. – 2002. – №31. – С. 11.
5. Святненко А. Золотые инвестиции. Драгоценные металлы в прошлом году стали третьим по доходности финансовым инструментом украинцев // Зеркало недели. – 2007. – №7. – С.10.
6. Соколовский С. Личный золотой запас про запас // Банкирь. – 2003. – №2. – С.46.

**УДК. 336.71+658.16(477)**

**ББК. У9(4Ук)0-18. 262.1.10**

**Ковалюк А.О.**

## **СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ**

**Анотація.** У статті розкривається суть реструктуризації комерційних банків в Україні. Низький рівень капіталізації банків, неякісна структура їх активів, недостатній зв'язок з реальним сектором економіки та інше визначили необхідність та види реструктуризації комерційних банків в Україні, що і є основним змістом цього дослідження.

**Ключові слова:** Реструктуризація, комерційні банки, активи, капіталізація, реальний сектор економіки.

**Annotation.** In the article the essence of commercial banks restructuring in Ukraine is described. Low level of bank capitalization, low-grade structure of its assets, insufficient connection with the real sector of economy and other factors determine the necessity and characteristics of restructuring of the commercial Banks in Ukraine and this is the main tenor of the research.

**Key words:** Restructuring, commercial banks, assets, capitalization, real sector of economy.

**Вступ.** Банківська система України формувалася за умов глибокої і системної кризи початку 90-х рр., яка пізніше переросла в кризу кінця 90-х рр. Причиною такої ситуації була неадекватна зміна чистого прибутку і сплаченого статутного фонду. Якщо чистий прибуток з 1995 р. майже не зростає, то статутний капітал весь час збільшувався.

Гострими проблемами розвитку комерційних банків України були і є недостатність у багатьох із них капіталу, неякісна структура активів, слабкий зв'язок з реальним сектором економіки, вразливість до коливань на фінансово-кредитному ринку, низький рівень банківського менеджменту. Проблеми у вітчизняних банках зокрема і банківській системі загалом накопичуються, а їх вирішення відбувається дуже повільно.

**Постановка завдання.** Фінансова стабільність банку стає питанням його виживання, оскільки банкрутство в умовах ринку виступає вірогідним результатом фінансової діяльності поряд з іншими можливостями. Надійність банку стає першочерговою необхідністю на сьогоднішній день. Тому в умовах глобальної економічної, фінансової і політичної кризи неодмінною умовою відродження економіки має стати реструктуризація банківської системи.

Головними завданнями статті є: визначення необхідності реструктуризації комерційних банків в Україні; запропонування визначення категорії реструктуризації комерційних банків; дослідження особливостей реструктуризації комерційних банків.

Серйозні недоліки у кредитній діяльності комерційних банків та інші зазначені чинники і визначили необхідність їх реструктуризації.

**Результати.** Встановлено, що об'єктивними передумовами необхідності або доцільності реструктуризації банків, за висновками фахівців Національного банку України, є: формування і розвиток ринкових відносин, банківської системи України та забезпечення її фінансової стабільності; зміна форм власності; необхідність виконання банками вимог чинного законодавства та нормативних актів Національного банку України; забезпечення платоспроможності та ліквідності банків.

На нашу думку, головною метою реструктуризації комерційних банків має бути підвищення надійності та стійкості банківської системи України, забезпечення належного рівня капіталізації банків і стабільної роботи платіжної системи, захист інтересів кредиторів і вкладників, поліпшення фінансового стану комерційних банків, підвищення ефективності діяльності внаслідок концентрації або розділення капіталу, розширення або спеціалізації, переорієнтації діяльності банків та зростання довіри до них.

Зважаємо, що підвищення платоспроможності банків в умовах економічної кризи, різкого падіння рівня життя населення, скорочення державних соціальних програм реструктуризація банківської системи чи окремих комерційних банків має важливе соціальне значення. Це зумовлено передусім пріоритетними завданнями реструктуризації, як-от: захист інтересів фізичних осіб, збереження коштів населення, запобігання зниженню рівня життя населення.

Реструктуризація банків тісно пов'язана з поглибленням суспільного розподілу праці й може здійснюватися з метою спеціалізації або універсалізації банків. Універсальні банки більш мобільні та мають можливості вести прибуткову діяльність в умовах нестабільної економіки. За рахунок спеціалізації досягається отримання прибутку в умовах зростання конкуренції та наявності резервів у банківській діяльності.

Досліджено, що стратегія реструктуризації банків у стані фінансової скрути передбачає створення правових і економічних умов для ефективного функціонування спеціалізованих банків і фінансово-кредитних установ як інститутів, що здійснюють свою діяльність винятково у цих сферах, а також відповідних банківських об'єднань, корпорацій та холдингових груп.

Важливим напрямком оздоровлення банківського сектора національної економіки на сьогоднішній день є нарощування активів, тобто їх капіталізація. Ця операція збільшить також привабливість вітчизняних банківських установ на міжнародному банківському ринку та залучить необхідні кошти, які допоможуть за допомогою реструктуризаційних процесів вийти системі на якісно новий рівень.

Макроекономічне середовище є основою здорової банківської системи і запорукою стабільності її роботи. Однак мусимо зазначити, що внутрішній менеджмент банку також відіграє серйозну, якщо не вирішальну роль. Адже саме внутрішнє керівництво банку виносить остаточне рішення щодо надання кредитів. Часто виникає проблема невизнання банкірами проблемності кредиту. Кредити, як правило, визнаються стандартними або субстандартними, а позичальник надійним. Далі, в свою чергу, не створюються достатні

*Ковалюк А.О.* Сутність та особливості реструктуризації комерційних банків в Україні овості  
з, які розміщуються на їхніх кореспондентських рахунках. У тому випадку, якщо б НБУ здійснював таке нарахування (що роблять ЦБ деяких зарубіжних країн), це хоча б частково покривало зниження прибутковості банків і стимулювало б їх до додаткового резервування коштів.

Органам банківського нагляду відповідно до наявних у них повноважень необхідно визначитися в підходах до конкретних фінансово-кредитних організацій і виявляти коло банків, що можуть бути закриті (ліквідовані), і коло банків, до яких можуть бути вжиті реанімаційні заходи.

Аналіз показує, що банкрутство банку завжди лягає тягарем на плечі платників податків і обходиться дорого для суспільства. Однак банкрутство малого банку може пройти "безболісно". Великі банки загальнонаціонального значення, як правило, не підлягають ліквідації, адже ліквідація такого банку може, викликавши ефект доміно, потягнути за собою десятки банків і їхніх клієнтів. Така ситуація може спричинити до кризи в банківському секторі та до банківської паніки. Шляхами реанімації можуть бути: приватизація, зміна власників, передавання активів банку іншим банкам чи спеціально створеним організаціям.

Реабілітацію комерційних банків можна проводити за трьома основними напрямками: рекапіталізація; новий менеджмент; залучення нових вкладників.

Перший напрям – рекапіталізація, передбачає поповнення капіталу і ліквідація “поганих” активів. “Погані” активи є причиною кризи, що призводить до втрати банківського капіталу. Під ліквідацією “поганих” активів мається на увазі не тільки списання з балансу банку втрат, а й позбавлення кредитного портфеля від безнадійних кредитів. Серед заходів, які проводяться в “проблемному” банку, обов’язково мають бути присутні такі, як: відмова від виплати дивідендів акціонерам; припинення виплати податків за наявності від’ємного прибутку, тобто збитків; заморожування внесків; ліквідація “поганих” активів.

Позбавлення “поганих” активів передбачає зовнішню щодо банку допомогу. На перший погляд, ця зовнішня допомога повинна б бути надана з боку держави, зокрема ЦБ. Проте існують ситуації, коли держава може мати тимчасові труднощі, тобто мати великі зовнішні і внутрішні борги. У такій ситуації недоцільно перекладати борги банків-банкрутів на НБУ. Виходом є створення спеціальної організації, яка надаватиме допомогу комерційним банкам у проведенні реструктуризації їхніх активів, реалізації майна ліквідованих банків і здійснюватиме тимчасове керівництво такими банками. На нашу думку, такою організацією, відповідно до світової практики, може бути “Агенція з реструктуризації банківських активів”, яка б існувала при Національному банку України або Асоціації українських банків.

Другим напрямом оздоровлення банків є введення нового менеджменту, тобто нового керівництва.

Третій напрям – залучення нових вкладників – передбачає залучення нових депозитних вкладників, а також нових клієнтів, які беруть кредити.

Суть застосування таких напрямів реабілітації комерційних банків в Україні полягає в їх обов’язковому поєднанні і приведенні в дію одночасно або в певному порядку.

Особливої уваги заслуговує такий нетрадиційний ще для вітчизняної банківської практики пріоритетний захід реабілітації банку, як застосування різних форм реорганізації юридичної особи (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення).

За змістом форми реорганізації поділяють на: об’єднувальні, розподільчі та реорганізація шляхом перетворення. До розподільчих форм реорганізації належать поділ та виділення. При об’єднувальних та розподільних формах реорганізації не допускається реорганізація, що не забезпечує відновлення ліквідності і платоспроможності та необхідного рівня капіталізації.

З метою підвищення ефективності діяльності великих комерційних банків, а також в умовах кризової ситуації виникає необхідність поділу капіталу великих банків, здійснення реорганізації комерційних банків шляхом поділу, виділення (за умови достатності капіталу кожного з банків, у тому числі новостворених).

З’ясовано, що умовами стабільності банківського сектора економіки є: чіткі правила гри, тобто міцний правовий фундамент; ефективна система банківського нагляду; оптимальний менеджмент у банківських установах. Перша та друга умови стабільності є взаємопов’язані, адже комплекс правових актів та непорушність системи нагляду з боку регулюючого органу більш ніж на половину забезпечують стабільність банківського сектору економіки.

Реструктуризація банківської системи означає зміну структури банківського сектора, відновлення умов і функцій, необхідних для забезпечення ефективного банківського обслуговування потреб економіки. Програмою реструктуризації і фінансового оздоровлення банків можуть передбачатися такі заходи [7, с.100]: збільшення капіталів банків; поліпшення якості активів; реструктуризація пасивів; підвищення ліквідності балансу; кваліфіковане управління фінансовими результатами; реструктуризація балансів і позабалансових вимог і зобов’язань; зміна організаційної структури банків; запровадження тимчасових адміністрацій, зокрема з представниками Національного банку.

Пропонуємо такий захід оздоровлення, як обмін одних активів на інші через систему багатостороннього міжбанківського обміну активів і зобов’язань. Як уже було сказано, можливий такий варіант, як списання частини вартості “поганих” активів проти резервів,

створених на можливі втрати за даними категоріями активів. Для проведення цих заходів потрібно використовувати реальну вартість активів.

Блок заходів щодо реструктуризації пасивів припускає досягнення домовленостей із кредиторами про переоформлення строкової заборгованості банку перед ними в певну частку капіталу банку, у тому числі виражену як субординовані облігації. За простроченою кредиторською заборгованістю банки повинні досягти домовленості з кредиторами про продовження строків їх вимог, включаючи відсотки. Як один із варіантів досягнення домовленостей пропонується розглядати переоформлення кредиторської заборгованості в боргові цінні папери (облігації, депозитні сертифікати, векселі), тобто здійснювати сек'юритизацію боргів.

Значною мірою комплекс заходів, що передбачаються, прямо пов'язаний зі змінами організаційної структури банків. При цьому банки повинні відмовитися від утримання збиткової мережі філій. Зокрема, можливий продаж філій та інших самостійних структурних одиниць. Адміністративна структура повинна змінитися так, щоб витрати на її утримання зменшилися за рахунок усунення зайвих управлінських ланок.

**Висновки.** Реструктуризація комерційного банку – це сукупність процесів та змін, які відбуваються в банку задля досягнення вищого рівня капіталізації, ліквідності, платоспроможності, конкурентоспроможності, ефективнішого управління банком і в цілому високих фінансових результатів.

Таким чином, реструктуризаційні процеси в банківництві – це неминуче явище, яке має пережити банківська система України, спираючись на правове його забезпечення. Нами зроблені дослідження наукового інструментарію, який використовується при аналізі реструктуризаційних процесів у банківській системі взагалі, зокрема в Україні, а також відображена щодо цього власна думка. Необхідним напрямком на сьогоднішній день є нарощування активів, тобто їх капіталізація. Така операція збільшить привабливість вітчизняних банківських установ на міжнародному банківському ринку та залучить ті необхідні кошти, які допоможуть вийти системі на якісно новий рівень за допомогою реструктуризаційних процесів. Також необхідним є консолідація банківського капіталу шляхом реорганізації – злиття, приєднання, створення банківських об'єднань, навіть поглинання одних банків іншими.

1. Міщенко В.І., Шаповалов А.В., Салтинський В.В., Вядрова І.М. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків: Навч. посіб. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2002. – 216 с.
2. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 528 с.
3. Реструктурирование кредитных организаций в зарубежных странах: Учебник / Под ред. А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой, В.М.Новикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.: ил.

**УДК 336.77:332.2**

**ББК У9(4Ук)262.245**

**Криховецька З.М.**

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

**Анотація.** У роботі проведено аналіз стану ринку іпотечного кредитування в Україні, з'ясовано тенденції його розвитку, визначено його основні проблеми та шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** іпотека, іпотечне кредитування, іпотечний ринок, рефінансування, банк, іпотечні цінні папери.

**Annotation.** In work the analysis of market condition of the mortgage crediting in Ukraine is conducted, his progress trends are found out, his basic problems and ways of their decision are certain.



**Key words:** mortgage, mortgage crediting, mortgage market, refunding, bank, mortgage securities.

**Вступ.** На сучасному етапі розвитку економіки України необхідною умовою ефективної інвестиційної діяльності є відродження іпотечних ринків та іпотечного кредитування. За допомогою іпотечного кредитування можна вирішити багато економічних і соціальних проблем. Практично для кожної української сім'ї проблема власного житла постає з кожним роком усе гостріше. Крім того, господарські суб'єкти постійно в зростаючих обсягах потребують придбання основних засобів (офісних приміщень, складів, різноманітного технологічного устаткування). Проблема формування іпотечного ринку в країнах із трансформаційною економікою набуває значної актуальності в зв'язку з тим, що іпотечний ринок, завдяки своїй здатності стимулювати інвестиції, виступає потужним каталізатором економічного зростання, що дозволяє характеризувати його як одну з вагомих складових економічного розвитку.

Іпотека дає змогу мобілізувати значну частину заощаджень населення і коштів інвесторів в інвестиції у всі галузі економіки, що пов'язані з житловим будівництвом, тобто забезпечує спрямування грошових ресурсів у реальний сектор економіки.

Вагомий внесок у дослідження проблем іпотечного кредитування зробили, передусім, учені західних країн, зокрема Д.Джонсон, М.Левін, Дж.Шерман, Р.Страйк, Дж.Фрідман, Н.Ордуей, а також науковці України та Росії: М.Бодрецький, О.Басова, С.Башлай, В.Блідченко, О.Гринько, О.Гузенко, М.Денисенко, О.Євтух, А.Іванов, О.Кіреєв, Н.Копишинська, В.Костюченко, В.Кудрявцев, В.Лагутін, О.Любунь, Р.Набок, О.Олійник, Н.Погорельцева, В.Савич, О.Ткаченко та ін. Автори висвітлювали окремі теоретичні та практичні аспекти формування й розвитку іпотечного кредитування. Однак вони не приділяли достатньо уваги комплексному аналізу проблем іпотечного кредитування та визначенню напрямів його розвитку. Тому постає необхідність подальшого дослідження цих питань.

**Постановка завдання.** Мета роботи – провести комплексний аналіз стану ринку іпотечного кредитування в Україні, з'ясувати тенденції його розвитку, визначити його основні проблеми та окреслити шляхи їх вирішення.

Теоретичну та інформаційну базу дослідження становлять праці провідних вітчизняних і зарубіжних фахівців у сфері іпотечного кредитування, законодавчі та нормативні акти України з питань функціонування іпотечних ринків, довідково-інформаційні видання, матеріали науково-практичних конференцій, інформаційно-аналітичні матеріали Державної іпотечної установи, Української національної іпотечної асоціації, публікації в засобах масової інформації.

**Результати.** Іпотечний кредит – це правовідносини, які виникають на підставі договору про іпотечний борг між кредитором і боржником із приводу надання коштів у користування зі встановленням іпотеки. Забезпеченням кредитного капіталу при цьому є заставлена нерухомість позичальника, а при продажу кредитором заставної на вторинному ринку вона виступає забезпеченням окремих вкладів численних інвесторів, що у свою чергу створює умови для мобілізації ресурсів.

Досить вдале визначення іпотечного кредиту як економічної категорії дає Погорельцева Н.П. Це “економічні відносини з акумулювання тимчасово вивільнених із процесу відтворення грошових засобів та їх розподілу і спрямування в різні ланки економіки під заставу нерухомості” [11, с.69].

Окреслюючи роль іпотечного кредиту, вкажемо, що іпотека, по-перше, позитивно позначається на розвитку реального сектора економіки. У процесі вкладення державним чи приватним сектором коштів у житлове будівництво інвестується реальний сектор економіки, що веде до зростання виробництва в багатьох галузях промисловості. Іпотечний кредит сприяє реалізації будинків, квартир; забезпечує безперервність виробництва в будівництві, а це, у свою чергу, сприяє поживленню виробництва будівельних матеріалів, конструкцій,

розвитку будівельного машинобудування, деревообробної галузі, виготовленню меблів тощо. Вкладена в будівництво 1 грн. залучає в обіг 10 грн. інших галузей. Промислове іпотечне кредитування забезпечує модернізацію виробництва, збільшуючи при цьому якість продукції в усіх галузях.

По-друге, розвиток іпотечного кредитування впливає на подолання соціальної нестабільності, а саме: з одного боку – на розв'язання проблем зайнятості, оскільки роботу отримують тисячі будівельників; з іншого – на задоволення потреб населення в житлі.

Кожна гривня, вкладена в будівництво, дає 2,5–3 грн. приросту ВВП. А кожне додаткове робоче місце в житловому будівництві забезпечує роботою 5–6 працівників інших галузей.

З огляду на це виникає необхідність використання системи іпотечного кредитування як важливого стимулятора стабілізації і зростання сучасної економіки.

У розвинутих країнах іпотечне кредитування здійснюється вже 25–30 років. Воно стало звичним і не потребує суттєвих жертв ні від кредитора, ні від позичальника. Кредит надається на умовах внесення 20–50% від вартості нерухомості. Його розмір розраховується з огляду на поточний дохід позичальника. Щомісячні виплати, як правило, не перевищують 30% від цього доходу. Кількість неповернених іпотечних кредитів відносно невелика – 0,01–3% (залежно від країни) [5, с.32].

Основними суб'єктами іпотечного ринку є позичальник, кредитор та інвестор, економічні відносини між якими формують структуру іпотечного механізму.

*Криховецька З.М.* Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні

часове

Кредитор – фінансово-кредитний посередник, що акумулює грошові ресурси, трансформує їх у позичковий капітал і розподіляє між позичальниками у формі іпотечних кредитів із метою отримання прибутку. Кредиторами виступають: а) спеціалізовані іпотечні та земельні банки; б) універсальні банки, одним із видів діяльності яких є надання іпотечних позик; в) ощадні інститути (кредитні спілки, ощадні банки, взаємоощадні банки тощо).

Інвестор – суб'єкт іпотечного ринку (юридична чи фізична особа), що розміщує власні та залучені заощадження на депозитах фінансово-кредитних інститутів та інвестує в іпотечні цінні папери з метою одержання прибутку. При цьому первинними інвесторами виступають юридичні й фізичні особи, що здійснюють господарську діяльність та отримують доходи, а вторинними – переважно інституційні інвестори: договірні ощадні інститути (страхові компанії і пенсійні фонди) та інвестиційні посередники (інвестиційні компанії, взаємні і трастові фонди) [11, с.71].

Ефективне функціонування іпотечного ринку неможливе без діяльності інфраструктурних учасників – забезпечувальних суб'єктів в особі органів державної реєстрації прав на нерухоме майно; установ нотаріальних та юридичних послуг; страхових компаній, компаній із оцінки нерухомості, судових органів, фінансових інститутів, що здійснюють посередницькі операції на вторинному ринку заставних. Цільове призначення та роль забезпечувальних суб'єктів іпотечного ринку полягає в підвищенні ефективності та оперативності роботи основних суб'єктів іпотечного ринку шляхом здійснення організаційного оформлення відносин іпотечного кредитування; надання маркетингових послуг та інформаційного забезпечення діяльності основних суб'єктів; обслуговування руху іпотечного капіталу; сприяння зниженню ризиків іпотечного кредитування тощо.

Важливим суб'єктом іпотечного ринку є держава в особі органів законодавчої та виконавчої влади, головна роль якої – формувати організаційно-економічні умови взаємодії економічних суб'єктів і регулювати відносини іпотечного кредитування.

Звичайно, Україні важко побудувати ефективну іпотечну систему за п'ять – десять років, тоді як у країнах Європи та США становлення іпотечних відносин має 200-літню історію. Проте останнім часом іпотечне кредитування в нашій державі розвивається досить динамічно. Свідченням того є збільшення розміру іпотечного кредитування за період 2002–

2006 рр. у 10,9 раза, а з початку 2006 року – у 2,6 раза. Станом на 1 січня 2007 р. заборгованість за кредитами, які забезпечені іпотекою, становила 27012 млн. грн. (табл.1).

Таблиця 1

**Розмір іпотечних кредитів у ВВП\***

Показники станом на кінець періоду	Роки				
	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	225810	267344	345113	441452	535860
Обсяг іпотечних кредитів, млн. грн	2476	4569	7256	10441	27012
З них:					
Наданих фізичним особам, млн. грн.	816	1401	2951	6936	20090
Наданих суб'єктам господарювання, млн.грн.	1660	3168	4305	3505	6922
Частка іпотечних кредитів у ВВП, %	<b>1,1</b>	<b>1,71</b>	<b>2,1</b>	<b>2,36</b>	<b>5,04</b>
Частка іпотечних кредитів фізичним особам у ВВП, %	0,36	0,52	0,85	1,39	3,75
Частка іпотечних кредитів суб'єктам господарювання у ВВП, %	0,74	1,18	1,24	0,7	1,29

\*Джерело [3, с.38; 6, с.126–127; 7, с.74–75].

Кількісним показником рівня розвитку іпотечного ринку є обсяг портфеля іпотечних кредитів у ВВП. Іпотечний ринок є розвинутим, якщо цей показник становить 10–15%. Частка іпотечних кредитів у ВВП на початок 2007 р. становила в Україні 5,04%, тоді як на початок 2003 р. – 1,1%. На противагу цьому обсяг іпотечних кредитів у США та розвинутих країнах Європейського Союзу становить у середньому близько 50% у ВВП, сягаючи 60% у Великобританії, 70% у Нідерландах і Данії.

Для цих країн характерний низький розмір відсоткової ставки за іпотечним кредитом (5–6%) із незначними коливаннями залежно від терміну його надання [8, с.68].

Аналізуючи частку іпотечних кредитів у кредитному портфелі банків в Україні станом на кінець 2005 і 2006 років, відзначимо, що вона зросла з 7,5% до 11,1% [16]. Нині більше половини загального обсягу іпотечних кредитів становить ринок житлового іпотечного кредитування. Решта припадає на кредитування під заставу нерухомості комерційного та промислового призначення.

Банки активно надавали іпотечні кредити як корпоративним клієнтам, так і фізичним особам. Аналізуючи табл.1, бачимо, що у 2002–2004 рр. характерним було перевищення обсягів іпотечних кредитів, наданих суб'єктам господарювання, над кредитами фізичним особам, однак спостерігається поступове зменшення їх частки в загальному обсязі. Так, на кінець 2002 р. частка іпотечних кредитів, наданих юридичним особам, становила 67%, на кінець 2004 р. – 59,04%, а вже на кінець 2006 р. – тільки 25,6%, що свідчить про зростання частки іпотечних кредитів, наданих фізичним особам. Протягом 2005–2006 років переважає іпотечне кредитування фізичних осіб.

Характерною рисою ринку іпотечного кредитування України є значний рівень валютизації, тобто переважання частки іпотечних кредитів в іноземній валюті. Українці віддають перевагу іноземній валюті при отриманні іпотечних кредитів, зважаючи на їх нижчу вартість. Кредити у гривні дорожчі за кредити в доларах США в середньому на 4–5%. За підрахунками експертів, при отриманні доларової позики, наприклад на 15 років житло дорожчає в середньому на 80%, тоді як при кредитуванні у гривні – на 130%.

Частка іпотечних кредитів в іноземній валюті дорівнює 84,5%, у той час, як у загальному кредитному портфелі кредити в іноземній валюті становлять 49,5%, а в кредитуванні фізичних осіб – 63,9%. Найбільш популярною валютою кредитування в Україні є долар США, оскільки на доларові кредити припадає 95% позик, що надані в іноземній валюті, так само зростає популярність швейцарського франка [16].

Незважаючи на значне збільшення обсягів кредитування у 2006 році, іпотечні кредитори не пішли на зниження процентних ставок за іпотечними позиками. У 2006 році

номінальні процентні ставки за житловими іпотечними кредитами у національній валюті зросли на 1,75%, у доларах США – зменшилися на 0,5%, в євро – знизилися на 0,75%. Станом на 1 січня 2007 року номінальні медіанні процентні ставки за житловими іпотечними кредитами становили: 17,75% – у гривнях, 12,0% – у доларах США, 11,25% – у євро [16].

У країнах єврозони вартість житлових кредитів для позичальника є настільки низькою (3,5–3,75%), що з рівнем інфляції 3–3,5% для споживача іпотечний кредит є фактично безкоштовним, тобто видається за нульовою або навіть мінусовою відсотковою ставкою [5, с.32].

Темпи зростання іпотечного кредитування свідчать про спробу українських банків не лише мінімізувати вплив кредитного ризику, але й ширше диверсифікувати активи за строками в бік збільшення їх термінів. Про це свідчить збільшення частки довгострокових (до 30 років) іпотечних кредитів і зменшення частки короткострокових та середньострокових

*Криховецька З.М.* Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні

короткострокової, оскільки термін кредитування становить у більшості випадків 3–5 років, рідше – 19 років.

Аналіз регіональної структури іпотечного портфеля банків показує, що на Київ та Київську область припадає 27% виданих іпотек (причому область акумулює не більше 1,5%). На другому місці – Одеська область – 16%, а третє місце посідає Дніпропетровськ із часткою більше 8% [16].

На кінець 2006 року в Україні налічувалося 170 діючих банків, однак на ринку іпотечного кредитування працювало лише до п'ятдесяти, які мають достатній розмір довгострокових ресурсів та рівень капіталізації. Ринок залишається значно концентрованим. На першу п'ятірку банків припадає 66,35% іпотечного ринку, на десятку найбільших кредиторів – 85,29%. Лідером за обсягами іпотечного портфеля станом на 1 січня 2007 року є УкрСиббанк із часткою 18,8%, на другому місці Райффайзен Банк Аваль – 14,1%, на третьому – Укрсоцбанк – 13,8%, четверте та п'яте місця посідають ОТП Банк і Приватбанк із ринковими частками 10,3% і 9,3% відповідно [16].

Важливим фактором, який спонукає банки більш активно надавати кредити під заставу нерухомості, є зниження дохідності альтернативних способів вкладення активів. До позитивних факторів належить також приріст коштів на депозитах банків, зокрема коштів довгострокового характеру, що засвідчує таблиця 2.

**Таблиця 2**

**Структура зобов'язань банків України за коштами, залученими на рахунки фізичних та юридичних осіб у 2003–2006 рр. (за строками та видами валют)\*  
(на кінець періоду, млн. грн.)**

Роки	Усього	У тому числі							
		У національній валюті				В іноземній валюті			
		Усього	У тому числі			Усього	У тому числі		
			До запитання	Строкові	З них довгострокові		До запитання	Строкові	З них довгострокові
2003	61617	41954	20143	21811	11814	19663	5362	14301	8013
2004	82959	52759	25765	26994	17123	30200	7672	22528	14400
2005	132745	87198	40103	47095	28931	45546	10247	35299	22267
2006	184235	114093	48957	65136	42970	70142	13334	56808	37628

\* Розраховано на основі статистичних даних Бюлетеня НБУ [7, с.147].

Як бачимо, більше половини сукупних депозитів банків складають строкові депозити, збільшилися довгострокові депозити банків.

Поліпшилась також структура строкових депозитів із погляду їх суб'єктної приналежності (найбільша питома вага строкових депозитів банків сформована з коштів населення, є тенденція до росту даного показника).

На організацію і розвиток іпотечного кредитування впливають різні фактори. Серед них можна виділити такі:

а) політичні (стабільність суспільної системи);

б) економічні (рівень інфляції, платоспроможність населення, розвиток кредитного ринку і ринку цінних паперів);

в) правові (законодавчо-нормативна база, яка забезпечує захист прав власності на об'єкти нерухомості, законні способи накладення стягнення і відчуження майна, що є об'єктом застави; наявність чіткої системи реєстрації нерухомості);

г) історичні (традиції накопичення ресурсів, ставлення до кредиту, земельний устрій).

Розвиток іпотечного кредитування в Україні стримується існуванням таких проблем:

- політична та економічна нестабільність у державі;
- правові проблеми у сфері створення житлово-інвестиційного законодавства;
- відсутність належного досвіду зі страхування ризиків, що виникають при становленні іпотечних кредитних відносин;

- відсутність у населення стабільних моделей ощадної та кредитної поведінки;

- висока вартість позик;

- проблема формування в українських банків необхідних грошових ресурсів для здійснення іпотечного кредитування, оскільки іпотечний кредит неможливий без наявності необхідної маси довгострокових ресурсів (довгих грошей) у банків і відсутність дієвих інструментів їх залучення на внутрішньому вторинному ринку;

- відсутність середнього класу, порівняно низькі доходи в основній масі населення України;

- нерозвиненість іпотечної інфраструктури на регіональних рівнях;

- нерегульована процедура звернення стягнення на предмет іпотеки, тобто виселення мешканців і повернення заставлених житлових приміщень;

- невизначеність землеволодіння;

- високі ціни на нерухомість;

- відсутність національних “іпотечних” традицій тощо.

Розвиток іпотечних відносин значною мірою залежить від адекватного законодавства.

У цьому напрямку Україна зробила перші кроки в розрізі законодавчої площини. У нашій країні створені умови для іпотечного кредитування, оскільки почали діяти Закони України “Про іпотеку”, “Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечними сертифікатами”, “Про фінансово-кредитні механізми та управління майном при будівництві житла та операціях із нерухомістю”, “Про забезпечення вимог кредиторів і реєстрацію обтяжень”; Тимчасовий порядок державної реєстрації іпотек; затверджено Стандарти житлового іпотечного кредитування, які мають рекомендаційний характер для іпотечних кредиторів.

У 2004 році Кабінетом Міністрів України було схвалено Концепцію створення національної системи іпотечного кредитування. У цьому документі чітко окреслено мету функціонування національної системи іпотечного кредитування. По-перше, це формування ефективних ринкових механізмів залучення довгострокових фінансових ресурсів у фінансово-кредитну сферу. По-друге, це забезпечення функціонування на цій основі ринку довгострокового іпотечного кредитування із застосуванням сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів. Концепція встановлює єдині стратегічні підходи, які мають бути покладені в основу державної політики у сфері іпотечного кредитування, що розвиватиметься на ринкових засадах із мінімально можливим втручанням держави [9].

Усе це добрі стимули до масштабного впровадження нових прогресивних іпотечних механізмів. Тому нині винятково актуальним питанням є практична реалізація можливостей, що виникли в рамках прийнятого законодавства для розвитку іпотечного кредитування.

Іпотечний кредит, як і будь-який механізм, який розрахований на тривалий час (понад 10 років), стикається в Україні з головною проблемою – браком пасивів відповідної строковості, тобто відсутністю довгострокових банківських ресурсів у необхідних обсягах і з

*Криховецька З.М. Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні*

- 1) депозитне залучення коштів;
- 2) емісія банками корпоративних облігацій;
- 3) емісія банками забезпечених нерухомістю облігацій.

Щодо використання депозитів населення, то в банківській системі спостерігаються диспропорції між обсягами активів і пасивів із різними строками погашення, що загрожує зниженню ліквідності банків, які прагнуть надавати довгострокові іпотечні кредити за рахунок короткострокових джерел. Нині в Україні стандартні терміни депозитів – 1, 3, 6, 9, 12 місяців. За можливості залучення депозитів на 1 рік і менше, видача кредитів у значних обсягах на 10 і більше років пов'язана з підвищеними ризиками, оскільки не гарантує повернення залучених депозитів у договірні терміни (ризик ліквідності).

Крім того, при формуванні залучених ресурсів банки сьогодні орієнтуються саме на населення. Проте відсутність середнього класу, обмеженість гарантій виплати ФГВФО, бажання диверсифікації вкладів роблять депозити населення неповноцінним джерелом. Право повернути суму вкладу в будь-який час робить стабільність пасивів умовною.

Емісія корпоративних облігацій потребує чіткої налагодженої інфраструктури, якої в Україні ще бракує. Останнім часом у цьому напрямі банки почали використовувати емісію євробондів. Проте обсяги операцій і досвід роботи банків на цьому ринку ще недостатні.

Розв'язанню суперечності між строками акумулювання іпотечного капіталу та його вивільнення із відтворювального процесу сприяє механізм рефінансування іпотечних активів, який передбачає продаж заставних як повноцінного інвестиційного товару. Механізм рефінансування стає можливим із появою оборотної форми іпотеки, за якої установа, здійснивши реєстрацію іпотечної угоди, видає заставне свідоцтво, що є засобом для подальшої передачі прав на заставлене нерухоме майно. Іншими словами, при оборотній іпотеці, виступаючи засобом забезпечення боргу, заставна набуває реального майнового змісту, має вартість і, як заставне свідоцтво, може переходити разом із правом стягнення боргу іншій особі, перетворюючись на цінний папір [11, с.70]. Процес рефінансування здійснюється або у формі безпосереднього продажу (передачі) заставних, або опосередкованого – шляхом емісії на їх основі іпотечних сертифікатів чи облігацій. При цьому іпотечна облігація чи сертифікат є довгостроковими цінними паперами, забезпеченим заставними (по суті, заставленим нерухомим майном).

Рефінансування саме по собі характеризує особливість іпотечного кредитування – розподіл на первинний та вторинний ринки. Первинний ринок, що функціонує в межах ринку довгострокових кредитів та виконує операційну функцію при іпотечному кредитуванні, – це система економічних відносин, що складаються між первинним інвестором, кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових засобів, їх розподілу та інвестування у різні сфери економіки.

Вторинний ринок – це система економічних відносин між кредитором та вторинним інвестором із приводу формування сукупного кредитного портфеля іпотечної системи за рахунок трансформації персоніфікованих заставних у знеособлені доходні цінні папери і розміщення їх серед інвесторів, сприяє зміні власників боргових зобов'язань, здійснюючи функцію рефінансування наданих іпотечних кредитів.

Якщо на первинному здійснюється безпосереднє кредитування, то на вторинному відбувається процес, який називають “сек’юритизацією” – переведення “неліквідних” активів (безпосередньо кредити) у ліквідні активи (іпотечні цінні папери). У такий спосіб

кредитор повертає собі кошти, витрачені на придбання неліквідних активів. Крім того, вторинний ринок розподіляється на два сегменти: однорівневий та дворівневий. Однорівневий ринок передбачає, що первинний кредитор самостійно може рефінансувати надані кредити шляхом емісії цінних паперів, забезпечених зібраними в пули іпотечними кредитами. Дворівневий ринок передбачає продаж первинним кредитором іпотечних кредитів спеціалізованому інституту вторинного ринку, який буде здійснювати випуск іпотечних цінних паперів.

Запровадження механізму сек'юритизації іпотечних активів вітчизняними банками також дозволить їм отримувати фінансові ресурси дешевше, ніж на ринку єврооблігацій. У першу чергу, через те, що євробони несуть у собі всі ризики, пов'язані з їхніми емітентами. Сек'юритизація передбачає, що активи, які виступають забезпеченням цінних паперів, виділені в окрему категорію. Тобто, навіть у випадку банкрутства банку ці активи можуть бути продані, а грошові кошти повернені кредитору.

В Україні законодавча база, яка має визначати особливості емісії та обігу іпотечних цінних паперів, була сформована наприкінці 2005 року з прийняттям Закону України "Про іпотечні облігації". До цього Законом "Про іпотеку" були "введені в обіг" квазі-іпотечні цінні папери – заставні. Це специфічні боргові папери, які, згідно зі ст. 20 Закону, підтверджують безумовне право їх власника на задоволення боржником вимог за основним зобов'язанням. Заставні, у свою чергу, можуть забезпечувати випуск іпотечних цінних паперів, можливість емісії яких визначена окремими законами. Так, Законом "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати" запропоновано нові інструменти: іпотечні сертифікати з фіксованою дохідністю та іпотечні сертифікати участі. Власник сертифікатів участі має право на отримання частки у платежах за іпотечними активами відповідно до договору про придбання сертифікатів. Сертифікати з фіксованою дохідністю – це сертифікати, які посвідчують право їх власника на отримання номінальної вартості в передбачені умовами випуску сертифікатів терміни [2]. Ці інструменти стосуються в основному фінансування будівництва. Тому класичним інструментом усе ж є іпотечна облігація, порядок емісії та обігу якої регулюється Законом України "Про іпотечні облігації". Іпотечна облігація, з одного боку, є зобов'язанням емітента відшкодувати його власнику номінальну вартість облігації у передбачений строк із виплатою процента, з іншого – засвідчує вкладання його власником грошового капіталу і надає йому право отримувати дохід у формі процента, а в разі невиконання емітентом зобов'язань за іпотечною облігацією надає її власнику право задовольнити свою вимогу за рахунок іпотечного покриття [1]. Українське законодавство передбачає емісію звичайних облігацій (елемент однорівневого вторинного ринку) та структурованих облігацій (дворівневий вторинний ринок).

Використання банками таких способів мобілізації фінансових ресурсів, як рефінансування з використанням заставної і сек'юритизації іпотечного кредиту, що сприяє залученню ресурсів із ринку цінних паперів на іпотечний ринок, може суттєво підвищити ліквідність операцій з іпотечного кредитування, а також сприятиме створенню довгострокової ресурсної бази. Цим досягається здешевлення кредитів, вирівнюється структура активів і зобов'язань банку за строками, що робить стабільним банківський сектор.

Тому в Україні існує нагальна потреба у створенні повноцінного вторинного ринку іпотечного кредитування, що зумовлена наявною тенденцією щодо фінансування довгострокових іпотечних кредитів за рахунок короткострокових пасивів банків. Для розвитку іпотечного кредитування необхідно розробити і прийняти Закон України "Про сек'юритизацію".

Держава для розвитку вторинного ринку іпотечного кредитування, сприяння процесу сек'юритизації іпотечних активів постановою Кабміну створила Державну іпотечну установу (ДІУ), зміст діяльності якої полягає в рефінансуванні виданих іпотечних позик. Вона бере на себе ризик ліквідності банків, дозволяючи їм надавати нові іпотечні кредити, не очікуючи завершення строку попередніх, оскільки банки формують ресурсну базу за рахунок

короткострокових депозитів. ДІУ має сприяти здешевленню іпотечних кредитів за рахунок підтримки державою розвитку іпотечного кредитування, а це вирішить у певній мірі проблему – короткий строк іпотечних кредитів. Участь ДІУ дозволить банкам розвантажувати власні кредитні портфелі шляхом виведення позик за баланс.

Тому сьогодні є надзвичайно актуальним питання рефінансування іпотечних активів у ДІУ. ДІУ може здійснювати операції з рефінансування первинних кредиторів із застосуванням таких інструментів :

- набуття у первинних кредиторів прав вимоги за договорами про іпотечний кредит на весь термін, установлений таким договором (викуп на весь термін) – за рахунок власних коштів установи;

- набуття у первинних кредиторів прав вимоги за договорами про іпотечний кредит на визначений термін рефінансування (викуп на визначений термін – операції РЕПО) – за рахунок залучених коштів установи;

- надання фінансових кредитів первинним кредиторам та отримання в заставу майнових прав за договорами про іпотечний кредит, які надані відповідно до вимог ДІУ до іпотечних кредитів, – за рахунок власних та залучених коштів;

- придбання у первинних кредиторів (емітентів) іпотечних облігацій, забезпечених іпотечними житловими кредитами, – за рахунок власних та залучених коштів установи.

За 2007 рік ДІУ спрямувала на ринок іпотечного кредитування України 1 млрд. грн., які були залучені на ринках капіталів шляхом випуску облігацій, забезпечених державною гарантією, та планує найближчим часом спрямувати ще стільки ж коштів [15]. Відпрацьовано та запроваджено процедуру викупу пулу іпотечних кредитів, що суттєво прискорило процес рефінансування банків-партнерів. На кінець 2007 року до системи рефінансування ДІУ включено 72 банки-партнери [14]. Діяльність Державної іпотечної установи на ринку іпотечного кредитування за 2007 рік позитивно відобразилась на динаміці відсоткових ставок, за якими банки видають кредити населенню на купівлю житла. Про це свідчать індекси іпотечного кредитування (за кредитами, що надаються банками-партнерами згідно зі стандартами ДІУ), розрахунок яких було запроваджено ДІУ наприкінці вересня 2007 року [15]. Даний індекс дає змогу порівняти відсоткові ставки за іпотечними кредитами за Стандартами ДІУ та за іпотечними кредитами, виданими банками за рахунок своїх ресурсів [14]. Станом на 22 листопада 2007 року індекс іпотечного кредитування ДІУ зменшився і становив 12,37% річних у національній валюті, тоді як попередній було зафіксовано на рівні 13,23%. Ринковий індекс іпотечного кредитування становив 15,07%, тоді як попередній був на рівні 16,4% [15]. У грудні 2007 року індекс іпотечного кредитування ДІУ становив 12,69% річних, тоді як ринковий індекс іпотечного кредитування 14,49% річних [14]. ДІУ пов'язує таке зменшення з покращенням доступу банків до недорогих гривневих ресурсів, а саме до коштів ДІУ, яка здійснює рефінансування банків за єдиною ставкою 9,9% річних [15].

Запровадження вітчизняної системи іпотечних відносин із правильно побудованим механізмом іпотечного рефінансування дозволить за рахунок мультиплікації збільшити кількість грошей, що працюють в економіці, підвищити її монетизацію без додаткової первинної емісії.

Наступна проблема – для кого випускати іпотечні фінансові інструменти.

Так, інвестиційні фонди та трастові компанії мають гроші від 1 до 3 років. Найдовші гроші в “лайфових” страхових компаній і недержавних пенсійних фондів, де накопичення триває 5–30 років. Сьогодні страховики розуміють, що вигіднішого розміщення своїх ресурсів, аніж іпотечні цінні папери, зокрема і ДІУ, їм просто не знайти. Інвестуючи в іпотеку, вони, по-перше, отримають надійні цінні папери, підкріплені реальною нерухомістю, по-друге, уникають накладних витрат із постійного реінвестування накопиченої на їх рахунках грошової маси, по-третє, отримують податкові преференції від держави.



Існує низький попит на іпотечні кредити через вартість позики, високий рівень додаткових витрат, високі ціни на нерухомість. Поряд із початковим внеском за об'єкт позичальник несе витрати на оформлення документів, оплату послуг банку, оцінку і страхування об'єкта, нотаріальне посвідчення угоди про іпотеку, оплату за реєстрацію і оформлення кредиту, придбання полісу страхування життя чи працездатності позичальника.

Процентні ставки за іпотечний кредит є фіксованими і визначаються, виходячи з позиції, що вони мають бути прийнятними для банку в разі збільшення ринкової ставки за кредитами. Таке штучне завищення фіксованих ставок відбувається через відсутність методики визначення плаваючої процентної ставки.

Українські банки практично не використовують науково обґрунтованих механізмів ціноутворення, що базуються на теоретичних дослідженнях. Це хаотичний процес встановлення цін на окремі види фінансових послуг, у тому числі й на кредитування. Комплексний системний підхід до процесу встановлення цін нерідко підміняють епізодичними заходами, спрямованими на вивчення рівня цін на послуги банків-конкурентів, величини власних витрат, стану ринкової кон'юнктури.

Підвищити привабливість іпотечних кредитів можна шляхом запровадження гнучких механізмів іпотечного кредитування, які передбачали б диференційовані умови залежно від територіальних відмінностей вартості житла, загального попиту на житло, доходах населення, динаміки економічного розвитку та рівня життя. Одним із елементів цього механізму є запровадження диференційованих процентних ставок за іпотечними кредитами. В основі диференціації має бути реальний рівень середніх доходів домогосподарств і вартість житла в конкретному регіоні [12, с.85].

Забезпечити захист соціально незахищених верств населення та сприяти вирішенню житлових проблем основної частини працюючого населення з середніми доходами дозволить державна житлова політика.

Одним зі шляхів здешевлення іпотечних кредитів для населення, особливо соціально незахищених верств, є субсидування процентних ставок, першого внеску за рахунок коштів відповідних бюджетів або за рахунок ресурсів ДІУ. Складність застосування цього в нинішніх умовах слабкості місцевих бюджетів та ДІУ зумовлює необхідність виділення на такі цілі коштів централізованих бюджетних ресурсів, посилення ролі міжбюджетних трансфертів із метою перерозподілу ресурсів між різними за рівнем розвитку та рівнем життя населення регіонами.

Державна підтримка житлової іпотеки може реалізуватися також шляхом створення системи державного страхування ризиків неплатоспроможності позичальника.

Обґрунтованою є присутність держави у сфері ціноутворення в системі житлового будівництва. Вільне ціноутворення призводить до безпідставного подорожчання вітчизняної нерухомості на первинному ринку і тягне за собою подорожчання на вторинному ринку, нерухомість на якому набагато гірша за своїми споживчими якостями. Існує великий дисбаланс між ціною житла й рівнем доходів населення.

Важливою проблемою, що підвищує ризикованість іпотечного кредитування для кредиторів, є те, що реалізація права стягнення на заставлене майно є складним і тривалим у процесі часом, крім того, не працює на практиці процедура виселення.

У період становлення системи іпотечного кредиту на перший план виходить завдання створення дієвих інституційних форм організації іпотечного ринку – земельних та іпотечних банків. Серед розвинених країн світу найбільшою системою іпотечних банків володіє Німеччина. Одним із недоліків, що стримує розвиток іпотеки в нас, є відсутність Закону України "Про іпотечні банки". Можливо, саме тому, що в Україні немає жодного спеціалізованого іпотечного банку, постала проблема прийняття окремого закону про іпотечні банки. Подібні законодавчі акти було прийнято в 90-х рр. у ряді східноєвропейських країн. У Польщі – закон про іпотечні заставні листи та іпотечні банки, в Угорщині – про іпотечні банки та іпотечні заставні листи. Іпотечні банки надають іпотечні кредити, а також продають іпотечні позики. Для іпотечних банків повинні бути встановлені НБУ окремі

економічні нормативи діяльності, а також за ними повинен здійснюватися жорсткий публічний нагляд.

І ще один, визначений нами, цільовий аспект діяльності банку як учасника іпотечних кредитних відносин – створення інфраструктури для ведення роздрібного бізнесу. Значна кількість банків були й залишаються орієнтованими на корпоративних клієнтів, часто на клієнтів і власників в одній особі. Сьогодні банки, шукаючи роздрібного вкладника й позичальника, “йдуть у народ”. А цей маркетинговий комунікаційно-збутовий метод вимагає перебудови засад клієнтської політики, відволікання необхідних ресурсів на розвиток мережі територіально відокремлених підрозділів і пошук ефективних методів ціноутворення на роздрібні послуги.

Правильна організація процесу банківського кредитування під заставу нерухомого майна, розроблення ефективної та гнучкої системи управління іпотечними кредитними операціями – основа фінансової та ринкової стабільності банків.

**Висновки.** Україна знаходиться на початку складного шляху формування системи іпотечного кредитування. Для ефективної реалізації цього процесу в найближчій перспективі необхідно зосередити увагу на таких напрямках:

- створення первинного та вторинного ринків заставних;
- упровадження доступної для ознайомлення державної реєстрації прав власності на нерухомість, іпотек та іпотечних пулів;
- запровадження механізму плаваючої процентної ставки, що дозволить зменшити середній рівень ставок за кредитами;
- створення земельних та іпотечних банків, розробка та прийняття закону, який би регулював їх діяльність;
- зниження ризиків кредиторів завдяки запровадженню державних гарантій та систем страхування за іпотечними кредитами;
- вилучення із суми, оподатковуваної податком на доходи фізичних осіб, відсотків за іпотечним кредитом;
- субсидування процентних ставок за іпотечними кредитами для незахищених верств населення за рахунок коштів відповідних бюджетів;
- державне регулювання цін у системі житлового будівництва;
- широке висвітлення та інформаційна підтримка розвитку системи іпотечного кредитування;
- удосконалення роботи пенсійних фондів і страхових компаній щодо їх участі в системі іпотечного кредитування тощо.

Система іпотечного кредиту не може ефективно функціонувати без належного державного регулювання, яке передбачає створення правового поля для формування інститутів іпотечного ринку, системи державних гарантій за іпотечними кредитами.

Вирішення зазначених вище проблем забезпечить формування оптимальної моделі функціонування ринку іпотечного кредитування в Україні, здорову основу для довгострокового економічного зростання країни, створить сприятливі умови для придбання кожною українською сім'єю власного житла.

1. Закон України “Про іпотечні облігації” N 3273-IV від 22.12.2005.
2. Закон України “Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати” N 979-IV від 19.06.2003.
3. Бассова О. Стан та перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні // Економіст. – 2006. – №9. – С.36–39.
4. Башлай С. Проблеми та перспективи розвитку іпотечних кредитних відносин // Регіональна економіка. – 2006. – №1. – С.109–115.
5. Бодрецький М. Проблематика довгострокового кредитування в Україні // Вісник НБУ. – 2007. – №5. – С.32–46.
6. Бюлетень НБУ. – 2007. – №2.
7. Бюлетень НБУ. – 2007. – №3.

8. Іпотечне кредитування / За ред. О.С.Любуня, О.І.Кіреєва, М.П.Денисенка – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 392 с.
9. Концепція створення національної системи іпотечного кредитування: Розпорядження КМУ від 10 серпня 2004 р. №559.
10. Копишинська Н.В. Становлення іпотеки в Україні // Фінанси України. – 2004. – №5. – С.54–69.
11. Погорельцева Н.П. Дослідження економічної природи іпотечного ринку // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С.66–72.
12. Савич В.І. Перспективи іпотечного житлового кредитування в Україні // Фінанси України. – 2005. – №9. – С.81–92.
13. Чубук Л.П. Іпотека в системі фінансування ринку нерухомості України //Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №2. – С.15–20.
14. //http://www.ipoteka.gov.ua/index.php?option=com\_content&view=article&id=104:---...
15. //http://www.ipoteka.gov.ua/index.php?option=com\_content&view=article&id=100&It...
16. //http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=news|22/

**УДК 336.71 : 351.82**

**ББК У 262.10 – 050.1**

**Лобозинська С.М.**

## **СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВНИЦТВА**

**Анотація.** Розглянуто еволюцію державного регулювання банківської системи в світовому та національному масштабі. Дослідження та виокремлення етапів розвитку державного регулювання розвитку банківського сектора України.

**Ключові слова:** система державного регулювання банківництва, механізм банківського регулювання, банківська система, наукові вчення.

**Annotation.** The evolution of a governmental regulation of a banking system in the context of worldwide and national economic system development was investigated. The stages of development of banking regulation theory were marked out and further ways of improvement of governmental regulation of banking sector were lined round.

**Key words:** a system of governmental regulation of banking, a banking regulations mechanism, evolution of a governmental regulation, banking system, scientific studying.

**Вступ.** Державне регулювання банківської системи має значний вплив на розбудову ринкової економіки та побудову громадянського суспільства в державі. Пошук оптимальної системи державного регулювання банківського сектора емпіричним шляхом від нерегульованості до зарегульованості не дав очікуваного результату. Подальші прогалини у методології дослідженні державного регулювання банківської системи можуть відгородити зробці

Деякі особливості еволюції банківської системи та концепцій державного регулювання банківської сфери досліджували Н.Коломієць, М.Скрижинська, І.Аванесова, І.Скоморович, З.Комаринська, Б.Ананьїч, М.Коган, В.Королєв, А.Яценюк. Однак і досі залишаються маловивченими особливості державного регулювання банківської системи в контексті економічного поступу.

**Постановка завдання.** Метою наукового дослідження є з'ясування історичних аспектів еволюції регулятивних процесів у банківництві, аналіз наукових поглядів щодо даної проблематики визначних представників економічних доктрин, розробка сучасної методології та інструментарію наукового дослідження.

**Мета,** завдання роботи визначили основні методи дослідження: системний, історичний, метод порівняння, наукової абстракції, методи індукції та дедукції.

**Результати.** Більшість дослідників схиляються до думки, що банківська справа виникла одночасно із виникненням грошей і змінювала свої форми з розвитком цивілізацій, у відповідності з цим зазнавала змін і система регулювання банківської діяльності.

Досліджуючи еволюцію державного регулювання банківської системи, на наш погляд, можна виділити декілька етапів:

- 1) виникнення державного регулювання банківської системи;
- 2) державне регулювання процесу карбування монет;
- 3) системне регулювання банківництва;
- 4) регулювання банківських систем в умовах глобалізації фінансових ринків.

Перехід від одного етапу до іншого свідчить про суттєві зміни в здійсненні державного регулювання, зумовлені відповідним рівнем розвитку банківської системи. Ці зміни неоднаково відбувались в різних країнах, тому не можна виділити чіткі хронологічні межі кожного етапу.

Виникнення Державного регулювання банківництва було зумовлене свавіллям перших банкірів – лихварів, які встановлювали дуже високу плату за користування кредитом і не враховували можливостей населення.

Про перші прояви регулювання діяльності лихварів відомо з клинописних табличок, знайдених у Давньому Вавілоні, які датуються XXIV століттям до нашої ери. Вже тоді більш демократичні правителі встановлювали закони, які захищали бідні верстви населення та контролювали їх виконання [1, с.19].

Для другого етапу розвитку державного регулювання банківництва характерним є встановлення жорсткого контролю за карбуванням монет. Контрольні функції у грецьких банках-трапезах здійснював контролер монет, який також залучався державною скарбницею до перевірки розрахунків податків у період їх сплати.

Грецькі традиції знайшли продовження у стародавньому Римі і контроль тут теж поширювався на карбування монет і їх повноцінність.

Найбільш значним поштовхом до розвитку банківництва стало римське право, що, зокрема, встановлювало правила складання звітності і її оприлюднення в певний, установлений консулом, день. Юридичними нормами регулювали техніку обліку. У банках облік надходжень та витрат відображався у прибутково-видатковій книзі. За достовірність записів відповідальність ніс банкір. Книга вважалася реєстром поточного рахунку, і в ній не допускалося жодних виправлень.

Виникнення системного регулювання банківництва пов'язано із активізацією діяльності органів державного управління та створення спеціалізованих регулюючих та контролюючих структур. Так, у IV ст. н. е. у Візантії діяльність банкірів регламентувалася державою, і вони вважалися службовцями казни. Адміністрація казни контролювала ведення банківських розрахунків і бухгалтерських книг [1, с.59].

Перші регулюючі та контролюючі інституції були сформовані в Китаї майже 3 тис. років тому, а в Кореї – понад 1,3 тис. років. У Європі – в XII – XIII ст. Найкласичнішою формою набули такі органи контролю: Національне управління аудиту Великобританії – 1120 р., Палата рахунків Франції – 1318 р., Регулярна аудиторська організація Бельгії – 1386 р., Автономні інститути аудиту Пруссії виникли в 1714 р. (Генеральна палата рахунків), у Чехії – 1761 р. (Імперська облікова палата), в Австро-Угорщині – 1768 р. (Імперсько-королівський верховний суд аудиту), у Польщі – в 1808 р. (Головна рахункова палата Варшавського князівства), в Іспанії – у 1828 р. (Суд рахунків), у Туреччині – у 1828 р. (Вища бухгалтерська рада Османської імперії), в Румунії – у 1864 р. (Вищий суд аудиту) [2, с.54]. Всі ці органи були покликані здійснювати контроль та регулювання економічної та фінансової діяльності суб'єктів господарювання, а також банків.

Регулюючі та контролюючі інституції банківської діяльності в тому чи іншому вигляді функціонують у різних економічних системах. Крім центрального банку, контрольні функції в деяких країнах можуть виконувати спеціальні установи, створені під егідою міністерства фінансів, або незалежні установи, підзвітні парламенту. Так, у Японії створено органи контролю під егідою Міністерства фінансів, які тісно співпрацюють з центральним банком, у Франції це структури під егідою Банку Франції і Міністерства фінансів, у США структура банківського нагляду розгалужена (Управління контролера грошового обігу при Казначействі

США, Федеральна резервна система, Федеральна корпорація страхування депозитів (ФКСД), органи банківського нагляду штатів), підзвітна Конгресу і незалежна від центрального банку [3, с.3]. Окрім того, сучасні тенденції універсализації фінансових інститутів сприяли виникненню мегарегуляторів на фінансових ринках, які здійснюють регулювання та контроль за всіма учасниками фінансового ринку, включаючи банки, страхові компанії, ломбарди, кредитні спілки, інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди тощо. Наприклад, у Великій Британії для регулювання створений один інститут – FSA (адміністрація фінансових послуг), фінансові ринки Канади контролює OSFI (Управління з нагляду за фінансовими інститутами). Модель єдиного регулятора апробована у Польщі та Німеччині [4, с.24].

Початком четвертого етапу можна вважати період після другої світової війни, коли відбулося прийняття рішення деякими державами центральної Європи про необхідність визначення загальних принципів здійснення регулювання та контролю за банківською сферою. Міждержавна співпраця щодо банківського регулювання і контролю виражається у функціонуванні Комітету з питань банківського нагляду (Базельського комітету) [3, с.3].

Подальша діяльність у регулюванні банківських систем в умовах глобалізації та інтеграції національних економік спрямована на удосконалення форм і методів регулювання, а також на відмову від розробки деталізованих правил та обмежень банківської діяльності до формулювання концептуальних ідей та принципів регулювання банківської системи.

Свою еволюцію пройшла система державного регулювання банківництва в Україні. На нашу думку, доцільно виділити такі етапи розвитку державного регулювання банківської системи України:

- 1) регулювання банківництва в північному Причорномор'ї;
- 2) регламентація банківських операцій в Київській Русі (IX ст. –сер. XIV ст.);
- 3) банківське регулювання в період Гетьманщини (сер. XVII ст. – сер. XVIII ст.);

*Лобозинська С.М.* Становлення та розвиток державного регулювання банківництва.

ійської

5) державне регулювання банківської системи України в період перебування у складі Союзу Радянських Соціалістичних Республік;

6) державне регулювання банківської системи незалежної України.

Історія розвитку банківської справи в Україні розпочинається з обміну валют у містах-полісах північного Причорномор'я. Підтвердженням цього є декрет про регулювання обміну золотих і срібних монет на теренах Ольвії (яка була розташована в районі сучасного села Тарутине Миколаївської області). Вчені датують документ першою половиною IV ст. до н. е. [6, с.137]. Декретом встановлювалися чіткі правила ввезення монет з благородних металів, їх обмін та обіг. Зокрема, на території полісу можна було ввозити будь-які золоті і срібні монети, що підлягали обов'язковому продажу за ольвійські срібні та мідні гроші. Курс при цьому встановлювався угодою. Статті декрету забороняли обіг іноземних монет в Ольвії, законним платіжним засобом були лише місцеві гроші [7, с.83].

Державне регулювання банківництва знаходить свій прояв і в першій Українській державі – Київській Русі. Хоча централізованих банківських установ ще не було, проте динамічного розвитку набували класично банківські операції, зокрема кредитні та розрахункові.

Форми та методи регулювання банківських операцій були зафіксовані у тогочасному законодавстві, зокрема Руській Правді Ярослава Мудрого. Положення Руської Правди визначали правила щодо позики майна під проценти, правила надання кредиту, встановлювали законодавчі обмеження процентних норм, обмежували діяльність лихварів [8, с.68].

Після татарської навали середини XIII ст.. центр економічного життя перемістився у Західну Україну – Галицько-Волинське князівство, яке все активніше налагоджувало відносини із Польщею та Литвою.

У 1387 році Галичина остаточно була приєднана до земель польської корони. Польсько-Литовська держава, а згодом і Річ Посполита не мали банківської системи в сучасному розумінні цього поняття, але кредитні відносини, які були підґрунтям для розвитку економіки в XIV – XVII ст., були на досить високому ступені розвитку. У цей час християнське банківництво та діяльність побожних банків регламентувалося церковним правом. Єврейське банківництво регулювалося Варецьким статутом 1423 р., який забороняв надання позичок під заставу рухомого майна.

У XVI ст. польське право узаконювало і регулювало іпотечні відносини. Першу кодифікацію польського іпотечного права було здійснено сеймовою конституцією від 1588 р. [1, с.133].

Третій етап розвитку регулювання банківської діяльності припадає на добу Гетьманщини, яка охоплює період з сер. XVII ст. до сер. XVIII ст. Згодом Україну цілковито було позбавлено автономії, і у 1796 р. на території колишньої Гетьманщини Росія утворила Малоросійську губернію.

У цей час кредитні відносини значного поступу не набули. Економічне життя Лівобережної України занепадало, особливо після указів Петра I про радикальну зміну торговельних маршрутів в Україні, які були спрямовані на користь загальноросійським інтересам та сприяли припиненню кредитно-фінансових зв'язків українського купецтва із Заходом. Відповідно механізм регулювання кредитних відносин не вдосконалювався і не набував подальшого розвитку.

Наприкінці XVIII ст. українські землі потрапили під владу Росії, за винятком Галичини, Буковини та Закарпаття, що належали до монархії Габсбургів.

Монопольним правом регулювання фінансових потоків на території всієї новоствореної Російської Імперії володів царський уряд на чолі з самодержавцем. У цей час активно регулювався процес формування банківської системи Російської імперії. Так, для підтримки купецтва було створено Державний позичковий банк (1754 р.) та Комерційний банк (1754 р.) Дворянський банк (1754 р.), Артилерійський (1760 р.), Астраханський банк (1764 р.).

Зважаючи на зростання фінансових оборотів, в 1817 році була створена Рада державних кредитних установ, спеціальне призначення якої була ревізія законності всіх фінансових операцій в країні. Ця Рада тісно співпрацювала з Міністерством фінансів [10, с.61].

У структурі Міністерства фінансів були спеціалізовані підрозділи, які регулювали та контролювали фінансові операції банківських установ. Спершу в 1811 р. ця функція була покладена на Третє відділення Канцелярії міністра фінансів, а в грудні 1924 р. воно було реорганізоване в Особливу канцелярію з кредитування – Кредитну канцелярію, яка проіснувала до 1918 року [10, с.61]. Кредитна канцелярія відігравала ключову роль у державному регулюванні банківської системи.

Поруч з Кредитною канцелярією впливовим органом, який здійснював фінансове регулювання та контроль банківської системи, став Державний банк, що був створений у 1860 р. Вони спільно регулювали грошовий обіг, реалізовували валютну і дисконтну політику.

Цей етап знаменний зародженням банківського законодавчого регулювання в Російській імперії, до складу якої входили й українські землі. Первинною його формою було включення відповідних положень до статутів банків та товариств взаємного кредиту. Всі ці статутні положення були доповнені законами, що ввійшли до X Зводу законів “Статут Кредитний” [9, с.51].

Законодавство 1870–1880 рр., хоча й сприяло розширенню банківських операцій, проте аж ніяк не послабило державного регулювання банківської системи, відповідно зростала і роль Кредитної канцелярії, яка й реалізовувала це регулювання.

Посилення впливу Кредитної канцелярії на банківську систему пов'язують із прийняттям у 1884 р. закону про порядок ліквідації кредитних установ. Згідно з законом міністр

фінансів мав право створювати ліквідаційні комісії, а нагляд здійснювала Кредитна канцелярія.

У 1904 р. у структуру Кредитної канцелярії доповнив підрозділ, до функцій якого входило здійснення нагляду за кредитними установами, проведення ревізій та перевірок їхньої звітності.

Таким чином, формування банківської системи на теренах України одночасно відбувалося із встановленням жорсткого державного регулювання та контролю за нею. Із динамічним розвитком банківництва роль державного регулювання банківського сектора лише посилювалася, це стало ідеальним підґрунтям для нового політичного режиму, що реалізовував на практиці політику державних фінансів, якій притаманно було жорстке адміністративне регулювання.

Певні спроби створити самостійну банківську систему України стосуються періоду визвольних змагань українського народу. У січні 1918 р. Київську контору Державного банку Російської імперії та його місцеві установи було перетворено в Український державний банк та його відділення.

Український державний банк мав статус емісійного банку. Йому делегувалися функції контролю над реалізацією майна, що залишилися від різноманітних організацій воєнного часу. Отримані кошти призначалися на покриття видатків уряду. Майно ліквідованих Дворянського земельного та Селянського земельного банків було передане створеному 23 серпня 1918 року Державному земельному банку [1, с.144].

*Лобозинська С.М.* Становлення та розвиток державного регулювання банківництва. з публік  
і принципів  
кредитування та спотворенням кредитного механізму, що спричинило неефективне використання кредитних ресурсів та значне їх збільшення [8, с.77].

Державне регулювання банківською системою в СРСР згідно з Конституцією СРСР реалізовувалося вищими органами державної влади та управління: Рада Міністрів СРСР розробляла і реалізовувала заходи щодо зміцнення грошової та кредитної системи. Рада Міністрів СРСР спрямовувала в єдине русло діяльність банків, визначала структуру банківської системи, компетенцію кожного із присутніх в ній банків, їхню підпорядкованість Правлінню СРСР, встановлювала основні вимоги щодо їхнього функціонування, затверджувала Статути Держбанку СРСР і спеціалізованих банків. Рада Міністрів СРСР затверджувала зведені кредитні і касові плани СРСР, які визначали діяльність всіх банків СРСР.

Натомість на Держбанк СРСР покладалися зобов'язання з регулювання діяльності єдиної системи державних банків СРСР. У тому напрямку Держбанк СРСР тісно співпрацював з Держпланом СРСР та Міністерством фінансів СРСР, Радами Міністрів союзних республік [12, с.15].

Держбанк СРСР був наділений правом здійснювати нормотворчу діяльність. Акти Держбанку СРСР мали підзаконний характер. Всі нормативні акти Держбанку СРСР можна було поділити на дві групи: акти, які регулювали взаємовідносини Держбанку з іншими банками та їхніми клієнтами, і акти, які регулювали відносини всередині системи Держбанку.

Держбанк СРСР здійснював також контрольні функції за правильністю застосування всіма банками СРСР і їх установами нормативних актів Держбанку СРСР з питань банківської діяльності. Він був наділений правом проведення ревізій та перевірок банків.

Для кращої координації процесу регулювання банківської системи СРСР було створено Раду банків СРСР і ради банків на республіканському, крайовому і обласному рівнях, які очолювали відповідно Голова Правління Держбанку СРСР, Голови Правління республіканських банків і начальники управлінь Держбанку СРСР. Вони, будучи координаційними органами, не мали адміністративних повноважень [12, с.20].

Отже, для періоду перебування України у складі системи державних банків СРСР характерним було жорстке адміністративне регулювання, яке в кінцевому результаті вия-

вилось неспроможним задовольнити потреби трансформаційних перетворень в банківській системі незалежної України.

У період незалежності України після 1991 року державне регулювання банківської системи зазнало значних змін. У 1992 р. в центральному банку України було організовано управління банківського нагляду, яке розпочало роботу над створенням нормативної бази для ведення банківської діяльності. Управління банківського нагляду вже на початку своєї діяльності намагалося враховувати вимоги Базельського Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності банків [14, с.2–3].

Система державного регулювання національного банківництва формувалася поетапно. В організаційну структуру державного регулювання банківської системи входять органи законодавчої та виконавчої влади: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Президент України, НБУ, галузеві міністерства, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Головне Контрольно-ревізійне управління, Державне казначейство, Державна податкова адміністрація, Рахункова палата, Служба безпеки України тощо.

Механізм державного регулювання банківської системи України передбачає як адміністративні, так і економічні методи регулювання. Останні тенденції розвитку банківського сектора засвідчують послаблення впливу прямих методів адміністративного регулювання банківської діяльності.

Великого значення в системі державного регулювання вітчизняного банківництва набирає процес інтеграції України у світовий фінансовий ринок, що, в свою чергу, активізує імплементацію в Україні міжнародних правил та стандартів ведення банківської справи. У цьому напрямку Україна вже здійснила певний поступ: це і перехід на міжнародні стандарти обліку та звітності; це і впровадження у вітчизняну банківську практику більшості Базельських принципів ефективного банківського нагляду; це і використання системи раннього реагування на проблемні ситуації в банку, і нагляд на основі оцінки ризиків. Постійно вдосконалюється законодавча та нормативно – правова база із врахуванням поточних тенденцій розвитку світового банківництва, здійснюється пошук та апробація нових методів регулювання банківського сектора.

**Висновки.** Отже, державне регулювання банківської системи України пройшло свої етапи розвитку, які тісно були пов'язані з історичними та політичними подіями в країні. Сучасний процес державного регулювання банківництва значною мірою визначається вимогами економічного та соціального розвитку країни, а також рівнем інтеграції у світовий фінансовий ринок.

1. Скоморович І.Г., Кубів С.І., Вербицька Т.П. Історія грошей і банківництва. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 395 с.
2. Ващенко І. Парламентський контроль у структурі державного фінансового контролю в Україні // Банківська справа. – 2004. – № 3. – С. 53–60
3. Яценюк А.П. Обґрунтування принципів і стандартів банківського регулювання та нагляду // Вісник української академії банківської справи. – 2003. – №1. – С.3–7.
4. Коломиєц Н. Три в одному // Інвестгазета. – 2005. – № 7 (486). – С.24.
5. Ткаченко А.О., Білявська А.Б. Правове регулювання діяльності Державного банку у XIX столітті // Вісник Української академії банківської справи. – 2001. – №1. – С.11–15.
6. Скоморович І.Г. Еволюція банківської справи в українських землях // Фінанси України. – 2002. – № 2. – С. 137–144.
7. Скрижинська М. Обмін валют у давньогрецьких містах Північного Причорномор'я (на території України) // Українська нумізMATика і боністика. – 2001. – №1. – С.83.
8. Аванесова І. Передумови регулювання кредитної діяльності в Україні: історія і сучасність // Банківська справа. – 2002. – №4. – С.64–79.
9. Комаринська З. Правове регулювання діяльності деяких банківських установ Києва ( XIX ст. – поч. XX ст.) // Вісник НБУ. – 2004. – №11. – С.51–53.
10. Ананьич Б.В. Кредитная канцелярия и правительственный контроль над кредитными учреждениями // Деньги и кредит. – 1995. – №4. – С.61–67.



11. Басанцов І.В. Стандартизація фінансового контролю як один із початкових етапів реформування контрольної системи України // Вісник української академії банківської справи. – 2003. – №1. – С.33–38.
12. Коган М.Л. Государственный банк СРСР как главный банк страны // Деньги и кредит. – 1988. – №11. – С.14–25.
13. Королев В.Д. Создание системы банковского надзора в СРСР // Деньги и кредит. – 1990. – №2. – С.9–15.
14. Кротюк В. Становлення і перспективи розвитку банківського нагляду в Україні // Вісник НБУ. – 2001. – №7. – С.2–5.

**УДК 336.71**  
**ББК 65.26**

*Малахова О.Л.*

## **ОСНОВНІ НАПРЯМИ ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ В УКРАЇНІ**

**Анотація.** У своїй статті автор розглядає теоретичні аспекти економічної безпеки банків та окреслює можливі напрями її підвищення. Особливу увагу приділено вивченню світового досвіду страхування банківських депозитів та перспективам розвитку вітчизняної системи страхування банківських депозитів.

**Ключові слова:** економічна безпека банку; фактори, що визначають економічну безпеку банку; система страхування банківських депозитів; управління ризиками в банківській діяльності.

**Anotation.** In clause the author considers theoretical aspects of economic safety of banks and allocates possible directions of its increase. The especial attention is given to studying of world experience of insurance of bank deposits and prospects of development of domestic system of insurance of bank deposits.

**Key words:** economic safety of bank; the factors defining economic safety of bank; system of insurance of bank deposits; management of bank risks.

**Вступ.** Перехід України до ринкових відносин характеризується несподіваними і різкими змінами політичної, соціальної та економічної ситуації в країні, остання із яких потребує готовності банків до роботи в майже кризових умовах, із достатньо високим ступенем ризику, іноді на межі втрати своєї ліквідності. Це, у свою чергу, формує необхідність розробки банками адекватної економічної політики, економічної поведінки на ринку банківських послуг, поєднання принципів раціональності та доцільного ризику при вкладанні коштів.

Однією з головних засад, на яких базується сьогодні ідеологія банківського бізнесу, є його економічна безпека, оскільки вона, з одного боку, є самостійним елементом безпеки, а з іншого, характеризує економічні аспекти кожного з елементів безпеки: охорони, режиму, інформаційно-аналітичного забезпечення.

Дослідженням проблеми економічної безпеки банків присвячено ряд наукових робіт таких видатних вітчизняних та зарубіжних науковців, як: М.І.Зубок, Т.Т.Ковальчука, О.І.Барановського, К.Р.Тагирбекова, Л.М.Стрельбицької, М.П.Стрельбицького, В.К.Гіжев-

ського. Однак у їхніх працях значно більше уваги приділено вивченню проблем безпеки банку з юридично-правової, аніж економічної точки зору.

**Постановка завдання.** Метою цього наукового дослідження є теоретичне узагальнення поняття економічної безпеки банку, вивчення чинників, що на неї впливають, та виокремлення на цій основі напрямів забезпечення належного рівня безпеки банківських установ в Україні. Теоретично-методологічну основу дослідження становить сучасна економічна теорія, критичний синтез класичних теорій та новітніх поглядів на поставлену проблему.

**Результати.** Спеціальна література трактує економічну безпеку як стан економіки та інститутів влади, що забезпечує гарантований захист національних інтересів, соціальної спрямованості політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [1, с.32]. Вагомим внеском у теорію і практику дослідження економічної безпеки є наукова праця професора Т.Т.Ковальчука [2, с.18].

У концепції економічної безпеки України, розробленій Інститутом економічного прогнозування при Національній академії наук України, під фінансовою безпекою розуміють захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин [3, с.56]. Лише в наш час з'явилися перші наукові праці, повністю присвячені дослідженню факторів, що можуть спричинити погіршення економічної безпеки банківської системи в цілому та певного банку зокрема, і змісту превентивних та першочергових заходів, яких слід уживати для обмеження негативного впливу таких факторів. Так, окремі дослідники під економічною безпекою банку розуміють “здатність протистояти деструктивним змінам на фінансовому ринку і забезпечити виживання в конкурентній боротьбі банківського бізнесу” [4, с.59]. Подібної думки дотримуються й автори інших наукових праць [5].

Економічна безпека банку, з точки зору Л.М.Стрельбицької, – забезпечення умов для ефективного проведення банком операцій і здійснення угод, зберігання і транспортування готівки та цінностей, правильної експлуатації техніки і обладнання установ банку [6, с.45–46]. Такий підхід до визначення економічної безпеки банку, з нашої точки зору, є швидше юридичним тлумаченням, аніж розглядом даної дефініції як економічного явища.

Виходячи з вищесказаного, економічну безпеку банку можна розглядати як стан, при якому забезпечується його економічний розвиток і стабільність діяльності, гарантований захист його фінансових і матеріальних ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.

Нині на стан економічної безпеки банків впливають ряд факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Говорячи про зовнішні фактори, слід відзначити, що прагнення банків до накопичення капіталу, збільшення прибутку однозначно приводить до загострення конкурентної боротьби, яка, у свою чергу, завжди здійснювала і здійснює вплив на їх економічну безпеку. Проведення банківських операцій (кредитних, касових, валютних та інших) пов'язано з ризиками, які формуються в основному зовнішніми загрозами і мінімізація яких є одним із завдань економічної безпеки.

Залежність банків від джерел фінансових ресурсів формує особливу політику банків щодо залучення таких джерел у банку, а це, у свою чергу, потребує від банків створення високоефективних технологій управління пасивами і активами, застосування економічних інструментів підтримки фінансових показників (ліквідності, платоспроможності, конкурентоспроможності) банків на необхідному рівні, що також є одним із завдань економічної безпеки.

Зростання злочинності в кредитно-фінансовій сфері характеризує банківську діяльність як достатньо ризиковану і, як наслідок, потребує від банків більш високої відповідальності, в першу чергу, перед своїми клієнтами, вкладниками та акціонерами. У той же час не завжди досконала підготовка персоналу банків, наявність в його середовищі осіб, які неправильно розуміють свою роль у банку, готових до неадекватної, а то й протиправної

поведінки в поєднанні з не завжди досконалими технологіями банківського виробництва становлять внутрішній фактор, який здійснює суттєвий вплив на економічну безпеку банків.

Зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації діяльності банків, які формуються під впливом вищевказаних факторів, обумовлюють появу різноманітних загроз банкам, які, як правило, мають економічний характер. Вказані загрози виникають внаслідок недостатньої адаптації банківської системи до постійних змін умов ринку; загальної неплатоспроможності суб'єктів господарювання; зростання злочинності; споживчого менталітету значної кількості громадян; низького рівня трудової дисципліни і відповідальності працівників банків; ійного

Гарантування безпеки банківських операцій має, як правило, комплексний характер і залежить від ефективного й грамотного використання їх технологій, а також формування та активного застосування заходів захисту. Враховуючи, що в загальному обсязі прибутку банків доходи від кредитних операцій становлять більше їх половини, ці операції потребують найбільш серйозного захисту.

Варто зазначити, що як і кожне підприємство, яке працює в умовах ринку, банківська діяльність пов'язана із ризиками втрат і банкрутства. Управляти ризиком – означає чинити дії, спрямовані на підтримання такого його рівня, що відповідає поставленим на даний момент цілям управління. Теоретично розрізняють чотири основних способи управління ризиками: 1) уникнення ризику; 2) попередження збитків; 3) прийняття ризику на себе; 4) перенесення ризику.

Як показує досвід, будь-якої єдиної системи заходів безпеки кредитних операцій, яка б підходила всім банкам без винятку, в Україні не існує. Банки, використовуючи суттєві нормативно-правові документи (в тому числі і власні), самостійно встановлюють заходи захисту для недопущення втрати власних засобів, а також втрати вигоди під час кредитування своїх клієнтів. При цьому банки проводять вивчення і аналіз їх діяльності, визначають їх надійність, платоспроможність, кредитоспроможність, прогнозують ризик неповернення кредиту і приймають рішення про можливість видачі кредиту. Якщо ж рішення про видачу кредиту позитивне, то наступним етапом забезпечення безпеки кредитної операції є проведення її моніторингу, в ході якого здійснюється контроль за виконанням умов договору сторонами, поведінкою і діяльністю позичальників. Слід відзначити, що неефективне проведення моніторингу кредитних операцій зумовлює негативні ситуації, які ведуть до неповернення кредитних коштів.

Найбільш складним етапом захисту кредитної операції є повернення коштів у випадку невиконання позичальниками своїх зобов'язань щодо кредитних договорів. Особливої уваги, з точки зору забезпечення економічної безпеки комерційних банків в умовах підвищеної ризиковості, заслуговує саме можливість перенесення частини ризику або всього ризику на других осіб, що відноситься до тих видів ризиків, де фінансова система відіграє значну роль. З нашої точки зору, особливу увагу слід приділити вивченню саме методу унеможливлення ризиків як страхування, без якого на розвинутих фінансових ринках неможливо гарантувати повноцінну безпеку кредитних установ. Управління ризиками і страхування – основні складові безпеки і стабільності бізнесу загалом і банківського зокрема в усьому цивілізованому світі. Тому забезпечення страхового захисту банків розглядається як один з основних елементів системи банківської безпеки, звичайно, разом з іншими її складовими.

Основними аргументами на користь страхування як засобу гарантування безпеки банківського бізнесу, з нашої точки зору, є такі:

По-перше, у діяльності банків, особливо сьогодні, коли активно поширюються нові фінансові та інформаційні технології, виникають ризики, від яких не можна захиститися традиційними засобами безпеки. Це стосується передусім професійної відповідальності банків та окремих службовців, помилки яких можуть швидко призвести банківську установу до банкрутства. Саме про такі типи порушень йдеться у страховому покритті банківських

ризиків. Мова йде про використання полісів страхування професійної відповідальності та страхування відповідальності директорів і службовців.

По-друге, дотримання встановлених у світі стандартів здійснення фінансових операцій та фінансової звітності передбачає наявність обов'язкового страхування професійних учасників фінансових ринків (зокрема фінансових посередників). Слід зазначити, що саме банківські установи США та країн Західної Європи є основними споживачами банківських страхових продуктів.

Зважаючи на вищевказане, нині назріла нагальна необхідність запровадження в Україні комплексного банківського страхування. Широкий спектр заходів, які є складовою частиною банківського страхування з метою запобігання кримінальним, шахрайським та іншим несанкціонованим діям проти банків, спрямований передусім на недопущення можливих злочинів і не тільки. Зрештою, захист банків через страхування (чим він і відрізняється від інших захисних систем) у випадку, якщо злочинний задум вдався, дає змогу банку в короткий термін відновити фінансовий стан і, що важливо, свою репутацію, яка здобувається довго й наполегливо, а втрачається, як відомо, дуже швидко.

Очевидно, банківський ринок трохи випереджає страховий за основними показниками діяльності, проте цей розрив поступово скорочується і з часом повинен зникнути. Про це свідчать основні тенденції, які характеризують розвиток страхового бізнесу в Україні. Так, співробітництво вітчизняних банків зі страховиками нині розвивається за такими основними напрямками: 1) страхування кредитів, що видаються банком; 2) страхування різних фінансових ризиків; 3) страхування майна, що передається банку в заставу; 4) страхування майна банку.

Такі операції, як страхування кредитів, наданих широкому загалу клієнтів, та кредитів на купівлю автотранспортних засобів банк із задоволенням віддає страховикам. Варто зауважити, що саме страхування кредитних ризиків є першою і найбільшою ланкою співробітництва банків та страхових компаній.

Цікава ситуація сьогодні склалася зі страхуванням банківських депозитів. Необхідність широко впроваджувати систему страхування банківських депозитів зумовлюється такими чинниками: 1) загальним спадом довіри до банків; 2) потребою надавати допомогу тим банкам, які потрапили у скрутну фінансову ситуацію; 3) необхідністю стабілізації фінансових ресурсів банків та усунення причин передчасної ліквідації депозитів вкладниками; 4) необхідністю захисту клієнтів.

З огляду на актуальність цього питання для всіх банківських систем, 30 травня 1994 року Європейський Союз ухвалив спеціальну директиву 94/19/ЄС щодо впровадження програм страхування депозитів країнами – членами Євросоюзу, а також країнами, які мають намір приєднатися у майбутньому до ЄС. Незважаючи на те, що необхідність та користь гарантій за вкладами очевидна, банк не зацікавлений у страхуванні своєї відповідальності – він посилається на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, членами якого є всі банки, які залучають кошти населення.

У 1998 році Національний банк України ініціював створення спеціального позабюджетного Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), метою якого стало забезпечення захисту інтересів фізичних осіб – вкладників комерційних банків, створення фінансової бази для відшкодування їм коштів у разі неспроможності банків повернути вклади. Було визначено основний принцип захисту прав вкладників: головну відповідальність за результати діяльності комерційних банків, включаючи виконання зобов'язань перед вкладниками – громадянами України, несе не держава, а самі банки. Держава здійснює лише регулюючі функції, створює відповідну нормативно-правову базу для оптимізації взаємовідносин між вкладником і банком. Відповідно до Закону України "Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб" від 20 вересня 2001 року платником початкового, регулярних та спеціальних зборів є банки.

Зауважимо, що незважаючи на певну схожість, правовідносини у сфері гарантування вкладів фізичних осіб та у сфері класичного страхування суттєво відрізняються. По-перше,

внески до фонду гарантування вкладів мають ознаки такого обов'язкового платежу податкового характеру, як збір. По-друге, у відносинах класичного страхування беруть фонд,

Малахова О.Л. Основні напрями гарантування економічної безпеки банків в Україні

Як за європейським, так і за українським законодавством участь банків у схемах гарантування є обов'язковою. Проте в країнах Євросоюзу той чи інший кредитний інститут має право не брати участі у схемі гарантування повернення вкладів, якщо він належить до системи, що належним чином забезпечує його ліквідність і платоспроможність, а також пропонує вкладникам щонайменше рівнозначний офіційній схемі гарантування ступінь захисту вкладів. За українським законодавством схема, розроблена у законі про гарантування вкладів, є безальтернативним “вибором” банків, що дає підстави говорити про необхідність удосконалення діючого порядку гарантування вкладів фізичних осіб шляхом розробки механізму, який більшою мірою враховував би інтереси банків.

Аналіз вітчизняного законодавства, що регулює порядок нарахування та сплати збору до ФГВФО, дає підстави говорити про певні його недоліки. Зокрема, чітко не визначено органи, які б здійснювали контроль за сплатою зборів. На сьогодні такими можуть себе вважати і Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, і Національний банк України, і податкові органи.

Законом про гарантування вкладів не передбачено повернення грошових коштів, сплачених у вигляді збору до фонду, за умови, що банк розрахується зі своїми вкладниками й відмовиться надалі від залучення коштів фізичних осіб на депозит. Варто було б у зазначеному законі закріпити принцип пропорційності розміру внесків до фонду та середнього обсягу вкладів фізичних осіб у конкретному банку, тобто потрібно передбачити можливість коригування розміру збору в разі зменшення коштів на депозитних рахунках банку, а також повернення йому сплаченого збору в разі припинення ним роботи з депозитами фізичних осіб. Законом про гарантування вкладів не передбачено механізму повернення сплаченого збору банкам, проте відповідно до частини другої статті 36 даного Закону кошти фонду, які залишаються після його ліквідації, перераховуються до державного бюджету.

Очевидно, економічно невиправданим є й надання фонду права інвестувати кошти в державні цінні папери. З огляду на кризові явища в українській економіці та нестабільність фінансової системи взагалі інвестиційна діяльність фонду в принципі може призвести до значної втрати його коштів, оскільки в Україні відсутні будь-які гарантії їх збереження, а інвестування цих коштів у державні цінні папери фактично означає їх передачу до бюджету.

Ось чому на сьогодні постає актуальним питання страхування в банківській діяльності, зокрема страхування депозитів (ССД). Окрім захисту коштів дрібних вкладників, з нашої точки зору, система страхування депозитів повинна також захищати безпеку платіжної системи, запобігати виникненню кризових ситуацій, сприяти роботі з проблемними банками тощо. Страхування депозитів – лиш один із компонентів економічної безпеки, яка передбачає також надійний правовий режим, стабільне макроекономічне середовище, дотримання стандартів бухгалтерського обліку й аудиту, адекватну систему ліцензування, жорсткий пруденційний нагляд, відповідну функцію кредитора останньої інстанції, належний режим розкриття інформації. Основні риси ефективної ССД – широка кампанія з інформування громадськості; чітко визначені вигоди, повноваження та обов'язки страхувальника депозитів; обов'язкова участь банків; тісна координація роботи задіяних установ; зважена цінова політика, що утримує від високих ризиків. Відтак страхування вкладів посилює фінансову безпеку, запобігає виникненню паніки у банківському середовищі, захищає дрібних, менш інформованих вкладників.

Проте слід зауважити, що за незбалансованої ССД дисципліна на ринку падає: вкладники менш зацікавлені в моніторингу діяльності банків, а банки схильні до збільшення своїх ризиків. Інакше кажучи, надто щедре страхування депозитів може негативно впливати на стабільність банківської системи.

**Висновки.** Перспективи розвитку вітчизняної системи страхування депозитів пов'язані із внесенням поправок у законодавчі акти з метою чіткішого визначення сфери її діяльності; скасуванням обмежень на використання банками реклами щодо їх участі у системі гарантування; змінами в порядку виплат вкладникам у банках, що ліквідуються.

Щоб удосконалити систему гарантування вкладів, необхідно урізноманітнити джерела накопичення фінансових ресурсів фонду; надати йому додаткові повноваження стосовно реорганізації та ліквідації банків; упровадити диференційовані ставки оплати регулярних зборів з урахуванням ступеня ризику в діяльності кожного банку, що вельми актуально з огляду на перехід системи банківського нагляду НБУ на принципи, які базуються на оцінці ризиків.

Вкладника, звичайно, цікавлять переважно відсотки, а страхування вкладу потребує коштів, що знижує суто фінансову складову розміщення депозитів. Тому вкладник сьогодні ще не готовий платити за власну фінансову безпеку і широке розповсюдження страхування вкладів ще попереду. Але це лише питання часу. Якщо банки зуміють вдало застосовувати страхування у своїй діяльності, то в такому випадку виграють і банки, і населення. Оскільки гарантування вкладів має подвійне призначення: на мікрорівні воно покликане захищати вкладників, на макрорівні – мінімізувати негативний вплив банківської кризи та сприяти зміцненню довіри до банківської системи.

Таким чином, слід зазначити, що економічна безпека банків є інструментом для досягнення їх комерційної мети – збільшення прибутку, накопичення капіталу, захисту їх різноманітних інтересів, а також укріплення позицій на ринку банківських послуг.

1. Мунтян В.І. Економічна безпека України. – К.: КВЦ, 1999. – 463 с.; Экономическая безопасность: производство – финансы – банки / Под ред. В.К.Сенчагова. – М.: Финстатинформ, 1998. – 621 с.
2. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2004. – 638 с.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека / Інститут економічного прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
4. Основы банковской деятельности / Под ред. К.Р.Тагирбекова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 720 с.
5. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2002. – 190 с.; Основы экономической безопасности: Учеб. пособие / Под ред. Е.А.Олейникова – М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1997. – 211 с.; Экономическая безопасность / Под ред. Е.Л.Олейникова. – М.: РЭА им. Плеханова, 2000. – 285 с.
6. Стрельбицька Л.М., Стрельбицький М.П., Гіжевський В.К. Банківське безпекознавство: Навчальний посібник / За ред. М.П.Стрельбицького. – К.: Кондор, 2007. – 602 с.

**УДК 336.717.061.003.13**

**ББК У 9 (4 Укр) 0-18.262.1.10**

**Марущак М.В.**

### **ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ**

**Анотація.** У статті розглядаються основні підходи до визначення поняття “ліквідність” і сформовано цілісний понятійно-категоріальний апарат для подальших досліджень стратегічного управління ліквідністю банку.

*Марущак М. В.* Основні підходи до визначення ліквідності банку

урення

**Annotation.** In this article an author is examine basic approaches to determination of concept “liquidity” but an integral concept-category vehicle is formed for subsequent researches of strategic management of bank liquidity.

**Key words:** liquidity, solvency, profitability, transformation of assets.

**Вступ.** Діяльність сучасного комерційного банку тісно пов'язана з управлінням рухом грошових коштів. Клієнти довіряють банку власні кошти і бажають, щоб банк не тільки

забезпечував їх збереження, а й своєчасно здійснював платежі за їхніми вимогами. У зв'язку з цим перед банком кожного дня постає необхідність перераховувати значні суми грошових коштів з власних рахунків. Для того, щоб своєчасно виконувати свої зобов'язання перед клієнтами, банку необхідно постійно мати в своєму розпорядженні вільні грошові кошти. Разом з тим, щоб отримувати прибуток, що є основною метою діяльності будь-якого комерційного банку, банк повинен розміщати наявні у нього вільні кошти (власні та позичені) у прибуткові активи. При цьому, як правило, зі збільшенням прибутковості будь-якої активної операції пропорційно зростає ризик втрати банком цього активу або несвоєчасної трансформації такого активу в грошові кошти. Отже, в процесі своєї діяльності банк постійно стикається з дилемою: яким чином розмістити грошові ресурси так, щоб забезпечити високий рівень прибутковості банку і водночас мати можливість своєчасно виконувати вимоги клієнтів та кредиторів.

Ризик ліквідності є основним банківським ризиком, що акумулює в собі прояв часткових банківських ризиків: неповернений вчасно кредит, несприятлива зміна ринкових процентних ставок, валютних курсів або курсів цінних паперів – все це приводить до зменшення наявних у розпорядженні банку коштів, що забезпечують виконання зобов'язань. Дуже важливо, що навіть однократна відмова банку від своєчасного виконання своїх зобов'язань, нехай викликана й тимчасовими причинами (наприклад, технічною затримкою платежів у платіжній системі), може незворотно позначитися на його іміджі й навіть призвести до банкрутства. Така відмова, якщо вона дістала розголос, стає сигналом для клієнтів і вкладників банку про його неблагополуччя й викликає відтік розміщених у банку коштів.

Перш за все необхідно чітко зрозуміти, що собою являє поняття “ліквідність” і в якому аспекті вона розглядається в конкретному випадку.

У сучасній економічній літературі термін “ліквідність” має широкий спектр застосування і використовується в різних сферах економіки, пов'язується з різними об'єктами. Цей термін використовується як самостійна економічна категорія, у сполученнях з іншими поняттями, що відносяться до конкретних об'єктів (товар, цінний папір) і суб'єктів національної економіки (банк, підприємство, ринок), а також для визначення характерних рис діяльності економічних суб'єктів (баланс банку, баланс підприємства тощо).

Разом з тим поняття ліквідності залишається досить дискусійним. Можна виділити такі основні підходи до трактування ліквідності банку:

- підхід “виконання зобов'язань”;
- підхід “співвідношення активів та пасивів”;
- підхід “перетворення активів”.

Різні автори по-різному трактують поняття “ліквідність” відповідно до підходу “виконання зобов'язань”. Наприклад, О.В. Єфімова розглядає ліквідність “як здатність підприємства оплачувати свої короткострокові зобов'язання” і називає її поточною платоспроможністю [1, с.324], а В.А. Кейлер під терміном “ліквідність підприємства” розуміє здатність підприємства виконувати свої зобов'язання щодо заборгованості точно в момент настання строку платежів [5]. Аналогічної думки дотримується ряд інших авторів.

Такий підхід до розуміння ліквідності використовувався і авторами Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [2]. У ній визначено, що ліквідність – здатність банків своєчасно відповідати за своїми зобов'язаннями.

У наведених визначеннях ліквідність ототожнюється з поняттям платоспроможності, під якою, зазвичай, розуміється здатність проводити розрахунки і відповідати за зобов'язаннями у повному обсязі у встановлені терміни на певний момент. Це може зумовити протиріччя як на теоретичному, так і на практичному рівні, а особливо в законодавчих актах, інструкціях НБУ тощо. Отже, такий підхід до трактування ліквідності банку, на нашу думку, не є повним, точним та оптимальним.

Розглянемо позиції авторів щодо трактування поняття ліквідності банку, які можна згрупувати в підхід “співвідношення активів та пасивів”. Відповідно до цього підходу

досліджуваний термін розглядається як співвідношення активів і пасивів або зобов'язань та засобів, якими можна їх виконати. Так, Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовський, Е.С.Стародубцева [8] визначають ліквідність, як співвідношення між активами й пасивами балансу банку по певних строках. М.Л.Лишанський та І.Б.Маслова трактують ліквідність, як певне співвідношення величини заборгованості й засобів, які можуть бути використані для її погашення [9]. Такий підхід ототожнює власне категорію “ліквідність” із показниками, які її ілюструють та формалізують, що не можна вважати правильним.

Розглянемо також позиції авторів щодо визначення поняття “ліквідність банку” відповідно до підходу “перетворення активів”. У рамках цього підходу ліквідність розглядається як процес, можливість або ступінь легкості перетворення активу на засоби, якими можна буде виконати зобов'язання.

З наведених визначень можна зробити висновок, що ліквідність банку залежить від швидкості перетворення активів у кошти, оскільки вона обумовлюється швидкістю перетворення в наявні кошти активів, представлених у статтях балансу.

На нашу думку, розуміння ліквідності як процесу перетворення активів на засоби, якими можна буде виконати зобов'язання, є не доцільним, тому що процес перетворення активів банку є керованим. Отже, в такому визначенні мова йде безпосередньо про управління, а ліквідність, навпаки, переважною більшістю авторів розглядається як об'єкт управління.

Отже, ліквідність банку можна визначити як його можливість вчасно задовольнити вимоги по своїх зобов'язаннях за рахунок власних активів за нормальних умов. Таке трактування дозволяє найбільш повно виразити сутність категорії “ліквідність”, уникнувши при цьому хибного ототожнення з процесом управління ліквідністю, показниками, які її визначають тощо. Доповнення “за нормальних умов” обумовлено суто специфікою банківської діяльності, відповідно до якої клієнти звертаються по зобов'язання до запитання не одномоментно, а відповідно до певної відносно прогнозованої функції розподілу у часі. Тому вимоги ліквідності пов'язані із вимогами покриття банком своїх зобов'язань саме за таких стандартних умов.

На основі розгляду основних підходів до трактування ліквідності банку можна зробити такі висновки:

- ліквідність необхідно розглядати як показник, який характеризує можливість банку перетворити свої активи на достатній обсяг грошових коштів, за допомогою яких можна виконати всі його зобов'язання в потрібний термін;

- ліквідність не можна розглядати як процес перетворення активів на засіб платежу. Ліквідність є об'єктом управління, оскільки її основні фактори є керованими;

*Марущак М. В.* Основні підходи до визначення ліквідності банку банку,

- одночасні абсолютна платоспроможність та максимальна рентабельність є ознаками та умовою оптимального рівня ліквідності.

Необхідно звернути увагу, що ефективне управління ліквідністю банку повинно базуватись на оптимальному балансуванні ліквідності та рентабельності. Чим більш ліквідним є банк, тим менше прибутку припадає на акціонерний капітал і на активи [10], адже загально визнано, що саме високоризикові операції дають найбільшу дохідність [11, с.51]. Відповідно до цього наявність значної частки ліквідних активів у їх загальній структурі зумовлює зменшення доходів. Отже, перед банком стоїть завдання максимізації прибутковості операцій при необхідності забезпечити потрібний рівень ліквідності, і навпаки – забезпечити необхідний рівень ліквідності при максимізації своєї рентабельності.

Управління ліквідністю характеризується наявністю фактора невизначеності, адже досить складно спрогнозувати, коли та й у якому масштабі виникне проблема ліквідності, а коли вона виникне, можна тільки вживати заходи на основі заздалегідь створених резервів, особливої структури активів і пасивів або напрацьованих операцій [12, с.24–27].



Отже, на нашу думку, управління ліквідністю банку можна визначити як постійну та цілеспрямовану діяльність щодо забезпечення необхідного рівня ліквідності банку за нормальних умов та швидке й ефективне реагування на кризи ліквідності, обумовлені не прогнозованою шоковою дією зовнішніх факторів (рис. 1).

Для більшості банків попит на ліквідні засоби виникає з таких причин [12, с.19–22]:

- зняття грошей з депозитів клієнтів;
- заявки на одержання кредитів;
- оплата банківських витрат;
- виплата дивідендів акціонерам;
- зняття коштів з поточних рахунків клієнтів;
- погашення заборгованості за позиками, які даний банк одержує від інших банків або центрального банку;
- сплата податків, операційні витрати тощо.

Як бачимо, більшість джерел попиту на кошти банку є цілком прогнозованими, а тому управління ліквідністю банку в цій частині обмежується попереднім забезпеченням відповідних за строками джерел надходження коштів.

Основними джерелами ліквідних коштів, як правило, є:

- розміщення вкладів клієнтами. Для банків вклади є головним видом пасивних операцій і, відповідно, основним ресурсом для здійснення активних кредитних операцій [13];
- погашення клієнтами отриманих кредитів. Таке джерело ліквідних коштів характеризується відносним ризиком. Виплати за кредитами можуть здійснюватися клієнтами невчасно. Так, відповідно до офіційних даних НБУ, на кінець 2006 року частка прострочених банківських кредитів у їх загальній структурі склала 1,09%, сумнівних – 0,82%. Але слід зазначити, що відповідно до оцінок експертів ці показники насправді є вищими [14, с.60–63];

- кошти на поточних рахунках;
- залучення коштів на грошовому ринку;
- доходи.

Отже, на нашу думку, управлінський вплив на ліквідність банку має бути в першу чергу спрямований на управління вищенаведеними факторами: попит на ліквідні засоби та доступність джерел ліквідних коштів. Цілком природно, що ці два фактора мають в свою чергу інші, менш комплексні та більш вузькі чинники, які на них впливають.

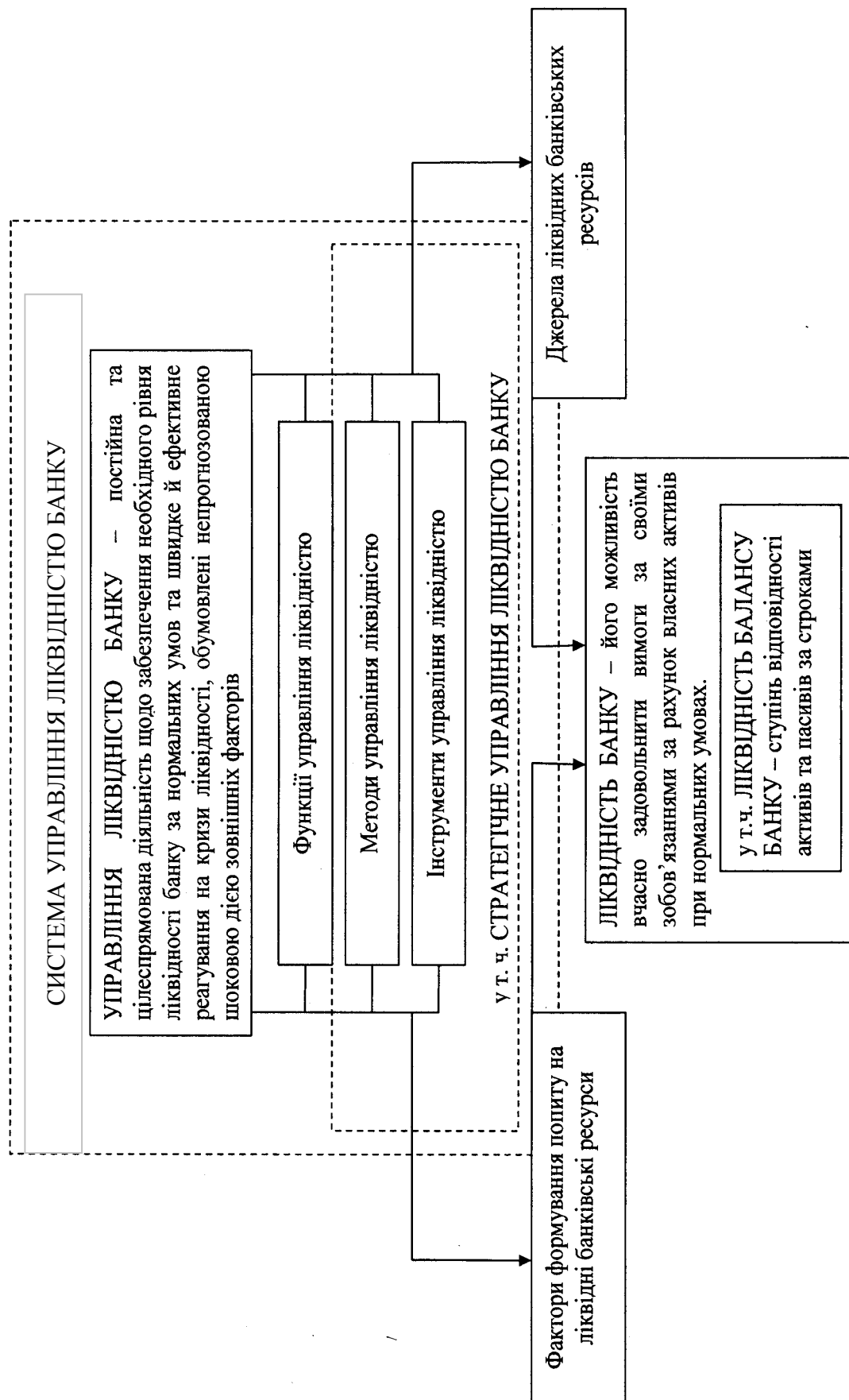


Рис.1. Схеми співвідношення основних понять та категорій

Джерело: складено автором

Марущак М. В. Основні підходи до визначення ліквідності банку

Уся сукупність функцій, методів та інструментів управління ліквідністю банку, а також організаційне та кадрове забезпечення цих процесів формують систему управління

ліквідністю банку. У структурі цієї системи найважливіша роль належить стратегічному управлінню ліквідністю, оскільки саме за умови його ефективності банк буде забезпечений (у максимально можливій мірі) від криз ліквідності, які потребуватимуть оперативних та, зазвичай, дорогих заходів.

Відповідно до принципів, затверджених Базельським комітетом, стратегічне управління ліквідністю банку базується на конкретних політиках з окремих аспектів управління ліквідністю, як-от: склад активів та зобов'язань, підхід щодо управління ліквідністю у різних валютах, застосування певних фінансових інструментів, ліквідність та реалізованість активів. Також має бути погоджена політика щодо дій у разі потенціальних як тимчасових, так і довготермінових проблем із ліквідністю [15].

Запропонована нами система понять та категорій щодо управління ліквідністю банку (див. рис.1) формує цілісний понятійно-категоріальний апарат для подальших досліджень стратегічного управління ліквідністю банку.

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М: Инфра – М., 2000. – 324 с.
2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні / Затверджена постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р.
3. Постанова Правління Національного банку України № 228 від 30.08.1996 р. “Про покращення ліквідності комерційних банків”.
4. Ачкасов А.И. Балансы коммерческих банков и методы их анализа. Вопросы ликвидности и их отражение в банковских балансах. – М.: АО “Консалтбанкир”, 1993. – 128 с.
5. Кейлер В.А. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА – М, Новосибирск: НГАЭиУ, “Сибирское соглашение”, 2001. – 132 с.
6. Словарь иностранных слов / Под ред. И.В. Лёхина и проф. Ф.Н. Петрова. – Изд. 4-е перераб. и доп. – М.: Гос. издательство иностранных и национальных словарей, 1994. – 856 с.
7. Олійник Д.М. Управління грошовими потоками банку з точки зору ліквідності та оптимізації фінансового результату // Вісник НБУ. – 2001. – №8. – С.28–29.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Е.Б.Стародубцева. – 3-е изд., испр. – М.: ИНФРА–М, 2000. – 478 с.
9. Лишинский М.Л., Маслова И.Б. Финансы в сельском хозяйстве. – М.: ИНФРА, 2000.
10. Шаталов А.Н. Управление ликвидностью в рамках финансового менеджмента банка // Финансовый менеджмент. – 2004. – №6. – С.31–32.
11. Корнієнко Т.В. Ліквідність комерційного банку : фактори, що впливають, методи управління // Вісник Української академії банківської справи. – 1999. – №2. – С.51–54.
12. Савостьянов В.А. Управление ликвидностью коммерческих банков // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – №2. – С.24–27.
13. Банки и банковские операции: учебник для вузов / Под ред. проф. Е.Ф.Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 394 с.
14. Гриньков Д. Списать со счетов // Бизнес. – 2007. – №21. – С.60–63.
15. Принципи Ефективного Управління Ліквідністю у Банківських Установах. – Базель: Базельський Комітет з Банківського Нагляду, 2000. – 24 с.

**УДК 336.7**

**ББК 62.262.1**

**Михайловська І.М., Безвух С.В.**

### **СУТНІСТЬ ТЕРМІНА “ВКЛАД (ДЕПОЗИТ)” В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИМОГ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ І ЮРИДИЧНИХ ОСІБ**

**Анотація.** Авторами проведено дослідження визначення термінів “вклад” і “депозит” вітчизняними та закордонними науковцями за двома ознаками: основою та причиною “вкладу” чи “депозиту”, в результаті цього визначено сутність термінів “вклад” і “депозит” за даними ознаками.

**Ключові слова:** вклад, депозит, система гарантування вкладів, грошові кошти, зберігання, управління.

**Anotation.** The authors did the research of defining the term “deposit” by domestic and abroad researchers according to two signs: the basis and reason for “deposit”. As a result of done analysis the gist of terms “deposit” according to these signs is defined.

**Key words:** deposit, system of deposit dependability, fund, savings, administration.

**Вступ.** Економіка України розвивається досить швидкими темпами. Одним із найперспективніших її секторів є банківський. Але швидкий його розвиток вимагає і надійного захисту від таких же швидких криз і спадів. Одним з елементів захисту банківської системи від кризових ситуацій є система гарантування вкладів.

Основою стабільності та надійності системи гарантування вкладів є, звичайно, її постійний розвиток і вдосконалення. Одним із проблемних питань у даному напрямку є наявність базових визначень термінів, що використовуються для дослідження й удосконалення в цій сфері економічних відносин. Так, основне поняття даної системи – вклад (депозит) – не має єдиного визначення в науковому світі та світі практики. Кожна країна, кожен економіст мають своє тлумачення цього терміна. Тому ми спробуємо проаналізувати визначення поняття “вклад”, оскільки саме він лежить в основі системи гарантування вкладів.

Дослідженням системи гарантування вкладів і її термінологічної основи, зокрема терміна “вклад (депозит)” серед вітчизняних науковців займаються Т.П.Остапишин [1], О.А.Кириченко [2], С.В.Мочерний [3], М.І.Молдованов [4], М.Попович [5], А.М.Мороз [6], В.С.Стельмах [7], Н.М.Внукова [8], О.В.Васюренко [9], О.М.Петрук [10], М.І.Савлук [11], С.М.Фролов [12], Ф.Ф.Бутинець [13] та ін. Серед науковців близького зарубіжжя – А.Г.Грязнова [14], А.Н.Азрилиян [15], Б.А.Райзберг [16], О.І.Лаврушина [17], В.І.Колесников [18], Н.Г.Александрова [19], Т.М.Кисельова [20], Л.В.Тищенко [21] та ін. Серед дальнього зарубіжжя – Н.Уолл [22], К.Пасс [23], Пітер Роуз [24] та ін.

**Постановка завдання.** І в закордонній, і у вітчизняній науці є досить різні визначення терміна “вклад”. Багато науковців виділяють ще термін “депозит”. Метою даного дослідження є визначення єдиного, загального тлумачення терміна “вклад”. У дослідженні використовуватимуться методи дедукції й індукції, синтезу й аналізу, історико-економічний метод.

**Результати.** Для зручності дослідження всі визначення термінів “вклад” та “депозит” різними науковцями подамо в таблиці 1.

Таблиця 1

**Сутність категорії “вклад” та “депозит” із точки зору різних авторів**

П. І. Б. науковця	Визначення терміна
ЗУ “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб”	Вклад (депозит) – кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, які відповідно до законодавства України розміщені вкладником на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку на іменних рахунках у банку – учаснику Фонду гарантування вкладів фізичних осіб чи залученні таким банком у формі випуску (емісії) іменних ощадних (депозитних) сертифікатів і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [25, с. 1].
Внукова Н.М.	Депозит – кошти в національній та іноземній валюті, що пере- дані їхнім власником або іншою особою за його дорученням у
<i>Михайловська І.М., Безух С.В. Сутність терміна “вклад (депозит)” в умовах сучасних вимог гарантування...</i>	
Пітер Роуз	Депозити – фінансові вимоги до банку з боку підприємств, приватних осіб і державних установ [24, с. 105].
Бутинець Ф.Ф.	Депозит – гроші або цінні папери, які надходять у банки і підлягають поверненню вкладнику або будь-якій особі за вказівкою вкладника при настанні відповідних умов [13, с. 72].

Мороз А.М.	Депозит (вклад) – це грошові кошти в національній та іноземній валюті, передані їх власником або іншою особою за його дорученням у готівковій або безготівковій формі на рахунок власника для зберігання на певних умовах [6, с.49].
Кириченко О.А.	Депозит – усі рахунки клієнтів, відкриті в банку [2, с.383].
Васюренко О.В.	Вклад (депозит) – це гроші, передані в банк їх вкладником для зберігання, та які залежно від умов зберігання числяться на тому чи іншому банківському рахунку [9, с.73].
Александрова Н. Г.	Депозит – сума грошових коштів клієнта, що передана ним у розпорядження банку, незалежно від строку й особливостей юридичного оформлення такої передачі [19, с.137].
Петрук О.М.	Депозит (вклад) – кошти, що надаються фізичними та юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно з чинним законодавством України, або нерезиденту на чітко визначений строк та під процент і оформляються відповідною угодою [10, с.74].
Колесников В.І.	Депозит – економічні відносини з приводу передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку [18, с.138]. Банківські депозити – вклади, грошові кошти, що вносяться в банки й за якими банк виплачує проценти [18, с.445]. Вклад – грошові кошти, які внесені на зберігання в банк чи в іншу фінансову установу [18, с.446].
Савлук М.І.	Депозит (вклад) – це грошові кошти в національній та іноземній валюті, що передані їх власником або іншою особою за його дорученням у готівковій або безготівковій формах на рахунок власника для зберігання на певних умовах [11, с.158].
Фролов С. М.	Депозити – кошти, внесені в банк клієнтами – фізичними і юридичними особами – на певні рахунки і використані ними відповідно до режиму рахунка і банківського законодавства [12, с.65]. Депозити – суми коштів (включаючи вартість цінних паперів), які суб'єкти депозитних операцій вносять у банк або які, унаслідок чинного порядку здійснення банківських і фінансових операцій, на певний час осідають на рахунках банку [12, с.110].
Кисельова Т.М.	Вклад – грошові кошти, які внесені для зберігання в банк чи іншу фінансово-кредитну установу [20, с. 26]. Банківський вклад – це грошова сума, що внесена однією стороною, зазвичай фізичною особою (вкладником), іншій стороні (кредитній організації) на певний строк чи безстроково, що повинно бути оформлено договором банківського вкладу [20, с.188].
Тищенко Л.В.	Депозит – грошові кошти фізичних і юридичних осіб, що вносяться в банк на депозитний рахунок чи на конкретний строк, чи на вимогу [21, с.14].
Грязнова А.Г.	Банківські депозити (вклади) – грошові ресурси клієнтів у банках у формі вкладів за домовленостями й угодами [14, с.80]. Вклад – грошові ресурси фізичних осіб, що розміщені на рахунках у комерційних банках на певних умовах [14, с.190]. Депозит – вклад у банки, грошові ресурси, що розміщені на зберігання в банк від імені фізичних чи юридичних осіб на договірній основі [14, с.270].
Мочерний С. В.	Банківські депозити – грошові засоби, які вносять у банк у вигляді вкладів, за які банк виплачує відсотки [3, с. 90]. Вклад – грошові кошти, внесені на зберігання в банк або в інші фінансові установи [3, с.236]. Депозит – гроші або цінні папери, внесені до кредитних установ (банків, ощадних інститутів) на зберігання підприємствами, організаціями і громадянами [3, с.309].
Уолл Н.	Банківський депозит – суми, що розміщені в банку його клієнтами [22, с. 27].

Азрилиян А.М.	<p>Депозит – вклад у банки й ощадні каси [15, с.175].</p> <p>Вклад – грошові кошти, що внесені для зберігання в банки чи ощадбанки на певних умовах [15, с.122].</p> <p>Вклад банківський – грошові кошти юридичної чи фізичної особи в національній або іноземній валюті, що розміщені на рахунку в банку [15, с.122].</p>
Молдованов М.І.	<p>Депозит – грошові кошти чи цінні папери (акція, облігація), що вносяться для зберігання в кредитні установи (банк, ощадкаса) [4, с.186].</p> <p>Вклад – грошові кошти населення, підприємств та організацій, що внесені для зберігання в банки на певних умовах [4, с.134].</p>
Попович М.	<p>Депозит банківський – грошовий вклад на поточному рахунку, а також цінні папери, дорожочінності і т. ін., які зберігають у банку [5, с.413].</p>
Стельмах В.С.	<p>Депозит (вклад) – грошові суми чи цінні папери, передані фізичними та юридичними особами банківським установам для зберігання на певних умовах [7, с.187].</p>
Райзберг Б.А.	<p>Банківські депозити – вклади, грошові кошти, що вносяться в банки у вигляді вкладів, за якими банк виплачує проценти [16, с.29].</p> <p>Вклад – грошові кошти, що вносяться на зберігання в банк чи в іншу фінансову установу [16, с.50].</p> <p>Депозит – грошові вклади в банки [16, с.76].</p>

Як бачимо, різні науковці дають відмінні один від одного тлумачення “вкладу” та “депозиту”, що свідчить про складність і важливість даної економічної категорії. У нашому дослідженні спробуємо проаналізувати терміни “вклад” і “депозит” за двома ознаками: основою та причиною “вкладу” чи “депозиту”.

Розглянемо кожну з них детальніше.

Перш за все необхідно визначити, що собою являють терміни “вклад” і “депозит”. Більшість науковців визначає “вклад” чи “депозит” як гроші, грошові ресурси (ЗУ “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” Н.М.Внукова, М.Мороза та ін.). Поряд із цим вони визначають також дані терміни як: економічні відносини (В.І.Колесников), гроші й цінні папери (Ф.Ф.Бутинець, С.М.Фролов, Л.В.Тищенко та ін.), рахунки (О.А.Кириченко), вільні кошти (Т.П.Остапишин), фінансові вимоги (Пітер Роуз).

Чи можна “вклад” або “депозит” трактувати як усі рахунки клієнтів, відкриті в банку? Рахунків клієнтів, які відкриті в банківській установі, є досить багато. До них належать: поточні (розрахункові) рахунки, строкові вклади, позичкові рахунки, процентні рахунки (для вкладів, позик), рахунки для обліку забезпечення тощо. Тому ми не вважаємо, що всі рахунки клієнта є “вкладами” чи “депозитами”. “Вкладний” чи “депозитний” рахунок – це лише один із видів великої кількості рахунків, які відкриті в банку для клієнта. Чи може бути сам рахунок “вкладом” або “депозитом”? Ми вважаємо, що ні. Під “вкладом” чи “депозитом” економісти розуміють кошти, що перебувають на поточних (вклади до запитання) і на строкових (строкові вклади) рахунках. Дійсно, існує термін “депозитний рахунок”, “вкладний рахунок”, але він означає, що є рахунок у банку, на якому обліковується сума “вкладу” чи “депозиту”. Тобто це рахунок, який відкритий банківською установою для зарахування суми “вкладу” чи “депозиту” на цей рахунок і для ведення обліку даного “вкладу” чи “депозиту”, а точніше, для фіксації будь-яких операцій із сумою “вкладу” чи “депозиту”, яку банк приймає від клієнта. Рахунок виконує функції обліку інформації про будь-які дії (операції) із сумами, що записуються на нього. Банківська установа може створити один рахунок для розрахункових операцій своїх клієнтів (юридичних і фізичних осіб), але було б досить важко проводити будь-яку операцію по клієнту (видача коштів готівкою, проплата платежу в безготівковій формі, нарахування процентів та ін.). Наявність великої кількості рахунків передбачає полегшення, спрощення обліку операцій. Для кожного клієнта створюються (відкриваються) рахунки, які належать лише йому і по яких прово-

дяться операції лише даного клієнта. Кожен клієнт має свої поточні (розрахункові) рахунки, депозитні рахунки, валютні рахунки, карткові рахунки тощо.

Таким чином, рахунки, на яких обліковуються кошти клієнтів, можуть називатися депозитними чи вкладними рахунками, але не рахунками для позик, штрафних санкцій, забезпечення та ін. Самі ж рахунки не є “вкладами” чи “депозитами”, вони лише обліковують інформацію про “вклади” чи “депозити”.

Чи є “вклади” або “депозити” вільними коштами? Для того, щоб відповісти на дане питання, необхідно визначити причини (мотиви) внесення коштів.

Юридичні особи, займаючись підприємницькою діяльністю, проводять свої розрахунки через поточний (розрахунковий) рахунок. Усі кошти, які необхідно задіяти у своїй діяльності, тобто розрахуватися за товар, сировину, матеріали, закупити основні засоби, проплатити заробітну плату робітникам тощо, списуються з рахунка клієнта на підставі його доручень. Тобто всі необхідні кошти для своєї діяльності клієнт використовує шляхом проведення платежів (розрахунків), що веде до зменшення суми коштів на поточному рахунку. Кошти, які залишилися на поточному рахунку клієнта на даний момент, не потрібні йому й вони є вільними. Тобто в даному випадку можна говорити про “вклад” чи “депозит” як про вільні кошти.

Якщо юридична особа прогнозує, що залишок невикористаних коштів на поточному рахунку буде залишатися досить довго (місяць, три місяці, шість і більше місяців), то вона може перевести ці кошти на строковий вклад. Але переводить вона їх лише як тимчасово вільні не задіяні в діяльності кошти для отримання більшого доходу. У даному випадку такий “вклад” чи “депозит” можна трактувати як вільні кошти.

Така ж ситуація і з фізичною особою, якщо це кошти, що залишились після споживання і є тимчасово ніде не задіяними.

Але коли плата банківської установи (процент) буде перевищувати прибуток, що отримує фірма від своєї діяльності, чи не буде вона свої кошти вносити на рахунки в банківську установу? Якщо фізична особа вирішила зайнятися бізнесом і вкласти свої кошти під більші процентні ставки в банківську установу, чи будуть дані кошти вільними, чи це вже будуть кошти, що задіяні в прибутковішому виді діяльності, ніж існує.

Тобто вільні кошти – це кошти, які їх власник не планує нікуди витратити чи використовувати і, щоб вони не пропадали, для отримання додаткового доходу він їх вносить у банківську установу для отримання процентів.

Але якщо тимчасово вільні кошти починають використовувати в основному виді діяльності (навіть якщо це є вкладом у банківську установу під проценти), то вони перестають бути вільними.

Таким чином, “вклад” чи “депозит” включає в себе як вільні, так і кошти, що задіяні в основному виді діяльності. Тому “вклад” чи “депозит” є ширшим поняттям, ніж вільні кошти. Дане визначення охоплює всі кошти, а не лише вільні.

Багато науковців визначає “вклад” чи “депозит” як гроші, грошові кошти. Є також науковці, які трактують “вклад” чи “депозит” не лише як гроші, але як цінні папери.

Банківська установа у своїй діяльності надає великий спектр послуг та операцій. Серед них є такі: залучення коштів фізичних і юридичних осіб і приймання на зберігання, обслуговування й управління цінними паперами. Це дві різні послуги, які проводять різні працівники, для них відкриваються різні рахунки. І перша, й друга послуга має спільну назву – депонування. У даному випадку термін “депозит” визначає два схожі, але все ж різні за змістом процеси. Крім цих двох визначень, поняття “депозит” має ще два-три тлумачення, які є також відмінними.

І залучення коштів, і зберігання цінних паперів є двома різними операціями, які завжди при їх термінуванні розділяються. Вони ні в якому разі не можуть бути об’єднані в одне визначення.

Тому термін “депозит” у тому ракурсі, в якому ми проводимо дослідження, є лише коштами, грошима чи грошовими ресурсами, а ні в якому разі не цінними паперами. Термін “вклад” науковцями трактується лише як грошові кошти.

Поняття “вклад” чи “депозит” можливо тлумачити через економічні відносини. Але це в широкому розумінні.

Ураховуючи вищевикладене в нашому дослідженні, під термінами “вклад” і “депозит” ми будемо мати на увазі грошові кошти.

Визначивши, що лежить в основі терміна “вклад” чи “депозит”, ми переходимо до з’ясування причини перебування грошових коштів на рахунках у банківських установах. Майже всі науковці вважають, що в основі цього лежить мотив зберігання. Тобто внесення грошових коштів на рахунки банківських установ проводиться для їх зберігання. Лише О.М.Петрук використовує термін “управління”, а не “зберігання”.

У вітчизняній науці під терміном “зберігання” розуміють передачу відповідальності за збереження певних характеристик предмета зберігання іншій особі. Але переважно така передача відповідальності супроводжується платністю. Тобто зберігач зобов’язується не допустити зміну певних характеристик предмета, а особа, що передала на зберігання, оплачує таку послугу. При зберіганні зберігач зобов’язаний не лише забезпечити незмінність певних характеристик предмета зберігання, але й повернути його. Наголошуємо: повернути не інший подібний предмет, а саме той, що був отриманий на зберігання. Яскравим прикладом є камери схову на залізничних вокзалах, де, оплативши послугу, особа може покласти на зберігання річ та отримати її згодом назад. Таким самим прикладом зберігання, але лише в банківській установі, є індивідуальні сейфи, в яких особа може зберігати, попередньо оплативши дану послугу, гроші, коштовності, цінні папери тощо. Метою даного виду послуги є забезпечення непошкодженості предмета, отриманого на зберігання. Особа, що передає на зберігання в індивідуальний сейф, передає його, знаючи, що він буде в безпеці й вона зможе отримати предмет (саме його) в будь-який момент часу протягом робочого дня.

Таким чином, для зберігання є характерними дві речі: платність із боку власника предмета зберігання і поверненість того ж предмета зберігання.

Тепер повернемося до терміна “вклад” або “депозит”. Чи є властивими для нього ці дві риси зберігання? Ні. Платність для “вкладу” або “депозиту” можлива лише (якщо така є) з боку банківської установи (особа, яка приймає кошти). Поверненість “вкладу” чи “депозиту” передбачає поверненість суми, а не готівкових купюр із тими ж серійними номерами, що були віддані банківській установі. Як бачимо, жодна з ознак зберігання для “вкладу” чи “депозиту” не дотримується. Більше того, вони є протилежними.

*Михайловська І.М., Безвух С.В.* Сутність терміна “вклад (депозит)” в умовах сучасних вимог гарантування... *ВІДПО-*

Банківська установа проводить саме управління коштами, які перебувають у неї на “вкладних” чи “депозитних” рахунках. Саме управління включає і залучення, і зберігання, і вкладання, і повернення, і платність “вкладу” чи “депозиту”.

Тобто ми бачимо, що банківська установа за “вкладом” чи “депозитом” не надає послуги зберігання, а розширила її до управління, що включає ще ряд послуг.

Для чого ж проводиться внесення коштів у банківські установи фізичними та юридичними особами?

Кошти фізичних і юридичних осіб перебувають на рахунках до запитання (поточних рахунках) і на строкових рахунках. Розглянемо перший варіант. При проведенні підприємницької діяльності в юридичних і фізичних осіб з’являтимуться вільні незадіяні кошти, що будуть залишками на кінець дня на поточному рахунку. Тобто виходить, що тут важливим є лише тимчасове розміщення коштів (тимчасове зберігання). Але в дійсності це не так. Кожна юридична чи фізична особа намагається отримати дохід від будь-якої можливості, в тому числі й від залишків коштів на своїх рахунках, хоч, можливо, даний залишок буде лише один день. Чи буде юридична або фізична особа при простому зберіганні коштів на поточних рахунках цікавитися відсотковою ставкою, що нараховується на залишок



коштів на рахунку? Якщо для неї важливо лише зберігання, то звичайно, що ні. Але для більшості юридичних і фізичних осіб це є важливим. Є різниця, коли у вашої юридичної особи в одній банківській установі кошти перебувають під 0% річних, а в іншій – під 2% річних. Цілком логічно, що дана юридична особа буде тримати залишки в банку з більшою процентною ставкою.

Тобто зберігання коштів на поточному рахунку відходить на задній план, а до нього приєднується, відіграючи важливу роль, платність залишка коштів на поточному рахунку.

Така ж сама точка зору і юридичних і фізичних осіб при вкладанні коштів на строкові рахунки.

Отже, на сьогодні юридичні й фізичні особи передають кошти, що їм належать, у банківські установи для ефективного управління ними.

**Висновки.** З проведеного дослідження ми бачимо, що термін “вклад” чи “депозит” – це перш за все грошові кошти, які передаються для ефективного управління ними.

Перспективою подальших наукових розробок у даному напрямку є проведення дослідження терміна “вклад” чи “депозит” за іншими ознаками (платність, договірна основа, вид валюти, строк та ін.), що дозволить сформулювати єдине визначення даного економічного поняття.

1. Остапишин Т.П. Основи банківської справи: Курс лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 112 с.: іл. – Бібліогр.: с.103–105.
2. Кириченко О.А., Геленко І.В., Роголь С.Л. та ін. Банківський менеджмент: Навч. посіб. / За ред. О.А.Кириченка. – 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2002. – 438 с.
3. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. – Т.1 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000 – 864 с.
4. Енциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика / За заг. ред. М.І.Молдованова. – К.: Техніка, 1993. – 856 с. – Терміни парал. рос., англ., нім., фр., пол.
5. Усе. Універсальний словник – енциклопедія / Гол. ред. ради чл.-кор. НАНУ М.Попович. – К.: Ірина, 1999. – VII + 1551 с.: іл.
6. Мороз А.М., Савлук М.І., Пудовкіна М.Ф. та ін. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М.Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
7. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С.Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, ін Юре, 2001. – 680 с.: іл. + ккл. 88 с.
8. Внукова Н.М., Куликов П.М., Череватенко В.А. Ощадна справа: Навч. посібник. – Харків: ТОВ “Компанія СМІТ”, 2005. – 480 с.
9. Васюренко О.В. Банківські операції: Навч. посіб. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 243 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
10. Петрук О.М. Банківська справа: Навч. посіб. / За ред. д-ра екон. наук, проф. Ф.Ф.Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 461 с.
11. Вступ до банківської справи: Учбовий посібник / Відп. ред. М.І.Савлук. – К.: Лібра, 1998. – 344 с.
12. Фролов С.М. Банківська справа і основи митного регулювання в Україні: Теорія та практика: Навч. посіб. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2004. – 368 с.
13. Аналіз діяльності комерційного банку: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів за спеціальністю “Банківський менеджмент” / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця та проф. А.М.Герасимовича. – Житомир: ПП “Руга”, 2001. – 384 с.
14. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов: Под общ. ред. А.Г.Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.: ил.
15. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
16. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
17. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1999, – 576 с.: ил.
18. Банковское дело: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. В.И.Колесникова, проф. Л.П.Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 1998, – 464 с.: ил.
19. Александрова Н.Г., Александров Н.А. Банки и банковская деятельность для клиентов. – С.-Пб: Питер, 2002. – 224 с.: ил. – (Серия “Наука делать деньги”).
20. Киселева Т.Н. Организационно-методические основы функционирования системы защиты вкладов населения в условиях реструктуризации банковской системы России: Дис. ... канд. экон. наук. – Хабаровск, 2000. – 245 с.

21. Тищенко Л.В. Развитие системы страхования банковских вкладов населения и управление моральным риском: Дис. ... канд. экон. наук. – Ростов н/Д, 2005. – 170 с.
22. Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б. Экономика и бизнес. А–Я: Словарь-справочник: Пер. с англ. К.С.Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 624 с.: ил.
23. Пасс К., Лоус Б., Пендлтон Э., Червик Л. Большой толковый словарь бизнеса. Русско-английский, англо-русский. – М.: Вече, АСТ, 1998, – 688 с.
24. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.
25. Закон України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” № 2740-III від 20.09.2001 р.

**УДК 336.71: 336.719.2**

**ББК У-65.26**

**Різник Н.С.**

## **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ ІНТЕНСИВНОСТІ ДІЇ НЕГАТИВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ**

**Анотація.** Розглянуто сутність і складові економічної безпеки банківської системи. Пропонуються підходи до визначення негативних факторів впливу на стан економічної безпеки банку та наводиться тлумачення елементів системи економічної безпеки банку.

**Ключові слова:** Економічна безпека банку, економічна небезпека банку, економічна загроза банку, економічний ризик банку.

**Annotation.** Essence and constituents of economic safety of the banking system is considered. Approaches are offered to determination of negative factors of influence on the state of economic safety of bank and interpretation of elements of the system of economic safety of bank is pointed.

*Різник Н.С.* Теоретичні підходи до побудови системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів... risk of

**Вступ.** Вдосконалення механізму гарантування економічної безпеки банківської діяльності є одним із важливих завдань. Для прогнозування та вибору безпечних шляхів розвитку банку необхідно виявити вплив дестабілізуючих факторів, джерела та причини їх виникнення.

**Постановка завдання.** Вивчення питання безпеки у фінансово-кредитній сфері знайшло своє відображення в роботах Л.Абалкіна, О.Барановського, І.Бінька, Є.Бухвальда, О.Василика, М.Єрмошенка, В.Ліпкана, В.Мунтіяна, Г.Пастернака-Таранушенка, А.Ревенка, В.Сенчагова, В.Шлемка, В.Ярочкіна та ін. Проте вчені досліджували переважно проблеми забезпечення фінансово-економічної безпеки держави, не аналізуючи при цьому детально джерела виникнення проблем у банківській діяльності. Для безпеки банку необхідно побудувати систему діагностики інтенсивності впливу негативних факторів на стан його діяльності.

**Результати.** Аналіз наукових досліджень проблеми дозволяє виділити два теоретичні підходи до її розв'язання. До першого підходу віднесемо праці Є.Олейнікова [5, с.28–29], В.Ярочкіна [4, с.42–43], П.Белова [3, с.94], Н.Нижник, Г.Ситника, В.Білоуса [2, с.33–34], М.Єрмошенка [6, с.23], В.Манілова, М.Дзлієва [1, с.7–17], які вивчали структуру системи діагностики безпеки досліджуваного об'єкта та зміст її елементів. В основу дослідження вчені поклали такі принципи:

1. Система діагностики повинна включати певну сукупність елементів, які характеризують вплив негативних факторів на стан безпеки досліджуваного об'єкта.

2. Елементи розміщені в послідовності, яка визначає інтенсивність дії негативних факторів впливу на стан безпеки досліджуваного об'єкта в напрямку наростання від меншого до більшого.

Так, наприклад, Н.Нижник, Г.Ситник, В.Білоус пропонують наступну послідовність розміщення елементів у системі діагностики інтенсивності дії негативних факторів на стан безпеки держави: ризик–загроза–виклик–небезпека [2, с.33–34].

Вчені вважають, що коли існує ризик (і формується потенційна загроза), то йдеться про існування чи можливість виникнення ситуації, за якої формуються передумови для утворення реальної загрози. І коли при наявності загрози виникає протидія захисту, то можна вести мову про виклик національним інтересам (потенційна небезпека). Коли ж не усунені обставини, які загрожують ефективному функціонуванню держави, то виникає небезпека їх розвитку.

Таку послідовність розміщення елементів як ризик–загроза–виклик–небезпека можемо використати при побудові власної системи діагностики економічної безпеки банку. При формуванні системи діагностики стану економічної безпеки банку доцільно на перше місце поставити безпеку як найбільш бажаний стан, при якому інтенсивність дії негативних факторів впливу є мінімально допустимою. А на останнє місце – небезпеку, при якій дія негативних факторів буде максимальною. Елементи “ризик” та “загроза” розміщені у послідовності, яка відображає у наростаючому порядку інтенсивність дії негативних факторів впливу на безпечний стан економіки банку – від ймовірності їх дій до реального впливу. Проте виклик, на нашу думку, у формі протидії здійсненню захисту інтересів та вирішенню завдань гарантування безпеки може бути виражений як на стадії ризику, так і на стадії виникнення загрози. Виклик є лише свідченням того, що створюються перешкоди на шляху до безпечного розвитку банку. Тому виклик не слід включати до основних елементів системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан економічної безпеки банку.

М.Єрмошенко в систему діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан фінансової безпеки держави включив небезпеку та загрозу. Автор розуміє небезпеку, “як об’єктивно існуючу можливість негативного впливу на якесь явище, систему, механізм, соціальний організм, унаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, що призведе до занепаду, кризового стану тощо”. А категорію “загроза” він визначає, “як конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов” [6, с.23], із чим погодитись не можна. З нашої точки зору, М.Єрмошенко неправильно визначає поняття небезпеки, оскільки ймовірність виникнення тієї чи іншої ситуації є ризиком. Існування загрози вчений логічно пов’язує з сукупністю негативних чинників та умов, проте відразу ж визначає, що це є найбільш конкретна та безпосередня форма небезпеки, тобто визначає загрозу як небезпеку, що є неправильним, бо це два різних поняття. Тому використовувати систему діагностики безпеки держави М.Єрмошенка при побудові системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан економічної безпеки банку також недоцільно.

Підсумовуючи розглянутий вище підхід до побудови системи діагностики безпеки суб’єктів різних форм господарювання, можемо виділити ряд помилок (неточностей), які допустили вчені у своїх дослідженнях:

1. Неправильне формування структури елементів системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан безпеки банку.
2. Зміст понять окремих елементів ототожнюється, що не дозволяє визначати межі інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан економічної безпеки банку при переході з одного стану в інший.
3. Неточно виділені визначальні характеристики елементів системи діагностики інтенсивності впливу на стан безпеки досліджуваного об’єкта, через що не вдалося визначити вплив негативних факторів на стан безпеки.

Другий підхід вивчає кількісні та якісні критерії переходу досліджуваного об’єкта з одного стану в інший з урахуванням інтенсивності дії негативних факторів впливу. Прихильниками такого підходу є О.Бандурка, В.Духов, К.Петрова, І.Червяков [7, с.219],

В.Буянов, К.Кірсанов, Л.Михайлов [8, с.68–70], Н.Машина, Т.Клебанова, Е.Раєвнева [9, с.69–71]. В основу дослідження ці вчені поклали такі принципи:

1. Система діагностики повинна включати певну сукупність елементів, які характеризують межі впливу негативних факторів на стан безпеки досліджуваного об'єкта.

2. За критерій переходу з одного стану об'єкта дослідження в інший повинні братись різні показники та різні визначальні характеристики елементів системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу.

Так, наприклад, О.Бандурка, В.Духов, К.Петрова, І.Червяков виділяють такі елементи системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан безпеки суб'єкта господарювання: загроза–допорогова небезпека – післяпорогова небезпека. Автори вважають, що економічна загроза – це можливість заподіяння шкоди суб'єктам господарської діяльності з боку окремих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища [5, с.10].

Економічна небезпека, на думку авторів, – це конкретна та безпосередня, реальна форма прояву загрози, яка має ймовірну математичну інтерпретацію [5, с.11]. У свою чергу небезпеку автори поділяють на допороговий етап небезпеки, внаслідок реалізації якого суб'єкт економічної діяльності несе втрати, які не руйнують його організаційної структури (втрати, що поновлюються та не мають суттєвих наслідків для досягнення цілей розвитку) [5, с.11], і на післяпороговий етап розвитку небезпеки, який характеризується руйнацією частини або усіх організаційних структур суб'єкта господарювання, що унеможлиблює виконання місії досягнення цілей розвитку [5, с.11]. Учені вважають, що коли економічна

*Різник Н.С.* Теоретичні підходи до побудови системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів... льний  
1].

О.Бандурка, В.Духов, К.Петрова, І.Червяков визначення економічної загрози та небезпеки ототожнюють з певним рівнем імовірності, тобто ризиком, з чим погодитись важко, оскільки загроза та небезпека, як вже неодноразово зазначалось, – це два різні поняття. На нашу думку, також недоцільно небезпеку поділяти на допороговий та післяпороговий етапи її розвитку, оскільки визначення допорогового етапу за своїм змістом є загрозою, а післяпорогового етапу – як протилежний полюс безпеки – власне, як сама небезпека.

Крім того, автори стверджують, що різниця між економічною загрозою та економічною небезпекою визначається зростанням імовірності втрати [5, с.10], із чим погодитись складно, бо, на наш погляд, ученими були неправильно обрані критерії переходу з одного стану об'єкта дослідження в інший у вигляді певної величини втрат і ймовірності руйнації організаційної структури господарюючого суб'єкта безпеки. Автори стверджують, що оцінювати елементи системи діагностики можна за допомогою показника – певного рівня витрат, при якому або повністю, або частково відбувається руйнація організаційної структури об'єкта. Тобто констатується факт впливу негативних факторів на організаційну структуру об'єкта дослідження, який викликає необхідність виплати певних коштів.

При формуванні системи діагностики економічної безпеки банку слід урахувати недоліки, які допустили вчені, та оцінювати економічний ризик банку як можливі (майбутні) втрати для запобігання діям негативної ситуації, економічній загрозі банку, як існуючі втрати на стримування дії негативних факторів впливу та економічної небезпеки банку – витрати на ліквідацію негативних наслідків, тобто критерієм переходу з одного стану в інший є ймовірність чи реальність певної величини витрат за їх цільовим призначенням.

В.Буянов, К.Кірсанов, Л.Михайлов, Н.Машина, Т.Клебанова, Е.Раєвнева при дослідженні системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан безпеки досліджуваного об'єкта використовували таку послідовність елементів, яка відображає поступове порушення стійкості стану об'єкта досліджень: абсолютна стійкість – нормальна стійкість – нестійкий стан – критичний стан – кризовий стан, вважаючи при цьому, що межі інтенсивності дії негативних факторів впливу для кожного елемента системи

діагностики визначаються певним рівнем ризику, який залежить від рівня витрат. Для визначення рівня витрат пропонується використовувати п'ять рівнів ризику:

- безризиковий рівень характеризується відсутністю втрат;
- рівень мінімального ризику характеризується втратами, що не перевищують розміру чистого прибутку;
- рівню підвищеного ризику відповідають втрати, які не перевищують розміру розрахункового прибутку;
- до рівня критичного ризику відносять рівень втрат, які перевищують розміри розрахункового прибутку, але не перевищують розміру валового прибутку;
- рівню недопустимого ризику відповідають втрати, які є близькими до розмірів власних засобів.

На нашу думку, недоцільно інтенсивність дії негативних факторів впливу, яка характеризується як імовірною, так і реальною дією, визначати за допомогою певного рівня ризику, оскільки економічний ризик банку визначає тільки ймовірну дію факторів, а реальну дію характеризує загроза чи небезпека; і оцінювати цю дію за допомогою певної величини витрат, яку обрано за критерій переходу з одного стану досліджуваного об'єкта в інший, також недоцільно, бо витрати, на думку авторів, несуться після дії негативних факторів, а не на її запобігання, що необхідно враховувати при виборі критеріїв переходу з одного стану банківської установи в інший у системі діагностики економічної безпеки банку.

Таким чином, підсумовуючи результати досліджень другого підходу вчених до визначення системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан безпеки досліджуваного об'єкта, можемо узагальнити такі неточності, які допустили вчені. По–перше, в окремі елементи, які мають певні характеристики та власні вимірні ознаки впливу негативних факторів, вкладається один і той же зміст, що не дозволяє розмежувати та конкретизувати величину дії впливу цих факторів та обирати критерії переходу з одного стану банку в інший. По–друге, як реальність, так і ймовірність дії негативних факторів впливу оцінювались певним рівнем ризику. При побудові та використанні власної системи діагностики економічної безпеки банку слід врахувати вищезазвані недоліки.

**Висновки.** На основі результатів вищерозглянутих досліджень, врахувавши недоліки, побудуємо власну систему діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан економічної безпеки банку.

Небезпека не може розглядатись окремо від безпеки як щось апріорне, відділене, окреме та абсолютне. Її дуальність з безпекою є іманентною, тому безпека завжди має розглядатись в парі з небезпекою при діагностиці стану безпеки об'єкта дослідження. Розглядаючи безпеку як полярне поняття до терміна “небезпека”, необхідно визначитись з проміжними елементами, такими як ризик та загроза, і розмістити їх у напрямку інтенсивності дії на стан економічної безпеки банку: ризик виступає як можливість формування передумов для негативного впливу факторів на стан банківської установи, а загроза виникає у тому випадку, коли відбувається безпосередня дія негативних факторів впливу на стан безпеки досліджуваного об'єкта, порушуючи його рівновагу. Отже, пропонуємо систему діагностики стану економічної безпеки банку, яка включає основні складові елементи: економічна безпека банку – економічний ризик банку – економічна загроза банку – економічна небезпека банку. Виділивши основні складові елементи системи діагностики економічної безпеки банку, необхідно визначитись з їх змістом. Вважатимемо, що:

– економічна безпека банку – це такий стан банківської діяльності, що характеризується найбільш повним та раціональним використанням його економічного потенціалу, здатністю до самовідтворення, захищеністю від дії дестабілізуючих чинників, міцністю взаємозв'язків між елементами банківської системи, що сприяє задоволенню економічних і соціальних інтересів вкладників і клієнтів банків в ключі загальнодержавних інтересів.

– економічний ризик банку – ймовірність виникнення несприятливої ситуації в банківській діяльності;

– економічна загроза банку – це існування негативних чинників, які здійснюють дестабілізуючий вплив на функціонування безпеки банку, порушуючи її стійкість та задоволення потреб вкладників і клієнтів банку;

– економічна небезпека банку – це такий стан, за якого відбувається деструктивний вплив дестабілізуючих чинників на банківську діяльність, у результаті чого втрачається здатність до самовідтворення та захисту, що призводить до незадоволення потреб вкладників і клієнтів банків, колапсу банку.

Для адекватної оцінки стану економічної безпеки та вибору напрямів ефективного функціонування суб'єктів фінансово-кредитної сфери національної економіки необхідно

*Різник Н.С.* Теоретичні підходи до побудови системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів...

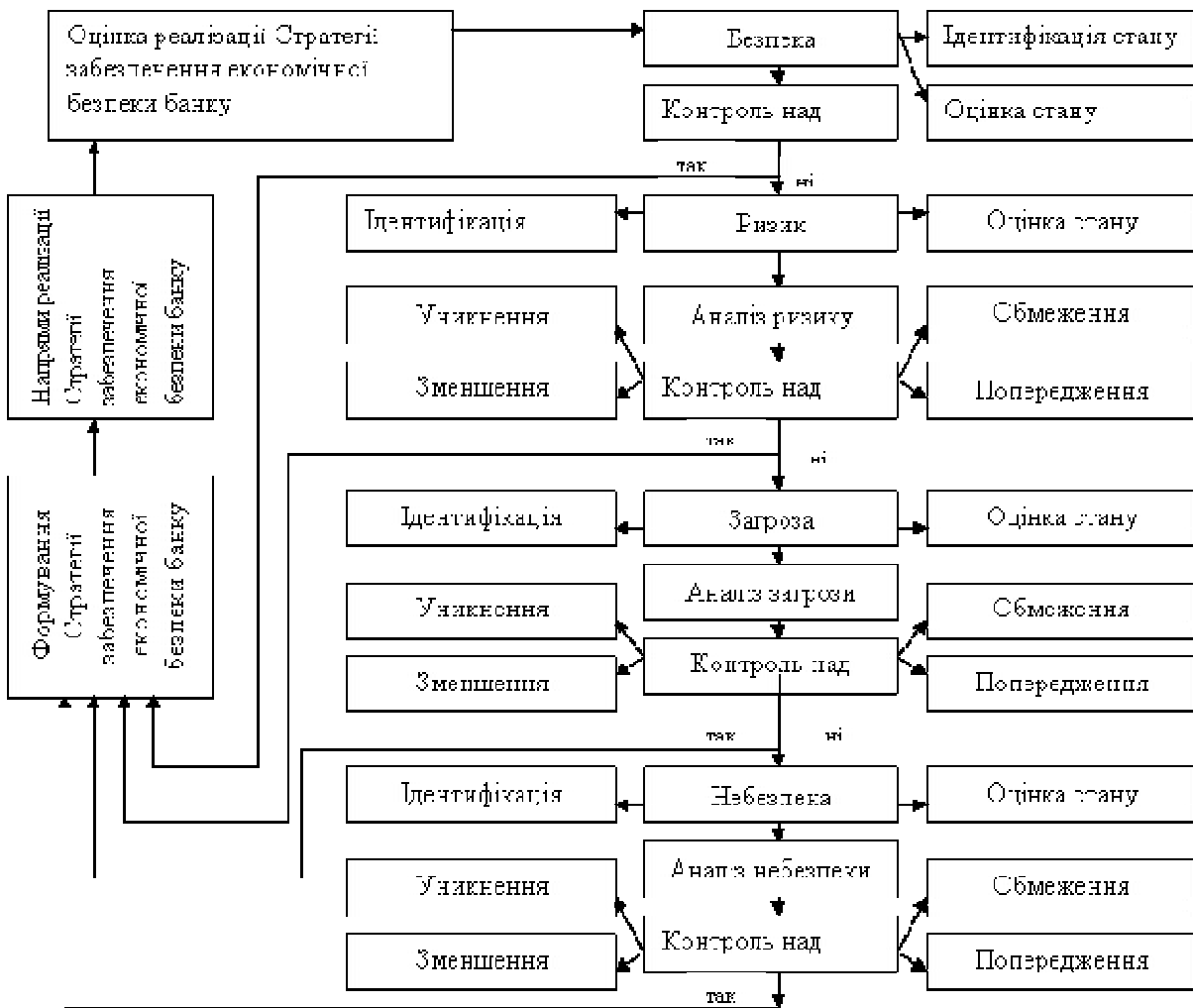


Рис. 1. Алгоритм процесу діагностики стану економічної безпеки банку

Застосування системи діагностики економічної безпеки банку має стати важливим етапом процесу стратегічного планування економічного розвитку банку, забезпечити облік, аналіз, контроль та аудит впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища банку на стан його безпечного функціонування.

Запропонована система діагностики стану економічної безпеки банку, яка включає виділення визначальних характеристик елементів економічної безпеки банку, алгоритм процесу діагностики, дозволять здійснити оцінку відстежування, аналіз, контроль, аудит стану економічної безпеки банку та визначити інтенсивність дії негативних факторів впливу. Це сприятиме своєчасному процесу розробки методів запобігання і захисту від впливу негативних факторів.

1. Манилов В. Угрозы национальной безопасности России // Военная мысль. – 1996. – №1. – С.7–17.
2. Нижник Н.Р., Ситник Г.П., Білоус В.Т. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку): Навчальний посібник / За заг. ред. П.В.Мельника, Н.Р.Нижник. – Ірпінь, 2000. – 304 с.
3. Ліпкан В.А. Безпекознавство: Навч. посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 208 с.
4. Ярочкин В.И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности. – М.: “Ось-89”, 2000. – 400 с.
5. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е.А.Олейникова. – М.: Издательство “Экзамен”, 2004. – 768 с.
6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: 2001. – 309 с.
7. Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Червяков І.М. Основи економічної безпеки: Підручник. – Харків: Вид – во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
8. Машина Н.І. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
9. Клебанова Т.С., Раевнева Е.В. Теория экономического риска: Учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины. – Харьков: Издательский дом “ИНЖЭК”, 2003. – 156 с.

**УДК 336.763**

**ББК 65.262.2**

**Рябокін М.В.**

## **СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ЯК ІННОВАЦІЯ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ (теоретичний аспект)**

**Анотація.** Розглянуто теоретичні основи сек'юритизації фінансових активів, підходи до визначення цього поняття, зазначено види активів, які можна сек'юритизувати. Окремо розглянуто техніку сек'юритизації, сторони, які задіяні в цьому процесі, та умови, яких необхідно дотримуватися для успішного проведення процесу сек'юритизації.

**Ключові слова:** сек'юритизація, оригінатор, активи, інвестор, емітент, рейтинг, спеціально створена юридична особа.

**Annotation.** In this article the author investigates the theoretical foundations of financial assets securitization and approaches to the issue of providing definition of securitization. Also there are named kinds of assets which might be securitized. Additionally it is considered the techniques of securitization with participants of this process. The author proposes conditions which are necessary for successful realization of the process of securitization.

**Key words:** securitization, originator, asset, investor, issuer, rating, special purpose vehicle (SPV).

“Незважаючи на те, що про сек'юритизацію активів, яка, можливо, є однією з найважливіших інновацій на фінансових ринках із 70-х років ХХ ст., до цих пір написано не так багато, вона революційним чином змінила способи здійснення запозичень підприємствами та їх клієнтами. Сьогодні, наприклад, тільки в США сек'юритизується більше двох третин усіх кредитів на купівлю житла, суттєва частка автокредитів, надходжень за кредитними картками тощо. У цей процес залучаються все нові галузі та види активів” [6].

**Вступ.** Останнім часом сек'юритизація стає одним з основних джерел фінансування для компаній, фінансових установ, банків у всьому світі. Але сек'юритизація в Україні, незважаючи на переваги, використовується недостатньо. Тому дуже важливо своєчасно визначити можливості сек'юритизації фінансових активів в Україні, а також основні перепони на шляху розвитку цієї інноваційної форми фінансування.

У різних країнах світу механізм сек'юритизації фінансових активів продуктивно функціонує. Розвиток ринку сек'юритизації в США почався в 1970-і роки із сек'юритизації

іпотечних кредитів, пізніше поширився на споживчі, а з 1990-их років практично на всі види *Рябокін М.В. Сек'юритизація фінансових активів як інновація на фінансовому ринку (теоретичний... Європі років.* Ключовими видами фінансових активів, які були сек'юритизовані, були іпотечні й споживчі кредити.

Таким чином, механізми сек'юритизації фінансових активів розвиваються в умовах сформованого ринку іпотечних і споживчих кредитів.

Виділяють такі передумови актуальності схеми сек'юритизації фінансових активів в Україні:

- розвиток програм кредитування населення;
- динамічний розвиток ринку іпотечних кредитів;
- унаслідок низької капіталізації й вимог за фондами обов'язкового резервування українським комерційним банкам не вигідно тримати великі портфелі споживчих кредитів у себе на балансі;
- відсутність можливості у деяких банків, що не відповідають нормативним вимогам Національного банку України до іпотечних банків, випускати іпотечні облігації тощо.

Незважаючи на ряд очевидних переваг використання механізмів сек'юритизації фінансових активів, ця схема в Україні застосовується недостатньо.

Більшість дослідників проблем сек'юритизації вказують на недосконалість законодавства, яке має регулювати цей процес та захищати учасників ринку від можливих ризиків.

**Постановка завдання.** Об'єктом дослідження є процес сек'юритизації фінансових активів на прикладі іпотеки.

Метою дослідження є аналіз процесу сек'юритизації фінансових активів, визначення проблем та переваг сек'юритизації для її більш ефективного та широкого використання в Україні.

**Результати.** Сек'юритизація виникла в США в 1970-х роках. Причиною її виникнення став ряд факторів, а саме:

1. Переміщення міжнародних ощадних та інвестиційних потоків (заміщення індивідуальних заощаджень колективними формами; зміна структури міжнародного платіжного балансу; дефіцит платіжного балансу США за рахунком поточних операцій).

2. Міжнародні тенденції лібералізації та інтеграції (зняття законодавчих обмежень; усунення перепон міграції капіталу; зняття обмежень доступу на ринок; допуск нових фінансових інструментів; політика обходу банками обмежень).

3. Міжнародна боргова криза та її наслідки (дефолт традиційних банківських клієнтських груп; навантаження на банківські баланси та погіршення показників надійності; підвищення ризиків у банківському секторі та криза довіри; посилення конкуренції та зниження відсоткової маржі; підвищення вимог до власного капіталу і виникнення тенденції до збільшення прибутковості діяльності; пошук нових джерел доходів і фінансування).

4. Виникнення нових інформаційних і комунікаційних технологій (підвищення ринкової прозорості й ефективності фінансових посередників; тенденція інтеграції та зростання обсягів транскордонних угод; нові можливості для побудови фінансових стратегій; зниження комунікаційних затрат; цілодобова торгівля).

Оскільки сек'юритизація є досить новим явищем, доцільно розглянути її визначення.

Автор широковідомої монографії "Сек'юритизація активів", швейцарський фахівець Х.П.Бер виділяє сек'юритизацію в широкому й у вузькому розумінні (власне сек'юритизація активів).

У широкому сенсі слово "сек'юритизація" розуміється, як "переміщення міжнародного фінансування з ринку кредитів на грошовий ринок і ринки капіталу; заміна кредитного фінансування схемами, заснованими на випуску цінних паперів; виключення банків зі схем фінансування; поняття запозичене з англійської мови (від найменування цінних паперів – Securities)" [1, с.27].



Сек'юритизація у вузькому розумінні, або сек'юритизація активів – це “інноваційна техніка фінансування; специфічна форма в рамках загальної тенденції до сек'юритизації; основна ідея: списання фінансових активів із балансу підприємства та їхнє рефінансування за допомогою випуску цінних паперів на міжнародному ринку й ринку капіталів”.

А.Селівановський вказує, що “сек'юритизація являє собою фінансування або рефінансування яких-небудь активів компанії, що приносять дохід, за допомогою “перетворення” таких активів у ліквідну форму через випуск облігацій або інших цінних паперів” [3, с.27–32].

Ю.Туктаров визначає сек'юритизацію з погляду права: “Сек'юритизація являє собою сукупність норм, які дозволяють ефективно рефінансувати договірні грошові вимоги за рахунок фондового ринку. Для власника грошових вимог завдання полягає в тому, щоб у результаті рефінансування належних йому грошових вимог одержати максимальну ціну. У цьому аспекті сек'юритизація конкурує з іншими способами рефінансування, у тому числі з факторингом, позикою під заставу грошових вимог, забезпечувальною поступкою й іншими” [4, с.35–39]. Ю.Туктаров вважає, що сек'юритизація має інституціональний характер: “інститут сек'юритизації являє собою систему норм, які спрямовані на зниження правових та економічних ризиків, що виникають при рефінансуванні грошових вимог шляхом розміщення цінних паперів” [4, с.35–39].

Сек'юритизація є трансакцією, в якій особа, що володіє активами, які генерують дохід (боргові цінні папери, іпотечні та споживчі кредити, надходження від продажу, лізингові платежі та інші активи, за якими очікуються грошові надходження), продає їх третій стороні – покупцю, яким, як правило, виступає спеціально створена для проведення даної трансакції цільова компанія. Остання сплачує первинному власнику повну або зі встановленим дисконтом вартість активів безпосередньо в момент продажу, а первинний власник повністю відчужує на користь цільової компанії активи, які генерують дохід. Процес сек'юритизації зображений на схемі 1.



Рябокін М.В. Сек'юритизація фінансових активів як інновація на фінансовому ринку (теоретичний...

Цільова компанія фінансує придбані активи шляхом отримання банківських кредитів або шляхом випуску та розміщення боргових інструментів серед професійних інвесторів. При цьому активи надаються як забезпечення під час отримання позик. Надходження від придбаних активів цільова компанія використовує для сплати процентів та основної суми боргу за позиками, здійсненими для придбання активів. Первинний власник виступає агентом щодо збору надходжень за відчуженими активами від імені цільової компанії та

отримує агентську винагороду, яка є різницею між отриманими надходженнями за активами та платежами за залученими кредитами, що дозволяє йому зберегти дохід за відчуженими активами.

Слід зазначити, що цільова компанія створюється з єдиною метою – здійснення сек'юритизації. Корпоративні права в такій структурі належать третім особам, які не пов'язані з первинним власником. З метою забезпечення достатності придбаних активів для відшкодування інвесторам залученого фінансування цільова компанія може використовувати різні форми кредитного покриття, які надаються як первинним власником, так і третіми особами. Кредитне покриття надається у формі гарантій, субординованих позик, резервних рахунків тощо. Запозичення цільової компанії отримують окремий кредитний рейтинг, який, за правилом, істотно кращий за кредитний рейтинг первинного власника.

Професор Стівен Шварц, автор відомого вислову про сек'юритизацію як про “алхімію”, (коли із простого каменя – грошових вимог – одержують дорогоцінний – високоліквідні цінні папери), звертає увагу на те, що сек'юритизація є вигідною, оскільки дозволяє сформувати капітал саме за рахунок фондового ринку, вартість капіталу на якому завжди відносно нижча. Також він вказує на те, що передача грошових вимог спеціалізованої організації (SPV) дозволяє ізолювати такі вимоги від ризику банкрутства первісного кредитора, якому належали такі вимоги, що істотно підвищує їх цінність в очах інвесторів на ринку цінних паперів [7].

У цілому можна помітити, що “при здійсненні сек'юритизації використовується цілий ряд економічних механізмів, завдяки яким особа за рахунок приналежних їй прав вимог може одержати фінансування за відносно низькою ціною” [5, с.317]. Комплекс економічних механізмів сек'юритизації містить у собі: аллокацію (відокремлення пула), розпилення (пул складається з безлічі активів) і перерозподіл ризиків (структурування випусків паперів за старшинством), а також зниження інформаційних (рейтингові агентства, розкриття інформації) та агентських витрат (пасивність SPV) [5].

Таким чином, економічний ефект сек'юритизації полягає в тому, що первинний власник одержує фінансування від інвесторів, надаючи як забезпечення активи, які генерують дохід. При цьому він зберігає надходження від цих активів, однак переводить ризик несплати за активами до інвесторів. Первинний власник також покращує власну структуру балансу, виключаючи з нього зобов'язання третіх осіб перед ним, та власні зобов'язання за залученим фінансуванням під заставу зазначених активів.

Кількість сторін, які безпосередньо приймають участь у процесі сек'юритизації, а також різноманітність завдань, які вони вирішують, суттєво залежать від певних факторів, а саме: розміру та складності угоди, правових та адміністративних умов, характеристики пулу активів, ролі, яку може і хоче відігравати оригінатор у рамках угоди.

Сторони (підрозділи), які беруть участь у сек'юритизації, розділяють на:

- внутрішні (кредитний департамент для роботи з організаціями та приватними клієнтами, інформаційно-технологічний підрозділ, казначейство, служба нагляду, бухгалтерія, служба внутрішнього контролю, підрозділи, які займаються емісійними операціями на грошовому ринку та ринку капіталів, юридичний департамент, маркетингові та PR-служби, податковий департамент тощо);

- зовнішні (спеціалізована (SVP), інвестиційні банки як організатори емісії (провідні менеджери, андеррайтери, платіжні агенти), інвестори, рейтингові агентства, сторони за угодами своп, сторони по договорах хеджування, зовнішні перевіряючі, компанія, яка управляє спеціалізованою, податкові консультанти, юридичні фірми, резервна обслуговуюча компанія, наглядові та податкові органи тощо).

Сек'юритизувати можна такі активи, як: кредитний портфель (іпотечні, автомобільні, корпоративні, споживчі й навіть прострочені кредити), надходження за дебетними та кредитними картками, обороти з кореспондентських рахунків, клієнтські платежі, гривневі облігації, орендні, лізингові платежі, експортну виручку, інші реально прогнозовані, однорідні потоки грошових коштів.

Можна виділити декілька найбільш розповсюджених способів сек'юритизації. Насамперед це традиційні схеми з використанням довірчого управління сек'юритизованими активами, згідно з якими первинний власник відчужує на користь цільової компанії високоліквідні активи, а цільова компанія сплачує їх вартість безпосередньо в момент продажу. Іншим способом є позикові схеми з використанням цінних паперів, забезпечених сек'юритизованими активами. Цей механізм сек'юритизації передбачає передачу активів цільовій компанії та випуск банком-кредитором боргових цінних паперів, завдяки чому відбувається фінансування цільової компанії з метою придбання активів первинного власника. На практиці також застосовуються синтетичні схеми сек'юритизації з використанням кредитних деривативів, свопів. У цих схемах первинний власник активів не передає їх до цільової компанії. Замість цього на цільову компанію переводиться ризик за активами шляхом укладання кредитного свопу.

Використання механізмів сек'юритизації містить у собі ряд суттєвих переваг:

- сек'юритизація дозволяє залучати більш дешеві кредитні ресурси завдяки високому забезпеченню позики сек'юритизованими активами, при цьому первинний власник зберігає можливість використання доходу від сек'юритизованих активів;
- сек'юритизація є високозабезпеченою фінансовою технологією, яка дозволяє запобігти всім можливим відмовах щодо надання забезпечення третім особам під час залучення фінансування;
- зменшується навантаження на власний капітал;
- підвищується ліквідність активів;
- спрощується структура балансу за рахунок скорочення кількості боржників.

Передача цільовій компанії частини активів дозволяє покращити фінансові показники первинного власника, а саме: зворотність капіталу, відношення зобов'язань до власного капіталу та ін. Крім того, завдяки сек'юритизації первинний власник, зберігаючи надходження від переданих активів, передає ризик невиконання зобов'язань за сек'юритизованими активами цільовій компанії та інвесторам.

Обов'язковою вимогою будь-якої сек'юритизації є оптимальне оподаткування, яке дозволяє не здійснювати податкових виплат під час відчуження сек'юритизованих активів. Як правило, основна увага має бути приділена податку на прибуток, податку на додану вартість та можливим державним митам. У разі, якщо угоди щодо відчуження активів підлягатимуть обкладанню податками, сек'юритизація втрачає свій сенс і її використання стає недоцільним.

Під час сек'юритизації мають враховуватися вимоги фінансового законодавства до здійснення факторингових операцій, провадження іншої професійної фінансової діяльності, а також особливості відповідної нормативно-правової бази. Одним із можливих негативних факторів є *Рябокін М.В. Сек'юритизація фінансових активів як інновація на фінансовому ринку (теоретичний... цитної* механізмів сек'юритизації важливо враховувати необхідність дотримання вимог валютного законодавства, зокрема у частині здійснення інвестицій, залежно від обраної схеми сек'юритизації. *ування*

У цілому для застосування механізмів сек'юритизації необхідно як мінімум додержання таких умов:

- активи повинні передаватися у кількості, достатній для залучення фінансування, що спрямовується на виплату їхньої вартості;
- активи можуть відчужуватись на користь третьої особи без згоди боржника та використання обтяжливих формальностей;
- сек'юритизація має характеризуватися як реальна угода купівлі-продажу;
- схема оподаткування повинна дозволяти здійснювати передачу активів без додаткової сплати податків та зборів;
- не повинно існувати інших обмежень, які перешкоджають або значно обмежують та здорожують схему сек'юритизації.

**Висновки.** Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що сек'юритизація активів являє собою інноваційну форму фінансування, засновану на списанні фінансових активів з балансу підприємства і їхньому рефінансуванні за допомогою випуску цінних паперів на міжнародному ринку й ринку капіталів. Сек'юритизація успішно конкурує з іншими способами рефінансування, у тому числі, з факторингом, позицією під заставу грошових вимог й іншими. Механізми сек'юритизації фінансових активів відрізняються комплексним характером. Світовий досвід показує, що поширення використання механізмів сек'юритизації відбувається в умовах сформованого ринку іпотечних і споживчих кредитів. Саме розвиток іпотечного та споживчого ринку кредитування в Україні спричинив потребу в сек'юритизації фінансових активів.

У майбутньому очікується значне поширення процесу сек'юритизації в Україні, оскільки все більше інститутів фінансового ринку вбачають вигоди від сек'юритизації фінансових активів для своєї діяльності. Але в Україні досить мало науковців займаються цим актуальним питанням, яке є не досконало вивченим і дуже перспективним, особливо в умовах економіки нашої країни.

1. Бер Х.П. Сек'юритизація активів. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 624 с.
2. Девідсон Е., Сандерс Е., Вольф Л-Л., Чинг А. Сек'юритизація іпотеки. – М.: Вершина, 2007. – 592 с.
3. Селивановский А. Правовые риски ипотечного агента // Хозяйство и право. – 2005. – №8. – С.27–32.
4. Туктаров Ю. Секьюритизация и инвестиционные фонды // Рынок ценных бумаг. – 2005. – №16. – С.35–39.
5. Туктаров Ю. Секьюритизация и законодательство // Ипотека в России (“Русьипотека” //www.rusipoteka.ru), март 2006. – 317 с.
6. Kendall L., Fishman M. A Primer on Securitization. 1996.
7. Schwarcz S.L. The Alchemy of Asset Securitization, 1 Stan. J. L. Bus. & Fin. 133. 1994.

## РУХ ГРОШОВИХ КАПІТАЛІВ НА МІЖБАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті розкрито основні засади здійснення міжбанківських кредитних операцій та тенденції, що спостерігаються на міжбанківському кредитному ринку України.

**Ключові слова:** банк, міжбанківський кредит, операція репо, операція своп.

**Annotation.** The basic rules of realization of interbank credit operations and tendencies of movement of interbank credit operations are discovered in the article.

**Key words:** bank, interbank credit, repo, swap.

**Вступ.** Для забезпечення безперервної діяльності банківської установи першочерговим завданням її менеджменту є формування ресурсної бази. Беремо до уваги вартість різних джерел отримання коштів, їхню відповідність обраній політиці банку у сфері управління активами та багато інших чинників. Без адекватного обсягу ресурсів банк не зможе виконувати свої операції та надавати послуги. З огляду на це дослідження джерел нагромадження банками коштів в умовах, коли поглиблюються світогосподарські зв'язки й активізуються проблеми обмеженості ресурсів, стають особливо актуальними.

**Постановка завдання.** Залежно від джерел утворення банківські ресурси діляться на власні, залучені та позичені. Банки можуть позичити кошти для формування своєї ресурсної бази в інших банків, в тому числі центрального банку країни, а також через випуск облігацій та їх розміщення серед юридичних і фізичних осіб. Завданням нашого дослідження є з'ясування механізму функціонування міжбанківських кредитних відносин та їх місця у грошово-банківській системі України. При цьому зроблено акцент власне на міжбанківському кредитуванні, що є результатом прямих взаємовідносин між двома банками без участі НБУ.

**Результати.** Сутність міжбанківського кредиту полягає у тому, що банки позичають і розміщують між собою тимчасово вільні кошти. Ринок міжбанківських кредитів є одним із сегментів кредитного ринку. Саме завдяки міжбанківському кредитуванню вільні фінансові ресурси переміщуються між банками, регіонами і навіть державами для ліквідації проблеми недостатності коштів.

В Україні учасниками міжбанківського кредитування є банки зі своїми філіями. Міжбанківські кредити можуть надавати та отримувати лише банки, що є юридичними особами і мають ліцензію Національного банку, а також їхні філії, які отримали від свого головного банку дозвіл на надання чи отримання міжбанківського кредиту від імені банку. Крім того, українські банки можуть позичати кошти і в іноземних банків.

Виявлено, що усередині одного банку кошти між його головним офісом і філіями також рухаються залежно від потреб ринку та наявних можливостей. Організація внутрішньобанківського кредитного ринку може бути заснована на різних принципах. У системі одного банку може здійснюватися кредитування між його філіями на ринкових засадах, або ж головний офіс банку адміністративно перерозподіляє вільні фінансові ресурси між своїми структурними підрозділами.

Міжбанківський кредит має позитивні моменти й для банків-кредиторів, і для банків-позичальників. Банки-кредитори можуть таким чином розмістити тимчасово вільні кошти і отримати додатковий дохід. У той же час для банків-позичальників такий кредит є важливим джерелом поповнення ресурсної бази, підтримки ліквідності та виконання взятих на себе зобов'язань. Крім того, для деяких банків міжбанківське кредитування є окремим бізнесом. У цьому випадку вони, виступаючи посередниками, здійснюють одночасно позичення і розміщення грошових ресурсів. Такі арбітражні (спекулятивні) операції дозволяють їм отримувати дохід, що утворюється як різниця між сумою плати за кредит, що її вони

стягують від своїх позичальників, та сумою, яку їм треба заплатити за користування коштами своєму кредитору.

Міжбанківські кредити переважно є короткостроковими, коли вони використовуються для підтримки ліквідності, або середньостроковими, якщо отримані кошти спрямовуються на розширення кредитних ресурсів. Ціна міжбанківських кредитів у вигляді процентної ставки за користування ними встановлюється на ринку залежно від попиту і пропозиції. Зазвичай, проценти за користування кредитом на міжбанківському ринку є нижчими, ніж при кредитуванні суб'єктів господарювання чи фізичних осіб, оскільки банки вважаються більш надійними позичальниками.

Права і обов'язки кожної зі сторін, які беруть участь в міжбанківській кредитній угоді, сума, строк та процент за користування кредитом описуються в кредитному договорі, що укладається між банками. Якщо кредитні відносини між двома банками мають регулярний характер, то вони можуть укласти генеральний кредитний договір. Це дозволить уникнути повторень та зменшити витрати на обслуговування кредиту. В іншому випадку укладається разовий кредитний договір.

Кредитний договір підписується лише з тими банками-позичальниками, щодо яких є впевненість у їхній кредитоспроможності. Для цього банк-кредитор повинен вивчити фінансовий стан та ділову репутацію свого контрагента. Остання має велике значення для формування позитивного іміджу в очах потенційних банків-кредиторів. Для них важливо мати довготривалі стосунки з банком, знати його реальних власників, бути переконаними у прозорості банківських операцій.

На підставі суб'єктивних даних, але перш за все на основі проведеного аналізу балансу потенційного позичальника, після вивчення якості його кредитного портфеля та стану виконання економічних нормативів банк-кредитор відкриває кредитний ліміт на свого контрагента. Переважно банки працюють з невеликою кількістю банків-партнерів, що дозволяє добре знати своїх позичальників та бути впевненим у їхній кредитоспроможності.

Прихід іноземних банків на український міжбанківський ринок вніс певні корективи у правила відбору потенційних позичальників. Так, у міжнародній практиці центральний банк вважається банком останньої інстанції. Тому взяття кредиту у центральному банку означає, що більше ніякий банк не хотів позичити кошти цьому банку, а значить, його справи є дуже поганими. Кредити рефінансування в НБУ банкіри беруть дуже рідко, бо вони є дуже дорогими. Отже, якщо в балансі банку є кредити НБУ, то це переважно означає, що це стабілізаційний кредит. А з такими банками вже ніхто не працює.

Вартість кредитів рефінансування та стабілізаційних кредитів, отриманих від НБУ, залежить від облікової ставки, встановленої центральним банком, і не може бути меншою від неї. Тому обсяги міжбанківських кредитів, залучених без участі НБУ, значною мірою перевищують обсяги кредитування центрального банку країни. Так, обсяг рефінансування НБУ у травні 2007 року склав 328 млн. грн. при середньозваженій процентній ставці 9,35%. У тому ж місяці загальний обсяг наданих кредитів на міжбанківському кредитному ринку становив 44945,5 млн. грн., а середньозважена процентна ставка – 2,2%. Значно нижчі процентні ставки дозволили банкам залучити за 9 місяців 2007 року 374,7 млрд. грн., що відповідає тенденціям минулого року, коли обсяг міжбанківського кредитування склав приблизно 500 млрд. грн.

Виходячи з потреб ринку і ситуації, що на ньому склалася, банки використовують різноманітні інструменти для розширення ресурсної бази чи розміщення тимчасово вільних коштів. Прикладом цього є операції своп, що полягають в обміні міжбанківськими кредитами, номінованими в різних валютах. Банк, що має надлишок коштів в іноземній валюті, позичає їх банку, який їх потребує, але не має змоги вийти на міжнародний ринок запозичень. Натомість цей банк надає міжбанківський кредит першому банку в національній валюті.

Ще одним різновидом міжбанківського кредитування є операції репо, при проведенні яких продавець цінних паперів зобов'язується їх викупити за наперед обумовленою ціною

через певний строк. Це є звичайний кредит під заставу цінних паперів. Але особливості проведення операції репо вимагають укладення договору купівлі-продажу цінних паперів, а також договору, в якому міститься тверде зобов'язання банку-кредитора викупити ці цінні папери.

Найбільш популярним інструментом, з яким проводяться операції репо, є облігації визначеного кола емітентів, які вважаються найбільш надійними на ринку. Крім того, облігації є більш ліквідними, ніж інші популярні на фондовому ринку цінні папери, такі як акції та векселі.

Надаючи кредит, банк купує цінні папери за їх ринковою вартістю, а ціна їх продажу збільшується на процент за користування кредитом, який, зазвичай, є дещо більшим, ніж на міжбанківському ринку, оскільки операція репо вимагає від кредитора більше часу і витрат. Крім того, банк-кредитор встановлює ліміти не тільки на кожен з банків-позичальників, але й на різні цінні папери.

Поширеною у світовій практиці є ситуація, коли облігації продаються кредитору з дисконтом, тобто зі знижкою від ринкової вартості. При цьому кредитор отримує додаткову гарантію, адже, якщо позичальник не зможе погасити кредит, облігацію можна буде продати на ринку швидко і без жодних втрат. Отримана ринкова вартість цінного паперу компенсує позичальникові наданий кредит і проценти за ним.

Незважаючи на різновид кредитної операції, що використовується при міжбанківському кредитуванні, усі учасники міжбанківського кредитного ринку України повинні надсилати інформацію про її проведення до НБУ. Це стосується звичайних міжбанківських кредитів, операцій репо, операцій своп, а також міжбанківських депозитів. Інформація повинна включати реквізити банків-контрагентів, дані про суму, строк та плату за користування коштами. Вона передається за допомогою засобів програмного забезпечення, розроблених Національним банком, протягом 10 хвилин після факту укладення угоди або отримання (відправлення) коштів від банку-контрагента (банку-контрагенту).

Банківські строкові депозити, що розміщені в інших банках, та міжбанківські кредити, які надані іншим банкам, включаються до кредитного портфеля банку і за ними, як і за іншими наданими кредитами, формується резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями. Виняток з цього правила складають лише кредити, надані установами в системі одного банку.

Для віднесення банків-контрагентів до одного з п'яти класів залежно від результатів оцінки їхнього фінансового стану банк-кредитор не рідше ніж один раз в місяць повинен проаналізувати кредитоспроможність позичальника, враховуючи, зокрема:

- інформацію позичальника-банку про дотримання економічних нормативів і нормативу обов'язкового резервування коштів;
- аналіз якості активів і пасивів;
- аналіз прибутків і збитків;
- інформацію про виконання банком зобов'язань в минулому;

*Скоморович І.Г. Рух грошових капіталів на міжбанківському ринку України*

Надалі банк на загальних підставах здійснює аналіз стану обслуговування боргу і відносить його до однієї з трьох груп («добре», «слабке», «незадовільне»). За отриманими результатами відповідно до матриці класифікації кредитного портфеля кредитна операція потрапляє до визначеної категорії («стандартна», «під контролем», «субстандартна», «сумнівна» та «безнадійна»), що дозволяє після врахування отриманого забезпечення сформувати резерв для відшкодування можливих втрат. Ця процедура є подібною до формування відповідних резервів за кредитами, наданими фізичним та юридичним особам.

Єдиною відмінністю є те, що відповідно до нормативних актів НБУ формування резерву під кредитні ризики за операціями в іноземній валюті, що проводяться на міжбанківському ринку, здійснюється за коефіцієнтами резервування 1, 5, 20, 50 та 100 відсотків залежно від категорії кожної окремої операції без додаткової оцінки надходжень

позичальника в іноземній валюті. При цьому достатніми вважаються надходження валютної виручки, що перевищують суму основного боргу та відсотків за ним. Необхідно зауважити, що у випадку з іншими позичальниками, які мають джерела надходження валютної виручки, норми резервування становлять 2, 7, 25, 60 та 100 відсотків. Це ще раз підтверджує вищу надійність банківських установ у питаннях своєчасного повернення позичених коштів.

Резерви під стандартну заборгованість інших банків (як і інших клієнтів) входять до складу додаткового капіталу банку і збільшують суму регулятивного капіталу банку, який розраховується для обчислення економічних нормативів, встановлених НБУ.

**Висновки.** Дослідження основних тенденцій, що спостерігаються на міжбанківському ринку України, виявило, що міжбанківське кредитування переважно є одним з джерел поповнення банками своєї ресурсної бази, хоча для деяких банків воно є досить вагомим способом збільшення доходів. На відміну від кредитів, що надаються центральним банком України, вартість міжбанківських кредитів не залежить від облікової ставки НБУ і тому є набагато нижчою, а самі кредити є популярнішими, ніж кредити рефінансування.

1. Алексєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Правління НБУ №368 від 28 серпня 2001 р.
3. Гриньков Д. Междуусобица // Бизнес. – 2007. – №13. – С.51–55.
4. Кильмухаметов Р. Туда, сюда, обратно... // Бизнес. – 2004. – №24. – С.48–50.
5. НБУ розширив перелік цінних паперів, які приймаються у забезпечення при рефінансуванні // [news.finance.ua/ua/~1/20/all/2007/06/20/101017](http://news.finance.ua/ua/~1/20/all/2007/06/20/101017).
6. Основні показники стану міжбанківського кредитного ринку // [www.bank.gov.ua/Statist/DAILY/2007](http://www.bank.gov.ua/Statist/DAILY/2007).
7. Положення про надання банками України інформації за угодами з купівлі та продажу кредитних ресурсів у національній валюті на міжбанківському кредитному ринку, затверджене Постановою Правління НБУ №20 від 21 січня 2004 р.
8. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене Постановою Правління НБУ №279 від 6 липня 2000 р.



## ПІДХОДИ ЩОДО РИНКОВОЇ ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ БАНКУ

**Анотація.** У статті розглянуто сутність нематеріальних активів банку, виявлено їх характерні ознаки. Розкрито особливості витратного, порівняльного та доходного підходів щодо ринкової оцінки нематеріальних активів у діяльності банку. З'ясовано можливості використання кожного з методів оцінки ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності вітчизняними банками. Окреслено основні характеристики інтелектуального капіталу для банківського менеджменту.

**Ключові слова:** нематеріальні активи, інтелектуальна власність, гудвіл, роялті, витратний, порівняльний, доходний підходи, інтелектуальний капітал.

**Annotation.** Essence of the bank intangibles assets are considered in this article. Their characteristic signs are revealed. The peculiarities of the cost-based, comprehensive and earning approaches to the market evaluation of bank intangibles assets in banking operations are exposed. The opportunities of each of the method for the market evaluation of bank intangibles assets evaluation usage by Ukrainian banks are revealed. The main characteristics to the intellectual capital for banking management are outlined.

**Key words:** bank intangibles assets, intellectual property, goodwill, royalty, cost-based, comprehensive and earning approaches, intellectual capital.

**Вступ.** Оцінка ринкової вартості банківського бізнесу в закордонній практиці базується на тому, що банк є нормально функціонуючим комерційним підприємством, яке в майбутньому має отримувати доходи, що будуть змінювати кінцеві показники ринкової вартості його активів, власного капіталу та зобов'язань. Діяльність банків в ринковому середовищі пов'язана з концентрацією ризиків (фінансових, валютних, процентних та ін.), що зумовлює особливу важливість адекватної оцінки вартості його активів і пасивів. Сьогодні все гостріше відчувається вплив зростаючої ролі нематеріальних активів у формуванні ринкової вартості банківського бізнесу за умов дії ринкових чинників. Тому особливої актуальності набуває питання достовірної оцінки ринкової вартості нематеріальних активів банку, визначення їх ролі у формуванні ринкової вартості як банківських активів, так і банку в цілому.

Питанню визначення вартості капіталу банку значну увагу в своїх працях приділяли такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як: М.Алексєєнко, А.Вожжов, В.Кочетков, А.Мороз, Л.Примостка, В. Колесников, О.Лаврушин, І.Никонова, Р.Шамгунов, Ф.Мишкін, Дж.Сінкі, П.Роуз та ін. Переважна більшість робіт вказаних авторів зорієнтована на дослідження величини банківського капіталу, банку як інституційної одиниці. Так, В.М.Кочетков розглянув методологічні аспекти ринкової оцінки вартості банку як майнового комплексу з класифікацією факторів, що її формують та обґрунтуванням видів вартості банківських установ [1]. На нашу думку, недостатньо висвітленим залишається питання визначення ринкової вартості нематеріальних активів, які відіграють неабияку роль у формуванні вартості банківської установи, що й обумовило вибір теми, окреслило мету й завдання дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення сутності та характерних ознак нематеріальних активів банку, особливостей підходів щодо визначення їх ринкової вартості, перспектив застосування методів цих підходів на практиці вітчизняними кредитними установами.

**Результати.** Оцінка вартості будь-якого об'єкта є цілеспрямованим процесом визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенціального та реального доходу, який цей об'єкт буде приносити в певний момент часу в умовах конкретного ринку. Процес оцінки передбачає обов'язкову наявність оцінюваного об'єкта та оцінюючого

суб'єкта. З урахуванням поставленої нами мети дослідження об'єктом оцінки виступають нематеріальні активи, а суб'єктами оцінки можуть бути: сам банк, кредитори, аудитори та інші зацікавлені особи.

Як відомо, нематеріальні активи – це активи, які не мають матеріально-речової форми, але мають вартісну грошову оцінку, зокрема: придбані за плату права на користування землею, водою, корисними копалинами та іншими природними ресурсами, будівлями, спорудами, обладнанням; авторські права, права, права на товарні знаки й торгові марки, патенти, проекти, технологічні й технічні новинки; інші об'єкти інтелектуальної власності й майнові права, брокерські місця (права торгівлі на біржі); програмне забезпечення; організаційні витрати; витрати з науково-дослідних розробок і проектно-пошукових робіт, репутація банку (гудвіл); висока кваліфікація кадрів та ін [2, с.381]. Характерними ознаками нематеріальних активів банків є те, що вони не мають матеріально-речової структури, використовуються в ході фінансового-господарської діяльності, є відчуженими, тобто в будь-який момент часу їх можна передати іншому власнику (за винятком гудвілу).

Набуття банками нематеріальних активів здійснюється в результаті: придбання (програмні продукти, системи автоматизації обробки даних), набуття прав власності на заставні за кредитами нематеріальні активи (патенти, ліцензії, промислові дослідні зразки тощо), злиття чи поглинання іншого банку (гудвіл). Здійснення всіх цих операцій потребує оцінки ринкової вартості нематеріальних активів, а також їх врахування в балансі банку.

З усіх видів нематеріальних активів для банківських установ найбільш важливими є інтелектуальна власність, яка включає ліцензії, програмні продукти, бренд, інформацію про клієнтів тощо, а також гудвіл (ділову репутацію банку). Наявність прав на об'єкти інтелектуальної власності, захист та їх обґрунтована оцінка підвищує вартість і ціну банківських послуг, а також є однією з важливих складових вартості самого банку як комерційного підприємства. Права інтелектуальної власності можуть виникати під час створення, початку використання або державної реєстрації відповідного об'єкта інтелектуальної власності, а також на інших законних засадах. Варто зауважити, що права інтелектуальної власності не залежать від права власності чи інших майнових прав банку на матеріальний носій, в якому виражається об'єкт інтелектуальної власності. Тобто наявна розмежованість між правами власності на матеріальний носій, в якому виражений об'єкт інтелектуальної власності, й правами власності на сам об'єкт інтелектуальної власності.

Ділова репутація банку (гудвіл) формується в процесі здійснення банківської діяльності і являє собою низку позитивних обставин (переваг), які притаманні певному банку й невіддільні від нього: зручне та вигідне місцезорозташування, широка та розгалужена філійна мережа, якість, вартість банківських послуг і продуктів на ринку, високотехнічне обладнання та устаткування, високий професійний рівень персоналу тощо.

Вартість нематеріальних активів – це сума в грошовому виразі, в якій відображається цінність активу. З урахуванням вимог бухгалтерського обліку нематеріальні активи підлягають включенню в баланс банку й відображаються в ньому за первісною та залишковою вартістю. Первісна вартість матеріальних активів банку формується відповідно до бухгалтерських стандартів із витрат на створення, придбання й доведення цих активів до стану, придатного до використання, а також в результаті набуття прав власності на заставні за кредитами нематеріальні активи. Залишкова вартість нематеріальних активів банку являє собою різницю між їх первісною вартістю та накопиченою на звітну дату амортизацією. Обчислена таким чином вартість нематеріальних активів згідно з даними балансу і являє собою їх балансову вартість.

Оцінка ринкової вартості нематеріальних активів банку повинна здійснюватися відповідно до прийнятих у міжнародній та вітчизняній практиці підходів: витратного, порівняльного та доходного. Розглянемо можливості застосування кожного з цих підходів детальніше.

В основі витратного підходу лежать методи обліку вартості затрат банку, необхідних для створення, відновлення або заміщення оцінюваного нематеріального активу. Тобто за

базу визначення вартості береться балансова вартість нематеріального активу з подальшим врахуванням темпів інфляції та морального зносу нематеріальних активів. Застосування витратного підходу щодо визначення ринкової вартості нематеріальних активів потребує попередньої поелементної їх оцінки з подальшим підсумуванням вартостей всіх частин. Існує ціла низка об'єктів нематеріальних активів, ринкова вартість яких може бути визначена лише на основі витратного підходу, а саме: понесені банком організаційні витрати, вартість науково-дослідних проектів, проектно-пошукових робіт тощо.

Порівняльний підхід використовується при оцінці ринкової вартості нематеріальних активів на основі наявних даних про нещодавно завершені операції банків з аналогічними нематеріальними активами. В межах порівняльного підходу можливим є застосування двох методів оцінки: метод прямого порівняння продаж і метод роялті. Перший з цих методів базується на принципі заміщення, згідно з яким інвестор не заплатить більше за об'єкт нематеріальних активів, ніж вартість доступного до покупки на ринку аналогічного об'єкта, який до того ж має таку ж корисність [3, с.101]. Розрахунок ринкової вартості нематеріальних активів банку за умови застосування порівняльного підходу передбачає наступні етапи:

- вивчення відповідного ринку та збір інформації про нещодавні операції банків з аналогічними об'єктами нематеріальних активів на ньому. На даному етапі досить важливим є кількість (повнота й достатність) і якість зібраної інформації (обов'язкова можливість порівняння нематеріальних активів за функціями та параметрами);
- перевірка зібраної інформації щодо операцій банків з аналогічними об'єктами нематеріальних активів на ринку;
- порівняння оцінюваного об'єкта нематеріальних активів із вибраним аналогом та виявлення відмінностей у споживчих характеристиках, виконанні операцій тощо;
- розрахунок ринкової вартості об'єкта нематеріальних активів шляхом коригування цін на аналогічні нематеріальні активи.

На думку П.В.Круш і С.В.Поліщук, при застосуванні порівняльного підходу під час проведення аналізу цін аналогічних об'єктів нематеріальних активів можуть використовуватися такі процедури [3, с.102–103]:

- визначення вартості додаткових елементів шляхом парних порівнянь (порівняння цін у двох групах нематеріальних активів: що мають і не мають цих елементів);
- визначення коригуючих коефіцієнтів, які враховують відмінності між об'єктами за окремими технічними й розмірними параметрами;
- розрахунок вартості за окремими вартісними показниками, єдиними для визначення групи аналогів нематеріальних активів (коли порівнювані об'єкти є функціонально однорідними, але істотно відрізняються за розміром і потужністю);
- розрахунок вартості за допомогою мультиплікатора доходу (відношення ціни аналога до щорічного доходу) застосовується до тих нематеріальних активів, функціонування яких приносить дохід;

Ткачук Н.М. Підходи щодо ринкової оцінки нематеріальних активів банку

падку,  
іробки

інформації побудувати кореляційну модель, яка буде описувати залежність вірогідної ціни об'єкта нематеріальних активів від його основних параметрів.

Метод роялті в порівняльному підході базується на врахуванні ставок роялті, які широко застосовуються в міжнародній практиці. Роялті, виконуючи роль визначника не вартості нематеріальних активів, а розміру винагороди, як фіксований відсоток розповсюджується на весь термін використання нематеріальних активів. Так, при визначенні ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності премія за ризик буде підвищеною, оскільки вкладення в такі об'єкти є високоризиковими. Термін корисного використання об'єктів інтелектуальної власності визначається банком самостійно й залежить від термінів старіння переданого досвіду, знань і можливого розкриття їх конфіденційності.

Значну перевагу при визначенні ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності слід віддати доходному підходу, який передбачає, що вони здатні приносити дохід у майбутньому для покупця чи інвестора. Розрахунок чистого доходу від використання нематеріальних активів здійснюється одним із таких методів: методом переваг у прибутках, методом переваг у витратах, який включає метод звільнення від роялті і метод виграшу собівартості, а також методом одночасного врахування переваг у прибутках і витратах. В кожному з них передбачається сумування щорічних майбутніх доходів із врахуванням їх попереднього дисконтування.

Дисконтування грошових потоків при визначенні ринкової вартості нематеріальних активів передбачає проведення наступних робіт:

- визначення очікуваного строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів, тобто терміну, протягом якого прогнозовані доходи підлягатимуть дисконтуванню;
- прогнозування грошового потоку – прибутку, який будуть генерувати нематеріальні активи банку;
- визначення ставки дисконтування;
- розрахунок підсумкової величини поточної вартості майбутніх доходів;
- визначення поточної вартості доходів від нематеріальних активів банку в післяпрогнозний період (якщо є така необхідність);
- визначення суми всіх вартостей доходів у прогностичний і післяпрогнозний періоди.

Метод “звільнення від роялті” передбачає, що оцінюваний об'єкт нематеріальних активів не належить банку як дійсному власнику, а наданий йому на правах ліцензії за відповідні процентні відрахування з прибутку – роялті. В цьому методі робиться припущення, що об'єктом інтелектуальної власності володіє третя особа, і тому дійсний власник повинен платити роялті за користування таким нематеріальним активом. З урахуванням того, що нематеріальний актив дійсно є власністю його істинного власника, банку не потрібно платити роялті, що й зумовлює назву методу – “звільнення від роялті” [4, с.225]. Для визначення ставки роялті враховуються відповідні витрати банку (у світовій практиці розмір роялті коливається в межах 3-10% доходу, отриманого з використанням об'єкта інтелектуальної власності). Як видно, цей метод визначення ринкової вартості нематеріальних активів банку поєднує в собі риси доходного та витратного підходів.

Ринкова вартість ділової репутації банку (гудвілу) визначається методом надлишкової рентабельності, який можна вважати різновидом методу капіталізації доходного підходу оцінки ринкової вартості об'єкта. Оцінка ринкової вартості гудвілу є одним із етапів ринкової оцінки банку в цілому. Враховуючи те, що гудвіл – це, по суті, нематеріальні активи, завдяки яким рентабельність власного капіталу та активів банку перевищує середньо-групові чи середньо-системні ці ж показники, то розрахунки слід проводити в такій послідовності:

- аналіз даних про фінансові результати діяльності групи банків, до якої відноситься даний банк;
- обчислення середньої по групі банків рентабельності власного капіталу (ROE) та рентабельності активів (ROA);
- визначення чистого прибутку банку за умов дотримання середньо-групових рівнів рентабельності власного капіталу (ROE) та рентабельності активів (ROA);
- визначення надлишкового прибутку шляхом віднімання від фактичного чистого прибутку банку чистого прибутку за умов середніх по групі показників рентабельності власного капіталу (ROE) та рентабельності активів (ROA);
- розрахунок вартості гудвілу шляхом ділення надлишкового прибутку для банку на коефіцієнт капіталізації.

**Висновки.** Здійснене дослідження особливостей підходів щодо оцінки ринкової вартості нематеріальних активів показало, що наявність прав на об'єкти інтелектуальної власності, достовірна оцінка їх вартості є важливою складовою ринкової оцінки в діяльності банку, а також вартості послуг і продуктів, які він пропонує клієнтам на ринку. Знаючи

характерну специфіку нематеріальних активів як об'єктів оцінки (відсутність матеріально-речової форми, можливість відчуження), перевагу слід віддати доходному підходу при визначенні їх ринкової вартості, який враховує здатність нематеріальних активів приносити дохід покупцю чи інвестору в майбутньому. На жаль, у вітчизняній практиці, зазвичай, вартість нематеріальних активів банку визначається згідно з балансовими даними (первісна вартість за мінусом суми їх зносу) з елементами витратного відходу (витрати на придбання, набуття цих активів тощо). Зауважимо, що отримана таким способом вартість об'єктів інтелектуальної власності є балансовою, а не ринковою, оскільки фактори часу та ризику при цьому не враховуються. Застосування порівняльного підходу для визначення ринкової вартості нематеріальних активів банків на сьогоднішній день є також проблематичним через відсутність розвинутого фондового ринку та необхідної інформації про операції з такими об'єктами. Доходний підхід має найбільш широке застосування в силу своєї універсальності та гнучкості, оскільки дозволяє враховувати зміни цін, інвестицій, доходів і ризику, що особливо важливо як для емітента, так і для інвестора, але його методи оцінки ринкової вартості об'єктів є досить складними, трудомісткими, вимагають високого рівня знань, вмінь і професійного досвіду.

Відзначимо, що за умов швидкої інформатизації та управління знаннями з'являється термін "інтелектуальний капітал" – як сума знань усіх працівників компанії, що забезпечує її конкурентоспроможність на ринку. Стосовно банківських установ поняття інтелектуального капіталу повинно включати: людський капітал (навички, досвід, компетентність працівників банку), організаційний капітал (інфраструктура, оргструктура банку та його бізнес-процеси), інноваційний капітал (здатність банку здійснювати інновації, розвивати невикористані потенційні можливості та ресурси). Проблема визначення ринкової вартості інтелектуального капіталу банку будуть присвячені подальші наші дослідження.

1. Кочетков В.М. Сутність та методологічні аспекти ринкової оцінки вартості банку // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць.– Суми: УАБС НБУ, 2007. – Т.19. – С.17–23.
2. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: С.В.Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре. 2001. – 680 с.
3. Круш П.В., Поліщук С.В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.
4. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка. – 2-е изд. – М.: "Альпина Бизнес Букс", 2005. – 304 с.

**УДК 346.543**

**ББК 65.9(4 Укр)**

**Файзієва Н.В.**

## **БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

**Анотація.** У статті порушена проблема банківського інвестиційного кредитування, розглядаються причини недостатнього залучення вітчизняних банків в інвестиційний процес. Виокремлено інструменти державного регулювання інвестиційних процесів та напрямки активізації в них банківських установ.

**Ключові слова:** Інвестиційна діяльність, інвестиційний процес, ринок інвестицій, інвестиційне кредитування, банківські інвестиції.

**Annotation.** The problem of the bank investment crediting is broken in the article, attention is given to reasons of the insufficient bringing in of domestic banks in an investment process; the instruments of government control of investment processes and directions of activation in them of bank institutions are selected.

**Key words:** Investment activity, investment process, market of investments, investment crediting, bank investments.

**Вступ.** Потреба у забезпеченні суб'єктів господарювання необхідними коштами створює об'єктивні передумови для активного залучення банківських інвестицій на тривалий період. Оскільки нині банківська система є чи не найбільш стійким і стабільним сегментом національної економіки, то вона поступово стає найважливішим інструментом мобілізації та перерозподілу внутрішніх фінансових ресурсів, складовою частиною інвестиційного процесу.

Банківська система – це сектор економіки, який перебуває у постійному розвитку і пропонує широкий спектр фінансових послуг. Пропозиція ж нових банківських послуг спонукає до активнішої взаємодії між собою фінансових інститутів, представників реального і фінансового сектора економіки і тим самим сприяє активізації підприємницької діяльності та розвитку економіки країни в цілому.

Сьогодні у вітчизняній банківській сфері активно пропонуються різноманітні банківські послуги. Серед них особливе місце займають кредитні, посередницькі та інвестиційні послуги, що стає предметом пильної уваги вчених – економістів. Так, у працях О.Ф.Балацького, О.В.Васюренка, О.Р.Галько, С.В.Глуценка, Б.Л.Луціва, А.М.Мороза, А.А.Пересади, С.К.Реверчука, М.І.Савлука висвітлюються теоретичні основи банківських інвестицій, механізми їх здійснення, роль банківського кредитування для підтримки інвестиційного процесу в економіці України тощо.

**Постанова завдання.** Дослідження показали, що у практиці вітчизняного фінансового сектора не отримали належного розвитку інвестиційні банківські послуги. Важливість та необхідність їх існування зумовлюється тим, що цей напрям фінансових послуг не лише є джерелом доходів для банків, а й сприяє взаємопроникненню фінансового й реального секторів економіки і припливу до підприємств таких необхідних їм фінансових ресурсів.

Відповідно до державної Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002 – 2010 роки головним чинником фінансового забезпечення інвестиційного процесу в Україні має стати банківське кредитування. Тому потреба у банківських інвестиційних операціях і послугах буде з кожним роком зростати. За цих обставин в економічній науці і банківській діяльності назріла необхідність поглибленого дослідження особливостей і перспектив розвитку банківського інвестування, форм і методів вкладення банківського капіталу з позицій врахування їх впливу на економічний розвиток та розробку методологічних основ вимірювання ефективності інвестицій банку з урахуванням ризиків.

Зі скороченням обсягів бюджетного фінансування економіки України роль банківських інвестицій у забезпеченні глибоких структурних перетворень інвестиційної сфери неухильно зростає. Банківська сфера повинна бути спроможною забезпечити великомасштабні інвестиції, особливо у виробничу сферу.

**Результати.** Банківські інвестиції перебувають у тісному взаємозв'язку з грошовим сектором економіки, тому здатні впливати на стан економічної рівноваги, яка характеризується співвідношенням двох основних ринкових елементів: попиту на грошові ресурси з боку економіки та пропозиції коштів з боку банківської системи.

Важливим напрямом реформування вітчизняного фінансового сектора економіки є активізація участі комерційних банків у формуванні та розвитку інвестиційного ринку України, на якому сучасні банки виступають як інвесторами, так і посередниками.

За умов ринкової економіки банківська система, як інвестиційний посередник, акумулює величезні маси тимчасово вільних капіталів підприємств і грошові вклади населення через розрахункові, поточні рахунки, депозитні вклади, депозитні й ощадні сертифікати, банківські векселі та їх акцепт, а також через використання інших різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів залучення коштів. Усе це характеризує значний інвестиційний попит банківської системи на грошові ресурси. А це, в свою чергу, формує великий інвестиційний потенціал комерційних банків.

Банківські інвестиції опосередковують процес використання тимчасово вільних коштів у вигляді фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Вони характеризуються пропозицією грошових фондів із боку банківської системи, яка виступає як продавець, і попитом на ці фонди з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності, які виступають у ролі покупців банківських інвестицій. На такому ринку формуються попит і пропозиція на банківські кредити, портфельні інвестиції та інші інвестиції банківських установ [1].

Основними напрямками участі банків в інвестиційному процесі є:

- проведення операцій, пов'язаних із вкладеннями у державні цінні папери;
- здійснення інвестицій за рахунок власних коштів;
- участь в інвестиціях у складі промислово-фінансових груп;
- трастове управління інвестиційними ресурсами;
- залучення іноземних інвестиційних ресурсів.

У сучасних умовах в Україні комерційні банки в основному обмежуються обслуговуванням руху коштів, що належать інвесторам – клієнтам і призначені для інвестування. Така ситуація пов'язана з низкою об'єктивних факторів, серед яких суттєве значення мають такі:

- рівень ціни кредиту перевищує його фінансову віддачу;
- загальний обсяг інвестицій, спрямованих в економіку, значно менший, ніж попит на них;

*Файзієва Н.В.* Банківське кредитування інвестиційної діяльності підприємств

без що

• обмеження фінансових можливостей комерційних банків вимогами обов'язкового резервування Національним банком України.

У загальному вигляді інвестиційні банки є фінансовими інститутами, що спеціалізуються на операціях із цінними паперами, реалізації інвестиційних проєктів, довгостроковому кредитуванні клієнтів та акумулюють, як основні, такі функції:

- участь у фінансових програмах емітентів, формування інвестиційних портфелів;
- андеррайтинг, тобто купівля на первинному ринку цінних паперів із подальшим їх перепродажем інвесторам; укладання договору про гарантування повного або часткового продажу цінних паперів емітента інвесторам, про повний або частковий їх викуп за фіксованою ціною з подальшим їх перепродажем;
- продаж-купівля цінних паперів на вторинному ринку, портфельне управління фінансовими активами. Крім купівлі-продажу цінних паперів від імені клієнтів, інвестиційні банки ведуть операції та здійснюють інвестування від власного імені;
- інвестиційне проектування, моніторинг реалізації планів розвитку;
- довгострокове кредитування під заставу цінних паперів.

Сьогодні інвестиційна діяльність банків є самостійним і відносно відокремленим видом діяльності, який характеризується пропозицією щодо вкладання банківського капіталу з боку окремого банку у різноманітні об'єкти різних сфер і видів діяльності. Період існування банків на українському ринку характеризується зростанням обсягів активів та інвестиційно-кредитного портфеля. Проведені дослідження показали, що в Україні спостерігається збільшення обсягів інвестицій в основний капітал. Так, у 2002 році вони склали 37178 тис. грн., у 2003 – 51011 тис. грн., у 2004 – 75714 тис. грн., у 2005 – 93096 тис. грн. Також слід відзначити, що за рахунок кредитів банків та інших позик у 2002 році було здійснено інвестиції в основний капітал на 1985 тис. грн., у 2003 році – на 4196 тис. грн., у 2005 році – на 5735 тис. грн., у 2006 році – на 13740 тис. грн. [2].

Науково обґрунтований моніторинг та оцінка інвестиційних процесів свідчать про те, що українська банківська інвестиційна діяльність є малоефективною, що значною мірою зумовлено відсутністю структурних перетворень в економіці та досить високими

кредитними ризиками. Тому задля отримання прибутку банки надавали перевагу не кредитним операціям для фінансування економіки, а інвестуванню в цінні папери (ОВДП), гарантовані державою. Так, як свідчить досвід, обсяг кредитів, наданих в економіку з 1995 до 1999 року, був нижчим за вкладання в цінні папери, і лише з 2000 року відбулися помітні зрушення у сфері кредитування підприємств.

Проте, за даними НБУ, частка інвестиційних кредитів є ще дуже низькою. Протягом 1998 – 2005 років банки переважно надавали кредити у поточну діяльність, а їх частка коливалась у межах 80 – 90%. Частка ж кредитів в інвестиційну діяльність за цей же період перебувала на рівні 5 – 10 %. При цьому понад 80% кредитів надавалися суб'єктам господарювання, і лише 15% інвестиційних кредитів отримувало населення.

Аналіз сучасного стану банківської діяльності в Україні свідчить, що її специфіка значною мірою зумовлена характером сформованої ресурсної бази. Нині банкам ще не вдалося залучити значні обсяги довгострокових ресурсів, що, в свою чергу, гальмує їх інвестиційну активність. Капітал банків становить лише 5,6% ВВП, а активи – 40% ВВП. Причинами невідповідності ресурсної бази банків потребам довгострокового кредитування є низький рівень монетизації економіки, що обумовив переміщення грошей у позабанківський сектор, тобто у тіньовий обіг, та вплив капіталу за межі України. Крім того, діюча грошово-кредитна політика та податкова система функціонують ще не на досить належному рівні, що також гальмує розвиток ресурсної бази та не створює відповідних умов для зростання обсягів інвестиційної діяльності банків. Надані кредити повертаються тільки після завершення виробничого процесу, що призводить до затримки сплати податків.

Отже, в Україні відбувається досить непомітне нарощування капіталу банків, що коливається в межах 7 – 8 % нижче світових орієнтирів. Крім того, вітчизняні банки недостатньо залучені до інвестиційних процесів із багатьох причин, головні з яких полягають у тому, що:

- банки в Україні, навіть великі, є малопотужними для того, щоб фінансувати інвестиційні проекти, які реалізують програму структурної перебудови України;
- загальна фінансова нестабільність і недосконалість законодавчо – правова база перешкоджають розвитку інвестиційної діяльності банків;
- банки мають дуже ризиковану структуру пасивів, що не дозволяє вирішити проблему широкомасштабних інвестицій через комерційні банки [3].

Характеризуючи тенденції розвитку банківської інвестиційної діяльності, можна виокремити депозитну політику банку як один із прогресивних напрямів інвестування. Збільшити інвестиційний потенціал банки можуть за рахунок заощаджень населення. В умовах реструктуризації економіки України депозитні операції населення поступово стають вагомим джерелом банківських інвестицій. Аналіз динаміки депозитних вкладень за строками свідчить про зростання у 2005 році тенденції до збільшення обсягів коштів як на поточних, так і на строкових рахунках юридичних і фізичних осіб. Залишки коштів на строкових рахунках упродовж 2005 року постійно збільшувались, і їх обсяг на початок 2006 року склав 17,8 млрд. грн. За цей період кошти на строкових рахунках суб'єктів господарювання зросли на 22%, і їх обсяг дорівнював 4,9 млрд. грн. Збереглася позитивна тенденція до зростання довгострокових депозитів населення, які залишаються вагомим джерелом довгострокових коштів банків [4].

Збільшення обсягів довгострокового кредитування можливе за рахунок злиття банківського бізнесу зі страховими компаніями та пенсійними фондами, які акумулюють значні кошти населення. Для розвитку та збільшення інвестицій важливе значення має макроекономічна політика держави, яка перебуває в тісному зв'язку з усіма інвестиційними процесами і впливає на них через інструменти державного регулювання, а саме:

- закони і важелі податкової політики;
- законодавчо – нормативні акти;
- економічні інструменти грошово – кредитної політики;
- використання іноземних інвестицій;



- портфельні інвестиції;
- державні гарантії та ін.

**Висновки.** Отже, з метою активізації інвестиційної діяльності банків держава повинна забезпечувати їм, по-перше, можливість накопичувати необхідні кошти; по-друге, розділяти з ними ризик інвестиційної діяльності, зумовлений економічним становищем держави; по-третє, сприяти підвищенню прибутковості інвестиційної діяльності. Як свідчить практика, для того, щоб працювали інвестиції, банки повинні володіти дешевими ресурсами, які перерозподіляються від імені держави. За таких обставин актуальним є створення спеціалізованих інвестиційних банків на основі державних ресурсів, але за принципом роботи комерційних банків. Зарубіжний досвід може бути прийнятий у нашій державі за умови його вивчення та пристосування до української специфіки розвитку ринку та ведення банківського інвестиційного бізнесу за такими напрямками:

- розробка моделі організації роботи комерційних банків на ринку цінних паперів;
- надання інвестиційних послуг у рамках фінансових супермаркетів та розвиток інвестиційних банків;
- інвестування банків у сектор малого і середнього бізнесу.

Отже, тенденції, які намітились сьогодні в інвестиційній банківській діяльності, вимагають розробки нових інноваційних підходів до її фінансування, що мають відповідати стратегічним цілям та економічним можливостям України. Водночас зазначені тенденції не можуть повністю вирішити проблем, пов'язаних із банківськими інвестиціями, але вони є рушійними у сфері вдосконалення інвестиційного процесу. Отже, банківська інвестиційна діяльність отримала позитивні зрушення. Тому в подальшому доцільно аналізувати фінансування інвестиційної діяльності в різних країнах та розглядати адаптацію їх досвіду до реальних умов в Україні.

1. Пересада А.А. Управління інвестиційним портфелем. – К.: Лібра, 2002.
2. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О.Г.Осауленка // Державний комітет статистики, 2006. – С.575.
3. Інституційна інвестологія: Навч. посібник / За заг. ред. С.К.Реверчука. – К.: Атіка, 2004. – 208 с.
4. Гладких Д. Доходи і витрати як складові ціни банківських послуг // Вісник НБУ. – 2006. – №3.

**УДК 368:334.722 (477)**  
**ББК У9(4Ук)271.2**

**Яворська Т.В.**

## **СУБ'ЄКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

**Анотація.** Виокремлено суб'єкти страхового підприємництва – страхові підприємства, товариства взаємного страхування, філії страховиків-нерезидентів. Розглянуто особливості їх діяльності, що дозволяє окреслити перспективи розвитку страхового бізнесу України.

**Ключові слова:** суб'єкт страхового підприємництва, страхові підприємства, товариства взаємного страхування, філії страховиків-нерезидентів.

**Annotation.** Subject of insurance enterprise – insurance enterprise, union of reciprocal insurance, branches of non-resident insurers are defined. Peculiarities of their functioning which allow to outline prospects of insurance development in Ukraine are considered.

**Key words:** subject of insurance enterprise, insurance enterprise, union of reciprocal, branches of non-resident insurers.

**Вступ.** Для здійснення підприємництва в Україні створюються підприємства різних організаційно-правових форм. Страхове підприємництво характеризується своїми

суб'єктами. Слушним, як нам видається, є твердження Г.Піратовського, який зазначав, що суб'єкт страхового бізнесу за багатьма ознаками є специфічним суб'єктом підприємницької діяльності, який суттєво відрізняється як від суб'єктів господарювання реального сектора, так і від інших фінансових установ, а отже, потребує особливого управління функціонуванням та розвитком [1, с.21]. Сьогодні вітчизняна страхова наука частіше вивчає та аналізує діяльність страхових компаній як учасників страхового ринку, а не як суб'єктів страхового підприємництва.

**Постановка завдання.** Деякі особливості суб'єктів страхового підприємництва вивчали Г.Піратовський, С.Осадець, М.Мних, О.Залетов тощо. Їх увага була зосереджена на принципах організації діяльності страхових компаній. Однак і досі немає цілісного дослідження суб'єктів страхового бізнесу, їх характеристик та ознак. Тому існує об'єктивна необхідність у виділенні та вивченні суб'єктів страхового підприємництва України.

**Результати.** Відповідно до чинного законодавства України у сфері страхової діяльності функціонують [2]:

- страховики (перестраховики);
- товариства взаємного страхування.

Страхова діяльність в Україні може провадитися за участю страхових посередників.

На нашу думку, суб'єктами страхового підприємництва є: страхові підприємства (страховики), товариства взаємного страхування, філії страховиків-нерезидентів. Законодавство України визначає страховиками фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств із додатковою відповідальністю, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності [2].

Страхова компанія, страховик, страхова організація – слова, які позначають діяльність юридичної особи, яка має ліцензію на здійснення страхової діяльності. У вітчизняній науці в переважній більшості використовуються саме ці поняття, хоча зустрічається й термін страхове підприємство [3, с.98]. У нашому дослідженні схилиємось саме до терміна “страхове підприємство”, а використання терміна “страхова компанія” пояснюється поширенням міжнародної термінології у нашій країні.

У фінансовій науці подаються різні тлумачення страхового підприємства та єдиних підходів до його розуміння не існує: в одних визначеннях не вказується мета створення і функціонування страхового підприємства, в інших – хоча і вказується мета діяльності страхового підприємства, але механізм формування прибутку є викривленим. Так, страхові компанії створюються з метою одержання прибутку та використання його в інтересах засновників за рахунок розміщення страхових резервів і надання послуг зі страхування, перестраховання та страхового посередництва [4, с.17]. Як джерело прибутку перш за все розглядається розміщення страхових резервів, а вже потім – надання страхових послуг. Такий підхід автора ми не поділяємо.

Даючи тлумачення терміна “страхове підприємство”, необхідно виділити такі основні аспекти:

- 1) страхове підприємство – це фінансова установа;
- 2) мета діяльності – отримання прибутку, що вирізняє страхове підприємство від товариства взаємного страхування, в якого мета діяльності є дещо іншою. З цього приводу відомий теоретик А.Манес зазначав, що історія страхування підтверджує, що не стільки прагнення до єдності, як прагнення до наживи створило сучасну розвинуту страхову справу [5, с.30];

- 3) предметом безпосередньої діяльності страхового підприємства може бути – страхування, перестраховання, фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням. Уважаємо, що основною діяльністю страхового підприємства є надання страхових послуг, без реалізації яких не можна формувати й розміщувати страхові резерви, а також, в окремих випадках, здійснювати перестраховання.

На страховому ринку працюють страхові підприємства, одні з яких здійснюють перестраховання від випадку до випадку, лише за окремими договорами, а інші – страховики, що постійно займаються перестрахованням.

*Яворська Т.В.* Суб'єкти та особливості страхового підприємництва в Україні

ймати

ня, на проведення яких він отримав ліцензію. Одночасно отримана ліцензія дає право на проведення перестраховання за ліцензійним видом страхування. Отже, будь-яке страхове підприємство може здійснювати перестраховання ризиків із того виду страхування, на яке воно має ліцензію. Окремі страхові підприємства на етапі свого створення позиціонують себе як перестраховальні підприємства, свідченням чого є їх відповідні назви.

Отже, страхове підприємство – фінансова установа, яка надає послуги фізичним і юридичним особам щодо страхового захисту їх майнових інтересів із метою отримання прибутку.

Унікальною організаційною формою страхового підприємництва є товариства взаємного страхування (ТВС), які створюються громадянами та юридичними особами з метою страхового захисту своїх майнових інтересів. На унікальність такої організаційної форми страхового підприємництва звернув увагу на початку ХХ ст. німецький професор А.Манес, який писав, що акціонерні товариства використовуються майже у всіх галузях економіки, взаємні товариства – виключно у страховій діяльності [5, с.32].

Аналіз показує, що діяльність товариства взаємного страхування та страхового підприємства мало різниться. Основна відмінність – механізм реалізації рішень страхувальників, які є колективними власниками такого товариства. Серед особливостей товариства взаємного страхування наведемо такі:

- пропонується страховий захист майнових інтересів лише тих осіб, які є його членами – одночасно страхувальниками та співвласниками, а об'єкти страхування, страхові суми та умови сплати страхових премій визначаються з урахуванням особливостей кожного члена товариства;

- склад учасників такого товариства є однорідним (переважно товариства утворюються серед представників однакових чи схожих професій);

- наявність більш ніж одного учасника такого товариства. Законодавство деяких західних країн встановлює обов'язкову мінімальну кількість учасників – більше двох, як наприклад, у Німеччині. У деяких інших країнах – достатньо двох зацікавлених осіб (провінція Квебек у Канаді);

- частину страхових резервів товариство використовує для кредитування чи інвестування проектів;

- такі товариства не можна купити, продати чи впливати на їх внутрішню політику.

В Україні правове регулювання діяльності товариств взаємного страхування вкрай недосконале, цілковито невизначене їх правове становище. Згідно з Постановою “Про затвердження Тимчасового положення про товариство взаємного страхування” №132 від 1.02.1997 р. товариством взаємного страхування є юридична особа – страховик, створений відповідно до Закону України “Про страхування” з метою страхування ризиків членів цього товариства [6]. Тобто ТВС – об'єднання фізичних і юридичних осіб, створене на основі добровільної угоди між ними для страхового захисту своїх майнових інтересів.

Сьогодні на світовому ринку переважають акціонерні страховики (роль товариств взаємного страхування на європейському страховому ринку помітно зменшується), а також простежується тенденція до перетворення ТВС в акціонерну організаційну форму страхового підприємства. Хоча в історії страхового бізнесу були часи, коли акціонерні страховики реорганізовувалися у ТВС: в одних країнах – це початок ХХ ст. (США), в інших – середина ХХ ст. (Канада, Великобританія; зокрема у 50-60-х рр. п'ять канадських акціонерних компаній зі страхування життя перетворились у ТВС, щоб захистити себе від іноземних компаній, а сьогодні ці компанії – знову акціонерні). Як бачимо, зміни ринкової кон'юнктури створюють

сприятливі умови чи то для акціонерних страховиків, чи то для ТВС, що і приводить до організаційно-правових перетворень у страховому бізнесі.

Такі перетворення відбуваються і сьогодні, бо на світовому ринку формуються нові організаційно-правові форми страхового бізнесу, що поєднують у собі принципи діяльності акціонерних страхових підприємств і товариств взаємного страхування. Це:

➤ Взаємна холдингова компанія: ТВС передає всі повноваження щодо ведення справ акціонерному страховику, який і здійснює страхову діяльність. У свою чергу ТВС стає холдинговою компанією, яка контролює діяльність акціонерного страховика, але не надає страхових послуг. Акціонерний страховик може здійснювати випуск акцій для додаткового залучення капіталу, але обсяг такого випуску є обмеженим, бо ТВС зберігає контроль. Така організаційно-правова форма страхового бізнесу існує у США та в окремих країнах Європи, зокрема в Австрії, де з 1991 р. ця форма закріплена законодавчо.

➤ Товариство взаємного страхування створює своє дочірнє страхове підприємство акціонерної форми. Материнська компанія (ТВС) за рахунок акціонерного капіталу може купувати інших акціонерних страховиків чи об'єднуватись з іншими ТВС; пропонувати клієнтам більшу кількість страхових послуг, ефективніше використовувати канали продажу і дотримуватись вимоги – поділу щодо страхування життя та інших ризикових видів страхування.

➤ Міжнародні альянси ТВС, які здійснюють діяльність в інших країнах. Їх переваги – це потужніші фінансові можливості, міжнародна диверсифікація. Прикладом такого альянсу є Eureko – міжнародний альянс, утворений у 1992 р. чотирма товариствами взаємного страхування з різних європейських країн, а в 1999 р. до його складу ввійшло ще чотири ТВС.

До суб'єктів страхового підприємництва належать і філії страховиків-нерезидентів, які матимуть право здійснювати страхову діяльність на Україні через п'ять років після вступу нашої країни до Світової організації торгівлі. Українське законодавство чітко визначає умови, за яких страховик-нерезидент має право відкривати на території України свої філії [7].

Не належать до суб'єктів страхового підприємництва об'єднання страховиків, які є учасниками страхового ринку. Вони створюються страховими підприємствами на добровільній основі задля задоволення спільних інтересів, координації їх діяльності, захисту їх інтересів і здійснення спільних програм. Згідно із законодавством об'єднання страховиків не може займатися страховою діяльністю, а отже, не є суб'єктом страхового підприємництва.

Таким чином, до суб'єктів страхового підприємництва доцільно включити страхові підприємства, товариства взаємного страхування, філії страховиків-нерезидентів. Страхові підприємства пропонують страховий захист майнових інтересів фізичних і юридичних осіб задля отримання прибутку. Функціонування товариств взаємного страхування характерне лише для страхового бізнесу, а їх мета – страховий захист майнових інтересів його учасників. Філії страховиків-нерезидентів – майбутні суб'єкти страхового бізнесу України, діяльність яких матиме значний вплив на розвиток усього фінансового ринку. Успішність функціонування суб'єктів страхового підприємництва залежатиме від державного регулювання та визначення місця кожного на страховому ринку.

1. Піратовський Г.Л. Страховий бізнес: управління розвитком: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т 2006 – 254 с.

*Яворська Т.В.* Суб'єкти та особливості страхового підприємництва в Україні

№2745-

3. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: Підручник. – К.: Знання України, 2006. – 284 с.
4. Залетов О. Специфіка страхового ринку України // Галицькі контракти. Додаток “Конкретно о страховании в Украине”. – 2001. – №36. – С.15–18.
5. Манэс А. Основы страхового дела. Перев. с нем. под ред. и с допол. М.И.Ушакова. – С.-Пб., М.В.Кечеджи-Шаповалов, 1909. – 173 с.

6. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Тимчасового положення про товариства взаємного страхування” №132 від 1 лютого 1997 р. – Доступний з: < [http: www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
7. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про страхування” №2774-IV від 07.07.2005 р. – Доступний з: < [http: www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).



	не значення						
Розвинуті країни	486,6	1097,5	684,8	485,1	514,8	686,3	646,2
Країни, що розвиваються	64,9	143,8	76,7	49,7	35,6	112,8	117,5

Таблиця 2

Прямі зарубіжні інвестиції, 1994–2005рр. (% від загального обсягу глобальних прямих зарубіжних інвестицій)

	1994–1999 середньорічне значення	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Розвинуті країни	88,0	88,2	89,6	89,9	91,7	84,4	83,0
Країни, що розвиваються	11,7	11,6	10,0	9,2	6,3	13,9	15,1

Основними реципієнтами прямих зарубіжних інвестицій стали Велика Британія (165 млрд. дол. США), США (122 млрд. дол. США), а також Китай, Франція, Нідерланди [1, с.10].

Таким чином, прямі зарубіжні інвестиції спрямовуються з одних економічно розвинутих країн до інших економічно розвинутих країн. Так, у 2005 році джерелом 83% усіх прямих зарубіжних інвестицій, здійснених у світі, були розвинуті країни (табл.3). І в той же час 59,2% усіх прямих іноземних інвестицій отримали також високорозвинуті країни (табл.4).

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції, 1994–2005 рр. (млрд. дол. .США).

	1994–1999 середньорічне значення	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Розвинуті країни	373,9	1133,7	599,3	441,2	358,5	396,1	542,3
Країни, що розвиваються	166,4	266,8	221,4	163,6	175,1	275,0	334,3

Таблиця 4

Прямі іноземні інвестиції, 1994–2005рр. (% від загального обсягу глобальних прямих іноземних інвестицій)

	1994–1999 середньорічне значення	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Розвинуті країни	68,2	80,4	72,0	71,4	64,3	55,7	59,2
Країни, що розвиваються	30,4	18,9	26,6	26,5	31,4	38,7	36,5

Країни, які отримують іноземні інвестиції, і країни, які експортують капітал, як свідчить статистика, – це, переважно, високорозвинуті країни. В цьому полягає сучасна особливість руху міжнародного капіталу на відміну від середини ХХ сторіччя. Враховуючи це, слід відмовитися від стереотипів, поширених у посткомуністичних суспільствах, про те, що іноземний капітал має експансіоністську природу й загрожує суверенітету країн. Так, для України питання економічного росту полягає в тому, чи вдасться країні, всупереч існуючим сучасним тенденціям розміщення іноземного капіталу, залучити потоки міжнародного капіталу до національної економіки.

**Результати.** В умовах глобалізації світової економіки експорт капіталу стає фактором росту економік із відносними надлишками капіталу, де заощадження перевищують інвестиції за умови, якщо  $S > I$  у країні експортера капіталу зменшується сальдо фінансового рахунку. Одночасно виникає ріст сальдо фінансових рахунків країн, які залучають іноземні інвестиції. Це дає можливість розвитку національних економік країн, які отримують іноземні інвестиції. Якщо прямі іноземні інвестиції надходять до країн із нижчим рівнем економічного розвитку, то ресурси, які використовуються неповно, недостатньо ефективно, починають використовуватись ефективно за допомогою іноземного капіталу. В цьому – одна з функцій ринку: ефективне використання виробничих ресурсів. Національні доходи країн, які інвестують за кордон, зростають на величину доходів резидентів, зароблених за кордоном. З іншого боку, країни-реципієнти прямих іноземних інвестицій збільшують свій

національний дохід на величину доходів резидентів та нерезидентів, отриманих у країні розміщення інвестицій. Таким чином, зростають національні доходи всіх країн-учасниць процесу міжнародного руху капіталів. Крім того, країни-отримувачі іноземних інвестицій збільшують сальдо фінансового рахунку і платіжного балансу в цілому. Економісти досі не дійшли єдиної думки щодо того, чи є економічний ріст наслідком прямих іноземних інвестицій, чи прямі іноземні інвестиції є наслідком економічного росту. Однак відомо одне: за кейнсіанською моделлю мультиплікатора – акселератора приріст інвестицій мультиплікативно збільшує рівень національного доходу, а зростання національного доходу, у свою чергу, акселеративно збільшує рівень інвестицій.

З боку пропозиції на прямі іноземні інвестиції впливає наявність інвестиційного капіталу, який формується за рахунок прибутку корпорацій чи позик. Маса інвестиційного капіталу, у свою чергу, залежить від внутрішніх економічних умов функціонування капіталу, включаючи й економічний ріст. З боку попиту ріст зарубіжних ринків стимулюють ТНК (транснаціональні корпорації) до збільшення обсягів інвестицій, а спад на ринках призводить до їх згорання. Упродовж двох останніх десятиліть періоди бурхливого економічного росту приводили до різкого збільшення прямих іноземних інвестицій у світі. Так, зарубіжні філіали і дочірні компанії 64-х тисяч транснаціональних корпорацій (ТНК) створюють станом на 2005 рік до 53 мільйонів робочих місць [2, с.20].

Важливою сучасною особливістю функціонування ТНК є перенос більшої частини активів компаній за кордон. Частина активів ТНК, розміщених за кордоном, для більшості ТНК вже перевищує величину активів, розміщених у країнах походження капіталу (табл. 5).

Таблиця 5

Найбільші нефінансові ТНК за розміром зарубіжних активів, 2004 р.

(млн. дол. США) [2, с.8]

№	Назва (ТНК) та країна походження капіталу	Розмір активів		Індекс інтернаціоналізації*
		Зарубіжних	Загальний	
1.	General Electric (США)	448901	750507	0,60
2.	Vodafone Group (Велика Британія)	247850	258626	0,96
3.	Ford Motor (США)	179856	305341	0,59
4.	General Motors (США)	173690	479603	0,39
5.	British Petroleum Company (Велика Британія)	154513	193213	0,80
6.	Exxonmobil (США)	134923	195265	0,69
7.	Royal Dutch / Shell Group (Велика Британія/Нідерланди)	129939	192811	0,67
8.	Toyota Motor Corp. (Японія)	122967	233721	0,53
9.	Total (Франція)	98719	114636	0,86
10.	France Telecom (Франція)	85669	131204	0,65

\*) Індекс інтернаціоналізації розрахований авторами як відношення зарубіжних активів до загальних.  
 Васильченко С.М., Морицян О.М. Експорт капіталу та економічний ріст в умовах глобалізації світової... 2006:

Така тенденція значно посилює фактор прямих іноземних інвестицій як чинника економічного росту країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. Умова нагромадження капіталу для закритої економіки була раніше нездоланим бар'єром на шляху економічного росту, що консервувало відсталість третіх країн. За умов глобалізації світової економіки для відкритих економік із високою мобільністю капіталу та високою інвестиційною привабливістю виникає можливість прискореного нагромадження капіталу за рахунок прямих іноземних інвестицій. Отже, за умов глобалізації можливість економічного росту і створення нових робочих місць у країнах із перехідною економікою визначається, в першу чергу, двома основними факторами – *прямими іноземними інвестиціями і розвитком малого та середнього бізнесу.*

Для країн, що розвиваються, та для країн із перехідною економікою, які входять до ОБСЄ, сьогодні складаються сприятливі перспективи. За даними прогнозів, у 2007 році темпи економічного росту таких країн будуть вищими, ніж у розвинутих країнах: 5,9% у



країнах, які розвиваються, і 6,5% у країнах із перехідною економікою у порівнянні з 3,2% для країн із розвинутою економікою [3, с.1]. Для багатьох країн-учасниць ОБСЄ характерний відносно високий сумарний обсяг притоку прямих іноземних інвестицій у відсотковому відношенні до ВВП (табл.6).

Таблиця 6

Обсяг прямих іноземних інвестицій до ВВП (%) країн-учасниць ОБСЄ (2004 р.).

Країна	Сумарний обсяг прямих іноземних інвестицій (млн.дол.США)	ВВП (млн.дол. США)	Прямі іноземні інвестиції до ВВП (%)
1. Люксембург	182894	31783	575,4
2. Азербайджан	13408	8540	157,0
3. Ірландія	229241	181520	126,3
4. Естонія	9530	11196	85,1
5. Нідерланди	428805	577985	74,2
6. Бельгія	258875	325000	73,5
7. Мальта	3557	5389	66
8. Угорщина	60328	99347	60,7
9. Казахстан	22399	40754	55,0
10. Кіпр	8132	15419	52,7

Усі ці країни, які мають значний приплив прямих іноземних інвестицій, демонструють покращення економічних показників. Так, серед країн колишнього СРСР Азербайджан мав середньорічні темпи економічного росту в період 1995–2000 років 7,3%, у 2001 році 9,9%, у 2002 році 10,6%, у 2003 році 11,2%, у 2004 році 9,5%. Казахстан мав відповідно: 6,3%, 13,5%, 9,8%, 9,3%, 9%, Естонія – 5,4%, 6,4%, 7,2%, 5,1%, 5,9% [4, с.324, 330]. Україна сьогодні, на жаль, відстає в конкурентній боротьбі за потоки іноземного капіталу і втрачає можливість використати цей ресурс і досягти швидкого економічного зростання. За даними Світового Банку, Україна посідає 139 місце зі 178 країн у рейтингу умов ведення бізнесу. Рейтинг визначався, зокрема, на підставі того, наскільки складно відкрити та закрити бізнес у певній країні, отримати ліцензії, дозволи, взяти кредит, наскільки захищені інвестори та виконуються контракти. Очолили рейтинг Сінгапур, Нова Зеландія, США. Україна опинилась на 139 місці одразу після Узбекистану, Ірак – на 141-му, а Росія стоїть під номером 106. Україну та Росію випереджають багато країн, які традиційно вважаються бідними й корумпованими, такі як Молдова – 92 місце, Папуа Нова Гвінея – 82 місце, Монголія – 52 місце. Із пострадянських країн у першу тридцятку потрапили Естонія і Грузія – відповідно 17 та 18 місце, а також Латвія і Литва.

**Висновки.** Міжнародний рух капіталу в сучасному світі стає важливим фактором росту економік країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Як свого часу міжнародна торгівля виступала важливим чинником росту економік країн, які брали участь у міжнародній торгівлі, так у сучасних умовах виграють ті країни, які беруть участь у процесі міжнародної міграції капіталу. Міжнародний рух капіталу, як прояв глобальної економіки, одночасно виступає сьогодні фактором росту національних економік усіх країн – як експортерів, так і імпортерів капіталу.

1. UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition economies, annex table B.1 and FDI/TNC database ([www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)).
2. Руководство по наилучшей практике в области формирования позитивного делового и инвестиционного климата // Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), 2006. – 188 с.
3. World Economic Situation and Prospects 2007// United Nations: New York, 2007. – 155 с.
4. UNCTAD Handbook of Statistic. United Nation Conference on Trade and Development // United Nations: New York, 2005. – 454 с.

## БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ФОРМА ПЛАНУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

**Анотація.** Розкрито роль та значення бюджетування як форми планування ресурсного забезпечення вищих навчальних закладів, його сутність, принципи, системи, мета і завдання. Наведено теоретичні засади складання бюджетів, висвітлюються недоліки кошторисного планування. Подано певні рекомендації щодо практичного застосування бюджетування як форми планування доходів і видатків вищих навчальних закладів.

**Ключові слова:** бюджетування, бюджет, планування, план, кошторис, доходи, видатки.

**Annotation.** A role and value of budgeting as the forms of planning of higher educational establishments, its essence, principles, systems, purpose and task is revealed. Theoretical bases in relation to budgeting are demonstrated, the lacks of the estimate planning are shown. Certain recommendations in relation to the practical application of budgeting as the form of planning of profits and charges of higher educational establishments are given.

**Key words:** budgeting, budget, planning, plan, estimation, profits, charges.

**Вступ.** Фінансова система вищих навчальних закладів на сучасному етапі зазнає значних змін: нерівномірність надходження коштів, збільшення рівня інфляції, своєчасне реєстрування зобов'язань у Державних казначействах, зміна форм і методів роботи вищих навчальних закладів. Ці зміни розбалансовують фінансову систему вищих навчальних закладів. У зв'язку із цим актуальним стає завдання розробки ефективних систем планування, управління та використання коштів.

Основна мета, яку ставлять перед собою вищі навчальні заклади (далі ВНЗ), є одержання і використання нових наукових знань із метою створення суспільно корисних

Григорів О.О. Бюджетування як форма планування ресурсного забезпечення...  
алузей  
знання

комплексних задач у сфері наукового, технологічного розвитку; впровадження та використання в Україні і на світовому ринку наукових і науково-практичних результатів.

Управління науковою, науково-технічною та фінансово-господарською діяльністю ВНЗ здійснює Міністерство освіти і науки України в межах його повноважень. ВНЗ самостійно здійснює поточне та перспективне планування фінансово-господарської діяльності відповідно до затвердженого ректором і узгодженого з Міністерством освіти і науки України кошторису.

Одним із ефективних підходів, який відіграє важливу роль у системі фінансового забезпечення вищих навчальних закладів, є внутрівузівське планування. Створення такої системи – важкий процес, який вимагає відповідних ресурсів, навичок і вмінь. А це обумовлює необхідність нового підходу до розуміння категорії планування. Оптимальним варіантом у даному випадку автор вважає впровадження процесу бюджетування у вищих навчальних закладах.

Основні дослідження та публікації із цієї проблематики належать таким зарубіжним і вітчизняним науковцям і практикам, як С.В.Онищенко [2], В.В.Смачило [3], О.О.Терещенко [4], В.І.Леонтьєва [5] та ін. Водночас невирішеною проблемою залишається питання практичного застосування бюджетування як форми планування ресурсного забезпечення у вищих навчальних закладах.

**Постановка завдання.** Мета дослідження – розкрити роль і значення бюджетування як форми планування фінансових джерел вищих навчальних закладів, його сутність, системи, принципи побудови і завдання, запропонувати певні рекомендації щодо

практичного його застосування. Необхідною передумовою і складовою бюджетування є планування, яке власне й конкретизується в бюджетах підрозділів ВНЗ. І хоча часто в літературних джерелах розуміння “бюджетування” та “планування” вживаються як синоніми, їх слід розрізняти: бюджетування зорієнтоване в основному на фіксацію та координацію показників у короткостроковому періоді, а планування – на прогнозування шляхів і засобів досягнення поставлених цілей як у коротко-, так і довгостроковій перспективі.

**Результати.** У дохідній частині проекту кошторису\* вказуються планові обсяги надходжень із загального та спеціального фондів бюджету, що передбачається спрямувати на покриття відповідних витрат бюджетної установи.

Формування дохідної частини загального фонду здійснюється, виходячи з планових обсягів бюджетних асигнувань, що виділяються на утримання організації. Дані про планові обсяги бюджетних асигнувань повідомляються установі безпосередньо вищою організацією. Планування дохідної частини спеціального фонду здійснюється на підставі розрахунків доходів, що передбачається одержати в наступному році. До таких надходжень відносяться кошти, отримані бюджетною організацією від надання послуг, виконання робіт і реалізації продукції чи іншої діяльності. Формування дохідної частини спеціального фонду виробляється на підставі розрахунків, що складаються за кожним джерелом доходів, запланованим на наступний рік.

При складанні цих розрахунків враховуються такі показники:

- обсяг наданих платних послуг;
- розмір плати в розрахунку на одиницю показника, що повинен встановлюватися відповідно до законодавства;
- інші розрахункові показники (площа приміщень і вартість устаткування, іншого майна, що здається в оренду, кількість місць у гуртожитках, кількість відвідувань музеїв, виставок і т. п.);
- прогнозні надходження зборів (обов'язкових платежів) у спеціальний фонд бюджету.

На підставі зазначених показників визначається сума доходів на наступний рік за кожним джерелом надходження з урахуванням конкретних умов роботи установи. Загальна сума планованих надходжень зі спеціального фонду групується у зведенні показників спеціального фонду кошторису (далі – зведення\*), що додається до кошторису.

В основу побудови зведення і кошторису покладені ті самі принципи, а саме:

- наявність дохідної і видаткової частини;
- видатки в розрізі кодів економічної класифікації.

Аналогічно кошторису у зведенні вказується не тільки загальна сума надходжень зі спеціального фонду, але й наводиться розшифровка цих доходів за видами надходжень: спеціальні засоби, інші власні надходження й інші доходи. У зведенні також наводиться постатейний розподіл надходжень за кожним джерелом доходів.

Відповідно до п. 49 постанови Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 №228 “Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ” зі змінами і доповненнями (далі – Порядок) видатки або надання кредитів із бюджету спеціального фонду бюджету здійснюються виключно в межах і за рахунок відповідних надходжень до цього фонду на підставі кошторисів. Видатки спеціального фонду кошторису здійснюються у послідовності, передбаченій пунктом 23 Порядку для їх планування. Установи мають право використовувати протягом поточного року залишки коштів на рахунках спеціального фонду на початок року для здійснення

---

\* Кошторис – це основний плановий документ, який надає повноваження бюджетній установі щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень.

\* Зведення – це розшифровка доходів спеціального фонду за видами надходжень згідно з додатком 11 наказу Державного казначейства України №89 від 25.05.04.

видатків або надання кредитів із бюджету, передбачених у кошторисах на поточний рік (шляхом внесення змін до спеціального фонду кошторису). Зміни до спеціального фонду кошторису вносяться в разі, коли загальний обсяг фактичних надходжень до цього фонду разом з обсягом залишків коштів на його рахунках на початок року буде більший, ніж відповідні надходження, враховані в кошторисі на відповідний рік. При цьому в спеціальному фонді кошторису уточнений обсяг видатків або надання кредитів із бюджету повинен дорівнювати сумі уточненого обсягу доходів і залишків коштів на початок року. Протягом року розпорядники вносять зміни до спеціального фонду кошторису за власними надходженнями на підставі довідки установленої форми про внесення змін до кошторису, яка затверджується керівником установи, що затвердив кошторис без внесення відповідних змін до бюджетного розпису за спеціальним фондом бюджету. Розпорядники нижчого рівня в обов'язковому порядку подають розпорядникам вищого рівня засвідчені відповідним органом Державного казначейства України копії затверджених довідок про внесення змін до спеціального фонду кошторису за власними надходженнями. Розпорядниками вносяться зміни до спеціального фонду кошторису в частині збільшення надходжень та видатків у разі, коли обсяги власних надходжень спеціального фонду кошторису фактично перевищили обсяги, враховані під час затвердження відповідного бюджету. У разі, коли фактичні обсяги власних надходжень бюджетних установ за 10 місяців відповідного бюджетного періоду становили менше, ніж 70 відсотків відповідних обсягів, урахуваних у спеціальному фонді кошторису, розпорядники зобов'язані внести зміни до спеціального фонду кошторису в частині зменшення надходжень і видатків з урахуванням очікуваного виконання

*Григорів О.О.* Бюджетування як форма планування ресурсного забезпечення...

...ження бюджетування у вищих навчальних закладах є ефективно діюча система обліку, звітності та збору інформації. Для складання бюджетів кожній кафедрі чи відповідальному працівникові доводять спеціальні табличні форми, в яких у розрізі окремих кварталів і статей економічної класифікації видатків зазначаються обсяги фінансування тих чи інших напрямків.

У теорії і практиці економічної науки можна зустріти різні підходи до формування принципів бюджетування та планування. На нашу думку, до основних із них слід віднести такі:

- принцип повноти: всі операції вищого навчального закладу, що приводять до надходжень чи виплат грошових коштів, повинні бути відображені в бюджеті;
- принцип координації означає, що бюджети окремих філій і кафедр університету тощо повинні складатися з урахуванням можливості їх зведення в єдиний консолідований бюджет; окрім цього, слід узгоджувати стратегічні цілі з показниками довгострокових планів і короткострокових бюджетів;
- принцип централізації передбачає, що бюджетування є важливим інструментом фінансового управління закладом, яке повинно здійснюватися з єдиного центру, а отже, всі грошові надходження повинні забезпечувати покриття всіх вихідних грошових потоків;
- принцип спеціалізації бюджетів вимагає, щоб грошові надходження та виплати відображалися відповідно до їх видів і джерел виникнення, завдяки чому можна проконтролювати рух грошових коштів у розрізі окремих кафедр, інститутів тощо та їх відповідальності;
- принцип періодичності бюджетування означає, що бюджети повинні ділитися на окремі періоди, тривалість яких визначається специфікою організації фінансової діяльності закладу. Як відомо, вищі навчальні заклади здійснюють свої видатки у межах кошторисних призначень (кошторису), який затверджується на один календарний рік. Із цього випливає, що підрозділам вузу необхідно складати бюджети тижневі, на місяць, квартал і в цілому на рік.;
- принцип прозорості передбачає, що бюджети повинні складатися таким чином, щоб усі задіяні в їх виконанні особи чітко уявляли завдання, які перед ними ставляться;

– принцип точності: грошові надходження й виплати повинні базуватися на реальних прогнозах;

– принцип декомпозиції полягає в тому, що кожний бюджет нижчого рівня є деталізацією бюджету вищого рівня, тобто бюджети кафедр, факультетів, інститутів та інших підрозділів вузу є “вкладенням” у зведений бюджет закладу, а це відображається у зведеному кошторисі.

Наведені принципи бюджетного планування фінансово-господарської діяльності структурних підрозділів, кафедр та інститутів і всього закладу необхідно впроваджувати з метою економії фінансових ресурсів, скорочення неоправданих видатків, більшої гнучкості в управлінні й контролі за видатковою частиною кошторису, а також для підвищення ефективності господарювання.

У практичному застосуванні, на нашу думку, найбільш ефективним є запровадження наскрізної системи бюджетів. Ця система дозволяє впроваджувати жорсткий бюджетний контроль за надходженням і витрачанням коштів, створити реальні умови для ефективного підходу до фінансово-господарської діяльності ВНЗ.

Рішення щодо надходження та витрачання фінансових ресурсів приймаються на основі двох основних критеріїв: доходи і видатки. Саме тому в ході фінансового планування слід чітко розмежовувати планування видатків і планування надходжень грошових потоків.

Важливим елементом системи бюджетування є вибір і розробка так званого первинного бюджету, в якому фіксуються планові значення фактора, що найбільше обмежує діяльність вищого закладу. Оскільки основне завдання вищих навчальних закладів – надання освітніх послуг, тому фактор, який обмежує видаткову частину, є надходження коштів за надання освітніх послуг за контрактною основою.

Базовою ланкою системи бюджетування є часткові бюджети, які формуються відповідно до принципу популярності спеціальностей і включають окремі частини грошових доходів і видатків ВНЗ (наприклад, бюджети кафедр, факультетів, інститутів, інших структурних підрозділів; видатків чи доходів, функціональні бюджети в розрізі окремих кодів економічної класифікації видатків та за відповідними кодами програмної класифікації. До типових часткових бюджетів, на нашу думку, можна віднести:

– план надходження коштів за надання освітніх послуг;

– бюджет видатків кафедр, факультетів, інститутів, інших структурних підрозділів ВНЗ (у розрізі кодів економічної класифікації видатків та за відповідними кодами програмної класифікації);

– бюджет видатків вищого навчального закладу в цілому та на перспективне планування (у т. ч. в розрізі видатків на захищені статті Міністерством освіти і науки України: бюджет видатків фонду оплати праці (КЕКВ-1111) та нарахування на неї (КЕКВ-1120), бюджет видатків на харчування (КЕКВ-1133), бюджет видатків на стипендії (КЕКВ-1342), бюджет видатків на комунальні послуги (КЕКВ-1160), а також податковий бюджет).

Часткові бюджети розробляються відповідно до загального бюджету ВНЗ та з урахуванням його окремих кафедр, факультетів, інститутів, інших структурних підрозділів. Кількість часткових бюджетів залежить від рівня деталізації планування ВНЗ. Усі бюджети тісно пов'язані між собою і становлять єдину систему бюджетів.

Отже, система бюджетування повинна бути націлена на підвищення керованості й адаптованості ВНЗ до змін на фінансових ринках; забезпечення оперативного одержання інформації про необхідність коригування стратегії і тактики управління вищим навчальним закладом; створення умов для підвищення порозуміння і довіри між кафедрами, факультетами, інститутами та іншими структурними підрозділами ВНЗ.

Таким чином, упровадження наскрізного бюджетування робить систему фінансового забезпечення ВНЗ інформаційно прозорою та збалансованою. За такого підходу вище керівництво надає загальні директиви щодо перспективного планування, а керівники нижчої та середньої ланки готують бюджети, спрямовані на досягнення цілей фінансово-господарської діяльності, та затверджують на Вченій раді ВНЗ.

**Висновки.** Підбиваючи підсумок, варто зазначити, що розроблення бюджетів забезпечує періодичне планування операцій вищих навчальних закладів, дає можливість передбачити майбутні проблеми і визначити найкращий шлях досягнення стратегічних цілей.

Якщо розглядати планування окремо, то шансів на досягнення спільної мети поменшає.

Бюджетування як форма планування ресурсного забезпечення ВНЗ дає можливість уникнути анархії, узгоджувати дії та інтереси різноманітних підрозділів, кафедр, факультетів, інститутів, кількісно обґрунтовувати їх плани й оцінити видатки, пов'язані з виконанням цих планів.

Побудова бюджетування як форми планування, на нашу думку, потребує певної послідовності дій, а саме:

- визначення об'єкта бюджетування, що означатиме формування пропозицій у рамках визначеної мети планування діяльності ВНЗ;
- встановлення цілей і завдань планування на кожній стадії підготовки та складання бюджетів і бюджетування в цілому;
- формування системи бюджетів та встановлення їх кількісних стандартів чи нормативів, відповідно до яких визначатиметься ступінь досягнення бюджетування як форми планування;
- організація принципів бюджетування як форми планування та формування сукупності дій і підходів щодо усунення малоефективних методів господарювання;
- узгодження організаційних моментів функціонування бюджетування як форми планування ресурсного забезпечення ВНЗ.

Таким чином, вирішення організаційних передумов і сам процес запровадження бюджетування як форми планування сприятиме підвищенню ефективності господарювання ВНЗ.

1. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ, затверджений постановою КМУ від 28.02.2002 № 228 п. 49, із змінами, внесеними постановою №(63-2007-п) від 24.01.2007 // <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Онищенко С.В. Упровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах // *Фінанси України*. – 2003. – №4. – С.45–50.
3. Смачило В.В. Особливості бюджетування на основі виділення центрів обліку та відповідності // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – №4(34). – С.148–154.
4. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві // *Фінанси України*. – 2001. – №11. – С.17–23.
5. Леонтєва В.І. Бюджетування як спосіб контролю в системі вищої освіти // *Науковий збірник Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*. Серія: Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ ПНУ, 2007. – Вип.3. – Т.1. – С.403–408.
6. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 554 с.

**УДК 336.221**

**ББК 65.9**

*Десятнюк О.М.*

## **РЕАЛЬНІ ТА ПОТЕНЦІЙНІ ЗАГРОЗИ НАЦІОНАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ**

**Анотація.** Обґрунтовано необхідність дослідження проблеми забезпечення національної безпеки держави у сфері оподаткування. Досліджено основні види реальних та потенційних загроз у цій сфері та їх сегменти. Розглянуто можливі шляхи мінімізації наявних загроз та можливості їх попередження.

**Ключові слова:** загрози, оподаткування, національна безпека, небезпека, тіньові процеси, корупція, ухилення.

**Annotation.** Grounded necessity of research of problem of providing of national safety of the state in the field of taxation. It is explored basic types of the real and potential threats in this sphere and their segments. The possible ways of minimization of present threats and possibility of their warning are considered.

**Key words:** Threats, taxation, national safety, danger, shadow processes, corruption, deviation.

**Вступ.** Гарантування національних інтересів та економічної безпеки – найважливіші функції держави, реалізація яких покликана посилювати її позиції в міжнародному співтоваристві. Національна безпека, як стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз – необхідна умова збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей.

Кардинальні зміни у сфері безпеки, які відбулися в Європі та Україні протягом останніх десятиріч, реалізація стратегії європейської та євроатлантичної інтеграції, зростання рівня та зміна реальних і потенційних загроз національній безпеці, насамперед у політичній, соціальній та економічній сферах, потребують здійснення оцінки сучасних і перспективних загроз національній безпеці України.

Особливої актуальності проблема загроз національній безпеці набуває у сфері оподаткування. Оскільки одне з основних джерел формування прибуткової частини бюджету складають податки та збори (обов'язкові платежі), то їх недопоступлення через податкові правопорушення завдає значної шкоди інтересам держави, на що вона реагує посиленням репресивних засобів боротьби. Непомірний же податковий тягар змушує суб'єктів господарювання приховувати від податкових органів здійснення комерційних операцій або іншими шляхами ухилятися від сплати податків і порушувати податкове законодавство.

Крім того, суспільна небезпека правопорушень у сфері оподаткування не зводиться лише до невиконання бюджету й росту його дефіциту. Ухилення від сплати податків характеризується наявністю у платників податків чітко спрямованого умислу, корисливих мотивів і мети, що полягають у порушенні норм податкового законодавства, навмисному невиконанні конституційного обов'язку кожного громадянина сплачувати податки та збори в порядку й розмірах, установлених законом, а це є значною суспільною небезпекою.

Держава недоотримує значні бюджетні кошти, у зв'язку з чим скорочується фінансування державних програм, а неплатники податків перебувають у вигіднішому становищі порівняно із законотворчими платниками з точки зору ринкової конкуренції і можуть провокувати своїми діями інших суб'єктів економічної діяльності. При значному поширенні фіскальних злочинів, що ведуть до дефіциту доходної частини бюджету, держава вдається до компенсації нестачі бюджетних надходжень шляхом введення нових податкових платежів, збільшення ставок діючих податків і зборів. Тому в інтересах як суспільства, так і кожного платника податків зокрема важливо, щоб податкове законодавство не порушувалось.

З огляду на зазначене сьогодні в Україні існує нагальна потреба вивчення питання виникнення реальних і потенційних загроз у сфері оподаткування та їх впливу на економічну безпеку держави.

В останні роки вітчизняні вчені, політики та фахівці у сфері економічної безпеки приділяють значну увагу розробці шляхів її гарантування. Дослідженню проблем гарантування сталого і безпечного економічного розвитку держави присвячені праці таких науковців, як О.Дікарев, А.Баркалов, І.Бакушевич, З.Варналій, Я.Жаліло, М.Єрмоленко, Г.Коломієць, О.Новикова, Л.Омелянович та ін.

Однак, незважаючи на істотні наукові доробки в галузі дослідження економічної безпеки, аналіз загроз її гарантування у сфері оподаткування залишається недостатнім. Серед найбільш вагомих робіт із питань теорії і практики оподаткування, які пов'язані з досліджуваною тематикою, варто виділити праці відомих вітчизняних учених:

В.Андрущенко, В.Вишневського, І.Луїної, П.Мельника, В.Опаріна, В.Онищенко, А.Соколовської та інших. Проте на теоретичному рівні залишається не дослідженою проблема загального визначення реальних і потенційних загроз у сфері оподаткування та можливих шляхів їх мінімізації.

**Постановка завдання.** Виходячи з вищевикладеного, нашою метою є дослідження  
*Десятнюк О.М.* Реальні та потенційні загрози національній безпеці у сфері оподаткування ання з

Для досягнення зазначеної мети перед нами ставляться завдання: дослідити причини та умови існування загроз національній безпеці у сфері оподаткування; з'ясувати зміст таких загроз, їх основні види і сегменти та сформулювати напрямки їх можливої мінімізації.

**Результати.** Ситуація, що склалася сьогодні у вітчизняній сфері оподаткування, свідчить, що в процесі становлення ринкових відносин вітчизняна податкова система виявилася неадекватною до умов ринкової економіки, оскільки не може повністю забезпечити розвиток економічних реформ і добровільну сплату податків. Швидкий розвиток підприємницької діяльності, бізнесових структур збільшив ризик виникнення значного розриву між розвитком бізнесу та можливостями контролюючих органів у сфері оподаткування. Про це свідчить тенденція до зростання умов, які ускладнюють забезпечення надходжень до бюджету в обсягах, адекватних загальному фінансово-економічному результату, і виступають реальними загрозами національній безпеці держави.

До основних із них, на наш погляд, варто віднести:

- “тіньові” процеси;
- незаконну діяльність “фіктивних” суб’єктів господарювання;
- наявність значної суми податкового боргу.

Одним із основних джерел небезпеки для національної економіки є тіньова економіка. Її обсяги в Україні нині, за деякими експертними оцінками, перевищують більше половини внутрішнього валового продукту. Так, за даними Національного банку України, поза офіційною сферою грошового обігу знаходиться більше 15 млрд. дол. США, що обслуговують потреби “тіньового сектора”. Саме цей сектор (до 50% ВВП) за розмірами можна порівнювати з “офіційною економікою” [1].

Крім того, за експертними оцінками, ще 20 млрд. дол. вітчизняних “тіньових” капіталів знаходиться за кордоном. Щорічно нелегальний вивіз вітчизняного капіталу становить 3–5 млрд. доларів, і це, незважаючи на те, що дохідність вивезених за кордон капіталів невисока – 1% [2].

У наукових дослідженнях виділяють різні підходи до визначення поняття “тіньова економіка”. Аналітики розглядають її як діяльність, яка приховується від прямого статистичного обліку чи уваги податкових органів. Одні вчені вважають, що корені цього явища економічного життя в нерозвиненості економічних відносин [3], інші – в надмірному тягареві податкових платежів [4]. При характеристиці тіньової економіки вживають такі міжнародні терміни, як: “неофіційна”, “неформальна”, “прихована”, “незарєєстрована”. При цьому названі поняття мають спільний недолік – недостатню чіткість визначення [2; 5; 6].

Характерними рисами “тіньових” капіталів є: переважне використання в їхньому обігу готівки, у тому числі – доларів; значно вища їх мобільність порівняно з офіційними; висока дохідність, яка утворюється при їх використанні; слугування збагаченню певного кола людей за рахунок обкрадання всього суспільства [7].

Зазначені риси тіньової економіки сприяють зростанню правопорушень у сфері оподаткування, яким характерні високий рівень професіоналізму, тісні міжрегіональні та міжнародні зв’язки, поєднання легальної діяльності з нелегальною тощо.

Слід зазначити, що останнім часом загрози безпеці у сфері оподаткування значно зростають через участь у злочинних угрупованнях корумпованих представників різних ешелонів влади, контролюючих і правоохоронних органів. Тобто, одним із основних сегментів тіньової економіки та механізмом одержання тіньових прибутків є, на наш погляд, корупція.



Корупція є складним соціальним явищем із надзвичайно великою диверсифікацією, тобто різноманітністю його проявів і форм. Вона властива всім країнам, незалежно від політичного устрою та рівня економічного розвитку. Жодна з соціально-політичних та економічних систем не мала й не має повного імунітету від корупції – змінюються лише її обсяги, прояви і можливості, що визначається ставленням до неї держави та суспільства [8].

За даними аналітиків, в Україні сьогодні нема жодної підприємницької структури, яка б для пом'якшення податкового тиску систематично не сплачувала чиновникам і різним представникам контролюючих органів значних грошових сум. З іншого боку, підприємці, шукаючи шляхи зменшення податкового навантаження, самі йдуть на зловживання й підкуп осіб, наділених контрольними та розпорядчими функціями. Вони змушені оббивати пороги міністерств і відомств у пошуках підтримки. Чим більше звертань за допомогою до чиновництва, тим більшою є вірогідність корупційних діянь. У цих обставинах простежується певна закономірність: чим гірше працює економіка країни, чим гірші економічні показники, тим більш поширеною та всеохопною стає корупція, захоплюючи все нові й нові сфери суспільства [9].

Незавершеність формування правового поля, суперечливість вимог одного закону вимогам інших спричиняє масовий тиск на державні органи, підбурювання їх до корупційних дій із боку підприємців, керівників підприємств різних видів власності з метою захиститись від податкового тиску, різноманітних штрафів, стягнень тощо. Систематичні доповнення податкового законодавства ще більше ускладнюють їх становище, вносять нестабільність у практику бізнесу, зменшують кількість інвесторів і в цілому підривають економічні засади держави. Зазначені негативні явища в державі виступають основними умовами породження корупції в податкових органах, наявність якої підтверджують дані таблиці 1.

Таблиця 1

Результати вжитих заходів щодо вчинення корупційних діянь працівниками державної податкової служби за 2004 – 2006 рр.\*

Проведені заходи	2004 рік	2005 рік	2006 рік
Притягнуто до адміністративної відповідальності, осіб	180	207	325
Притягнуто до дисциплінарної відповідальності, осіб	1800	1866	1650
Порушено кримінальних справ, шт.	125	253	325
Притягнуто до кримінальної відповідальності згідно з рішеннями судів, осіб	7	13	19

\*Складено за даними Управління по боротьбі з корупцією в органах державної податкової служби за 2004, 2005 і 2006 рр.//www.sta.gov.ua.

Збільшення кількості виявлених фактів вчинення працівниками податкових органів корупційних діянь свідчить про те, що управлінням по боротьбі з корупцією ДПА України та його регіональними підрозділами посилюється робота щодо виконання вимог Закону України “Про боротьбу з корупцією”, однак і вказує на те, що такий негативний феномен сьогодні існує і становить суттєву загрозу безпеці у сфері оподаткування.

Такий стан справ значно підриває національну безпеку держави загалом. Так, за даними міжнародної організації “Трансперенсі Інтернешнл”, яка найґрунтовніше займається дослідженням проблеми корупції в світі, Україна відноситься до країн, в яких корупція досягла значних розмірів. Наша держава займає в рейтингу корупції 122 місце (індекс сприйняття корупції – 2,8 (із 10 можливих)) і знаходиться між Суданом і Камеруном. А

Десятнюк О.М. Реальні та потенційні загрози національній безпеці у сфері оподаткування

ізстан,

Зауважимо, що серед країн колишнього СРСР Україна поступається в корумпованості Грузії, Таджикистану, Туркменії та Азербайджану. Росія знаходиться на 90 місці.

Найбільший індекс сприйняття корупції серед країн, які входили до складу СРСР, в Естонії (31 місце, індекс сприйняття корупції – 6), Литві (44 місце, індекс сприйняття корупції – 4,6) та Латвії (57 місце, індекс сприйняття корупції – 4) [10].

Отже, факт, що корупція в Україні існує і створює загрозу національній безпеці держави – беззаперечний. Проте об'єктивно оцінити рівень і масштаби поширеності корупції та результати боротьби з нею сьогодні неможливо тому, що не існує загально визнаних критеріїв оцінки цього явища. Чинна статистика не відображає реального стану справ, її дані не корелюються між різними відомствами і тому викривлюють реальні кінцеві результати боротьби з такими діями. Статистичні дані, які узагальнює Міністерство внутрішніх справ, містять лише зведені дані про кількість складених і направлених до суду протоколів щодо корупційних діянь і порушень, у той же час результати розгляду їх судами в цій звітності не передбачені.

За таких обставин неможливо дати повну, виважену та об'єктивну характеристику стану боротьби з корупцією. Суттєві розбіжності щодо результатів боротьби з даним феноменом є навіть між звітами Міністерства внутрішніх справ і Міністерства юстиції України.

Висока латентність корупційних правопорушень не дозволяє лише на базі статистики простежити масштабність і ступінь поширеності корупції. За підрахунками науковців, які вивчають це явище, частка виявлених правоохоронними органами корупційних правопорушень не перевищує одного відсотка від фактично вчинених [9].

Таким чином, головна небезпека корупції полягає в тому, що вона перероджує державний апарат, призводить його до незворотних змін, які можна подолати лише завдяки кардинальним засобам. І саме тому боротьба з корупцією та організованою злочинністю відноситься до найпріоритетніших проблем, що стоять перед українським суспільством.

Наступним важливим сегментом тіньової економіки є ухилення від оподаткування. Статистичні дані свідчать про невинний ріст злочинів, пов'язаних з ухиленням від сплати податків. Так, якщо в 1995 р. було виявлено 3,4 тис. таких злочинів, у 1996 – 4,7 тис., то у 2006 р. уже 7,3 тисячі.

За результатами оперативно-службової роботи, органами ДПС України у 2006 р. викрито 7251 злочин у сфері оподаткування, в т.ч. 2049 – щодо ухилення від сплати податків, серед яких 1817, або 88,7% становлять ухилення в особливо великих розмірах [11].

Також викрито 340 злочинів, пов'язаних із легалізацією (відмиванням) коштів, здобутих злочинним шляхом, 96 – з ухиленням від повернення виторгу в іноземній валюті та незаконним відкриттям або використанням за межами України валютних рахунків, 1334 – з незаконним виготовленням, зберіганням і збутом або транспортуванням із метою збуту підакцизних товарів, 346 – із незаконним виготовленням, підробленням, використанням або збутом незаконно виготовлених, одержаних або підроблених марок акцизного збору чи контрольних марок. Питома вага зазначених правопорушень подана на рисунку 1.

З наведених даних бачимо, що найбільшу питому вагу займають злочини за статтями 209 Кримінального кодексу України – легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом (41,6%), 212 – ухилення від сплати податків, зборів інших податкових платежів (28,3%), а також за статтею 204 – незаконне виготовлення, зберігання та збут або транспортування з метою збуту підакцизних товарів (18,4%).

Як правило, злочинці надають перевагу сферам, де можна швидко отримати та накопичити прибуток. До таких сфер, перш за все, відносять: фінансово-кредитну систему, зовнішньоекономічну діяльність, паливно-енергетичний комплекс, виробництво та реалізацію підакцизних товарів, сільське господарство, сферу приватизації, кіновідеобізнес, контрабанду. Шляхи уникнення відрахувань до бюджету з отриманих прибутків обираються залежно від виду несплаченого податку, збору чи іншого обов'язкового платежу.

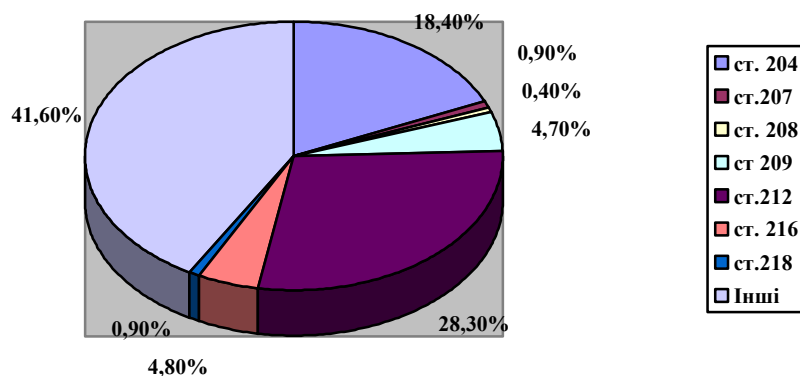


Рис. 1. Питома вага викритих податкових правопорушень у розрізі статей Кримінального кодексу України у 2006р., % [11].

Серед основних способів ухилення від сплати податків найбільшу загрозу безпеці в сфері оподаткування становить необґрунтоване користування податковими пільгами. Хоча пільги в оподаткуванні є складовою частиною бюджетної політики, але при цьому їх обсяги не враховуються ні в дохідній, ні у видатковій частинах бюджету. Донедавна обсяги таких пільг були просто не відомі і при визначенні податкового тиску не враховувались. Крім того, відповідальності за нецільове використання коштів, отриманих у результаті використання пільг, не передбачено.

Такий стан є загрозою безпеці держави. Так, станом на 1.10.2006 р. обсяг реальних утрат бюджету внаслідок застосування пільг в оподаткуванні становив 9,3 млрд. грн. Державний і місцеві бюджети значно втрачають унаслідок пільгового оподаткування за всіма податковими платежами, однак найбільше за основними податками: ПДВ і податку на прибуток (табл.2).

Зазначені в таблиці дані свідчать про те, що лише за 10 місяців 2006р. держава недоотримала внаслідок пільгового оподаткування до державного бюджету 9, 2 млрд. грн., до місцевих – 174, 8 млн. грн. Значні обсяги пільг різко обмежують базу оподаткування, а тому збільшують потенційні загрози безпеці у сфері оподаткування.

Таблиця 2

**Втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування за видами податків і зборів (обов'язкових платежів) станом на 01.10.2006 р. [11]**

Назва податку	Кількість пільговиків (усього)	Кількість отриманих пільг (усього)	Сума втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування (тис. грн.)		
			усього	до державного бюджету	до місцевих бюджетів
ПДВ	33036	41621	8686378,037	8686378,037	-
Податок на прибуток	1228	1246	488855 996	478871 706	9984 290
<i>Десятишок О.М. Реальні та потенційні загрози національній безпеці у сфері оподаткування</i>					
Збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету	6	6	676,847	676,847	-
Збір за спеціальне водокористування	23	23	528,998	-	528,998
Податок із власників транспортних засобів	352	353	414,744	-	414,744
Збір за забруднення навколишнього середовища	2	2	232,117	-	232,117

Акцизний збір із вироблених в Україні товарів	1	1	221,128	221,128	-
Державне мито	4	4	26,849	-	26,849
Платежі за користування надрами	1	1	10,628	-	10,628
Всього	45152	55910	9340970,611	9166147,717	174822,793

Другою умовою, що ускладнює забезпечення надходжень до бюджету і виступає реальною загрозою безпеці у сфері оподаткування, є незаконна діяльність “фіктивних” суб’єктів господарювання. Схеми з використанням такої діяльності дають змогу легальним платникам податків суттєво мінімізувати податкові зобов’язання з податків на додану вартість та прибуток, незаконно відшкодовувати ПДВ із державного бюджету за рахунок перенесення податкових зобов’язань із реально діючих підприємств на “фіктивні”.

Наявна статистична інформація свідчить, що у 2006 році середній обіг коштів на рахунках одного фіктивного підприємства становив понад 5 млн. грн. Ураховуючи, що лише за сім місяців поточного року виявлено майже 4 тис. таких підприємств, загальний обсяг коштів, проведений через їх рахунки з метою ухилення від оподаткування, становив понад 20 млрд. грн. У результаті тільки за ПДВ, який є найбільш прогнозованим податком, бюджет не отримав приблизно 3,5 млрд. грн. [12]. Отже, обіг коштів у цій сфері підприємництва наближається до провідних сфер, що мають стратегічне значення для розвитку економіки України.

Варто зазначити, що виникненню фіктивних підприємств значно сприяють недоліки механізму створення, перереєстрації та ліквідації юридичних осіб. Зокрема, відсутність законодавчо визначеного обов’язку платника податків щодо звернення до податкових органів у визначений термін після державної реєстрації призводить до того, що 25 відсотків новостворених підприємств порушують 20-денний термін звернення для взяття на податковий облік.

До того ж, неоднакове змістове навантаження мають поняття місцезнаходження та юридична адреса в різних нормативних документах. Законодавчо не передбачено чітких вимог до розміщення юридичних осіб в окремо виділених приміщеннях, підтвердження прав власності орендодавця на приміщення, орендовані особою, яка бажає зареєструватися, мінімальних термінів дії договорів оренди приміщень, вимог щодо наявності на фасаді будівель вивіски про розміщення юридичної особи тощо.

Підгрунтя для створення фіктивних підприємств дає також ускладнена процедура скасування державної реєстрації. За даними податкових органів, понад 43 тис. платників податків не завершили досі процедуру ліквідації [12]. Щодо значної частини таких платників є рішення судів про скасування державної реєстрації або визнання статутних документів недійсними. При цьому прийняття судом рішення про скасування державної реєстрації платника, що не проводив діяльності і не мав боргів перед бюджетом, автоматично робить його боржником, оскільки на нього покладається обов’язок сплати державного мита в сумі 85 грн.

Утрати, які держава несе лише на підтримку супроводження записів про таких юридичних осіб у різних реєстрах, та суми втрат, що виникають у зв’язку із судовим розглядом справ названої категорії, не покриваються 85 гривнями, а ускладнена процедура скасування державної реєстрації практично унеможливорює виключення таких юридичних осіб із державного реєстру.

До того ж, чинне законодавство та існуючий порядок визнання угод такими, що укладені всупереч інтересам держави, не дають можливості контролюючим органам у сфері оподаткування наповнювати бюджет за рахунок припинення правопорушень, пов’язаних із діяльністю фіктивних суб’єктів господарювання. Згідно зі статистичними даними, в господарських судах задовольняється невелика кількість позовів в інтересах держави. В ДПА, наприклад, ця цифра становить приблизно 27% [11]. Для порівняння: у Нідерландах така цифра становить 90%.

Отже, через існуючі проблеми, пов'язані з діяльністю фіктивних суб'єктів підприємницької діяльності, загрози безпеці у сфері оподаткування зростають, а тому питання існування фіктивного підприємництва потребує якнайшвидшого законодавчого регулювання.

Третьою не менш важливою умовою, що ускладнює забезпечення надходжень до бюджету й виступає реальною загрозою безпеці у сфері оподаткування, є наявність значної суми податкового боргу. Динамічний ряд заборгованості за податковими платежами, який можна проаналізувати на основі статистичних даних ДПА України (рис.2), служить доказом напруженості проблеми збирання податків і зборів в Україні.

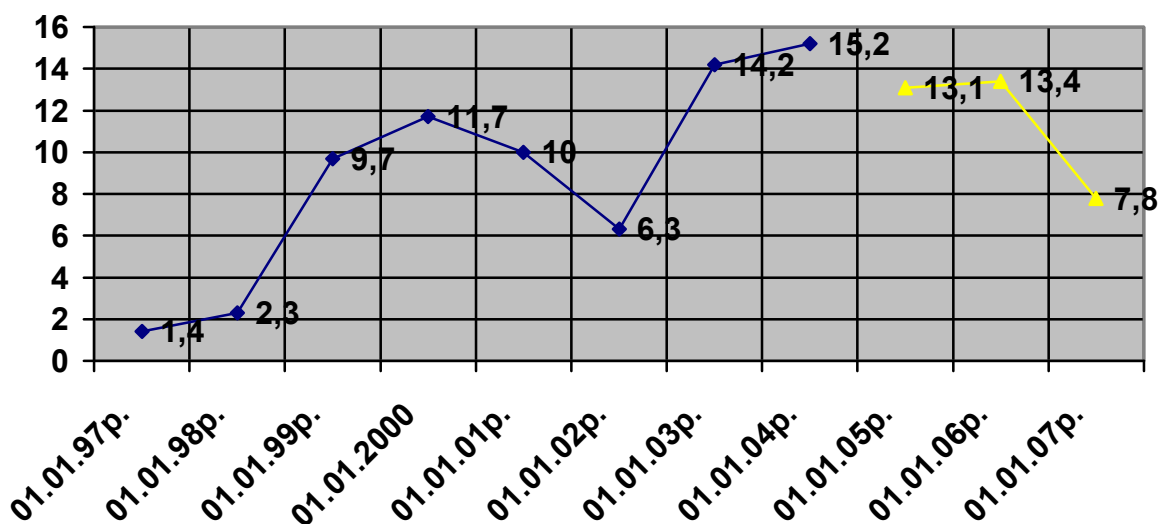


Рис.2. Динаміка податкового боргу (без пені і фінансових санкцій), млрд. грн. [11; 13]

Наведені дані свідчать про різке збільшення суми податкового боргу з 1997 р. до 2004 р. Починаючи з 2005 р., сума податкового боргу зменшується і станом на 1 січня 2007 р. становить 7,8 млрд. грн., що на 7,4 млрд. грн., тобто майже вдвічі, менше за найвищий показник у 2005 р. (проти 2006 р. сума податкового боргу зменшилась на 1,6 млрд. грн.). Однак така сума боргу все ж є значною і суттєво загрожує безпеці держави щодо гарантування надходжень до бюджету.

Такий стан справ свідчить про те, що тіньові процеси, незаконна діяльність фіктивних підприємств є реальні та потенційні загрози національній безпеці у сфері оподаткування надходжень до бюджету. Збільшення їх кількості викликано впливом багатьох обставин. Одні з них діють на загальнодержавному рівні й відображають недоліки, пов'язані з кризовим станом економіки, інші зумовлені специфічними особливостями функціонування податкової системи та діяльності податкової служби, виконанням її працівниками обов'язків в умовах жорсткого протистояння з боку правопорушників.

Тому першочерговим завданням реформування податкової системи є зосередження особливої уваги на усуненні причин виникнення зазначених загроз.

**Висновки.** Результати проведеного дослідження дають змогу констатувати, що вітчизняна система оподаткування містить реальні та потенційні загрози національній безпеці держави. Як бачимо, проблема існування тіньових процесів, їх основних сегментів – корупції та ухилення від оподаткування, незаконної діяльності фіктивних структур і податкового боргу – стоїть досить гостро, і, щоб не допустити ще більшого її ускладнення, слід зосередитися на прийнятті першочергових заходів:

- насамперед потребує вдосконалення механізм адміністрування податків і зборів (обов'язкових платежів), щодо яких існують реальні загрози невиконання бюджету;

- доцільно запровадити фінансову відповідальність банківських установ за невиконання розпоряджень податкових органів про зупинення операцій за розрахунками з фіктивними фірмами, а також порядок позбавлення комерційних банків ліцензій на виконання банківських операцій у разі виявлення серед клієнтів таких фірм;
- варто посилити боротьбу з корупцією серед посадових осіб контролюючих органів у сфері оподаткування;
- потребує обмеження можливість уступки вимоги або переведення податкового боргу;
- необхідно підвищити ефективність фінансових санкцій за несплату податків, несвоєчасне погашення податкової заборгованості, тобто слід створити такі умови, щоб несплата податків була менш вигідна платнику, ніж залучення кредитних ресурсів для своєчасної їх сплати.

Зазначені заходи можуть бути основними складовими вирішення проблеми зменшення загроз національній безпеці України у сфері оподаткування. Однак вони не можуть розроблятися у відриві від процесу загального оздоровлення економічної системи держави, спрямованого на гармонізацію інтересів державного апарату і громадянина, створення максимально сприятливих умов для функціонування суб'єктів господарювання у правовому полі.

Тому нейтралізація загроз національній безпеці держави у сфері оподаткування залежить також від вдалого визначення та компонування пріоритетів держави у сфері бачення власних національних інтересів та їхнього захисту. Неабияким стимулом для їх подолання є зростання рівня життя населення та формування міцного середнього класу, зацікавленого у зрозумілих і загальнообов'язкових правилах ведення економічної діяльності на всіх рівнях.

Отже, оцінку загроз у сфері оподаткування слід розглядати як наукову основу розробки критеріальної бази і побудови системи гарантування національної безпеки держави. Специфіка розвитку сучасної економічної науки робить можливим і необхідним подальше проведення системних досліджень даної проблематики. Тому в перспективі потребують дослідження інші види загроз та їх сегменти у сфері оподаткування, їх оцінка й розробка заходів мінімізації.

1. Бут В. Удосконалення податкової системи України – потужний фактор зменшення обсягів тіньової економіки. <http://ndi.naiu.kiev.ua/publ/but01.html>.
2. Єрмошенко М.М. Тіньові капітали: джерела і механізми нагромадження, шляхи повернення, легалізації і використання // Безпека економічних трансформацій. Матеріали круглого столу. – К.: – НІСДС, Альтерпрес, 2000. – С.131–132.
3. Коломієць Г.М. Корекція державного впливу на розвиток національного капіталу в контексті сучасних геоekonomічних перетворень // Безпека економічних трансформацій. Матеріали круглого столу. – К.: – НІСДС, Альтерпрес, 2000. – С.128–129.
4. Жаліло Я.А. Безпека економічних трансформацій // Безпека економічних трансформацій. Матеріали круглого столу. – К.: НІСДС, Альтерпрес, 2000. – С. 20–22.
5. Косалс Л. Тенева економіка как особенность российского капитализма // Вопросы экономики. – №10. – 1998. – С.59–80.
6. Кочетов Э.Г. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства). – М.: БЕК, 1999. – 480 с.
7. Дікарев О. Деякі проблеми теорії та практики економічної безпеки України // Регіональні студії. – Вип. 1. – С. 34–38.
8. Концепція боротьби з корупцією на 1998–2005 роки: Указ Президента України від 24 квітня 1998 р. №367/98 // Офіц. вісник. – 1998. – №17. – С.621.
9. Доля Л.М. Корупція в Україні: стан і проблеми. <http://mndc.naiu.kiev.ua/>.
10. <http://www.gwdg.de/-uwwv/>.
11. Статистичний бюллетень, підготовлений за даними оперативного обліку ДПА України, за станом на 1 січня 2007 року, даними Державного комітету статистики України, Національного банку України. <http://www.sta.gov.ua>.
12. Десятнюк О.М., Годованець О.В. Управління податковим боргом: Навчальний посібник. – Тернопіль: Воля, 2005. – 248 с.

УДК 330.341.1 + 331.101.262  
ББК 65.9(2)240 + 65.9(2)30-5

Заюков І.В.

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАУКОВОГО ТА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Анотація.** Досліджується проблема розвитку інноваційних процесів України. В роботі проаналізовано галузевий сектор у структурі національної науки України. Зроблений наголос на інвестиційній привабливості впровадження інновацій. Приділяється особлива увага взаємозв'язку наукового та трудового потенціалу України та проблемам, які його гальмують, визначаються шляхи розвитку.

**Ключові слова:** науковий потенціал; трудовий потенціал; інтелектуальна власність, зайнятість, заробітна плата, кваліфікація.

**Annotation.** The study of innovation processes problem in Ukraine. This sector of national science structure of Ukraine has been analyzed. The investment attractiveness of innovations has been underlined. The interconnection of scientific and labor potential of Ukraine and the problems that lag if behind, the ways for development have been paid special attention.

**Key words:** scientific potential, labor potential, intellectual property, employment, wage, education.

**Вступ.** Проблема реалізації інноваційної моделі економічного розвитку з використанням наукового потенціалу власної науки, стимулювання інноваційної активності корпоративних структур, інноваційної політики держави й інтелектуальної власності займалося багато вітчизняних науковців: І.Шовкун, С.Захарін, А.Сухоруков, В.Демьохін, А.Федулов та інші. Проблема розвитку трудового потенціалу приділяли свою увагу Е.Лібанова, В.Онікієнко, Л.Лісогор, Л.Ткаченко, В.Сердюк та багато інших науковців і фахівців. Актуальність дослідження зумовлено необхідністю формування інноваційно-  
Заюков І.В. Особливості розвитку наукового та трудового потенціалу України: стан і перспективи розвитку ВІСХ —

**Постановка завдання.** Метою статті є не тільки проведення аналізу сучасного стану і перспектив розвитку інноваційних процесів, а дослідження їх важливих складових. У роботі наведені соціально-економічні передумови розвитку інновацій в Україні: покращення демографічної ситуації, збалансування попиту і пропозиції на ринку праці, оптимізація системи оплати праці, реалізація сучасної концепції навчання та підвищення кваліфікації робочої сили. Основою аналізу інноваційних процесів є статистична інформація Держкомстату України та фахові джерела.

**Результати.** Загальновідомо, що науковий потенціал України дуже високий. В Україні за часів колишнього СРСР розроблялось 17 із 21 високих технологій Союзу, кожне третє авторське свідоцтво було "українським". Ураховуючи наявні науково-технологічні доробки, що відповідають перспективним напрямам світового науково-технічного розвитку, наша країна зберігає конкурентоспроможний науковий потенціал у перспективних галузях (електрозварювання, металургія, авіа-, судно- та машинобудування, ракетно-космічній сфері), здатних зайняти гідне місце на світових ринках наукоємної продукції.

За період 1995–2006 років кількість вітчизняних підприємств, що брали участь у створенні й використанні об'єктів промислової власності, зменшилася приблизно у 2 рази, а кількість винахідників, авторів промислових зразків, раціоналізаторів – майже на третину. За офіційними даними, частка промислових підприємств України, які займались інноваційною діяльністю, зменшилась із 18,7% у 1998 році до 11% у 2005 році; частка інноваційної продукції в обсязі реалізованої промислової продукції у 2005 році становила лише 6,4%.

В українській економіці майже відсутні технології 6-го укладу, частка 5-го укладу становить біля 10%, а найбільш поширені 4-й і 3-й технологічні уклади. Частка готових виробів у товарному експорті становить 30–35%, сировини та напівфабрикатів – 65–70% (у світовому експорті товарів готові вироби, навпаки, займають 77,5%, сировина і напівфабрикати – 12,5%). Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, та їх кадровий потенціал за секторами науки в Україні наведені в таблиці 1 (станом на початок періоду, одиниць) [1].

Таблиця 1

**Аналіз галузевого сектора в структурі національної науки України**

Показники	Роки									
	1990	%	1996	%	2001	%	2003	%	2005	%
Всього організацій, у т. ч. сектори:	1344	100	1453	100	1490	100	1487	100	1505	100
академічний	290	21,6	270	18,6	306	20,5	387	26	384	25,5
галузевий	804	59,8	906	62,4	939	63	847	57	870	57,8
вищої освіти	146	10,9	150	10,3	160	10,7	164	11	168	11,2
заводський	104	7,7	127	8,7	85	5,7	89	6	83	5,5
Чисельність працівників, у т. ч. в секторах:	449,8	100	293,1	100	188	100	173,9	100	173,6	100
академічному	83,2	18,5	61,5	21	49,9	26,5	55,3	31,8	57,9	33,4
галузевому	298,2	66,3	186,9	63,8	111,8	59,5	96,2	55,3	92,9	53,5
вищої освіти	33,1	7,4	18,2	6,2	13	6,9	11,3	6,5	11,5	6,6
заводському	35,3	7,8	26,5	9,1	13,3	7,1	11,1	6,4	11,3	6,5

Як показують дані табл.1, протягом 1991–2004 років на галузевий сектор припадало близько 60% загальної кількості всіх організацій, які виконували наукові дослідження й розробки в Україні. За відповідний період кількість наукових організацій зросла з 804 одиниць у 1991 року до 870 – на початок 2005 року, де працює більше половини науковців країни. Але в динаміці наукових кадрів існує тенденція до постійного зменшення їх відносної та абсолютної чисельності (у 2004 році ця чисельність порівняно з 1991 роком зменшилася на третину).

Відомо, що інвестувати кошти у науково-дослідну діяльність є одним із шляхів поширення технологічних нововведень і підвищення продуктивності праці в усіх розвинених країнах світу. В розрахунку на одиницю витрат середня віддача інвестицій у науково-дослідні роботи (НДР) оцінюється приблизно в 50%, що значно вище від рівня ефективності інвестицій у бізнесовому секторі (приблизно 10%). У деяких випадках НДР дають дуже високу віддачу. Наприклад, розробки в галузі волоконної оптики дають віддачу на рівні 424%. У багатьох галузях віддача від досліджень оцінюється в межах від 30 до 80%. Україна може щорічно заробляти лише на торгівлі технологіями військового та подвійного призначення 100 млн. дол. США.

Крім того, історичний досвід засвідчує, що наука, освіта, технології та інновації завжди були ключовими факторами розвитку суспільства. Так, за Й.Шумпетером, головна внутрішня причина економічного розвитку пов'язана з творчістю людини, а новатори-підприємці – це ті, які здатні перетворювати нові ідеї в ефективні економічні рішення. Важливим моментом у розвитку інноваційної діяльності є захист прав інтелектуальної власності. Починаючи з 2001 року, кількість міжнародних патентних заявок, поданих за процедурою РСТ (міжнародний Договір про патентну кооперацію) в межах Всесвітньої організації інтелектуальної власності, щорічно перевищує 110000 штук. Лідером щодо кількості поданих заявок є США – 35,7%; Японія – 15,2%; Німеччина – 12,7%; Великобританія – 5,5%; Франція – 4,3%. В Україні кількість надходжень заявок на винаходи у 2000-2004 роках наведена на рис.1 [2].



Із рис.1 видно, що кількість надходжень заявок на винаходи з 2000-го року по 2003 рік мала тенденцію до зростання (за відповідний період зростання налічувало 74%), але у 2004 році кількість заявок зменшилася порівняно з 2003 роком у 2,18 раза.

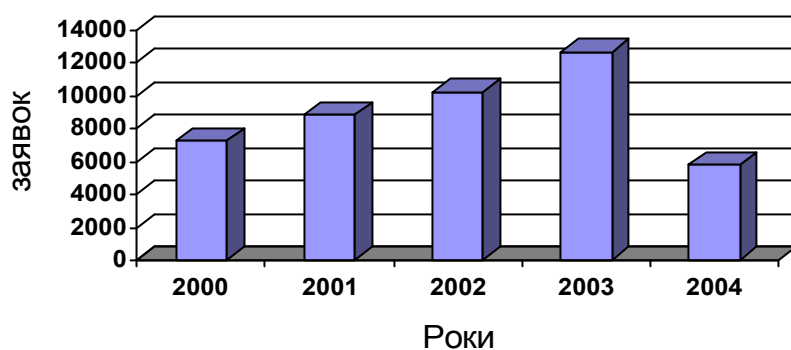


Рис.1. Динаміка надходжень заявок на винаходи в Україні

Аналіз літератури дозволив зробити висновки, що сьогодні існує ряд проблем у сфері інтелектуальної власності, які потрібно негайно вирішувати: низький рівень правової культури суспільства у сфері інтелектуальної власності; низький рівень доходів більшої частини населення, що створює умови для появи могутніх стимулів до придбання й використання продукції, виготовленої з порушенням прав інтелектуальної власності; нестача кваліфікованих фахівців, які мають достатньо великі обсяги специфічних знань у даній сфері тощо.

Наявність висококваліфікованих робітників дозволяє будь-якій країні досягнути *Заюков І.В.* Особливості розвитку наукового та трудового потенціалу України: стан і перспективи розвитку О, що

Сьогодні Україна проходить складний етап свого розвитку, при цьому долаючи соціально-економічні кризи, у тому числі демографічні проблеми, які безпосередньо зв'язані з розвитком трудового потенціалу. Так, за прогнозами, якщо будуть зберігатись нинішні негативні демографічні тенденції, то в 2015 році потреба економіки України в кваліфікованих працівниках буде забезпечуватися не більше ніж на 40%. Нині відчувається дефіцит кваліфікованої робочої сили (електрозварювальників, токарів, слюсарів, будівельників, інженерів тощо). Серед загальної кількості працівників у нашій країні – 21% кваліфікованих, а, наприклад, у Японії – 72%; в Німеччині – 56%; США – 43%.

Сьогодні найбільший приріст зайнятості забезпечують працівники найпростіших професій (за період 1999–2005 років) їх чисельність збільшилася на 1757,8 тис. осіб, або на 51,9%, а питома вага найпростіших професій у загальній структурі зайнятості становить 24,9%. Зазначена ситуація не сприятиме переходу України до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки.

Освіта й інновації – це ключові аспекти розвитку України, оскільки виникає необхідність формування конкурентоспроможного трудового потенціалу, в зосередженні на якісних, а не на кількісних показниках робочої сили, забезпечення відповідності між попитом на працю та її пропозицією, підвищення гнучкості ринку праці, його відкритості до впровадження нових технологій. Розглянемо такий якісний показник, який характеризує ефективність використання трудового потенціалу – продуктивність праці (ВВП в перерахунку на одну годину роботи в різних країнах світу) (рис. 2).

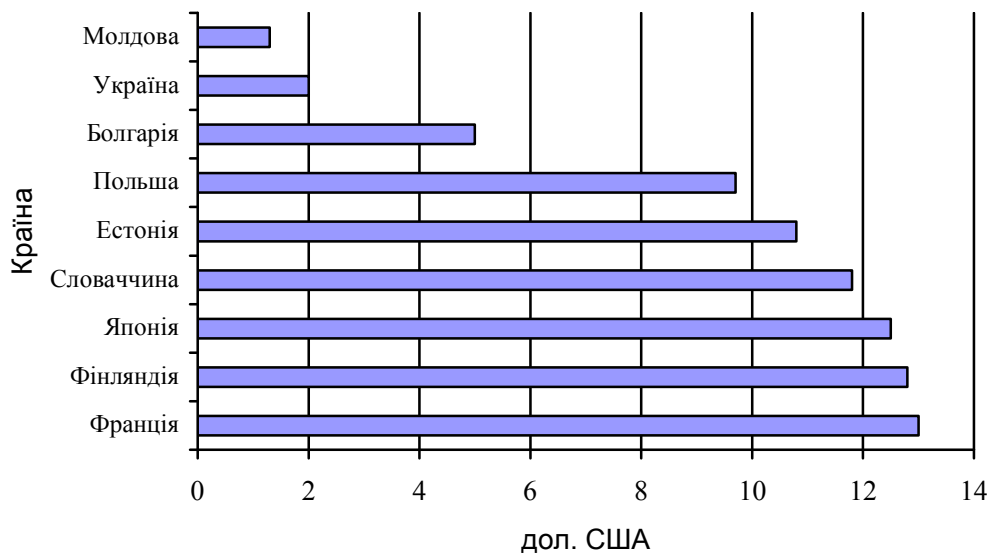


Рис.2. Аналіз продуктивності праці в країнах світу.

Аналіз рис. 2 свідчить, що продуктивність праці в Україні в декілька разів менша порівняно з розвиненими країнами, наприклад, із Францією – в 6,5 рази, Японією – в 6,3 рази. Продуктивність праці можна збільшити й за рахунок зменшення рівня безробіття в країні. Безробіття істотно впливає на науковий і трудовий потенціал України, хоча проблема нашої країни не в безробітті, а в низькому розмірі заробітної плати (з/п) (рис. 3) [3].

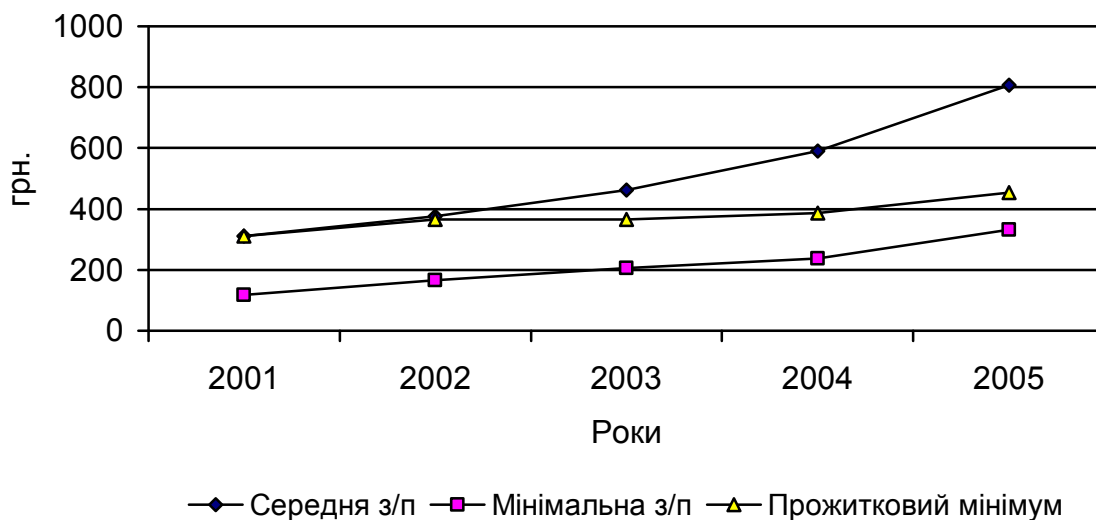


Рис.3. Аналіз середньої, мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму.

Дані рис. 3 свідчать, що поступово скорочується розрив між мінімальним розміром заробітної плати і прожитковим мінімумом. У 2005 році розмір мінімальної заробітної плати становив 73,3%. Крім того, у 2005 році питома вага осіб, які одержували заробітну плату в межах її мінімального рівня, становила – 10,7%, питома вага осіб, які одержували заробітну плату в межах прожиткового мінімуму для осіб працездатного віку становила – 26,5%. Питома вага витрат на заробітну плату в структурі собівартості продукції у 2006 році становила 8%, а в розвинених країнах 35–40%. Зазначені тенденції в оплаті праці негативно впливають на науковий і трудовий потенціал, унаслідок чого чисельність працівників науки і виробництва різко скорочується, а частина змушена в пошуках кращої долі заробляти на гідне життя за кордоном. Так, динаміка виїзду фахівців вищої кваліфікації за межі України наведена на рис.4 [2].

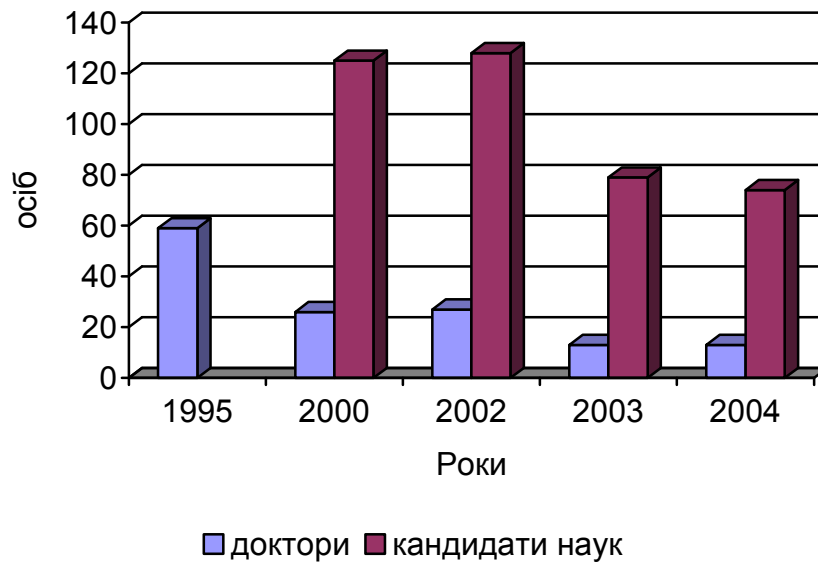


Рис.4. Динаміка виїзду фахівців вищої кваліфікації за межі України

Отже, динаміка виїзду докторів і кандидатів наук має тенденцію до зменшення. Хоча якщо сьогодні не вирішити питання гідної оплати праці, то Україна буде втрачати висококваліфікованих фахівців, а це негативно позначиться на інноваційних розробках і подальшому інноваційно-інвестиційному розвитку економіки України. Наприклад, місячний дохід українських емігрантів у 2005 році в Ірландії становив 3125 дол. США, Швейцарії – 2300, США – 1100; Росії – 371 дол. США.

Крім того, важливим моментом у розвитку наукового і трудового потенціалу є вдосконалення системи навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовки робочої сили, що викликано такими причинами: швидким розвитком наукомістких технологій; економічними змінами; соціальними процесами, у тому числі демографічними. В основі сучасної концепції освіти має лежати фактор “компетентності”, а не “фактор часу”, що дозволить швидко реагувати на глобальні світові зміни у виробництві, технологіях тощо. Вирішення проблеми розвитку трудового потенціалу потребує комплексного підходу, системної співпраці органів влади, роботодавців і працівників [4].

**Висновки.** Інноваційно-інвестиційний розвиток економіки України можливий за умови інтеграції наукового та трудового потенціалу. Джерелом розвитку наукового потенціалу є забезпечення галузевого сектора науки достатніми джерелами (бюджетними і позабюджетними) фінансування; вирішення проблеми розвитку інтелектуальної власності в країні; сприяння функціонування перспективних наукомістких галузей; перебудова українського експорту (продавати не сировину, а високотехнологічні продукти); стимулювати підприємства до розробки і виробництва інноваційних видів продукції тощо. Покращення ситуації у сфері інноваційно-інвестиційного розвитку потребують вирішення гострих соціально-економічних проблем (демографічної, побудова ефективної та справедливої системи оплати праці й сучасної системи навчання, у тому числі навчання протягом життя економічно активного населення), без яких зростання наукового потенціалу України буде суттєво обмеженим.

1. Шовкун І. Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України // Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – С.23.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2004. Статистичний щорічник. – К.: Держкомстат України, 2005. – 360 с.
3. Лібанова Е. Кому вигідна дешева робоча сила? // Дзеркало тижня. – 2007. – №16–17. – С.10.
4. Ніколаєнко С. Освіта – джерело економічного зростання та соціального прогресу // Професійно-технічна освіта. – 2007. – №2. – С.5.

УДК 330.52  
ББК 65.9. (4 Укр)

Квак М.В.

## НАЦІОНАЛЬНЕ БАГАТСТВО В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

**Анотація.** Розглянуто роль національного багатства у формуванні екологічно збалансованого розвитку економіки України. Накреслено шляхи збереження природного національного багатства. Визначено недоліки вартісної оцінки відтворювального національного багатства. Виокремлено головні чинники, які здійснюють найбільший вплив на зміну обсягу національного багатства. Проаналізовано зв'язок між динамікою національного багатства та показниками макроекономічної нестабільності в державі.

**Ключові слова:** національне багатство, відтворення, людський капітал, природний капітал, основний капітал, макроекономічна нестабільність.

**Annotation.** The role of national wealth in forming of the ecological sustainable development of economy of Ukraine is observed. The roads of preservation of natural national wealth are drawn. The defects of valuable assessment of reproducible national wealth are determined. The main factors which realize the greatest influence on change the volume of national wealth are allotted. The connection between the dynamics of national wealth and indexes of macroeconomical instability in the state is analysed.

**Key words:** national wealth, recreation, human capital, natural capital, fundamental capital, macroeconomical instability.

**Вступ.** Кожна держава характеризується наявністю певного обсягу національного багатства, першоджерелами якого є людина і природа. Їхній взаємозв'язок і взаємопроникнення обумовлюють певні пропорції в матеріальній і нематеріальній структурі національного багатства, які визначаються розвитком продуктивних сил, кількісним зростанням та якісним ускладненням потреб національного виробництва й споживання, довготерміновими тенденціями їх розвитку та соціальними умовами формування. Задоволення цих потреб вимагає наявності та постійного збільшення національного багатства як показника макроекономічного потенціалу держави, що є необхідною умовою забезпечення безперервності та розширення процесу відтворення в національній економіці. Воно матеріалізується у формі речових і духовних благ у всіх сферах економічної діяльності держави та регулюється законами як соціально-економічного, так і природного розвитку. Достатній обсяг національного багатства є одночасно необхідним резервом і передумовою вирішення соціальних, економічних та екологічних проблем розвитку нації. Розширене відтворення національного багатства як економічної бази держави відповідає забезпеченню реалізації таких пріоритетних національних цілей: створення матеріальних передумов гармонійного духовного та фізичного розвитку всіх громадян держави; виведення національної економіки на траєкторію сталого (збалансованого) розвитку на основі досягнень науки і техніки; сприяння стабілізації економіки та досягнення прийняттого життєвого рівня для своїх громадян. На жаль, як констатують українські вчені, цьому макроекономічному агрегату, який найбільш повно і достовірно відображає могутність країни, в нашій державі відводиться незначна роль. Дуже прикро, що зараз не друкується у статистичних щорічниках України офіційна інформація про обсяг національного багатства. Адже розширення трактування національного багатства як макроекономічної категорії потребує подальших досліджень науковців щодо внутрішніх причинно-наслідкових взаємозв'язків його складових елементів і можливості їх єдиного кількісного вираження у форму-

ванні екологічно збалансованого розвитку економіки України, шляхи збереження природного національного багатства.

**Постановка завдання.** Мета статті – обґрунтувати роль національного багатства у формуванні екологічно збалансованого розвитку економіки, виокремити головні чинники, які здійснюють найбільший вплив на зміну обсягу національного багатства.

Розв’язання цієї надзвичайно актуальної проблеми започатковано і продовжує здійснюватися в працях таких відомих українських економістів, як: В.В.Близнюк, І.М.Бобух, О.О.Веклич, О.В.Врублевська, Л.С.Гринів, С.І.Дорогунцов, Н.В.Збагерська, С.М.Злупко, Б.І.Пасхавер, Д.Б.Пасхавер, В.П.Руденко, О.В.Стефанишин, М.А.Хвесик, С.С. Шумська.

**Результати.** Різні країни застосовують велику кількість методів для отримання необхідної інформації щодо обсягу національного багатства, здійснюють її опрацювання відповідно до специфічних національних особливостей і наявності статистичної бази даних, практичного досвіду науковців.

Основною вимогою до збереження національного багатства є його самовідтворення.

*Квак М.В.* Національне багатство в системі формування екологічно збалансованого розвитку... за три роки зросло на 70%, що свідчить про позитивну динаміку національного багатства. Проте звернемо увагу на те, що в даному разі не враховується динаміка природного національного багатства. У зв’язку з цим цілком ясно, що недосконалість методології оцінки узагальнюючого показника природних ресурсів призведе до втрати значного його обсягу. В умовах прискорення процесів входження країн до світового економічного простору неврахування природно-ресурсного потенціалу в складі національного багатства може призвести до таких негативних наслідків, як: неприпустиме викачування тіньовими потоками нашого природного багатства та його виснаження транснаціональними корпораціями, які можуть заволодіти ним у недалекому майбутньому. Цьому може перешкодити лише припинення процесу самоусунення держави від вирішення питань природокористування та прийняття національних обмежень щодо ролі іноземних інвесторів у розвитку нашої економіки та впровадження адекватних механізмів законодавчого регулювання збереження природного національного багатства та його відтворення відповідно до Конституції України, за якою природні ресурси – найцінніше національне багатство України, що гарантує національну безпеку. Як бачимо з таблиці 1, відтворювальне національне багатство України у 2006 році порівняно з 2000 роком збільшилось майже у два рази (з 1 трлн. грн. до 1,8 трлн. грн.), хоча зберігається нерівномірність його відтворення. Частка матеріальних оборотних активів зростає в структурі національного багатства впродовж 2000–2006 років із 7,3% до 11% [3, с.60]. Цього не можна сказати про основні засоби [4,с.22], які зменшились із 78% до 76%, і про домашнє майно населення, яке зменшилося із 14,6% до 12,8% відповідно.

Таблиця 1

Динаміка відтворювального національного багатства України у 2000–2006 роках

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Національне багатство*, млн. грн.	1060841	1165077	1229750	1315251	1464537	1643962	1846933
<i>у тому числі:</i>							
Основні засоби	829 000	915000	965000	1026000	1141000	1267000	1406000
Матеріальні оборотні активи	76952	87685	93321	111255	136957	164326	204914
Домашнє майно населення**	154889	162392	171429	177996	186580	212636	236019

\*без вартості природних ресурсів, у фактичних цінах, на кінець року;

\*\*власні розрахунки за даними [2], без вартості житла.

Зауважимо, що в цій структурі національного багатства 2006 року найбільшу частину займають основні засоби (76%). Домашнє майно населення та матеріальні оборотні активи

становлять лише 13% та 11% відповідно. Проте представленому варіанту вартісної оцінки національного багатства притаманні такі недоліки:

– відсутня оцінка природних ресурсів як важливого елементу національного багатства;

– при оцінці домашнього майна населення визначено вартість окремих найменувань основних товарів домашнього побуту, культурного призначення, засобів пересування тощо, не врахована вартість житлових будівель і при визначенні вартості товарів тривалого користування нами використовувались середні роздрібні ціни на них по Львівській області.

На жаль, для того, щоб усунути ці недоліки, потрібно залучити значні кошти, провести переоцінку основних фондів домогосподарств, розробити методику їх адекватної оцінки. Однак, незважаючи на всі ці недоліки, отримані дані мають велике практичне значення, оскільки є методологічною основою для статистичного відображення відтворювальних форм національного багатства та стимулюють фахівців до подальших наукових дискусій щодо проблеми його економічної оцінки.

Зазначимо, що найбільш повно враховуються всі елементи національного багатства в підході СНР 1993 року. Відповідно до нього та з урахуванням національної специфіки соціально-економічного розвитку України, у 2006 році здійснено вартісну оцінку національного багатства нашої держави. Вона містить такі елементи національного багатства, які не були включені раніше, а саме: людський капітал, фінансовий капітал.

Таблиця 2

Динаміка національного багатства України та його основних складових у 2000–2005 роках\*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Національне багатство, трлн. грн.	7,7	8,3	8,5	8,8	9,1	9,9
У тому числі: основний капітал	0,8239	0,913	0,969	1,0296	1,1375	1,2474
Людський капітал	4,2889	4,3575	4,3945	4,5056	4,5227	4,6233
Природний капітал	2,4717	2,8718	2,9325	2,992	3,0667	3,4551

\*складено за даними [6, с.75].

За даними таблиці 2 за допомогою кореляційно-регресійного аналізу ми визначили вплив трьох факторів на динаміку національного багатства. За розрахованими частковими коефіцієнтами регресії ми отримали рівняння впливу цих трьох факторів на величину загального коефіцієнта національного багатства:

$$y = -0,383587 + 2,197547x_1 + 0,886489x_2 + 0,983095x_3,$$

де  $x_1$  – основний капітал, трлн. грн.;

$x_2$  – людський капітал, трлн. грн.;

$x_3$  – природний капітал, трлн. грн.

Коефіцієнт регресії  $a_1=2,197547$  показує, що приріст основного капіталу на 1 трлн. грн. спричиняє приріст національного багатства в середньому на 2,2 трлн. грн. Приріст людського капіталу на 1 трлн. грн. відповідно спричинить приріст національного багатства на 0,886 трлн. грн. Аналогічно, приріст природного капіталу на 1 трлн. грн. спричинить приріст національного багатства на 0,983 трлн. грн. Отже, можна зробити висновок, що національне багатство фактично найбільше зростає за рахунок збільшення основного капіталу, а не людського. Зазначимо, що в умовах упровадження соціальної, інноваційної, екологічно збалансованої моделі розвитку національної економіки важливого значення набувають творчі здібності, знання, досвід, уміння і високий рівень кваліфікації кожного громадянина. Саме людський фактор тепер визнається одним із найважливіших джерел

прискорення зростання національного багатства. Тому його запас справедливо називають важливим показником соціально-економічного розвитку нації, який проявляється в закономірностях і пропорціях динаміки процесу відтворення його складових частин. У країнах ЄС витрати на соціальні потреби населення становлять у середньому 25% від ВВП. Нам потрібно переймати такий позитивний досвід і збільшувати свої інвестиції в людський

*Квак М.В.* Національне багатство в системі формування екологічно збалансованого розвитку... збочої істих збережень населення. Це, у свою чергу, спричинить прогресивні зміни в структурі національного багатства на користь людського капіталу, який стане пріоритетним джерелом його оптимізації, мобілізації та зростання внутрішніх резервів держави.

Отже, за допомогою регресійного аналізу нами виокремлено головні чинники, які здійснюють найсуттєвіший вплив на процес зміни обсягу національного багатства України. До них належать такі складові національного багатства, а саме: людський капітал, природний капітал, основний капітал.

Визначивши коефіцієнти часткової детермінації для факторних ознак, можна зробити висновок, що зміна національного багатства України пояснюється впливом основного капіталу на 44,6%, природного капіталу – на 40,9%, людського капіталу – на 14,3%. Найбільший вплив (майже рівнозначний) на зміну обсягу національного багатства спричиняють основний і природний капітал. Це можна пояснити тим, що частка людського капіталу в національному багатстві постійно зменшується (з 56% у 2000 році до 47% у 2005 році), а частка основного капіталу постійно збільшується (з 10,7% у 2000 році до 12,6% у 2005 році). Однак зміна природного капіталу в структурі національного багатства України характеризується неоднозначними тенденціями. Так, якщо протягом 2000–2001-го та 2004–2005-х років частка його в національному багатстві держави збільшувалася, то у 2001–2004-х роках спостерігалось його зменшення (з 34,6% до 33,7% відповідно). На нашу думку, такі тенденції спричинені:

- неповною економічною оцінкою всіх природних ресурсів у структурі національного багатства України;
- збільшенням сировинного перекосу та частки продукції первинних стадій обробки в структурі експортного потенціалу України;
- великою питомою вагою природних ресурсів в експортних потоках держави, що становить реальну загрозу національній безпеці України;
- неадекватністю правової системи загальному соціально-економічному становищу держави та перспективам її розвитку;
- внутрішньою неузгодженістю та розбалансованістю правової системи країни;
- нанесенням невинуватої шкоди природному довкіллю;
- політичною нестабільністю в державі;
- зростанням тіньового сектору економіки.

Усе це негативно впливає на національну економічну безпеку та суверенітет української держави, в основі яких лежить право власності на національне багатство, достатня кількість якого дозволяє державі самостійно здійснювати ефективну структурну трансформацію національної економіки та регулювання її зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, в період розвитку глобалізаційних процесів очевидною є загроза державності та національній безпеці країни, створення надійної системи якої є пріоритетним завданням і гарантією незалежності держави, умовою її стабільності та ефективної життєдіяльності.

У зв'язку із цим необхідно здійснити такі заходи для вирішення цих проблем:

- докорінно відновити основні фонди в орієнтованих на експорт галузях промисловості;
- спрямувати інвестиції на інноваційно-конкурентний розвиток економіки, який дозволить експортувати високоякісну конкурентоспроможну продукцію на зовнішні ринки;
- стимулювати розвиток наукомістких технологій;

- забезпечити надійну систему соціального захисту населення, що призведе до зменшення трудової еміграції в інші держави світу;
- проводити політику макроекономічної стабілізації.

Адже економічна безпека країни тісно пов'язана з її макроекономічною стабільністю. Тому необхідно захистити національну економічну систему від високої та мінливої інфляції, збільшувати економічний добробут населення таким чином, щоб змінити сировинний вектор розвитку національної економіки на інноваційний.

У цьому контексті варто, на нашу думку, проаналізувати вплив динаміки національного багатства на макроекономічну стабільність. За даними таблиці 3 за допомогою регресійного аналізу ми визначили цей вплив.

Таблиця 3

Динаміка національного багатства України\* та показників макроекономічної нестабільності\*\* у 2000–2005 роках

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Національне багатство, трлн. грн.	7,7	8,3	8,5	8,8	9,1	9,9
Рівень безробіття, %	11,6	10,9	9,6	9,1	8,6	7,2
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	128,2	112,0	100,8	105,2	109,0	113,5
Час, роки	1	2	3	4	5	6

Складено за: \* даними [6];

\*\* даними [4].

За розрахованими частковими коефіцієнтами регресії ми отримали рівняння впливу трьох найважливіших показників макроекономічної стабільності на величину загального коефіцієнта національного багатства:

$$y = 10,836 - 0,334x_1 + 0,006x_2 + 0,123x_3,$$

де  $x_1$  – рівень безробіття, %;

$x_2$  – ІСЦ, % до попереднього року;

$x_3$  – час, роки.

Коефіцієнт регресії  $a_1 = -0,334$  показує, що збільшення рівня безробіття на 1% спричинить зменшення національного багатства в середньому на 0,33 трлн. грн. Це означає, що фактор безробіття впливає негативно на зростання національного багатства (при збільшенні безробіття національне багатство зменшується). Адже динамічність національної економіки найяскравіше проявляється в зростанні та оновленні національного багатства, що відбувається постійно за рахунок створення валового внутрішнього продукту. Отже, в довгостроковому періоді спостерігається така тенденція: при зменшенні національного багатства темпи економічного зростання зменшуються. Адже скорочується економічна база (ресурси) нації, і це спричиняє у свою чергу зменшення ВВП. І навпаки, при збільшенні національного багатства держави темпи економічного зростання збільшуються за рахунок примноження економічного потенціалу держави. Збільшення ІСЦ на 1% спричинить збільшення національного багатства на 0,006 трлн. грн. Зростання інфляції приводить до формального зростання національного багатства.

У результаті дослідження отримано коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,9676$ . Цей критерій показує, скільки відсотків зміни національного багатства пояснюється впливом трьох основних факторів макроекономічної стабільності. Можна стверджувати, що зміна національного багатства майже повністю пояснюється цими трьома показниками, вплив



Коефіцієнт кореляції (0,9837) свідчить про наявність сильного зв'язку між національним багатством і показниками макроекономічної нестабільності.

Стандартна похибка за рівнянням регресії (0,2) показує, що зв'язок між національним багатством і цими показниками є функціональним та вказує на адекватність моделі.

Отже, за допомогою регресійного аналізу нами виокремлено головні чинники, які здійснюють найсуттєвіший вплив на процес зміни обсягу національного багатства України. До них належать такі домінуючі фактори макроекономічної нестабільності, як: рівень безробіття, рівень інфляції.

Визначивши коефіцієнти часткової детермінації для факторних ознак, можна зробити висновок, що зміна національного багатства України пояснюється впливом безробіття на 69,47%, інфляції – на – 2,8%. Отже, ми підтвердили, що вплив цих факторів на зміну національного багатства є вагомим. Найбільший вплив на зміну обсягу національного багатства спричиняє безробіття, а найменший вплив – інфляція.

Важливими напрямками подальшого вдосконалення дослідження цієї важливої макроекономічної категорії є [1; 5]:

- надання національному багатству статусу офіційного показника та включення його до системи основних макроекономічних показників держави;
- затвердження на державному рівні єдиного переліку елементів національного багатства;
- розробка та впровадження у практику єдиної методології кількісної та вартісної оцінки всіх елементів національного багатства на міжнародному рівні;
- вдосконалення методів обробки інформації та забезпечення її доступності;
- проведення систематичного моніторингу всіх елементів національного багатства та підготовка офіційних звітних даних на його основі;
- збалансування екологічного та соціально-економічного розвитку національної економіки;
- розробка відповідної нормативно-правової бази щодо забезпечення збереження національного багатства;
- здійснення аналізу соціальної структури багатства шляхом визначення розподілу національного багатства серед різних соціальних класів (бідного, середнього та багатого);
- визначення обсягу національного багатства на рівні регіонів.

Це дозволить виявити наявність внутрішніх резервів держави та потреби в них, цілеспрямовано здійснювати нагромадження національного багатства та змінювати в потрібному напрямку темпи і пропорції відтворення його елементів, що призведе до прогресивної зміни структури національної економіки, розробки рекомендацій щодо регулювання їх експорту та імпорту, вирішення комплексу складних соціальних проблем, переходу до інтенсивного й ефективного її типу, а також до розширення можливостей використання показників національного багатства для порівняльного аналізу різних країн із метою вдосконалення аналізу темпів, пропорцій і ефективності їх національного виробництва, планування раціонального розміщення в просторі суб'єктів господарювання для забезпечення прискореного економічного та соціального піднесення всіх регіонів країни.

**Висновок.** Таким чином, кінцевою метою державної політики щодо збереження національного багатства є створення умов, які сприятимуть сталому (збалансованому) еколого-економічному розвитку та макроекономічній стабільності в Україні. Домінуючою повинна стати така політика держави щодо ефективного використання національного багатства, яка б повністю враховувала національні інтереси, визначені й обрані з позиції оптимізації власного потенціалу й потреб української нації.

Таким чином, національне багатство не тільки відіграє пріоритетну роль у розвитку національної економіки, але й служить практичною базою моделювання української економічної перспективи.

1. Гринів Л. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Сталий розвиток та екологічна безпека (регіональна політика). Щорічник наукових праць. Випуск XX / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2000. – 212 с.
2. Наявність в домогосподарствах товарів тривалого користування (за даними вибіркового опитування домогосподарств). Статистичні бюлетені за 2001–2007 роки.
3. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О.Г.Осауленка. – К., 2007.
4. Україна у цифрах у 2006 році. Статистичний довідник. – К., 2007;
5. Хвесик М.А., Збагерська Н.В. Національне багатство – показник могутності України // Україна в ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку. Матеріали доповідей Міжнародного конгресу українських економістів (м. Львів, 22–26 травня 2000 року). – Львів, 2000. – Ч.І. – 466 с. – С.36–38;
6. Шумська С.С. Національне багатство: методологічні підходи та оцінки по Україні // Економічна теорія, 2006. – С.62–76.

**УДК. 338.433:339.33**

**ББК 65.32**

**Кирилюк Є.М.**

## **МЕХАНІЗМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН ОБСЛУГОВУЮЧИХ І ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР ІЗ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРОВИРОБНИКАМИ**

**Анотація.** У статті досліджені практичні аспекти функціонування елементів інституту посередництва. Встановлено, що наукові дослідження економічного механізму діяльності посередників на аграрному ринку в перехідній економіці носять фрагментарний характер. Обґрунтовано механізми оптимізації взаємовідносин маркетингових кооперативів і агроторгових домів із сільськогосподарськими товаровиробниками. Вказано на проблеми і суперечності функціонування окремих обслуговуючих і посередницьких структур.

**Ключові слова:** інститут посередництва, перехідна економіка, торгове посередництво, маркетинговий кооператив, агроторговий дім, рентабельність виробництва, експорт, вторинний ринок сільськогосподарської продукції, базис поставки, дилерські операції, агентські операції.

**Annotation.** There are the explored practical aspects of functioning of elements of institute of mediation in the article. It is set that scientific researches of economical mechanism of activity of mediators at the agrarian market in a transitional economy carry fragmentary character. Backgrounded mechanisms of optimization of mutual relations of marketing cooperative stores and agrotrading houses with agricultural commodity producers. It is indicated on problems contradictions of functioning of separate attendant and intermediary structures.

**Key words:** institute of mediation, transitional economy, auction mediation, marketing cooperative store, agrotrading house, profitability of production, export, second market of agricultural product, base of delivery, dealer operations, agent operations.

**Вступ.** Ефективне функціонування системи оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією в ринкових умовах неможливе без створення, упорядкування та цивілізованої діяльності інституту посередництва. В Україні інститут посередництва на аграрному ринку виник хаотично, внаслідок порушення централізованої, створеної і керованої державою інфраструктури збуту продукції. Нині товаровиробники вимушені працювати в нових, ринкових, умовах, де існує первинний ринок сільськогосподарської продукції, тобто прямі поставки безпосередньо на переробні заводи й елеватори, та вторинний ринок – продаж продукції посередникам, які, у свою чергу, знаходять потрібного покупця. Якщо раніше, наприклад, молоко або цукрові буряки постачалися виробниками до найближчих заводів, то сьогодні така продукція може транспортуватися на сотні кілометрів. Насіння соняшнику

“мандрує” по всій Україні, тоді як раніше його приймали розташовані поблизу олієжиркомбінати чи олійниці Укрспоживспілки, олієекстракційні заводи.

Проблема оптимізації взаємовідносин виробників і посередників на аграрному ринку є особливо актуальною, оскільки саме тут гостро відчувається дестабілізуючий вплив такого явища, як асиметричність інформації. Дуже часто виробники сільськогосподарської продукції, не маючи достовірної інформації про кон'юнктуру внутрішнього і світового ринків, змушені реалізовувати продукцію добре поінформованим посередникам за заниженими цінами. За відсутності оперативної інформації щодо змін ринкової ситуації товаровиробники ризикують утратити значну частину виручки або взагалі не реалізувати власну продукцію в необхідний час.

**Постановка завдання.** Посередницька діяльність досліджувалася у працях видатних представників економічної науки А.Сміта, Ж.Б.Сея, А.Маршалла, Ф.А.Фон Хайєка, П.Самуельсона [1; 2; 3; 4; 5; 6], де містяться важливі теоретичні положення про функції торгових і фінансових посередників, їх вклад у підвищення продуктивності суспільної праці, участь у забезпеченні вирівнювання попиту й пропозиції і встановленні рівноважних ринків на мікро- і макрорівні.

Ці теоретичні положення, з урахуванням особливостей сучасного рівня розвитку ринкових зв'язків, розкриваються в роботах Ф.Котлера, А.Кріє, К.Макконнела, С.Брю, С.Фішера, П.Хейне, Дж.Еванса [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13].

Розкриваючи принципову відмінність ролі посередників у суспільному поділі праці, доцільно, на нашу думку, виділяти дві різні складові посередницької діяльності: по-перше, участь у саморегуляції ринку, і, по-друге, виконання виробничих операцій. При цьому можна скористатись підходом, використаним К.Марксом. Він пропонував відрізнити специфічні функції купця (купівля для продажу) від пов'язаних із ними функцій зберігання, перевезення, групування товарів, що є продовженням виробництва у процесі обігу, оскільки ці функції мають різне економічне значення [14, с.293–294, 309].

Сучасний рівень розвитку ринкових відносин передбачає різноманітність організаційних форм руху торгового капіталу, де присутність кожного типу торгового посередництва відповідає певній суспільній потребі й забезпечує максимізацію ефективності товарообміну. Відомі зарубіжні економісти, такі як Ф.Котлер, Дж.Еванс, А.Кріє та Ж.Жалле, докладно розглядають розвиток спеціалізації в оптовій і роздрібній торгівлі, формування стосунків між дилерами, брокерами, дистриб'юторами, комісіонерами на товарних ринках, виявляють тенденції розвитку цих відносин [7, с.468–477; 13, с.210–228; 8, с.21–45]. Однак вони не звертають увагу на протиріччя, які виникають між безпосередніми виробниками продукції і торговими посередниками, між посередниками й споживачами, не визначають механізмів вирішення цих протиріч. В умовах перехідної економіки такі протиріччя значно посилюються, тому завданням вітчизняних фахівців-економістів є їх виявлення та нівелювання через удосконалення взаємовідносин відповідних економічних суб'єктів.

Теоретичні аспекти діяльності посередницьких структур на аграрному ринку розглядаються в роботах відомих вітчизняних фахівців-економістів П.Т.Саблука, О.М.Шпичака, Л.М.Худолій [15; 16; 17], однак комплексний аналіз взаємовідносин сільськогосподарських товаровиробників із посередницькими структурами, серед засновників яких є товаровиробники, з дослідженням наявних протиріч між ними не здійснювався через відносно короткий період їх функціонування та практичну недоступність інформації.

Метою даної статті є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо оптимізації взаємовідносин окремих посередницьких та обслуговуючих структур із сільськогосподарськими товаровиробниками в умовах перехідної економіки України. Дослідження базувалися на використанні монографічного методу, методів статистичного та функціонального аналізу, синтезу, індукції, анкетування.

**Результати.** Нині навіть за сприятливої кон'юнктури на внутрішньому й зовнішніх ринках окремі сільськогосподарські виробники не можуть сформувати конкурентоспроможних оптових партій продукції або не можуть самостійно організувати їх

зберігання й доставку. Оскільки інформації про кон'юнктуру ринку недостатньо й досвіду обмаль, вони не використовують наявні можливості щодо збуту продукції. Висока прибутковість експорту сільськогосподарської продукції приваблює численні посередницькі структури. Сьогодні основними експортерами є зарубіжні компанії – трейдери, які здійснюють приблизно 90% експорту зернових і насіння соняшнику.

Значні обсяги продукції продовжують продаватися з поля, току, комори, що стає приводом до тіньових операцій. У такий спосіб продається 60% зерна та цукру, 72% насіння соняшнику [18, с. 5].

Незважаючи на збільшення обсягів валової продукції сільського господарства протягом 2001–2006 років, показники рентабельності сільськогосподарського виробництва мають негативну динаміку (табл.1).

Таблиця 1

Індекси та рентабельність сільськогосподарського виробництва [19]

Роки	Індекси сільськогосподарського виробництва, % до попереднього періоду			Рентабельність сільськогосподарського виробництва, %		
	Валова продукція	з неї:		Продукція сільського господарства	у тому числі:	
		Продукція рослинництва	продукція тваринництва		Продукція рослинництва	продукція тваринництва
1990	...	...	...	42,6	98,3	22,2
2000	53,4	65,5	43,3	- 1,0	30,8	- 33,8
2001	110,2	112,6	107,0	18,3	35,8	- 6,6
2002	101,2	98,0	105,3	4,9	22,3	- 19,8
2003	89,0	85,4	93,5	12,6	41,7	- 18,8
2004	119,7	135,4	102,0	8,1	20,3	- 11,3
2005	100,1	97,0	104,7	6,8	7,9	5,0
2006	102,5	101,7	103,6	2,8	11,3	- 11,0

Якщо обсяги валової продукції сільського господарства у 2006 р. зросли на 10,6% у порівнянні з 2001 р. (у т. ч. зростання обсягів виробництва рослинницької продукції було на рівні 11,8%, тваринницької – 8,9%), то рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва скоротився на 11,8% (табл.1). *Кирилюк Є.М. Механізми оптимізації взаємовідносин обслуговуючих і посередницьких структур...* темпи

Однією з основних причин такого становища, крім низької ефективності сільськогосподарського виробництва, є цінова дискримінація з боку посередників, тобто фактичний перерозподіл більшої частини прибутків унаслідок ринкових операцій на користь різних посередницьких структур, що оперують на вторинному ринку сільськогосподарської продукції.

Для аналізу ємності вторинного ринку сільськогосподарської продукції доцільно скористатися даними Держкомстату України про використання сільськогосподарськими виробниками різних каналів збуту (табл.2).

Таблиця 2

Розподіл товарної продукції рослинництва і тваринництва сільськогосподарських підприємств за каналами збуту (2005 р.) [20]

Канали збуту	Вартість реалізованої продукції, млн. грн.	Структура реалізації, %	Характеристика ринків товаропросування

Реалізовано всього	24840,9	100	
в тому числі			
1) переробним підприємствам (включаючи елеватори)	6075,6	24,5	Первинний ринок
2) споживкооперації	18,7	0,1	
3) населенню в рахунок оплати праці та через систему громадського харчування	892,6	3,6	
4) пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв	1021,4	4,1	
5) на ринку через власні магазини, ларки	3234,8	13,0	Вторинний ринок
6) через біржі, аукціони	11,3	0,0	
7) за іншими каналами	13586,5	54,7	

Детальний розгляд даних таблиці показує:

1. Позиції 1, 2 відображають вартість продукції, реалізованої переробним і заготовчим підприємствам за прямими зв'язками.

2. Позиції 3, 4 – вартість продукції, яку сільські трудівники (сільські жителі) отримують натурою. Вона здебільшого використовується для внутрішньогосподарських потреб (харчування, фураж для власної худоби та птиці) і лише невелика частка її надходить на ринки, розташовані в основному в населених пунктах.

3. Позиції 5, 6, 7 – вартість продукції, яка практично повністю закупається суб'єктами ринкових стосунків для наступного перепродажу, тобто знову включається в ринковий обіг. Ці канали збуту представляють вторинний ринок і розглядаються в дослідженнях як сфера посередництва. У вартісному виразі питома вага реалізованої у цій ланці продукції у 2005 р. становила понад 16,8 млрд. грн., або 67,7% загального обсягу виручки. Ця величина варіює за роками залежно від кількості проданої продукції, її структури, якісних показників, цінової ситуації тощо. Однак і за попередні роки вона була не нижчою 65%.

На даний час на вторинному ринку активно функціонують трейдери, переважно зарубіжні, або фірми, що з ними співпрацюють (Українська зернова асоціація тощо). Менш активно проявляють себе дрібні посередницькі структури. Підтвердженням тези щодо перерозподілу прибутку на користь посередників через ціновий механізм є дані Держкомстату про ціни реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами та ціни експортних поставок, що здійснюються передусім посередниками (табл.3).

Таблиця 3

Ціни реалізації, експортні ціни та обсяги експорту сільськогосподарської продукції [19]

	Пшениця		Ячмінь		Насіння соняшнику	
	2005 р.	2006 р.	2005 р.	2006 р.	2005 р.	2006 р.
Ціни реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, грн./т без ПДВ	415,2	527,0	488,5	480,8	978,2	939,1
Експортні ціни на сільськогосподарську продукцію, грн./т без ПДВ	548,1	644,1	640,9	625,7	1421,4	1281,0
Обсяги експорту, тис. т	6010,4	4671,3	3505,0	4569,5	35,6	229,5

Для здійснення порівняння цін реалізації сільськогосподарськими підприємствами й експортних цін необхідно враховувати різні бази поставок продукції. За даними Союзу аграрних бірж України (відповідно до положень Указу Президента України від 29.06.2000 року “Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва і розвитку ринку зерна” всі експортні контракти на зерно в обов’язковому порядку повинні укладатися та реєструватися на акредитованих для таких операцій біржах), експортні угоди на зернові й олійні культури укладаються в переважній більшості з базами поставок DAF і FOB (франко-борт і франко-кордон) [21]. Бази поставок DAF і FOB передбачають доставку продукції до кордону або на борт судна (для цього необхідно сформувати великі партії товару, посортовувати продукцію, зробити перевірку якості). Витрати на відправку, наприклад, 1 т. пшениці на експорт при відвантаженні на умовах FOB становили в середньому 20 дол. США [22]. Доцільно зауважити, що величина таких витрат є диференційованою залежно від якісних характеристик пшениці (продовольча чи фуражна) та відстані до портів. Також необхідно проаналізувати структуру експорту таких зернових культур, адже якщо переважає продовольче зерно, ціна якого значно вища, то порівняння експортних цін із цінами реалізації сільськогосподарськими підприємствами буде некоректним. Згідно з даними Союзу аграрних бірж України (САБУ), у товарній структурі укладених угод на зернові культури на біржовому ринку України за експортними угодами у 2005 р. (усі види угод і бази поставок) частка продовольчого зерна (продовольчої пшениці і пивоварного ячменю) становила 33,1% [21]. Варто зазначити, що у 2006 р. частка продовольчого зерна була ще меншою через запровадження урядом експортних квот на цю продукцію.

При здійсненні порівняльного аналізу цін на насіння соняшнику, наведених у таблиці 3, необхідно також враховувати, що бази поставок DAF і FOB передбачають відшкодування продавцем експортного мита (в Україні для насіння соняшнику експортне мито встановлене на рівні 17%).

Отже, якщо вирахувати з експортної ціни витрати на експорт згідно з базами поставок 1 тонни продукції, то, наприклад, у 2005 р. за обсягів експорту пшениці на рівні 6010400 т та ячменю – 3505000 т різниця у вартості реалізації виробників і посередників *Кирилюк Є.М. Механізми оптимізації взаємовідносин обслуговуючих і посередницьких структур... рівень* що з ними взаємодіють, перешкоджає становленню еквівалентних відносин суб’єктів продовольчого ринку та створює умови для деградації аграрного виробництва.

Для покращення позицій сільськогосподарських товаровиробників на ринку в деяких аграрних регіонах із боку державних органів влади з метою об’єднання виробників для спільного збуту продукції здійснювалися певні заходи для створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів маркетингового типу (маркетингових кооперативів (МК)) та агроторгових домів (АТД). За даними Міністерства аграрної політики, на 1.01.2005 р. було створено 1127 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів і 441 агроторговий дім.

Сільськогосподарські постачальницько-збутові (маркетингові кооперативи) є важливим елементом збутової інфраструктури аграрного ринку ряду розвинутих зарубіжних країн. Наприклад, через кооперативи у США реалізується 81% молока, 38% зерна та насіння олійних культур, 36% бавовнику та насіння цієї культури, 18% фруктів і овочів. У середньому 30% усієї сільськогосподарської продукції збувається через кооперативи [23, с. 78].

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив маркетингового типу має діяти як неприбуткова організація, створена для реалізації сільськогосподарської продукції своїх засновників і постачання їм матеріально-технічних ресурсів. Його майно формується за рахунок пайових внесків членів кооперативу, МК не є власником товару – уся продукція, що ним реалізується, є власністю його засновників. Усю виручку від реалізації продукції вони мають передавати своїм засновникам, а кошти на власний розвиток отримувати за рахунок щорічних пайових внесків останніх. Також, за рішенням засновників, частина виручки може залишатись у розпорядженні менеджменту МК для забезпечення внутрішніх потреб.

Дослідження показали, що на практиці механізм взаємовідносин вітчизняних маркетингових кооперативів із засновниками дещо викривлений і відрізняється від механізму діяльності класичного обслуговуючого кооперативу. На даний час більшість маркетингових кооперативів перетворилися на торгово-посередницькі структури, які здійснюють дилерські й агентські операції. У першому випадку як дилери МК за власний рахунок закупають сільськогосподарську продукцію, реалізують матеріально-технічні ресурси задля отримання прибутку. У другому випадку, реалізуючи продукцію сільськогосподарських підприємств, МК отримують агентську винагороду в розмірі 3–10% від вартості реалізованої продукції, що є фактично прибутком МК (із суми винагороди сплачується податок на прибуток). Задля збільшення прибутку, як правило, МК максимально завищують ставку агентської винагороди, що обумовлює невідповідність і незацікавленість товаровиробників реалізовувати продукцію через МК. Спостерігається парадоксальна ситуація – сільськогосподарський обслуговуючий кооператив реєструється як неприбуткова організація, хоча фактично є прибутковою структурою (аналогічною є ситуація щодо функціонування більшості кредитних спілок в Україні).

Зважаючи на вищезазначене, районним податковим адміністраціям варто здійснювати чіткий моніторинг діяльності таких неприбуткових організацій. Це дозволить оптимізувати їх роботу з точки зору покращення взаємовідносин із товаровиробниками. Органам виконавчої влади місцевого рівня та відомчим органам потрібно контролювати дотримання принципів кооперації МК і в разі недотримання цих принципів вирішувати питання про подальшу їх діяльність. Оскільки вони є звичайними посередниками, доцільною буде перереєстрація їх у господарські товариства. Також необхідно проводити роз'яснювальну роботу серед керівників сільгоспідприємств щодо механізмів взаємовідносин із МК.

Поряд із контролем дотримання принципів кооперації в сучасних умовах необхідно здійснювати заходи щодо укрупнення (об'єднання) маркетингових кооперативів, передусім на районному рівні, й удосконалювати механізми залучення та стимулювання роботи висококваліфікованих фахівців із маркетингу. Адже нині для МК характерними є такі особливості діяльності: по-перше, вони реалізують продукцію дрібними партіями, що негативно впливає на їх конкурентоспроможність; по-друге, у них відсутні ефективні методи стимулювання роботи менеджменту; по-третє, у більшості випадків спостерігається відсутність власних оборотних коштів.

Значна кількість створених агроторгових домів (про що свідчать вищенаведені дані Мінагрополітики) обумовлена тим, що з боку центральних органів виконавчої влади здійснювався контроль за ходом виконання Указу Президента України “Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку” (06.06.2000 р.), в якому наголошувалося на необхідності створення в кожному районному центрі агроторгового дому. Сьогодні слід констатувати, що, незважаючи на добрі перспективи, агроторгові дома так і не стали основними операторами оптового ринку сільськогосподарської продукції. І головною причиною такого незадовільного становища (поряд із наявністю проблем матеріального та кадрового характеру) є насамперед наявність концептуальних внутрішніх суперечностей і протиріч у їх діяльності, зумовлених невідпрацьованістю механізму їх взаємодії із сільськогосподарськими товаровиробниками.

Переробні підприємства та фізичні особи як засновники АТД спрямовують його роботу на закупівлю сільськогосподарської продукції у виробників за мінімально можливими цінами, хоча інші засновники (сільськогосподарські підприємства) мають зовсім інші цілі. Якщо частка несільськогосподарських підприємств у статутному фонді є переважаючою (це спостерігається в переважній більшості випадків), то засновники-виробники не зацікавлені реалізовувати свою продукцію через агроторговий дім. І в такому випадку агроторговий дім не виконує своєї основної місії – забезпечення вигідної реалізації сільськогосподарської продукції виробниками. Через агроторговий дім, який знаходиться в районному центрі, тобто найближче до товаровиробника, не реалізовується вироблена продукція або реалізовується в

дуже малих обсягах. У такому випадку обсяги товарообігу АТД не дозволяють йому досягнути навіть точки беззбиткової діяльності.

Дослідження показують, що окремі власники або менеджери сільськогосподарських підприємств стають одноосібними засновниками агроторгових домів (у формі приватного підприємства), спрямовують через них значні потоки товарної продукції цих підприємств і, таким чином, отримують значні прибутки від реалізації продукції. А сільськогосподарські підприємства внаслідок функціонування таких схем реалізації отримують значні збитки. Для вирішення вищезазначених проблем доцільно регламентувати відповідними нормативно-правовими актами норму, відповідно до якої частка сільськогосподарських товаровиробників у статутному фонді АТД має становити не менше, ніж 51%. Із метою забезпечення ефективного виконання функції інтегратора сільськогосподарських підприємств районного масштабу, можливостей формування великих партій продукції не можна допускати створення АТД під якогось конкретного виробника або фізичну особу. Також нормативними документами необхідно передбачити, що засновників АТД має бути не менше 3 (таким чином, стане неможливою реєстрація АТД у формі приватних підприємств).

Принципи формування статутного фонду АТД, отримання прибутку та його розподілу  
*Кирилюк Є.М. Механізми оптимізації взаємовідносин обслуговуючих і посередницьких структур... ьтатів*  
... мів із  
товаровиробниками повинен базуватися на принципах взаємовигідності. При здійсненні АТД купівлі-продажу продукції в засновників та інших сільськогосподарських підприємств (дилерських операцій) варто регламентувати в його статутних документах пропорції розподілу прибутку. Суть пропозиції полягає в тому, що в такий спосіб діяльність АТД спрямовується на забезпечення максимізації ціни на продукцію через максимізацію прибутку й розподіл частини його серед засновників, інших постачальників сільськогосподарської продукції у вигляді надбавок до ціни. Адже нині сільськогосподарські товаровиробники найбільше втрачають саме через ціновий фактор.

Частина прибутку АТД (40–50% протягом перших двох років діяльності та до 30% – у подальшому) має залишатись у його розпорядженні й спрямовуватися на розвиток власної матеріальної бази. Більшу його частину – до 70% – необхідно повертати товаровиробникам у вигляді доплат за реалізовану продукцію. Доплати здійснюватимуться у вигляді відсотків до вартості сільськогосподарської продукції, закупленої в кожного з виробників.

Отже, розмір доплат товаровиробникам на 1 грн. реалізованої продукції визначатиметься за формулою:

$$D = (0,7 \times Pr) / Vcg \quad (1)$$

де  $D$  – розмір доплат;  $Pr$  – прибуток агроторгового дому від реалізації сільськогосподарської продукції;  $0,7$  – коефіцієнт, який показує, яка частина прибутку спрямовується на доплати;  $Vcg$  – вартість сільськогосподарської продукції, закупленої агроторговим домом у товаровиробників.

Коефіцієнт доплат має встановлюватися засновниками, але, на нашу думку, він коливатиметься в межах 0,5–0,7. Починаючи з третього року діяльності АТД, 10–15% сукупного прибутку доцільно розподіляти серед засновників у вигляді відсотків на вкладений капітал. При цьому виробники сільськогосподарської продукції, які регулярно продають свою продукцію через АТД (вони ж і засновники), повинні мати право отримувати більшу частку прибутку, наприклад, за коефіцієнтом 1,10–1,15 на кожні 100 гривень виплат.

Якщо ж прибуток повністю буде розподілятися за класичною схемою, тобто залежно від розміру внесків засновників до статутного фонду, то в засновників не буде дієвого стимулу реалізовувати продукцію через АТД.

Запропонований економічний механізм діяльності АТД передбачає реальні й ефективні стимули, з одного боку, – для його керівництва – збільшувати обсяги реалізації та підвищувати їх вартість, з іншого, – для виробників – реалізовувати продукцію через АТД.



Одночасно вважаємо, що викладена схема діяльності АТД матиме ряд недоліків. Оскільки доплати сільгоспвиробникам за реалізовану через АТД продукцію здійснюватимуться з прибутку, то:

– за будь-яких обставин сплачуватиметься податок на прибуток, а отже, автоматично розмір грошових коштів, що спрямовуються на доплати, зменшуватиметься на 25% (виграє держава – додаткові надходження в місцеві бюджети);

– керівництво АТД може різними методами завищувати величину витрат організації для зменшення прибутку.

Тому запропоновано доповнити застосування принципу розподілу прибутку заходами з боку засновників щодо планування рівня торговельної націнки при здійсненні дилерських операцій із реалізації сільськогосподарської продукції при плануванні діяльності АТД. Рекомендуємо визначати орієнтовні величини основних економічних показників річної діяльності АТД, які можуть бути покладені в основу розрахунку планових показників.

При плануванні економічних показників необхідно враховувати передбачений на поточний рік бюджетом індекс інфляції. Розрахунок орієнтовної (планової) величини прибутку АТД від торгово-посередницької діяльності здійснюється в такому порядку:

1. Залежно від прогнозу кон'юнктури ринку розраховуються планові обсяги закупівель сільськогосподарської продукції за ціною, що забезпечуватиме певний рівень рентабельності засновників, тобто оптовий товарообіг сільгосппродукції в закупівельних цінах.

2. Планується рівень торговельної націнки та, відповідно, оптовий товарообіг сільгосппродукції в реалізаційних цінах. У випадку більш вигідної реалізації, тобто перевищення фактичного рівня торговельної націнки над плановим, сільгосптоваровиробники отримуватимуть надбавки за реалізовану АТД продукцію із прибутку.

3. Плануються обсяги поставок ресурсів, необхідних сільськогосподарським товаровиробникам з урахуванням торговельної націнки в розмірі 3%. Прибуток від реалізації таких ресурсів залишається повністю в розпорядженні агроторгового дому.

4. Розраховується плановий (орієнтовний) прибуток агроторгового дому ( $\Pi$ ) за формулою:

$$\Pi = ((T_{сг-рц} - T_{сг-зц}) + (0,03 * T_{мр-зц}) + D_n) - B, \quad (2),$$

де  $\Pi$  – прибуток АТД;  $T_{сг-рц}$  – товарообіг сільгосппродукції в реалізаційних цінах;  $T_{сг-зц}$  – товарообіг сільгосппродукції в закупівельних цінах;  $T_{мр-зц}$  – товарообіг матеріальних ресурсів у закупівельних цінах;  $0,03$  – плановий рівень торговельної націнки при реалізації матеріальних ресурсів;  $D_n$  – дохід від надання інших посередницьких послуг;  $B$  – витрати АТД.

При здійсненні агентських і брокерських операцій із продукцією засновників доцільним є встановлення максимального рівня винагороди АТД за надані послуги, це унеможливить здійснення його керівництвом незначних обсягів операцій із максимальним накручуванням відсотків винагороди. При організації діяльності агроторгових домів необхідно дотримуватися передбаченого статутом АТД розподілу функцій в управлінні та контролю діяльності з боку правління, проводити періодично контрольні ревізії та заслуховувати звіти керівництва.

#### **Висновки.**

1. В Україні розвиток інституту посередництва відбувається спонтанно й за правилами, дещо відмінними від тих, що прийняті в розвинених західних країнах. В умовах роздержавлення і приватизації нові власники або менеджери великих підприємств (у формі ВАТ, ЗАТ, ТзОВ із державною часткою у статутному фонді або без неї) почали масово створювати торгові дома з реєстрацією як в Україні, так і за її межами (найчастіше в офшорних зонах), стаючи їх одноосібними засновниками. Вся вироблена продукція реалізовувалась (і нині реалізовується) через ці торгові дома, причому на вході встановлюються штучно занижені ціни, що забезпечує власникам торгових домів велику маржу. Таким чином, мінімізуються також податкові платежі й створюється ситуація

штучної збитковості або низької рентабельності великого підприємства. Така ситуація викликає природне неприйняття діяльності торгових домів у суспільстві. І дедалі частіше вносяться пропозиції фахівців про необхідність обмеження діяльності посередників і розвитку прямих зв'язків “виробник–переробник”, “виробник–покупець”. Однак світовий досвід свідчить про доцільність підтримки діяльності посередників, які, беручи на себе значні ризики, сприяють підвищенню ліквідності ринку.

2. Дослідження функціонування обслуговуючих і посередницьких структур на аграрному ринку показують необхідність удосконалення їх діяльності в напрямку *Кирилюк С.М. Механізми оптимізації взаємовідносин обслуговуючих і посередницьких структур... заємозаємно враховуються інтереси засновників – сільськогосподарських товаровиробників, не відпрацьований механізм контролю відповідно регламентованими статутними документами. Сільськогосподарські підприємства, що є засновниками чи співзасновниками МК та АТД, не мають серйозного впливу на їх роботу.*

3. Оптимізація механізму взаємовідносин із виробниками можлива при чіткому плануванні параметрів здійснення посередницьких операцій. Дослідження переконують, що переваги при цьому має застосування механізму планування й розподілу прибутку, який характеризує ефективність ринкових стосунків із виробниками сільськогосподарської продукції.

4. При формуванні основних положень аграрної політики доцільно надати пріоритет у розвитку маркетинговим кооперативам та агроторговим домам, розташованим у районах, а не численним експортерам-трейдерам із місцем реєстрації в Києві чи обласних центрах. Це сприятиме збільшенню кількості робочих місць у регіонах, наповненню місцевих бюджетів, розширенню матеріальної бази ринкової інфраструктури поблизу аграрного виробництва.

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги 1-3). – М.: Наука, 1992. – 572 с.
2. Сей Ж.-Б. Сокращенное учение о государственномъ хозяйствѣ: Пер. с фр. – СПб.: Типографія Главнаго Штаба Его Императорскаго Величества, 1816. – 204 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / Пер. с англ. – М.: Изд. группа “Прогресс”, 1993. – Т. 1. – 416 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки / Пер. с англ. – М.: Изд. группа “Прогресс”, 1993. – Т. 2. – 310 с.
5. Хайек Ф. А. Дорога к рабству / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1992. – 176 с.
6. Самуэльсон П. Экономика. – М.: МГП “Алгон” ВНИИСИ, 1992. – Т.2 – 416 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
8. Крие А., Жаллэ Ж. Внутренняя торговля / Пер. с фр. – М.: АО Изд. группа “Прогресс”, 1993. – 192 с.
9. Макконнел К.Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. / Пер. с англ.– М.: Республика, 1992. – Т.1. – 399 с.
10. Макконнел К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. / Пер. с англ.– М.: Республика, 1992. – Т.2. – 400 с.
11. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: “Дело ЛТД”, 1995. – 864 с.
12. Хейне П. Экономический образ мышления / Пер. с англ. – М.: Изд-во “Дело”, 1993. – 704 с.
13. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг / Сокр. Пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.
14. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – Т.3. Кн.3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом / Под ред. Ф.Энгельса. – М.: Политиздат, 1989. – Ч. 1. – 508 с.
15. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – 555 с.
16. Худолій Л.М. Економічний механізм формування та функціонування ринку зерна в Україні. – К.: ІАЕ. – 1998. – 211 с.
17. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / За ред. О.М.Шпичака. – К.: ІАЕ, 2000. – 585 с.
18. Кириленко І.Г. Аграрний сектор України: уроки, завдання // Економіка АПК. – 2004. – №1. – С.3–11.
19. Держкомстат України. – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
20. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами у 2005 році. – К.: Держкомстат України, 2006. – 130 с.
21. Біржовий ринок України у 2005 році / Союз аграрних бірж України. – К., 2006. – [www.agrostock.kiev.ua](http://www.agrostock.kiev.ua).

22. Тымкив О. Пшеница: новые возможности // Агроперспектива. – 2005. – №9. – С.24–29.
23. Червко Г., Горбонос Ф. Система агробізнесу США. Кооперація в системі агробізнесу // Економіка України. – 1996. – №7. – С.74–81.

## ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕКРЕАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

**Анотація.** У статті розглянуто модель фінансового механізму забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону. Досліджено джерела фінансового забезпечення та механізми його покращення.

**Ключові слова:** стратегічний потенціалу рекреаційної системи регіону, фінансовий потенціал, фінансовий механізм.

**Annotation.** The model of financial mechanism of providing of realization strategic potential of the recreation system of region is considered in the article. The sources of the financial providing of realization of strategic potential and mechanisms of it improvement are explored.

**Key words:** strategic potential of the recreation system of region, financial potential, financial mechanism.

**Вступ.** Результат формування та реалізація стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону суттєво залежить від фінансово-економічного забезпечення. А на сьогоднішній день основна частка фінансових та інвестиційних коштів направляються в екологічно забруднені регіони на природоохоронні цілі, а інші регіони фінансуються за залишковим чи дотаційним принципом. Крім того, основними джерелами фінансування природоохоронних заходів є бюджети державного та місцевого рівнів, а також власні кошти підприємств-забруднювачів. Все це є причиною недостатнього фінансування розвитку рекреаційних систем і реалізації стратегічного потенціалу, низької інвестиційної привабливості галузі та регіонів.

Теоретичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення розвитку регіону та природоохоронної і рекреаційної сфери висвітлені в працях багатьох учених економістів і практиків: О.Веклич, В.Амітана, В.Василенка, В.Гришка, Б.Данилишина, М.Долішнього, О.Кашенка, В.Кравченка, Л.Мельника, В.Міщенко, І.Синякевича. Та, незважаючи на численні дослідження, досі не сформованого дієвого фінансового механізму, який би повністю задовольняв потреби розвитку рекреаційних систем у грошових та інвестиційних коштах. Та навіть якщо на теоретичному рівні моделі фінансування розвитку рекреації існують, то при практичному їх утіленні вони не приносять очікуваного результату, що в першу чергу зумовлено недостатнім контролем за фінансовими потоками в регіоні.

**Постановка завдання.** Тому метою цього дослідження є формування теоретико-методологічних основ фінансового механізму забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону.

**Результати.** Механізм фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону відображено на рис.1.

Перш ніж робити пропозиції щодо покращення системи фінансово-економічного забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону, потрібно розглянути причини його незадовільного стану. Розв'язання цих проблем, розробка й застосування нових методів і джерел фінансування забезпечить очікуваний результат і високий рівень конкурентоздатності рекреаційної системи регіонів. Тому першим етапом формування механізму фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону є визначення проблем, які існують у цій сфері.



Рис.1. Механізм фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону.

Однією з основних проблем реалізації стратегічного потенціалу є недостатній рівень фінансового потенціалу рекреаційних систем регіону. Це в першу чергу пов'язано з тим, як зазначалося, що кошти з державного та місцевого бюджету, які направляються на природоохоронні цілі, йдуть в екологічно забруднені регіони, а області, які не мають такого статусу, фінансуються за дотаційним або залишковим принципом. Для усунення цієї проблеми варто було б розробити та затвердити законопроект, який би чітко регулював перерозподіл коштів на природоохоронні цілі та на рекреаційні потреби. На нашу думку, в екологічно забруднених регіонах підприємства приватної та колективної форми власності природоохоронні заходи мають проводити виключно за рахунок власних фінансів, із державного бюджету можуть виділятися кошти тільки на знешкодження та зменшення рівня викидів на державних підприємствах, із місцевого – комунальної форми власності.

Крім того, серед витратної частини бюджету не виділено статті, яка б акумулювала кошти для розвитку рекреаційної сфери, а вони включені до складу витрат на природоохоронні заходи або на фінансування туризму, культури чи спорту. Саме така побудова бюджету не дає чіткої прозорої картини перерозподілу коштів, які планово виділяються на ті чи інші потреби. Це все сприяє нераціональному та нецільовому використанню бюджетних коштів, а з іншого боку – недостатньому фінансуванню розвитку регіональних рекреаційних систем.

У державі одним із джерел фінансування рекреаційної сфери є Державний і місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища. Кошти, які акумульовані у цих фондах, здебільшого направляються в екологічно забрудненні регіони або на ліквідацію екологічних лих чи катастроф. Тому рекреаційна сфера отримує кошти на свій розвиток за залишковим принципом. Щоб усунути цю проблему, пропонуємо чітко розділити кошти в межах даного фонду або додатково створити екологічний фонд, який надаватиме кошти для попередження та ліквідації екологічних катастроф у регіонах, і Фонд розвитку рекреаційної сфери, який фінансуватиме розвиток виключно рекреації. Крім того, створення цих фондів дасть змогу чітко розділити екологічний і фінансово-інвестиційний потенціал регіональних рекреаційних систем, оскільки кошти екологічного фонду формували б екологічний потенціал, а Фонду розвитку рекреаційної сфери – фінансово-інвестиційний.

Створення цих фондів вимагає перегляду джерел формування надходжень. Тому джерелами надходжень до екологічного фонду могли би стати внески юридичних і фізичних осіб, які проводять розкопки, дослідження, видобуток природних ресурсів; за перевезення небезпечних вантажів територією України всіма видами транспорту; підприємств, які здійснюють викиди в атмосферне повітря, воду, природне навколишнє середовище; штрафи за нераціональне використання природних ресурсів, пеня.

Фонд розвитку рекреаційної сфери може формуватися за рахунок зборів із громадян за відвідування рекреаційних об'єктів (цей збір варто було би включити у вартість квитків), при в'їзді в рекреаційну зону державного чи регіонального значення, штрафи за забруднення рекреаційних зон, розведення вогнищ у недозволених місцях, пошкодження рекреаційних об'єктів та інше.

Другий етап розробки механізму є визначення пріоритетних напрямків фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону. При визначенні рівня пріоритетності статті фінансових витрат потрібно враховувати економічний, екологічний і соціальний чинники. Тобто фінансові кошти мають направлятися в ті сфери, які принесуть економічний результат, тобто матимуть швидку окупність і принесуть прибуток, а саме: у соціальну, де вони покликані сприяти зростанню рівня добробуту населення та задовольняти його потреби в рекреаційних послугах; в екологічну – з метою усунути екологічно небезпечні явища в рекреаційній системі та сприяти відновленню навколишнього середовища та природних ресурсів.

При врахуванні згаданих чинників, пріоритетними сферами фінансування розвитку регіональної рекреаційної системи та реалізації її стратегічного потенціалу можна вважати такі: фінансування розвитку інфраструктурної складової стратегічного потенціалу; фінансування охорони та відтворення природних рекреаційних ресурсів та об'єктів; фінансування охорони та відтворення рекреаційних земель; підвищення рівня матеріального задоволення працівників рекреаційної сфери; фінансування охорони природного навколишнього середовища.

Коленда Н.В. Фінансовий механізм забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної... даємо б, що знаходяться на території розвитку регіональної рекреаційної системи, та зовнішні – суб'єкти платежів знаходяться поза межами певної рекреаційної системи.

Серед внутрішніх джерел фінансування виділяємо кошти місцевих бюджетів, підприємств рекреаційної сфери, кредитні кошти, кошти громадян і кошти місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища. Одним із основних джерел

фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу є кошти з місцевих бюджетів, але їхня сума є досить малою та недостатньою для повноцінного розвитку рекреаційної системи. Такий стан пов'язаний перш за все з тим, що, хоча законодавчо й затверджено самостійність місцевих бюджетів і вона гарантується власними та закріпленими за ними доходами, правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів, а також правом запровадження місцевих податків і зборів згідно зі встановленим законодавством переліку, однак реальної самостійності місцевих бюджетів не існує [1, с.187]. Все це спричинює й подальше втручання держави у формування доходної та витратної частини місцевих бюджетів, а, як наслідок, нецільове їх спрямування та використання. Тому формування місцевих бюджетів вимагає:

- проведення чіткого перерозподілу повноважень між центральними органами влади та місцевого самоврядування про вирішення питань щодо формування та розподіл коштів місцевих бюджетів. Це забезпечить підвищення відповідальності місцевих органів влади, а як наслідок – ефективність бюджетних витрат і можливість здійснення контролю за використанням бюджетних коштів;
- визначення загальнодержавних податків і податків місцевого значення, кошти від яких надходять до місцевого бюджету;
- впровадження моделі бюджетного федералізму, суть якої полягає в поєднанні автономності бюджетів різних рівнів із міжбюджетними відносинами, а також узгодженні фіскальних, економічних та соціальних інтересів центру з інтересами адміністративно-територіальних одиниць [2];
- конкретизація статей доходів і статей витрат. Це дасть змогу зробити процес проектування та затвердження бюджетів різних рівнів більш прозорим та ефективним.

Ще одним джерелом фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону є власні кошти підприємств рекреаційної сфери. За умови недостатнього державного фінансування підприємствам потрібно направляти власні кошти з метою підвищення рівня своєї конкурентоздатності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Але щоб така ситуація була можливою, необхідно знизити податкове навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності, активізувати діяльність фондів підтримки підприємництва, реорганізувати систему оплати праці на рекреаційних підприємствах з урахуванням відрядних ставок і сезонності робіт, створити систему гарантій для кредитного забезпечення розвитку підприємництва.

Важливу роль у фінансовому забезпеченні реалізації стратегічного потенціалу відіграють кредитні ресурси. Та ситуація з кредитуванням у нашій державі є досить нестабільною, тому для її покращення необхідно:

- встановити кредитні ставки, які забезпечать ефективне використання цих коштів для суб'єктів підприємницької діяльності рекреаційної сфери та й самих кредитних установ;
- запровадити систему цільових кредитів для розвитку пріоритетних сфер діяльності, однією з яких є рекреаційна;
- здійснювати державний контроль за дотриманням комерційними банками кредитної, платіжної та розрахункової політики.

Значним резервом фінансових ресурсів для реалізації стратегічного потенціалу регіональної рекреаційної системи є кошти фізичних осіб. Проте більшість населення України не має навики участі в кредитуванні розвитку підприємницьких структур за рахунок власних заощаджень, хоч основна частка заможного населення держави таку політику успішно проводить. Але недосконалість законодавства сприяє тому, що більшість інвесторів стають власниками земельних ділянок чи інших об'єктів, які мають цінні рекреаційні властивості. Тому використання власних заощаджень населення повинно відбуватися знову ж таки не прямим шляхом, а через банківські та кредитні системи, або ж пряме фінансування повинно проходити під наглядом законодавчих органів влади.

Ще одним джерелом фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону є кошти місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища. Цей фонд має ієрархічну структуру, тому розподіл коштів у ньому відбувається аналогічно до бюджетного фінансування, тобто кошти направляються в основному в екологічно забрудненні регіони, а в інші – за залишковим принципом. Тому для покращення системи фінансування вважаємо за необхідне провести розподіл повноважень у межах існування цього Фонду й управління його діяльністю та розподілу коштів. Або ж, як вже згадувалося, створити фонди, які безпосередньо проводили б фінансування рекреаційної сфери.

Серед зовнішніх джерел фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу регіональної рекреаційної системи можна виділити власні кошти – це кошти державного бюджету, інвестиції з інших регіонів, благодійні внески громадян з інших регіонів і залучені – іноземні інвестиції на розвиток рекреації.

Фінансування реалізації стратегічного потенціалу регіональної рекреаційної системи за рахунок коштів із держбюджету є недостатнім. Крім того, існує досить велика різниця між сумою коштів, які направляються в ті чи інші регіони, зокрема найбільша сума 1496780,9 тис. грн. направлена на потреби Дніпропетровської області, тоді як у Чернівецьку область надійшло тільки 15178,7 тис. грн. Усунення дисгармонії в перерозподілі коштів Держбюджету та контроль за цільовим використанням фінансів сприятиме зростанню рівня фінансового забезпечення розвитку рекреаційних систем регіонів.

Інвестиції з інших регіонів є досить ефективним методом фінансування розвитку рекреаційних систем, який доцільно застосовувати за такою схемою: регіони з низьким рівнем природно-рекреаційного потенціалу та розвитку рекреації, але значним попитом на рекреаційні послуги інвестують регіони, де ситуація є протилежною, тобто високий рівень розвитку рекреаційної системи, але низький попит на рекреаційні послуги. Як результат, перший тип регіонів отримує можливість для задоволення потреб у рекреаційних послугах за пільговими тарифами, а другий тип регіонів – фінансові кошти для розвитку рекреаційної системи та підвищення її конкурентоздатності.

Благодійні внески громадян з інших регіонів як джерело фінансування варто використовувати в тих регіонах, на території яких знаходяться рекреаційні об'єкти національного значення. Через проведення системи національних програм, акцій буде можливим збір благодійних коштів на підтримку та відновлення цих рекреаційних об'єктів.

Досить важливим джерелом фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону є іноземні інвестиції. Проте існує ряд перешкод *Коленда Н.В.* Фінансовий механізм забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної... ься не земель, об'єктів, а на природоохоронні цілі. Як наслідок, інвестиції надходять не на розвиток регіональних рекреаційних систем, а на відновлення та створення очисних споруд, ремонт основних засобів природоохоронного призначення. Крім того, основна частка інвестиційних коштів надходить у промислово розвинуті, екологічно забрудненні регіони. Тому для покращення рівня інвестиційного забезпечення розвитку рекреаційних систем потрібно проводити політику для підвищення рівня інвестиційної привабливості рекреаційної сфери як у державі, так і в регіонах.

Варто зауважити, що фінансування розвитку рекреаційної системи регіону не може бути монолітним, тобто за рахунок тільки одного джерела фінансових коштів, а доцільно використовувати змішану форму фінансування, тобто поєднання зовнішнього та внутрішнього фінансування та власних і залучених джерел фінансових коштів.

Одним із основних етапів формування механізму фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону є вибір інструментів його покращення.



Серед інструментів покращення фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу варто розглянути: платність у сфері рекреаційного природокористування; ціноутворення з урахуванням екологічного чинника; система місцевих рекреаційних зборів; протекціоністська податкова політика; пільгове кредитування підприємств рекреаційної сфери; фонди відтворення й ефективного використання рекреаційних ресурсів; інвестиційна політика.

Важливим напрацюванням РВПС України є розробка Концепції та науково-методичних основ платного природокористування, де встановлені порядок загального та спеціального використання природних ресурсів загальнодержавного та місцевого значення, визначені зміст і склад платежів, порядок їх стягнення, розподіл між бюджетами різних рівнів, напрямки використання [3, с. 68–73]. Та, незважаючи на існування цієї Концепції, платежі, які стягуються за користування природними ресурсами “розчиняються в доходній частині бюджету”, як наслідок, ми отримуємо недостатній рівень фінансування сфери рекреаційного природокористування та нецільове використання коштів.

Тому при реалізації Концепції необхідний строгий контроль за розподілом фінансових ресурсів. Крім того, у структуру Концепції потрібно внести певні зміни, щоб кошти з регіонів не проходили подвійний шлях: перший – сплачені кошти акумулюються на рівні державного бюджету, а другий – певна частина фінансових ресурсів повертається назад у регіони для фінансування сфери рекреаційного природокористування. Такий рух робить використання цих коштів непрозорим, крім того, значна частка фінансових ресурсів з окремих регіонів не повертається назад, а надходить в інші регіони.

Українськими важливими при визначенні пріоритетів платності рекреаційного природокористування є джерела надходження платежів:

- рентні платежі за використання рекреаційних земель і природних ресурсів;
- штрафи, неустойки, пеня – за понаднормативне використання рекреаційних ресурсів, несвоєчасну оплату чи інші порушення договору;
- ліцензійні платежі – за купівлю права на користування запасами природних рекреаційних ресурсів і земель.

Фінансово-інвестиційний потенціал рекреаційної системи регіону складала б тільки рентні та ліцензійні платежі, інші – формували екологічний потенціал. Такий перерозподіл зумовлений тим, що штрафи та пеня сплачуються за надмірне використання природних ресурсів, а це свідчить про порушення екосистеми, тому ці кошти направлятимуться на її відновлення.

При розробці системи платності рекреаційного природокористування потрібно переглянути методи ціноутворення. Ми пропонуємо формувати ціну за використання природних рекреаційних ресурсів з урахуванням екологічного чинника. Це дозволить сформувавши ціни так, щоб користувачі були зацікавлені в підвищенні ефективності своєї діяльності та раціональному використанні рекреаційних ресурсів.

Запровадження системи місцевих рекреаційних зборів є одним із інструментів підвищення рівня фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону. Нині рекреаційний збір запроваджений в Автономній Республіці Крим. Цей збір стягується з відпочиваючих, які прибувають на територію АР Крим. Подібний збір доцільно запровадити в усіх регіонах України, адже кошти, зібрані таким чином, направляються на розвиток рекреаційної сфери, відновлення матеріальної бази туризму, стимулювання ефективного використання рекреаційних ресурсів.

У наш час податкова політика виступає не стимулюючим, а стримуючим інструментом. Оскільки податки стягуються із прибутку, то підприємства, які працюють більш ефективно, змушені сплачувати більші суми податкових платежів, ніж ті підприємства, які працюють неефективно.

Тому при реформуванні податкової політики необхідно переглянути систему формування прибутку підприємства до оподаткування. Зокрема така стаття, як витрати на охорону та відтворення природних рекреаційних ресурсів і рекреаційних об'єктів, повинна

включатися до собівартості вироблених послуг. Це забезпечить зменшення суми прибутку підприємства до оподаткування, а як наслідок, і суми податкових платежів.

Крім того, при проведенні оподаткування суб'єктів рекреаційної діяльності необхідно провести диференціацію податкових ставок залежно від рівня стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону, який можна визначити, як високий, середній і низький. Це дозволить на рівні регіонів формувати дохідну частину бюджету з метою подальшого використання цих коштів для фінансування розвитку регіональної рекреаційної системи.

Зміни в податковій системі передбачають: послідовне заміщення доходів бюджетів різних рівнів від податку на прибуток доходами від ресурсних платежів; реалізацію заходів для поступової адаптації платників податків до нової системи оподаткування, перехід від оподаткування всіх видів нерухомості на земельній ділянці до впровадження плати за користування земельною ділянкою та спорудами й будівлями на ній [4].

У наш час є необхідність у пошуку джерел фінансування розвитку рекреаційної сфери поза бюджетними коштами. Одними з інструментів, які сприятимуть реалізації цієї мети, є проведення пільгового кредитування підприємств рекреаційної сфери та створення фондів охорони природних рекреаційних ресурсів і земель.

Проведення пільгової кредитної політики може проводитися кількома методами: надання кредитів на пільгових умовах його погашення; надання довгострокових кредитів; кредитування за пільговими кредитними ставками.

Проведення пільгового кредитування підприємств рекреаційної сфери та регіональних рекреаційних систем вимагає розробки програм розвитку рекреаційних систем, плану фінансування її реалізації та щомісячний звіт про використання кредитних коштів.

При формуванні фондів відтворення доцільним було б використати зарубіжну практику (у сфері формування траст-фондів). Зокрема О.Голуб та О.Струкова розробили *Коленда Н.В.* Фінансовий механізм забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної... Метою заходів із розвідки, освоєння, користування елементами природно-ресурсного потенціалу цих територій, компенсації негативних наслідків господарської діяльності, відтворення природних ландшафтів тощо [5, с.266].

У монографії Л.Черчик запропоновано подібним чином створити Фонд розвитку й охорони рекреаційних земель. На нашу думку, в наш час відтворення та охорони потребують не тільки рекреаційні землі, а й природні рекреаційні ресурси, інфраструктурні об'єкти рекреаційної сфери, трудовий потенціал, екологічний стан території. Тому більш доцільним було б створити Фонд розвитку, охорони та відтворення регіональної рекреаційної системи. Причому для усунення можливості розпорощення коштів на державному рівні такі фонди пропонуємо створити тільки на рівні регіонів. Це дасть змогу безпосередньо на місці визначати ті складові рекреаційної системи, які потребують негайного фінансування для відновлення. Крім того, виключення можливості переливу коштів із одного регіону в інший стимулюватиме керівництво регіональних Фондів для більш інтенсивного збору коштів.

Проведення інвестиційної політики з метою формування сприятливого інвестиційного клімату регіональної рекреаційної системи як інструменту покращення фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу є досить актуальним для використання в наш час, оскільки основна частка інвестиційних коштів у нашу державу спрямовується на природоохоронні цілі, що формує екологічний потенціал рекреаційної системи регіону. А тепер наші зусилля необхідно направити у сферу формування фінансово-інвестиційного потенціалу рекреаційної системи. Це можливо через проведення системи конкурсів серед об'єктів природно-заповідного фонду, конкурсу на краще історичне, пізнавальне, екологічне місце в державі та регіонах; проведення рекламної, пояснювальної, виставкової діяльності.

Заключним етапом формування механізму фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону є проведення контролю та моніторингу за станом фінансування та використання коштів, яке мають проводити органи влади обласних і районних адміністрацій, місцевих рад, представники громадськості, представники

від суб'єктів фінансування, представники фондів. Крім того, контроль і моніторинг використання фінансових ресурсів потрібно проводити: раз у місяць (поточний), щоденно (оперативний) і без завчасного попередження (контрольний).

**Висновки.** Розробка фінансово-економічного механізму та його реалізація покликані вирішити проблеми, які існують у сфері фінансування розвитку регіональних рекреаційних систем, визначити пріоритетні сфери використання коштів, сприяти залученню нових джерел фінансування. Крім того, вибір інструментів покращення рівня фінансового забезпечення реалізації стратегічного потенціалу проводиться для кожної рекреаційної системи окремо з урахуванням специфіки її розвитку. Це сприятиме формуванню оптимального складу та структури фінансово-інвестиційних коштів у тій чи іншій рекреаційній системі, а як наслідок, підвищенню рівня її конкурентоздатності.

Отже, формування фінансового механізму реалізації стратегічного потенціалу та його практичне впровадження забезпечить зростання рівня конкурентоздатності рекреаційної системи регіону, її фінансову самодостатність і стабільність. Крім того, це забезпечить перехід регіональних рекреаційних систем на принцип самофінансування, що є одним із завдань її розвитку та реалізації стратегічного потенціалу.

1. Регіональне управління: інноваційний підхід: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М.П.Бутко, О.О.Зеленська, С.М.Зеленський та ін.; За заг. ред. д.е.н., проф. М.П.Бутка. – К.: Знання України, 2006. – 560 с.
2. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. З.С.Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
3. Міщенко В.С. Концепція платного природокористування // Економіка України. – 1993. – №7. – С. 68–73.
4. Фокин Ю.Е. О зарубежном опыте национальных трастов // Использование и охрана природных ресурсов в России. Бюллетень. – 2001. – № 9. – С. 85–86.
5. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природных ресурсов: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 319 с.

**УДК 338.33**

**ББК 65.32**

**Мельник Н.Б.**

### **ЦІЛІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА ПОРЕФОРМНОМУ ЕТАПІ ЙОГО РОЗВИТКУ**

**Анотація.** Розкрито економічні цілі, як спонукають суб'єктів підприємницької діяльності до диверсифікації виробництва в аграрному секторі за сучасних умов господарювання.

**Ключові слова:** диверсифікація, виробництво, сільське господарство.

**Annotation.** The economic aims which incent the subjects of enterprise's activity to the diversification of production in the agrarian sector on condition of modern economy.

**Key words:** diversification, production, agriculture.

**Вступ.** У сучасних умовах господарювання диверсифікація охоплює всі галузі економіки, незалежно від стану їх розвитку, проте її напрямки залежать від кожного суб'єкта господарювання зокрема. Якщо його діяльність досягає того рівня, на якому розширення в обраному виді виробництва вже неможливе, то виходом із цього становища є проникнення в інші економічні сфери, тобто диверсифікація. Водночас вона застосовується у випадку кризи функціонування фізичних і юридичних осіб, зокрема, коли вони досягають грані банкрутства. Звісно, вимоги щодо вибору диверсифікаційних змін у двох вищенаведених випадках дуже різні.

Диверсифікацію спричиняють як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори. Об'єктивним чинником можна вважати певний етап економічного розвитку взагалі чи окремих суб'єктів господарювання, на якому зокрема виникає потреба впровадження часткових або докорінних змін, у тому числі диверсифікаційних. Суб'єктивними можна вважати волевиявлення людини чи групи осіб щодо вибору та доцільності впровадження диверсифікаційних процесів.

Питання диверсифікації знайшло своє відображення в наукових роботах таких учених, як В.Андрійчук [1, с. 580-590], Н.Бутенко [2], Б.Корецький [3], М.Корінько [4], О.Лемішко [5], Н.Маслак [6], Г.Немченко, С.Донецька, К.Дьяконов [7], С.Подреза [8], І.Румик [9], Т.Травіна [10], В.Юрчишин, Л.Шевченко, В.Брус [11, с.281–286], А.Ясько [12], І.Яців, І.Щербата [13] та ін. Вони розглядають її особливості як в економіці загалом, так і в окремих галузях. Водночас, на нашу думку, недостатньо уваги приділено дослідженню диверсифікаційних процесів виробництва в аграрному секторі, зокрема меті, яка має бути досягнута внаслідок їх запровадження.

**Постановка завдання.** Дослідження має на меті висвітлення завдань, які спонукають суб'єктів підприємницької діяльності до освоєння диверсифікації в сільському господарстві в сучасних умовах функціонування національної економіки.

**Результати.** Перші прояви диверсифікації виробництва в аграрному секторі належать

*Мельник Н.Б.* Цілі диверсифікації виробництва в сільському господарстві на пореформеному етапі.... арин і  
общин  
виокремлювалися сім'ї. Її цілями були, зокрема, самозабезпечення продуктами харчування та задоволення побутових потреб. Таким чином, відбувалося формування та утвердження сільського господарства як окремої сфери економіки.

Індустріальний і постіндустріальний розвиток суспільства характеризується становленням багатьох країн як незалежних держав, що сприяло чіткому визначенню напрямків їх спеціалізації. У багатьох із них сільське господарство утвердилось як провідна галузь народного господарства. Що стосується вибору в ньому видів диверсифікації виробництва та цілей її впровадження, то він залежав від існуючих економічних відносин у кожній державі.

Зокрема, в умовах командно-адміністративної системи управління, яка панувала в Радянському Союзі (до якого входила Україна), рішення про диверсифікаційні зміни виробництва в сільському господарстві та вибір їх напрямків здійснювалися централізовано. Їх запровадження мало на меті усунення порушень (або досягнення) збалансованості національного господарства здебільшого на загальному (союзному) рівні. Проте в українській економіці у сфері сільського господарства спостерігалася активізація виробничої диверсифікації.

Особливого значення вона набула в аграрному секторі України на сучасному етапі розвитку держави, коли відбулося становлення її економіки як окремої системи (відокремленого цілого). Становище сільського господарства в цей період можна характеризувати як кризове, що вплинуло на кількісний та якісний рівень диверсифікації виробництва в ньому. Якщо в командно-адміністративних умовах господарювання спостерігалось урізноманітнення видів діяльності та напрямків виробництва в агроформуваннях, то перехідна економіка спричинила їх скорочення. Тому можна стверджувати, що в даний момент у сільському господарстві відбуваються так звані “дидиверсифікаційні” процеси, що мають на меті досягнення хоча б колишнього ступеня розвитку.

Водночас відбулись і так звані управлінські централізовано-децентралізаційні перетворення. Тобто пріоритет рішень про диверсифікаційні зміни виробництва в сільському господарстві за короткий період часу перемістився з макро- на мікрорівень. Саме від окремих суб'єктів господарювання тепер залежать напрямки та тенденції їх розвитку. Також аграрні підприємства та господарства населення самостійно визначають мету, яка має бути досягнута внаслідок запровадження тих чи інших диверсифікаційних процесів.

Трансформаційний період становлення української економіки вніс свої корективи в цілі диверсифікації виробництва в сільському господарстві. Цю проблему у своїх дослідженнях частково охоплює Т. Травіна, визначаючи основну мету диверсифікації в аграрній сфері [10, с.265–266].

Загалом цілі диверсифікаційних процесів виробництва в сільському господарстві можна поділити на економічні та соціальні. У статті буде розглянуто першу групу, оскільки, як правило, скеровування коштів на соціальні цілі та благодійність свідчить про те, що економічні інтереси суб'єктів господарювання в основному задоволені [7].

На сьогодні до економічних цілей диверсифікації виробництва суб'єктів підприємницької діяльності у сфері сільського господарства належать:

- виживання в сучасних нестабільних умовах господарювання;
- отримання економічної вигоди;
- своєчасність виконання сільськогосподарських робіт;
- задоволення власних споживчих потреб;
- нівелювання сезонності виробництва;
- зниження залежності від постачальників.

*Виживання в сучасних нестабільних умовах господарювання.* Її можна вважати першою метою виробничих диверсифікаційних змін у сільському господарстві, оскільки диверсифікація рідко розглядається як один із методів стратегічного управління. Ця мета зумовлена низькою рентабельністю виробництва в аграрному секторі, незбалансованістю вартості необхідних капітальних ресурсів, які прямо пропорційно впливають на собівартість продукції та ціни реалізації. Тому часто суб'єкти господарювання роблять вибір не на користь диверсифікаційних змін, пов'язаних з існуючою діяльністю, а на проникнення в нові галузі.

*Отримання економічної вигоди.* Ця ціль передбачає одержання додаткових прибутків для аграрних підприємств та збільшення доходів сімейного бюджету – для господарств населення. Інколи саме ці кошти є підґрунтям для підтримання основного виду діяльності суб'єкта господарювання, “зміцнення його фінансового стану та утримання позицій на ринку” [10, с.266]. Адже фінансові можливості збиткових, середніх та успішних підприємств диктують різні стратегії – від “просто вижити” до створення стратегічних альтернатив [7]. Досягнення цієї мети суб'єктами господарювання розширює їхні потенційні можливості вибору напрямків диверсифікації виробництва.

*Своєчасність виконання сільськогосподарських робіт.* Цьому сприяє зародження орендних відносин в аграрному секторі, зокрема залучення у виробничий процес усіх матеріально-технічних ресурсів, у тому числі земельних ділянок. Наявність останніх означає надання сільськогосподарських послуг в рахунок орендних платежів. Звісно, бартерний обмін не виправданий з економічного погляду. Проте з точки зору ефективності для орендодавців він іноді найдоцільніший, адже господарства населення мають можливість придбати сільськогосподарську техніку та інші агрегати сільськогосподарського призначення. Це дає їм змогу обробляти ґрунт і збирати врожай у встановлені терміни і з найменшими втратами. У пригоді також стає використання коней, як тягової сили: їх кількість стрімко зростає. У разі необхідності своєчасність виконання сільськогосподарських робіт може бути забезпечена шляхом залучення техніки зі сторони завдяки лізинговим компаніям або одноосібним власникам.

*Задоволення власних споживчих потреб.* У підсобних господарствах населення на даному етапі доповнюється традиційний асортимент вирощуваних сільськогосподарських культур і тварин новими (пшениця, цукрові буряки, баклажани, капуста, перець, помідори та ін.; індики, кролі, бджоли тощо), що також є проявом диверсифікації. Особливо доцільне задоволення запитів споживчого кошика власними силами в період підвищення цін на продукти харчування та за наявності невисоких доходів. Що стосується агроформувань, то колись вирощування деяких сільськогосподарських культур у них здійснювалось із метою реалізації. Сьогодні відбувається поновлення цих видів, але в багатьох випадках – для

харчування працівників і задоволення потреб розвинутих тваринницьких підгалузей. Така ситуація пояснюється їх недостатньою рентабельністю.

*Нівелювання сезонності виробництва.* Функціонування лише у сфері сільсько-господарського виробництва, тобто в галузях рослинництва та тваринництва, зумовлює високу залежність суб'єктів господарювання від пори року. Якщо вирощування тварин можливе будь-коли, то розвиток рослинницьких підгалузей підпорядковується сезонності виробництва. Звісно, це впливає на розміри та періодичність доходів. Те саме стосується їх видатків. З метою покриття постійних витрат аграрні підприємства урізноманітнюють виробництво, вдаючись до діяльності, зовсім не пов'язаної із сільським господарством. Прикладом є відкриття цеху з виробництва паркету, випічка хлібобулочних виробів, Мельник Н.Б. Цілі диверсифікації виробництва в сільському господарстві на пореформеному етапі... рствах ванья, різьблення по дереву. Вони стають основним видом діяльності, що дає можливість отримувати прибутки, незалежно від пори року.

*Зниження залежності від постачальників.* Якщо в умовах командно-адміністративної системи управління налагоджений механізм функціонування економіки забезпечував необхідною сировинно-ресурсною базою суб'єктів господарювання в усіх галузях, то на сьогодні ринкові умови диктують свої правила – зв'язки між постачальниками та покупцями встановлюються лише із власної ініціативи. Проте така співпраця дуже часто не вигідна, з огляду на високі ціни, сумнівну якість продукції, а також недосконалість нормативно-законодавчого та виконавчого регулювання договірних відносин. Тому часто суб'єкти господарювання обирають на вертикально (регресивно) неінтегровані напрямки диверсифікації – “галузі, які за межами стадії виробництва сільськогосподарської продукції зовсім технологічно не пов'язані з таким виробництвом” [1, с.583], але виготовляють новий різновид продукції, який, зокрема, використовуватиметься як складова базового виробу (чи хоча б частково належить до останнього). Це забезпечує “гарантовані поставки матеріально-технічних ресурсів” [2, с.112] і впевненість у їх якості, відповідність обсягів виробництва власним потребам. Тому агроформування відкривають приватні насіннеобробні та племінні заводи. А окремі підсобні господарства задовольняють власні потреби в насінневому та посадковому матеріалі (насіння столових буряків, моркви, розсада капусти, помідорів, перцю та ін.) і молодняку тварин (птиця, поросята тощо). При цьому можлива реалізація надлишків отриманої продукції, що створює можливості виходу на нові ринки.

Аналізуючи вищенаведені економічні цілі диверсифікації виробництва в сільському господарстві в сучасних умовах господарювання, доходимо висновку, що з них основною є отримання економічних вигод, а точніше – прибутків. Усі інші цілі підпорядковуються основній і сприяють її досягненню суб'єктами підприємницької діяльності. Це, у свою чергу, сприяє виживанню суб'єкта господарювання в сучасних умовах.

**Висновки.** Перелік вищенаведених цілей диверсифікаційних змін виробництва в аграрному секторі не можна вважати завершеним. Адже можна провести чітку межу між підсобними господарствами й агроформуваннями та визначити шляхи диверсифікації окремо для цих суб'єктів підприємницької діяльності. Це означає, що існують перспективи подальших досліджень у цьому напрямку.

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Бутенко Н.В. Диверсифікація виробництва: цілі та стратегії розвитку // Економіка АПК. – 2003. – № 7. – С. 109–114.
3. Корецький Б. Діагностика типів диверсифікації діяльності у суб'єктів господарювання: Зб. наук. праць кафедри економіч. аналізу Тернопільської академії нар. госп-ва. – 2005. – Вип.14. – С.53–55.
4. Корінько М.Д. Диверсифікація як стратегія розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5. – С.12–17.
5. Лемішко О.О. Диверсифікація – найважливіший фактор підприємницької діяльності у сільськогосподарських підприємствах Луганської області // Економіка АПК. – 2001. – №4. – С.106–109.
6. Маслак Н.Г. Економічні особливості диверсифікації виробництва підприємств АПК // Економіка АПК. – 1999. – № 12. – С.16–19.

7. Немченко Г. та ін. Диверсифікація виробництва: цели и направления деятельности // [www.hedging.ru](http://www.hedging.ru).
8. Подреза С.М. Визначення напрямків диверсифікації авіаремонтних підприємств // Економіка та держава. – 2005. – №4. – С.48–51.
9. Румик І.І. Диверсифікація виробництва в цукробурякових агропромислових формуваннях // Економіка АПК. – 2003. – №1. – С.75–78.
10. Травіна Т. Диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств // Вісник Львів. держ. аграрного ун-ту: Економіка АПК. – 2005. – №2. – С.265–268.
11. Розвиток різноукладності на селі: особливості, проблеми / За ред. В.В.Юрчишина. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 446 с.
12. Ясько А.Г. Формування концепції вибору та управління стратегією диверсифікації підприємств харчової та переробної промисловості // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №7. – С.134–141.
13. Яців І., Щербата І. Диверсифікація виробництва в сільськогосподарських підприємствах // Вісник Львів. держ. аграрного ун-ту: Економіка АПК. – 2006. – №13. – С.495–500.

**УДК 338.482.22**

**ББК 65.433**

**Мельник А.О., Сідлецька К.В.**

### **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

**Анотація.** У статті досліджуються проблеми розвитку готельного господарства в Україні. Аналізується досвід розвинутих країн і країн, що розвиваються, використавши який, Україна зможе перейти на новий, більш якісний рівень у сфері обслуговування і конкурувати з іншими країнами на світовому туристичному ринку.

**Ключові слова:** туристична індустрія, готельний бізнес, міжнародний туризм, туристична галузь.

**Annotation.** Problems of the development of the hotel business are considered in article in Ukraine of that way of their decision on example of the foreign experience of the developed countries and countries, which develop. Using experience Ukraine will be able to move to new more qualitative level of the service and become the full-fledged rival on world tourist market.

**Key words:** tourist industry, hotel business, international tourism, tourist branch

**Вступ.** Привабливість туристичної індустрії як галузі, що надає послуги, полягає у швидкій окупності вкладених коштів та отриманні доходу у валюті. У багатьох країнах туристична індустрія входить у першу трійку провідних галузей держави, розвивається швидкими темпами та має важливе соціальне й економічне значення, оскільки збільшує місцеві доходи, створює нові робочі місця, розвиває всі галузі, пов'язані з виробництвом туристичних послуг, розвиває соціальну та виробничу інфраструктуру в туристичних центрах, активізує діяльність народних промислів і розвиток культури, забезпечує зростання рівня життя місцевого населення, збільшує валютні надходження та ін. Значення туристичного бізнесу постійно зростає. Це пов'язано з тим, що туризм сприяє встановленню міжнародних зв'язків, є стимулом для пошуків економічного розвитку країн та окремих регіонів. Туристичний бізнес є постійним джерелом для поповнення валютних надходжень до державного бюджету. Він виступає стабілізатором налагодження й укріплення стосунків між країнами, дійовим фактором підвищення престижу країни в міжнародному співтоваристві, ділових колах.

Позитивний вплив туристичної індустрії на економіку держави відбувається тільки в тому випадку, якщо вона розвивається всебічно, тобто не перетворює економіку країн в економіку послуг. Іншими словами, економічна ефективність туристичного бізнесу передбачає, що він у державі повинен розвиватися паралельно й у взаємозв'язку з іншими галузями соціально-економічного комплексу.

Мельник А.О., Сідлецька К.В. Зарубіжний досвід розвитку готельного господарства та особливості... и такі

валов,

М.П.Мальська, В.В.Худо, В.І.Цибух, Г.А.Папірян, Г.І.Бовсуновська, Ю.М.Чеботарь, Є.П.Пузакова, В.Ф.Данильчук та інші. О.О.Любіцева вивчала ринок туристичних послуг як об'єкт географії туризму, В.А.Квартальнов – міжнародний туризм, зокрема політику його розвитку, В.Г.Герасименко – проблеми організації туристичного бізнесу, О.Кутузова вплив розвиненої туристичної самосвідомості населення на прогрес туристичної індустрії України, В.К.Кифяк – проблеми організації туристичної діяльності в Україні.

Метою дослідження є вивчення досвіду становлення туристичної індустрії в розвинутих країнах і в країнах, що розвиваються, та визначення напрямів подальшого його використання в Україні.

**Результати.** У багатьох державах світу туризм розвивається як система, що надає всі можливості для ознайомлення з історією, культурою, звичаями, духовними та релігійними цінностями даної країни та її народу й дає дохід у скарбницю. Крім значної статті доходу, туризм є ще й одним із могутніх факторів посилення престижу країни, росту її значення в очах світового співтовариства та рядових громадян. Туристична діяльність у розвинутих країнах є важливим джерелом підвищення добробуту держави та населення.

Україна має великий потенціал для розвитку туристичної галузі. Тут налічується чимало унікальних архітектурних пам'яток, безліч вражаючих куточків, таких як Чорне й Азовське моря, Крим, Карпати, Придніпров'я, Поділля та Слобожанщина, понад 70 тисяч річок, найбільші з яких – Дніпро, Дністер, Південний Буг, Сіверський Донець і Дунай – складають основу туристичних ресурсів України. Проте безліч таких місць, на яких можна відпочивати не гірше, ніж на закордонних курортах, простоюють, залишаючись поза увагою як вітчизняних, так і іноземних туристів. І тому однією з основних проблем розвитку туристичної індустрії в Україні є те, що вона розвивається з переважною орієнтацією на виїзд. Переважна більшість діючих у нас туристичних фірм займається відправленням своїх співвітчизників за кордон, і лише невелика їхня частина працює на залучення туристів в Україну – тобто все робиться так, що капітал від туристичного бізнесу надходить за кордон. Натомість інші країни, маючи потенціал для розвитку своєї туристичної індустрії менший, ніж має Україна, перетворили цю галузь на одну з головних. Серед таких країн є Чорногорія, Туреччина, Єгипет, Таїланд, Росія та інші. Так, із застосуванням програми розвитку в'їзного туризму та туристичної індустрії в Чорногорії впродовж лише чотирьох років кількість іноземних туристів зростає вдвічі. Схожою була політика Таїланду, Туреччини, Єгипту, ОАЕ, ряду інших країн. Такі програми передбачають, зокрема, зменшення податкового тиску та лібералізацію процесу інвестування. Завдяки саме такій політиці обсяг турецького в'їзного туризму майже втричі більший за внутрішній. Сьогодні на європейському ринку ця країна пропонує 40 видів відпочинку, що вчетверо перевищує пропозиції десятилітньої давності.

Туристична політика Туреччини позначилася підвищенням конкурентоздатності національного турпродукту та зростанням попиту на світовому туристичному ринку, що забезпечило країні одні з найвищих у світі темпів зростання. Країна за розмірами прибутків від туризму в національному бюджеті піднялася на 18 місце у світі, а її частка у світовому туристичному процесі становить 2%. Туризм у Туреччині існував завжди, але кваліфіковані фахівці прорахували й продовжують далі прораховувати перспективи не лише пляжного, а й позапляжного відпочинку, зважаючи на численні термальні джерела, релігійні святині, різноманітність природи. До переліку новацій увійшли зимові та повітряні види спорту, яхтовий, підводний, спелеологічний, оздоровчий і безліч інших напрямків туризму, включаючи навіть спостереження за птахами в природних умовах, яких тут налічується 450 видів. За новим планом розвитку галузі на 20 років, прийнятим 2006 року, посилена увага приділятиметься тим регіонам, які наділені іншими, не морськими принадами [6].

Іншою, не менш серйозною проблемою для України є слабозвинена й відстала індустрія внутрішнього туризму (готелі, ресторани, кафе, транспорт, курортно-рекреаційні заклади), а також те, що в туристичній індустрії України практично не працюють



європейські стандарти: якості й асортименту надання турпослуг, функціонування інституцій, підготовки туркадрів, законодавства щодо туризму. Через це якість послуг часто невисока, хоча ціна може перевищувати середньоєвропейську.

Ефективність готельних мереж і наявність значної кількості готелів високого класу, обов'язковими атрибутами яких є високопрофесійний і гостинний персонал, сучасна інфраструктура, системи безпеки тощо, є одним із факторів, що значно впливає на розвиток туристичної індустрії. Сьогодні в Україні надають свої послуги 30 однозіркових, 43 двозіркових, 66 тризіркових, 22 чотиризіркових і лише два п'ятизіркових готелі. Вищого звання були удостоєні "Прем'єр-Палас" у Києві й "Донбас-Палас" у Донецьку, які входять в асоціацію "Great Hotels World"[7].

У цілому в Україні кількість готельних місць на 1 тис. населення складає 2, у Києві – 6. Тоді як у Москві – 9, у Парижі – 38, а в середньому по Європі 14–18. За різними оцінками, Київ має потребу ще у 12–15 тис. готельних номерів. Із 8700 номерів столичних готелів тільки 3% відповідає міжнародним стандартам. При цьому вартість готельних послуг становить у Києві від \$60 до \$400 за добу, і вона постійно росте. У своєму становленні готельний ринок України зіткнувся з низкою проблем. Однією з них є слабкість внутрішньої конкуренції (що пояснюється відсутністю вільних засобів і високими податковими ставками, через що складно забезпечити економічну стабільність, максимізувати прибутки, підвищити конкурентоспроможність підприємств індустрії гостинності на ринку готельних послуг) і відсутність могутніх міжнародних готельних мереж. Показник низької конкурентоспроможності готельних послуг формується рівнем ціни та якістю послуг. Через високі податкові ставки (готельний збір) готелі змушені встановлювати високі ціни. Ставки готельного збору для готелів різних категорій в Україні відрізняються. Ціни визначаються умовами конкуренції, станом і співвідношенням попиту і пропозиції.

Представники іноземного капіталу в цілому оцінюють український ринок готельного бізнесу як складний, але перспективний для інвесторів і більше уваги приділяють можливості реалізації проектів у регіонах країни. В регіонах земельні ділянки можна купити значно дешевше, ніж вони коштуватимуть із часом, простіше розв'язуються питання приватизації землі й багато інших. При цьому найбільш цікаві в плані реалізації проектів великі міста – Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса й Автономна Республіка Крим.

У порівнянні з Україною готельний бізнес Туреччини розвивається дуже швидко, причому готельні мережі будуються не лише у великих містах. Значним попитом користуються також готелі в передмістях, які є не дорогими, але відповідають усім європейським стандартам. Так, сьогодні в шести основних курортних зонах турецького узбережжя – Анталії, Кемері, Белеку, Сіде, Аланьї та Мармарисі – щорічно вітають відпочиваючих близько 300 готелів. Мега й міні, ексклюзивні, базові та клубні, високий клас, середній і економ. На будь-який смак і за будь-якою ціною. І щороку кількість готелів зростає. Конкуренція між цими готелями виражається в боротьбі оригінальних пропозицій, цін та якості відпочинку. Однією з головних причин того, що готельний бізнес в Туреччині розвивається, є те, що на ринку працюють здебільшого місцеві інвестори, тому що держава

*Мельник А.О., Сідлецька К.В. Зарубіжний досвід розвитку готельного господарства та особливості... (есять.*  
... світу проводять тут свої зимові збори. Розвивається діловий і бізнес-туризм, а результатом цього є високі прибутки держави.

У Польщі після приватизації готелів і проведення ринкових реформ кількість готельних номерів збільшилася на 50% у результаті появи нових підприємств, особливо у складі мереж. Розширення останніх збільшує продуктивність завдяки поліпшенню структури галузі й зміцненню конкурентних позицій на ринку. Врахувавши польський досвід, можна припустити, що продуктивність праці в українському секторі готельних послуг протягом 10 років могла б досягти 60 – 65%, якщо змінити структуру галузі (повинні з'явитися готелі високої категорії у складі мереж і малі готелі сімейного типу). А те, що зростаючі потоки

іноземців віддадуть перевагу відомим їм брендам, а не місцевим готелям, теж не викликає сумніву.

На сьогоднішній день український готельний ринок динамічно розвивається. Йде бурхливе будівництво невеликих готелів і готелів на 200–400 номерів. В Україні розширюється сектор елітних готелів. Наприклад, компанія “Союз Контракт Інвестмент” (Київ) виступила замовником будівництва готелю по вулиці Набережно-Крещатицької, 21. Готель може отримати категорію 4–5 зірок і увійти до міжнародної мережі “Хілтон”.

Також змінилася ситуація з присутністю міжнародних готельних мереж на ринку України. Якщо раніше такі світові мережі, як “Хілтон”, “Маріотт”, “Шератон”, “Редіссон”, “Кемпінські” або “Ассог”, не звертали на Україну ніякої уваги, вважаючи за краще вкладати гроші в будівництво готелів на території Туреччини та Єгипту, то тепер ситуація змінилася. “Хілтон” і Radisson Sas Hotels & Resorts уже побудували готелі на території України. На думку експертів, це підштовхне інші готельні мережі до більш активної роботи в Україні [4].

Для України також досить суттєвою проблемою є те, що державна політика приділяє недостатню увагу туристичній індустрії, що значно гальмує її розвиток. Якби держава спрямувала свої зусилля на розробку стратегічної національної програми розвитку туристичної галузі й курортів України, яка б охопила кілька періодів розвитку туристичної сфери: комплекс першочергових заходів, розробку та прийняття низки законодавчих актів, визначення перспективних туристичних регіонів, що передбачало б суттєві податкові пільги й інші державні преференції тим бізнесменам, які розвиватимуть турпроекти саме в цих регіонах, як це зробили багато країн, які на даний момент є лідерами в туризмі, забезпечивши її реальним фінансуванням, – то, можливо, сьогодні Україна б займала одне із цих провідних місць у міжнародному туризмі.

Необхідно також забезпечити належну туристичну інфраструктуру, особливо створення нових транспортних коридорів, аеропортів, зведення комплексу розважальних закладів. Однак допомагати треба не лише розвинутих із туристичного погляду регіонам – Криму чи Карпатам, а й тим, які мають туристичний потенціал, та поки що недостатньо розвинуті та відомі.

Ще однією проблемою в Україні є швидке зростання кількості туристичних фірм. За останніми оцінками, кількість туроператорів і турагентів протягом останнього року збільшилась на третину – до 4,5 тис. Адже витрати на створення фірми, включно з отриманням ліцензії, становлять приблизно 200 доларів США. Для власників туристичної фірми процедура ліцензування й отримання банківської гарантії перетворилася на звичайну формальність. При цьому 25% структур або звітують про бездіяльність, або взагалі не звітують. У той час, як в інших країнах свою діяльність здійснюють лише відомі туристичні фірми й лише невелика частка роботи на туристичному ринку належить невеликим і маловідомим туристичним фірмам. І вони здійснюють свою діяльність у межах закону та за всіма правилами та стандартами.

Успішний розвиток туристичної індустрії за кордоном здійснюється завдяки рекламі. Так, у Туреччині працює потужна, професійна реклама, з якої, власне, тут звикли починати. А це вже половина справи. Чудовим прикладом є реклама, яка почалася у 2003 році одночасно з початком будівництва п'ятизіркового готелю “Сайленс Парк”, який у 2006 році прийняв перших клієнтів. Як наслідок, минулий сезон приніс Туреччині високі прибутки й покращив репутацію, яка вже була на достатньо високому рівні. До 2010 року власники “Сайленс Парку” планують створити мережу, додавши до двох приморських гірськолижних, термальний і міський (у Стамбулі) готелі. Така впевненість у термінах знову-таки ґрунтується на вже згаданій програмі розвитку галузі, а також на тому, що держава прорекламує відповідні регіони [5]. Щодо України, то у 2006 році був затверджений рекламний бюджет в обсязі 800 тисяч доларів, а на 2007 рік його збільшили вдвічі. Для порівняння, поки що на папері вітчизняній туристичній сфері загалом виділено трохи більше 20 мільйонів гривень.

Водночас відомо, що найкраща реклама нічого не варта, якщо не відповідатиме дійсності. Тому в Туреччині діють за принципом: “допомагай, але перевіряй”. З одного боку, інтерес бізнесменів до готельної справи державою “підігривається” податковим мораторієм на час будівництва й оснащення готелю, до першого клієнта. Однак, у свою чергу, держава цікавиться репутацією та платоспроможністю фірми, що виграла тендер на оренду ділянки, вимагає від неї звести об’єкт вчасно, а згодом контролює якість послуг, що надаються.

**Висновки.** Таким чином, зарубіжний досвід створення та розвитку туристичної індустрії є для України досить важливим. Якби в Україні проводили різноманітні програми розвитку, які б підтримували і політики, і підприємці, то туристична індустрія стала б однією з основних галузей економіки та приносила би значно вищі прибутки.

1. Агафонова Л.Г., Агафонова О.Є. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання. – К.: Знання країни, 2002.
2. Данильчук В.Ф. Світовий ринок послуг турбізнесу: Навчальний посібник. – Донецьк: ДІТБ, 2000. – 146 с.
3. Сенін В.С. Организация международного туризма: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 400 с.
4. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії: Навчальний посібник / За ред. проф. І.М.Школи. – Чернівці: Книги – XXI, 2005. – 596 с.
5. Школа І.М., Григорків В.С., Кифяк В.Ф. Развитие международного туризма в Украине. – Чернівці: Рута, 1997. – 142 с.
6. [www.tourism.gov.ua](http://www.tourism.gov.ua).
7. [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org).

УДК 336.225.51:334.716

ББК 65.29-86

Мельничук Л.М.

### ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ РОЗДРІБНИХ ТАРИФІВ НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЮ З УРАХУВАННЯМ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ В ЕЛЕКТРОМЕРЕЖАХ

**Анотація.** У статті запропонована система оплати за електроенергію на основі врахування втрат електричної енергії.

**Ключові слова:** електроенергія, тарифи на електроенергію, втрати електричної енергії.

**Annotation.** In clause the system of a payment for the electric power is offered on the basis  
*Мельничук Л.М.* Диференціація роздрібних тарифів на електроенергію з урахуванням технологічних...

**Вступ.** Для фінансових розрахунків між енергопостачальними компаніями (ЕК) і споживачами електроенергії встановлюються роздрібні тарифи, які затверджуються Національною комісією регулювання електроенергетики (НКРЕ), органом державного регулювання діяльності природних монополій у сфері енергетики.

Роздрібний тариф на електроенергію для споживачів  $j$ -го класу напруги та  $i$ -ої групи визначають на основі оптової ринкової ціни ( $\Pi_{op}$ ), тарифів на передавання ( $T_j^{nep}$ ) і постачання електроенергії ( $T_i^{пост}$ ) з урахуванням економічного коефіцієнта технологічних витрат ( $k_l$ ):

$$T_j = \frac{\Pi_{op}}{\prod_{l=1}^j (1 - k_l)} + T_j^{nep} + T_i^{пост}.$$

Економічний коефіцієнт нормативних технологічних витрат електроенергії – відносна величина, що виражена відношенням обсягу нормативного значення технологічних витрат електроенергії до обсягів сальдованого надходження електричної енергії в місцеві

електромережі енергопостачальника. Він розраховується для мереж двох класів напруг: 110, 35 кВ і 10 (6), 0,38 кВ.

Тарифи на передачу і постачання електричної енергії встановлюються НКРЕ на підставі наданих енергопостачальними компаніями обґрунтованих кошторисів витрат. Основний принцип ціноутворення полягає в наступному: тарифи повинні ґрунтуватися на повному врахуванні витрат на електропостачання. Витрати змінюються в достатньо широких межах залежно від часу виробництва електроенергії, умов енергопостачання, необхідності соціального захисту населення та їх окремих груп. Тому ставки оплати за потужність та енергію повинні диференціюватися у часовому розрізі, за групами й категоріями споживачів, а також за видами електроспоживальних процесів.

Оптова ринкова ціна на електроенергію визначається як середньозважена величина вартості закупівлі електричної енергії від усіх виробників, що продають електроенергію на оптовий ринок (ОРЕ), витрат на диспетчеризацію та утримання магістральних і міждержавних електромереж, витрат на забезпечення функціонування ОРЕ та ряду додаткових загальнодержавних витрат (фінансування інвестиційних проектів, розвитку нетрадиційних джерел електроенергії, компенсація пільгових тарифів для деяких категорій споживачів).

Часова диференціація тарифів викликана нерівномірністю електроспоживання й полягає в застосуванні ставок, різних за періодами доби залежно від вартості електроенергії, виробленої на маневрених теплових електростанціях. У години нічного мінімуму навантаження енергосистеми, коли є вільні генеруючі потужності та приріст виробітку можливий із найменшими витратами, встановлюються знижені ставки оплати за електроенергію. В години ж пікових навантажень пропонуються максимальні тарифи. Таким чином, у разі вирівнювання в часі споживання електроенергії для споживачів зменшуються витрати на електроенергію, а для генеруючих компаній та об'єднаної енергетичної системи в цілому – потреба в маневрених потужностях і зменшення оптової ринкової ціни на електроенергію.

Водночас впровадження диференційованих за часом цін на ринку електроенергії є досить складним завданням із ряду причин. Однією з причин є те, що більшість споживачів, особливо крупні промислові об'єкти, характеризуються значною інерційністю в прийнятті управлінських рішень щодо зміни режимів виробництва (технологічних процесів). Другою немаловажною причиною є те, що диференційовані тарифи на сьогоднішній день не враховують відмінностей у значеннях технологічних витрат ЕК, складова яких у роздрібному тарифі на електроенергію є достатньо високою.

Передавання електроенергії характеризується достатньо вираженою адресністю “виробник” – “споживач”. Зокрема, це стосується “споживача”, який завжди чітко відомий, а, отже, плата повинна диференційовано включати в себе реальні витрати на передавання й технологічні втрати електроенергії кожного конкретного споживача або в крайнім випадку – вузла групи споживачів. Адресність повинна також ураховуватися при визначенні ефективності заходів зі зменшення втрат електроенергії. Врахування адресності є особливо важливим при визначенні плати за транзит, тобто передавання електроенергії сусіднім ЕК або при видачі електроенергії електростанцій через місцеві мережі.

**Постановка завдання.** Ставиться задача диференційованого врахування віддаленості споживачів під час розрахунку економічних коефіцієнтів нормативних технологічних витрат, визначенні зонних коефіцієнтів диференційованих тарифів на електроенергію, а також оцінювання ефективності енергозберігаючих заходів споживачів із різною електричною віддаленістю. Як розрахунковий об'єкт використані понижувальні підстанції напругою 110/10 кВ або 35/10 кВ, які є центрами живлення крупних промислових підприємств, міських або сільськогосподарських районів. Причому, якщо для промислових підприємств витрати на постачання електроенергії повинні містити в собі витрати на експлуатацію високовольтних живлячих мереж напругою 110, 35 кВ, то для міських і сільськогосподарських районів – витрати повинні включати в себе витрати на експлуатацію

високовольтних живлячих мереж напругою 110, 35 кВ, підстанцій напругою 110/10 кВ або 35/10 кВ, а також розподільних мереж напругою 10 кВ, які відходять від цих підстанцій.

На сьогоднішній день, за даними НКРЕ, кількість споживачів, які перейшли на диференційовані ціни з часу їх запровадження на роздрібному енергоринку України в 1995 р., не досягає навіть 5%, що говорить про недостатню ефективність стимулювання споживачів до переходу на розрахунок за диференційованими у часі цінами.

**Результати.** Існує дві причини, що стримують широке запровадження споживачами диференційованих у часі цін на енергію:

- 1) не вигідність запровадження диференційованих тарифів;
- 2) відсутність стимулювання споживачів у разі переходу їх на диференційовані тарифи.

Зупинимося на першій із них. Для того, щоб визначити вигідність переходу споживача на диференційовані за періодами тарифи, потрібно порівняти економію в нічний період із перевитратами в піковий і напівпіковий періоди. Якщо економія в нічний період не перекриває перевитрату в піковий період, то споживачам не вигідно застосовувати зонний тариф.

Припустимо, що середня потужність споживача  $P_c = 22$  МВт за такого графіка навантаження промислового підприємства (рис. 1):

$$P_i = \{9; 33; 22; 31; 15\} \text{ МВт}; t_i = \{0 \div 7; 7 \div 10; 10 \div 18; 18 \div 21; 21 \div 24\}.$$

Роздрібний тариф на електроенергію складає  $T_j = 336$  грн./ МВт·год., при таких

*Мельничук Л.М. Диференціація роздрібних тарифів на електроенергію з урахуванням технологічних...*

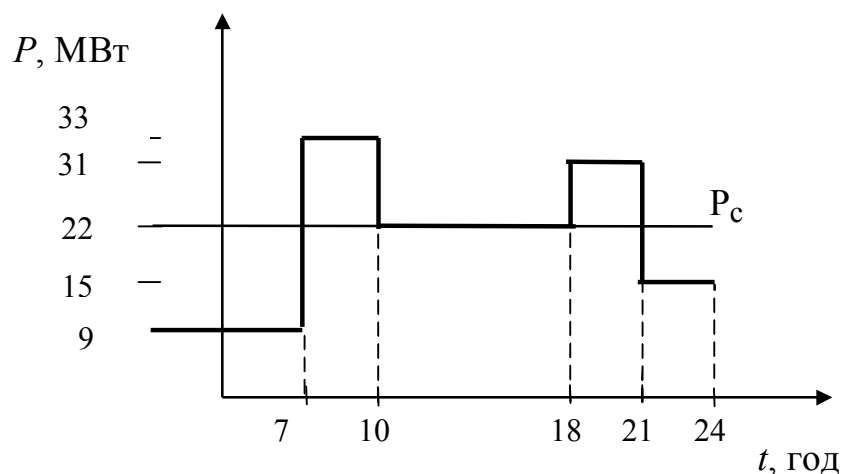


Рис. 1. Добовий графік навантаження промислового підприємства.

Відповідно, економія електроенергії становить 16369 грн.

Перевитрати електричної енергії в піковому й напівпіковому періодах становлять 36288 грн.

Відповідно, різниця між економією та перевитратами становить (–19919) грн.

У цих умовах витрати значно перевищують економію, тому підприємству не вигідно переходити на диференційовані за часом тарифи.

Отже, вирішення першої проблеми має спрямовуватись на створення ефективного індивідуального стимулювання споживачів до переходу на використання диференційованих за часом тарифів [3].

Нами пропонуються тарифи, які забезпечують урахування технічних утрат. Ціна, орієнтована на врахування технічних утрат потужності, виражається функцією втрат потужності  $\Psi(\Delta P)$ , де  $\Delta P$  – утрати потужності.

Представимо процес передавання електроенергії діаграмою балансу енергії при числі споживачів  $n = 1$  (рис. 2) в режимі середніх (а) і більших від середніх (б) навантажень.

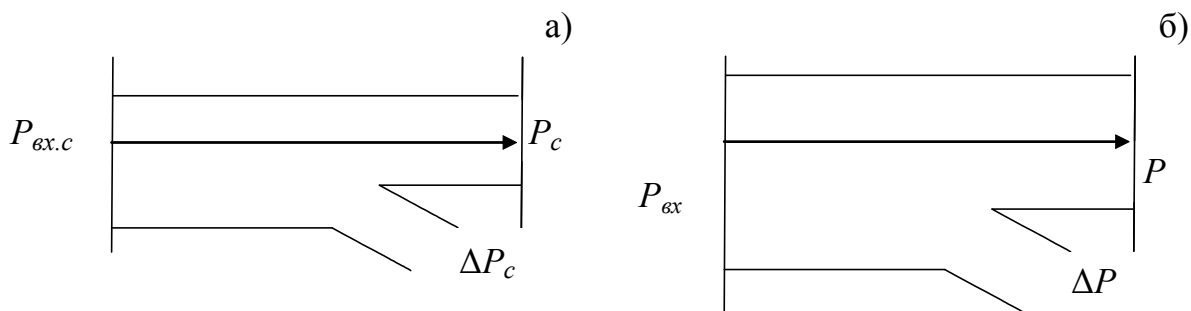


Рис. 2. Діаграми балансу енергії в режимі середніх і більших навантажень.

Припустимо, що за середнього навантаження  $P_c = 1000$  кВт втрати потужності становлять  $\Delta P_c = 100$  кВт, а потужність на вході мережі становить  $P_{вх.с} = 1100$  кВт. Для режиму більших від середніх навантажень  $P = 1200$  кВт втрати потужності зростуть пропорційно квадрату навантаження та становитимуть  $\Delta P = 144$  кВт, тому потужність на вході мережі  $P_{вх.} = 1344$  кВт. За встановленої для споживачів роздрібної ціни  $\text{Ц}_c = 0,40$  грн./кВт·год., споживачі оплачують за спожиту електроенергію в сумі відповідно 400 грн. та 480 грн. за одну годину. У такому випадку ЕК буде нести збитки, оскільки відносне споживання електроенергії на вході електромережі зросло на більше значення, ніж зросла оплата за електроенергію споживачами. Це пояснюється тим, що споживачі відносно збільшення втрат не оплачують. Розрахункова ціна оплаченої електроенергії на вході електромережі в режимі середніх і більших від середніх навантажень відповідно становить  $400/1100 = 0,3636$  грн./кВт·год. та  $480/1344 = 0,3571$  грн./кВт·год. Різниця в розрахункових значеннях ціни на вході електромережі  $0,3636 - 0,3571 = 0,0065$  грн./кВт·год. перекладається на плечі ЕК. Отже, у разі збільшення навантаження із 1000 кВт технічних утрат потужності споживачі оплачують лише 120 кВт, а 24 кВт – повинна оплатити ЕК.

Запишемо рівняння, що зв'язує розрахункову ціну на вході мережі ЕК і ціну для споживачів на виході електричної мережі ЕК:

$$\text{Ц}_{вх} \cdot (P + \Delta P) = \text{Ц} \cdot P,$$

де  $\text{Ц}_{вх}, \text{Ц}$  – ціна на електроенергію відповідно на вході та виході електромережі;  $P$  – потужність навантаження на виході електромережі;  $\Delta P$  – втрати потужності в електромережі ЕК.

Ціна на виході електромережі визначається за ціною на вході з урахуванням економічного коефіцієнта нормативних технологічних витрат ( $k_j$ ):

$$\text{Ц} = \frac{\text{Ц}_{вх} (P + \Delta P)}{P} = \frac{\text{Ц}_{вх}}{1 - k_j}.$$

Для визначення ціни можна використати лінійну залежність ціни від потужності навантаження:

$$\frac{\text{Ц} - \text{Ц}_c}{\text{Ц}_c} \approx k_j \frac{P - P_c}{P_c}.$$

Отже, ціну доцільно сформулювати як функцію середнього її значення  $\text{Ц}_c$  і відхилення потужності навантаження  $P$  від середнього значення  $P_c$  (рис. 3).

Із рис. 3 випливає, що коли фактичне значення потужності дорівнює середньому ( $P = P_c$ ), то фактичні втрати потужності дорівнюють середнім втратам  $\Delta P = \Delta P_c$  та оплата за електроенергію здійснюється за  $\text{Ц}_c$ . Якщо  $P > P_c$ , то ціна зростає за лінійною залежністю і, навпаки, якщо  $P < P_c$ , то ціна лінійно зменшується. Аналіз показує, що при коефіцієнті технологічних витрат 10% – зміна навантаження на 25% викликає зміну ціни, що зумовлена зміною втрат електроенергії, на 2,5%.

Комерційний облік споживання ведеться індивідуально для кожного споживача, тому плату в разі відхилення поточного навантаження від середнього доцільно встановлювати індивідуально для кожного споживача пропорційно потужності його навантаження  $P_i$ .

Для контролю ЕК може використовувати груповий облік і визначення поточної ціни за його результатами. У такому випадку ціна визначається в розрахунку на потужність одного ефективного споживача.

Потужність одного ефективного споживача визначається як відношення загальної потужності до ефективного числа споживачів  $P_e = P/n_e$ .

Така система ціноутворення стимулюватиме споживача до зменшення навантаження передусім у години “пік” і переносу їх на години “нічного провалу”, де знижки найбільші.

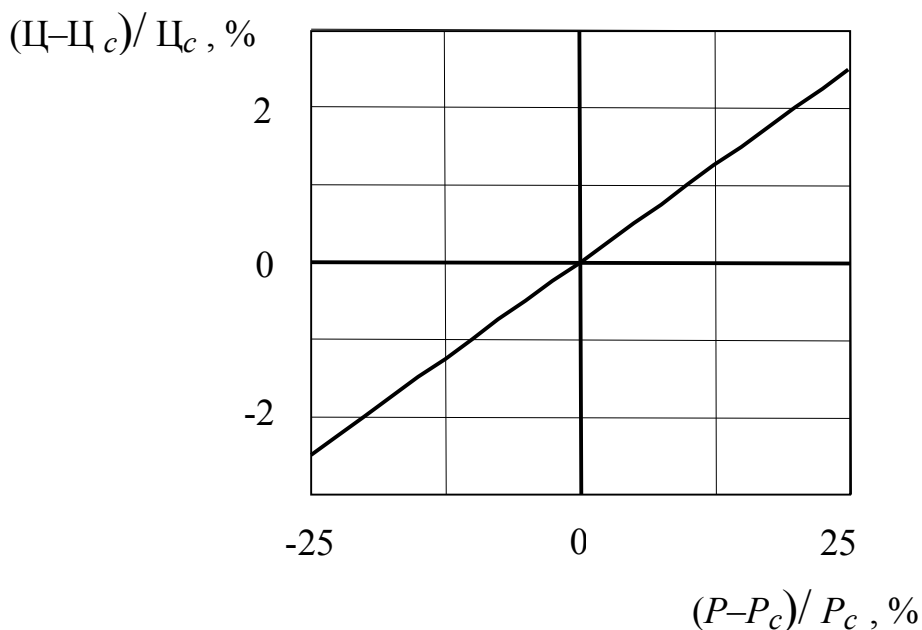


Рис. 3. Залежність ціни від потужності навантаження.

**Висновки.** Запропоновано систему оплати за електроенергію на основі врахування втрат електричної енергії. Оскільки споживачі електроенергії повністю не компенсують технологічних витрат на передавання електроенергії при збільшенні навантажень, то пропонується коригувати тариф у разі відхилення їх навантаження від договірного значення за еквівалентістю втрат електроенергії.

1. Находов В.Ф., Замулко В.И., Федоренко Л.Н. Тарифы на электрическую энергию как средство управления энергоснабжением – энергопотреблением в рыночных условиях // Энергетика и электрификация. – 1998. – № 2–3. – С. 46–48.
2. Замулко А.І. Управління електроспоживання через систему тарифів на електроенергію. – Автореф. дис. ... канд. техн. наук. – К.: 2001. – 20 с.
3. Серебренников Б.С. Цінове управління попитом на електроенергію роздрібних споживачів // Економіка та підприємництво: 36. наук. праць молодих учених та аспірантів. / Відп. ред. С.І.Дем’яненко. – К.: КНЕУ, 2003. – Вип. 11. – С. 186–195.

УДК 338.46

ББК 65.44

Михайлів Г.В.

ШЛЯХИ СТАНОВЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФОРМ РОЗВИТКУ  
СФЕРИ ПОСЛУГ

**Анотація.** Проаналізований зміст сфери послуг як складної економічної категорії та особливості її розвитку в перехідній економіці, шляхи становлення організаційно-економічних форм розвитку цієї сфери в Україні.

Проведений аналіз сучасного стану тенденції розвитку галузі освіти і охорони здоров'я в Україні.

**Ключові слова:** сфера послуг, економічні відносини, мотиваційний механізм, суспільне відтворення, управління.

**Annotation.** The analysis of the contemporary state of the education, science and engineering and public health service of the Ukraine is carried out. The development tendencies of these branches of the national economy are given in the developed countries of the world.

The author's concept of the control system reforming and development is offered in education, science and engineering, public health service.

**Key words:** sphere of services, economic relations, motivational mechanism, public reproduction, management.

**Вступ.** Формування цивілізованої ринкової системи господарювання в Україні відбувається в складних умовах становлення української державності та демократизації суспільного життя. Вирішальна роль у здійсненні глибинних соціально-економічних перетворень належить людському чиннику, якісні рушії якого формуються сферою послуг – органічною складовою народногосподарського відтворювального процесу.

Світовий досвід показує, що основоположним елементом цього процесу виступає зростання послуг – надзвичайно важливих і необхідних ресурсів для розвитку суспільства, що докорінно перетворюють усю систему суспільних відносин і практику господарського життя. За такої ситуації суттєво змінюється й роль самої людини – як носія послуг із метою забезпечення поступового розвитку суспільства.

Актуальність наукового пізнання економічної природи послуг, аналіз проблем їх соціально-економічної ефективності зумовлюється передусім дедалі більшим зростанням ролі і значення сфери послуг у забезпеченні суспільного прогресу. Водночас вона пояснюється і складністю вирішення економічних проблем у такій важливій, специфічній сфері суспільної діяльності, як освіта й охорона здоров'я. З одного боку, освіта, охорона здоров'я – це сфери, призначення яких – збереження знань, здоров'я, духовний розвиток людини, розвиток культури, цивілізації. З іншого – ця сфера за умов ринкової економіки функціонує на економічних засадах, потребує всебічного врахування прибутку, що висуває необхідність ефективнішого використання фінансових ресурсів сфери послуг.

**Постановка завдання.** Проаналізувати сучасний стан сфери послуг і чинники, що зумовлюють її вплив на загальну динаміку відтворення. Обґрунтувати сутність сфери послуг в теоретичному аспекті та визначити важелі, завдяки яким вона може впливати на макроекономічні процеси; сформулювати роль держави у визначенні економічної ефективності діяльності сфери послуг.

**Результати.** У науковій літературі питання про роль і місце сфери послуг у ринковій економіці знайшло відображення в численних працях таких вчених: Г.Беккер, Б.Вейсборг, В.Петті, Д.Рікардо, А.Сміт, А.Маршалл, С.Струмлін, Дж.Мінцер, Т.Шульц, О.Ангишкін, О.Дайновський, А.Добринін, Е.Лібанова, І.Лукінов, О.Мочерний, С.Пирожков, А.Чухно, М.Шаленко та ін.

Але в цілому зазначена проблема залишається недостатньо вивченою як в українській, так і в світовій науці. Зокрема, більшість досліджень західних учених акцентує увагу лише на конкретній вартісній оцінці інвестиційного ефекту сфери послуг, що віддзеркалює процеси зростання заробітної плати та національного доходу. Більш важливим, однак, на нашу думку, є науково обґрунтоване розуміння основних причинно-наслідкових зв'язків і залежностей, а саме: комплексного, більш широкого впливу сфери послуг і її структури, способу організації, управління й фінансування на процес суспільного розвитку. Надзвичайно важливою для



сучасної України є проблема налагодження такого фінансово-економічного механізму сфери послуг, який би на основі впровадження в реальну практику принципів прозорості, *Михайлів Г.В.* Шляхи становлення організаційно-економічних форм розвитку сфери послуг мічної

Проведений аналіз сутності поняття “послуга” дозволяє стверджувати, що послуга, як загальноекономічна категорія, відображає відносини між людьми в суспільстві з приводу формування соціально-економічних умов, необхідних для функціонування суспільного відтворення. Послуга являє собою одночасний прояв як сутності праці, так і зовнішньої її форми.

Варто розрізняти:

- послугу, як особливу форму результату трудової діяльності, із приводу якої в суспільстві виникають виробничі відносини з боку її кількісної (вартості) та якісної (споживчої вартості) характеристик;
- послугу, як форму виробничих відносин: простого товарного виробництва та загального товарного виробництва.

Послуга може бути товаром і мати споживчу вартість за умов, якщо вона:

- по-перше, одна з форм реалізації людської праці;
- по-друге, є суспільною споживчою вартістю;
- по-третє, у сферу споживання переходить за допомогою обміну.

Методологічною основою дослідження вартості послуг є економічне вчення про двоїстий характер праці. У ході проведеного теоретичного дослідження суспільного змісту праці і форм його прояву у сфері послуг нами встановлено, що як результати трудової діяльності послуги представлені:

- по-перше, послугами, як особливими споживчими вартостями і послугами-функціями економічними і соціальними. Витрачена на їхнє виробництво праця не забезпечує матеріальної основи життя суспільства, а створює лише соціально-економічні умови для його розвитку;
- по-друге, в умовах суспільного поділу праці й економічної відокремленості виробників послуги набувають економічної форми руху від виробника до споживача і в такий спосіб стають носіями економічних відносин ринкової економіки;
- по-третє, їхня мінова вартість не може виражатися безпосередньо величиною витрат суспільно необхідної праці на їхнє виробництво.

Сфера послуг органічно включається в систему економічних відносин на основі того, що соціально-економічним змістом праці її працівників є обслуговування відносин власності.

Послуги, як особливі форми відбитої в них праці, знаходять відповідні рівню розвитку продуктивних сил і виробничих відносин організаційно-економічні оболонки свого руху, стають носіями системи виробничих відносин, а відносини з приводу праці в послугах відбивають основне виробниче відношення суспільства – відносини власності. Будучи похідними від відносин безпосереднього виробництва, відносини первинного присвоєння, об’єктивні відносини сфери послуг є органічним компонентом системи виробничих відносин суспільного відтворення і впливають на хід відтворювального процесу, його соціально-економічну ефективність.

У сфері послуг виділяють дві групи факторів, під впливом яких формується мотиваційна структура у сфері праці: внутрішніх, пов’язаних і які виникають унаслідок самої трудової діяльності, та зовнішніх, що знаходяться поза межею праці.

Формування ефективного механізму мотивації праці робітників сфери послуг на мікрорівні передбачає створення сприятливої мотиваційної ситуації, яка би враховувала сукупну дію всіх факторів, що активно проявляють себе на макрорівні.

Пріоритетною формою соціально-трудова відносин за умов трансформації економіки повинно стати соціальне партнерство, що передбачає використання прогресивних засобів впливу на зростання ефективності праці, підвищення ефективності виробництва і

закріплення мотивів сприяння підприємництву з метою подолання кризи соціально-трудоких відносин за такими напрямками: зростання престижу знань, посилення диференціації заробітної плати та інших форм трудового доходу залежно від освітнього та кваліфікаційного рівня.

Дослідження показало, що в процесі формування ринкових відносин в Україні необхідним є впровадження такого економічного механізму, який би в результаті поєднання ринкового та державного регулювання у сфері послуг забезпечував його ефективне функціонування. Ринкове середовище в галузі послуг передбачає наявність економічної свободи вибору, реалізації особистого інтересу як головного мотиву поведінки, вільного доступу до економічних ресурсів, інформації, вільного входу й виходу з галузі. Ринкове середовище формує умови вільної конкуренції, забезпечуючи таким чином еквівалентність обміну.

На основі прогнозування у сфері послуг повинно здійснюватися:

- по-перше, передбачення тенденцій розвитку суспільного відтворення на різних його рівнях, виходячи з дослідження закономірностей і факторів (внутрішніх і зовнішніх), його динаміки. При цьому варто враховувати нерівномірність, циклічність розвитку як матеріального виробництва, так і сфери послуг, окремих його галузей;

- по-друге, виявлення і добір оптимального з альтернативних шляхів впливу на майбутній розвиток економічних відносин сфери послуг, виходячи з цілей і задач соціально-економічної, науково-технічної й екологічної політики, обґрунтування на цій основі планів галузі, програм регіонів, бізнес-планів окремих установ сфери послуг;

- по-третє, прогнозна оцінка коливань ринкової кон'юнктури й соціально-економічних наслідків запропонованих ринкових, програмних рішень, своєчасне їхнє коректування при істотній зміні стану ринку, структури попиту на послуги окремих галузей.

Підприємництво стане істотним фактором розвитку сфери послуг за умови, якщо проявляться такі його функції, як:

- по-перше, використання різноманіття економічних форм відносин “виробник-споживач” при наданні послуг, що оперативно реагують на потреби суспільства;

- по-друге, затвердження почуття господаря в конкретній сфері людської діяльності;

- по-третє, вплив на зміцнення демократичних принципів суспільного й економічного життя, самоврядування тощо;

- по-четверте, зменшення прояву суб'єктивізму та волонтаризму в період ринкової трансформації економіки України, оскільки різний рівень розвитку продуктивних сил у матеріальному виробництві та сфері послуг вимагає різних форм і методів управління підприємницькою діяльністю в галузях послуг.

Досягнення соціальної, регульованої, ефективної ринкової економіки, заснованої на принципах підприємництва – справа першорядної важливості сьогодення. Необхідне формування цілого ряду зв'язаних між собою умов: економічних, політичних, правових, психологічних, організаційних та ін., що забезпечують сприятливий підприємницький клімат у сфері послуг України. У сфері послуг можуть успішно розвиватися такі види підприємницької діяльності: виробнича, комерційна та фінансова. Реорганізації системи підприємництва в галузях матеріального виробництва та сфери послуг перешкоджають різні причини:

- досить сильні позиції адміністративно-командних методів управління;

- недосконалість фінансово-кредитного механізму;

- безвідповідальна політика оподаткування, що стримує розвиток підприємництва в масовому масштабі, а отже, і ринкових відносин;

*Михайлів Г.В.* Шляхи становлення організаційно-економічних форм розвитку сфери послуг

ження

Сфера послуг сама повинна впливати на зміну структури потреб населення в послугах, формувати нові потреби населення.

**Висновки.** Підсумовуючи вищесказане, можна зробити такі висновки:

1. Праця у сфері послуг спрямована на формування соціально-економічних умов для функціонування відносин привласнення на стадіях розподілу і споживання, забезпечуючи розвиток усіх фаз суспільного відтворення в діалектичній єдності.

Найважливіша особливість відтворення основних фондів сфери послуг полягає в тому, що за своєю економічною природою вони є споживчими благами тривалого користування, створюють матеріальні передумови росту добробуту людей. На відміну від відтворення основних виробничих фондів відтворення основних фондів у сфері послуг має переважно соціальну спрямованість.

В умовах переходу до ринкової економіки праця робітників сфери послуг повинна бути спрямована на організацію таких нових форм зовнішнього прояву відносин власності, які дозволяють суспільству дійсно виконувати всі соціально-економічні функції, реально діяти як єдиний і опосередкований суб'єкт відносин щодо використання засобів виробництва відповідно до їх "суспільної природи".

2. Формування ефективного механізму мотивації праці, робітників сфери послуг на мікрорівні передбачає створення сприятливої мотиваційної ситуації, яка би враховувала сукупну дію всіх факторів, що активно проявляють себе на макрорівні.

3. Для підприємств і установ сфери послуг в умовах переходу на ринкові відносини особливо важливим є такий принцип, як самостійність у прийнятті рішень самим суб'єктом, що господарює, який несе всю повноту відповідальності за ефективність цих рішень, безперервність процесу відтворення. Однак не можна не враховувати, що при цьому держава строго регулює економічні процеси, забезпечуючи умови для чесної конкуренції (антимонопольне регулювання), і безпосередньо втручається в тих випадках, коли ринкові процеси самостійно не можуть забезпечити значні зрушення в пропорціях або виявляють негативні соціальні й економічні наслідки. При цьому держава використовує методи прямого та непрямого регулювання.

До методів прямого державного регулювання соціально-економічного розвитку організацій у сфері послуг відносяться: державні замовлення й контракти; підтримка централізованими фінансовими ресурсами; визначення і закріплення в планах і програмах стратегії розвитку; нормування; нормативні вимоги до якості, ефективності, екології; правові й адміністративні обмеження; ліцензування й акредитація діяльності всередині держави й на зовнішньому ринку. Методи непрямого впливу на економічні процеси в основному спираються на механізм товарно-грошових відносин. Вони впливають на економічні інтереси суб'єктів господарської діяльності. До них можна віднести: оподаткування, податкові пільги; регулювання цін; платежі за ресурси; ставки відсотків; амортизаційну політику; регулювання оплати праці й матеріального заохочення; митні тарифи та ін.

4. Системний підхід на рівні мотиваційної системи конкретизується в мотиваційну модель, яка передбачає розробку державної концепції та програми ефективного використання власності незалежно від її форми; вдосконалення існуючих, розробку та прийняття нових законодавчих актів, що регламентують діяльність підприємств сфери послуг з різною формою фінансування.

5. Процеси становлення ринкової форми обміну супроводжуються подоланням суперечностей, що мали місце в адміністративно-командній економіці.

На основі прогнозування у сфері послуг повинно здійснюватися передбачення тенденцій розвитку суспільного відтворення на різних його рівнях, виявлення й добір оптимального з альтернативних шляхів впливу на майбутній розвиток економічних відносин сфери послуг, прогнозна оцінка коливань ринкової кон'юнктури й соціально-економічних наслідків запропонованих програмних рішень.

На сучасному етапі новим важливим елементом інвестиційної діяльності є курс на соціальну переорієнтацію всієї національної економіки. Для цього необхідні структурні зміни, які сприятимуть оздоровленню фінансових відносин, зміцненню матеріально технічної бази сфери послуг, підвищенню ефективності загальнодержавних завдань.

1. Батура О.В., Новікова Л.Ф., Парена В.А. Проблеми розвитку сфери послуг в Україні: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – 150 с.
2. Парена В.А. Особливості участі сфери послуг у формуванні економічних відносин // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць: У 4-х т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Випуск 191. – Т. II. – С. 317–323.
3. Парена В.А. Економічний механізм сфери послуг у ринковому господарстві // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць: В 5 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 193. – Т. III – С.715–721.
4. Папирян Г.А. Международные экономические отношения: Экономика туризма. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 270 с.
5. Попов А. Немецкая система гарантии качества услуг // Туризм: практика, проблемы, перспективы. – 1998. – № 7. – С. 7.

**УДК 339.722(4-01)**

**ББК 65.26**

**Насадюк І.Б.**

### **ВПЛИВ УВЕДЕННЯ ЄВРО НА ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ПІВДЕННИХ КРАЇН ЄС – ІТАЛІЇ, ІСПАНІЇ, ПОРТУГАЛІЇ ТА ГРЕЦІЇ**

**Анотація.** Стаття досліджує наслідки запровадження євро для державних фінансів південних країн ЄС, що мали порівняно з іншими країнами єврозони історичну макроекономічну та фінансову нестабільність. В умовах знижених темпів інфляції та номінальних процентних ставок ці країни зіткнулися з полегшенням тиску на витратну частину бюджету за рахунок зменшення виплат за державним боргом. Країни Півдня ЄС також виграли від розширення фінансових ринків державних зобов'язань та подовження терміну обігу державних цінних паперів. Низькоінфляційне макроекономічне середовище змусило ці країни реформувати бюджетну систему для збільшення неінфляційних джерел поповнення державного бюджету.

**Ключові слова:** грошовий союз, спільна валюта, сеньораж, державний бюджет, ЄС.

**Annotation.** The article studies the euro introduction consequences for public finance of EU southern countries that had historical macroeconomic and financial instability in comparison with the other eurozone countries. Under conditions of decreased inflation and nominal interest rates these countries faced eased pressure on the budget expenditure side at the expense of lower government debt payments. The countries of the EU South also benefited from deepening of government obligations financial market and increase in government securities maturity. Macroeconomic environment of low inflation pressured these countries to reform the budget system to widen non-inflationary sources of public budget financing.

*Насадюк І.Б.* Вплив введення євро на державні фінанси південних країн ЄС – Італії, Іспанії, Португалії...

**Вступ.** Інтеграційні процеси сучасності є своєрідними точками зростання процесу глобалізації. На території Європейського Союзу процес економічної інтеграції є найбільш довготривалим та успішним, останнім подоланим етапом є створення грошового союзу, запровадження спільної валюти та єдиного центрального банку. Уведення євро в безготівковий обіг у 1999 році та в готівковий оборот у 2002 році у 12-х країнах Європейського Союзу привело до значних наслідків для економік цих країн за позицією Європейської комісії. Особливий вплив приєднання до Європейського валютно-економічного союзу мало для країн із менш розвинутими фінансовими системами – Італії, Іспанії, Португалії та Греції.

Є багато особливостей у структурі економіки саме південних країн ЄС, які дозволяють припустити, що введення євро як основного платіжного засобу мало більші наслідки для цих країн, ніж для інших країн єврозони. Є очевидним те, що ці країни повинні були більшою мірою виграти від фінансової стабільності, пов'язаної з тим, що кредитно-грошова

політика та її інструменти були віддані Європейському центральному банку в 1999 році. Південні країни історично мали економіку, що характеризувалась макроекономічною та фінансовою нестабільністю. В Італії, Греції, Іспанії та Португалії були вищі темпи інфляції та більший рівень державного боргу (особливо цим відрізняється Італія та Греція), у рамках Європейського механізму валютних курсів – більші межі коливань, ніж в інших країн. Крім того, податкова система країн характеризується більшим, ніж в інших країнах, ступенем ухиляння від сплати податків і необхідністю покладатися на фінансування бюджету за допомогою так званого інфляційного податку. А на фінансовому ринку переважає банківське кредитування на відміну від небанківських видів кредитування, наприклад, шляхом випуску фірмами цінних паперів, більш поширених в інших країнах ЄС. Ці особливості країн Півдня ЄС структурно схожі на характеристики країн Східної та Центральної Європи, у тому числі України, тому вивчення досвіду саме цих країн із грошової та економічної інтеграції є цікавим для вітчизняної науки й економічної політики.

**Постановка завдання.** Участь у грошовому союзі та використання спільної валюти з країнами – торговими партнерами приносить певні вигоди та втрати для країни-учасниці. Ідентифікацією та вимірюванням масштабу таких позитивних і негативних наслідків для економіки країни займається теорія оптимальних валютних зон. Згідно із сучасною теорією оптимальних валютних зон приєднання до грошового союзу може принести країні вигоду від приєднання до грошового регулятора з більшим ступенем довіри. Низька інфляція – це бажана мета грошового союзу. Для кожної окремої країни дезінфляційна політика – це довгий і хворобливий процес. Дослідники Р.Барро та Д.Гордон помітили: щоб досягти довіри до своєї політики, центральний банк повинен додержуватися правила збільшення грошової маси [1]. Центральний банк може заявити про політику низької інфляції, але, якщо його дії дадуть можливість економічним агентам засумніватися у відповідності інструментів політики її цілям, вони будуть вірити в реалізацію зміни сценарію й діяти відповідно. Отже, центральному банку для підтримки низької інфляції необхідно чітко дотримуватися цілей і засад кредитно-грошової політики.

Один із засобів для країн із високою інфляцією домогтися низького її рівня, як відзначає дослідник грошових союзів П. де Гроув, – це відмовитися від національного грошового суверенітету, увійшовши в союз із країною з низькою інфляцією. Для країни існує можливість знизити свою інфляцію без утрати ВВП і безробіття, тобто просто перейти на нижчу точку на вертикальній кривій Філіпса [2].

При цьому вигода для країни з високою інфляцією від приєднання до грошового союзу у вигляді більш низьких темпів інфляції очевидна в довгостроковому періоді. У короткостроковому періоді можливі втрати у вигляді безробіття. Масштаб таких утрат залежить від багатьох факторів – проміжку часу, протягом якого необхідно перейти до більш низького темпу інфляції, швидкості адаптації очікувань економічних агентів до рівня інфляції, форми короткострокової кривої Філіпса, різниці між рівнем інфляції до й після союзу.

Один із недоліків участі у грошовому союзі для державних фінансів – утрата сеньйоражу. Сеньйораж – це прибуток, що отримується центральним банком від випуску грошей. У наші дні сеньйораж належить до здатності уряду одержувати товари й послуги за додатково надрукованими гроші [3].

Країни з нерозвиненою фіскальною системою зазвичай покладаються на сеньйораж як джерело поповнення державного бюджету. Відповідно до теорії оптимальності державних фінансів раціональний уряд вибирає різні джерела надходжень до бюджету таким чином, щоб граничні витрати залучення останньої грошової одиниці з різних джерел були рівні. Чим менше розвинена фіскальна система країни, тим більші витрати уряду із залучення коштів за допомогою підвищення податків і тим нижчі його витрати збільшення надходжень за допомогою інфляції. Унаслідок цього одні країни віддають перевагу борговому фінансуванню дефіциту бюджету, а інші обирають монетарне фінансування, тобто за допомогою інфляційного податку. Інфляційним податком обкладається кожний, хто має

гроші. При існуванні інфляції купівельна спроможність грошей зменшується, що накопичується в тій сумі грошей, що без забезпечення товарами потрапила в економіку при збільшенні грошової пропозиції.

Емпіричні дослідження використання сеньоражу в різних країнах показали, що між 60-ми й 80-ми роками ХХ століття частка сеньоражу в загальних державних доходах була значною, понад 10%. Так, сеньораж активно використовувався в таких країнах із високою інфляцією, як Аргентина, Уругвай, Чилі та Бразилія [4]. А.Цукерман, С.Едвардс і Дж.Табелліні в дослідженні 1992 року виявили, що з досліджуваних 79 країн між 1971 і 1982 роками, 35% економік покладалися на сеньораж як доходи державного бюджету на рівні понад 10% від загальних державних доходів [5]. Учені висловили думку, що використання сеньоражу зворотно пропорційно до ефективності системи оподаткування і прямо пропорційно до політичної нестабільності.

Отже, для країн, що готуються вступити до грошового союзу, втрата сеньоражу може виявитися досить істотною. Так, є думка, що південні країни ЄС – Португалія, Іспанія, Італія і Греція – відчувають ці витрати в гострій формі [6, с.173].

Об'єктом дослідження саме цієї статті є сфера державних фінансів південних країн ЄС у період підготовки до введення та обігу євро як платіжного засобу – у 1990–2000-х рр. Окремі дослідження автора також вивчають вплив уведення євро на умови економічного зростання, сукупний попит, інтеграцію фінансових ринків, торгівельні та інвестиційні потоки, зовнішній сектор країн Півдня ЄС. Метою дослідження у цій статті є вивчення, як уведення євро вплинуло на сферу державних фінансів південних країн ЄС, які позитивні чи негативні наслідки мав вступ до єврозони для державного бюджету цих країн.

**Результати.** У процесі підготовки до введення спільної валюти та в період обігу євро як платіжного засобу досліджувані країни зазнали найбільшого серед членів єврозони зниження рівня інфляції та процентних ставок. Порівнюючи динаміку процентних ставок за державними облігаціями, якими торгують на вторинному ринку, терміном обігу не менше, ніж 10 років, у південних країнах і середнього рівня у країнах єврозони, можна побачити, що напередодні введення євро довгострокові процентні ставки значно знизилися і майже наблизилися до середнього рівня по ЄС після 2001 року. Так, якщо за період 1991–1995 рр.

*Насадюк І.Б.* Вплив уведення євро на державні фінанси південних країн ЄС – Італії, Іспанії, Португалії... Італії, Іспанії, Португалії, Греції (у фінансових зобов'язань), то до 2000 року вони впали до рівня 6,1%, 5,5% і 5,6% відповідно. У 2005 році середня ставка за державними облігаціями терміном понад 10 років склала 3,4% в Іспанії та Португалії, 3,6% в Італії та Греції при середньому рівні аналогічної ставки для ЄС – 12 у 3,4% [7]. Ті десяти частки відсотка, які ще залишаються (так званий спред між процентними ставками за облігаціями різних держав єврозони) відображають все ще існуючий ризик ліквідності й ризик дефолту. Найнижча різниця в Іспанії та Португалії, рівень державного боргу яких перебуває в допустимих межах, установлених Пактом стабільності й зростання (для Португалії ледь вищий допустимої межі).

Таким чином, Італія, Іспанія, Португалія і Греція, що мають традиційно експансіоністську фіскальну політику, одержали можливість залучати позики для покриття державного бюджету за значно нижчими процентними ставками – на рівні 3–3,5% річних. Нижча вартість залученого капіталу для фінансування боргу та дефіциту бюджету знизили видаткову частину бюджету (у якій кошти виділялися на виплати відсотків за державним боргом) майже у 2 рази за останнє десятиліття. Особливо високі були витрати на оплату відсотків у бюджеті Італії та Греції – до 12% від ВВП у середині 90-х рр. ХХ століття. У цей час процентні виплати становили від 5,4% у Греції до 4,8% в Іспанії. Необхідно відзначити, що досліджувані країни по-різному скористалися полегшенням подібного тягаря на державний бюджет. З урахуванням того, що такі важливі складові державних видатків, як капітальні інвестиції, видатки на державні служби залишилися без змін відносно ВВП, деякі країни підвищили соціальні виплати за рахунок держави. В Італії соціальні виплати збільшилися із 16,5% у 1996р. до 17,1% від ВВП у 2005 р., у Греції – із 4,9% до 5,5%

відповідно. У Португалії подібна тенденція була безпрецедентною – зростання мало місце від рівня 10,4% від ВВП до 22,1% у 2005 р. [8, 9, 10,11].

Іспанія стала єдиною з південних країн, що скоротила у відносному вираженні соціальні видатки. Їхній рівень у 1996 році становив 13,8% від ВВП, а у 2005 р. – уже 11,6% від ВВП. У цілому в Іспанії знизилися й державні видатки – від 44,3% у 1996 році до 38,7% у 2005 р., і це єдина з південних країн, що зуміла істотно скоротити державний борг: 68% від ВВП у 1996 р. і 43,4% у 2005 р. і повністю відповідати критеріям конвергенції [11].

Таким чином, південні країни по-різному скористалися зниженням процентних виплат за державними зобов'язаннями внаслідок уведення євро. Найбільш успішно скористалася наданими можливостями поліпшити державні фінанси Іспанія, і саме ця країна має кращі в групі показники економічного зростання за останнє десятиліття. На думку економістів ОЕСР Іспанії, цьому сприяла масова зовнішня імміграція. Позитивний ефект імміграції на державні фінанси оцінюється в 0,5% ВВП, біля половини позитивного сальдо бюджету в 2005 р. Це є результатом внесків емігрантів у систему соціального забезпечення та пенсійну систему в той час, як самі вони рідко мають можливість скористатися виплатами цих систем [12].

Португалія, навпаки, направила кошти, що вивільнилися, на забезпечення соціальних гарантій держави. Так само як Італії та Греції, їй не вдалося істотно скоротити розміри державного боргу, принаймні до рівня в 60%, що вважається безпечним для макроекономічної стабільності.

За період із 1996 по 2006 роки досліджуваним країнам вдалося зменшити рівень державного боргу. Так, в Італії рівень державного боргу зменшився із 123% від ВВП у 1996 році до 107% у 2006 році, в Іспанії – із 68% до 40%, у Греції – 111% до 105%, у Португалії рівень державного боргу за останнє десятиліття, то зменшуючись, то зростаючи, так і залишився на рівні 64% від ВВП [13]. Як відомо, рівень вище від 60% від ВВП вважається неприйнятним згідно з Маастрихтським критерієм, і тому Греції та Італії загрожують санкції з боку Європейської комісії.

Для оцінки впливу процентних ставок за облігаціями на обсяг процентних виплат за державним боргом побудована така регресійна модель:

$$Intrpay_t = \alpha + \beta_1 Ltrate_t + \beta_2 Debt_t + \varepsilon_t,$$

де *Intrpay* – рівень процентних виплат за державним боргом (дані для Італії виражені у % від ВВП, дані для Іспанії, Португалії та Греції – у млн. євро),

*Ltrate* – довгострокова процентна ставка за державними облігаціями,

*Debt* – рівень державного боргу країни (дані для Італії виражені у % від ВВП, дані для Іспанії, Португалії та Греції – у млн. євро).

Були проаналізовані річні дані за період 1990–2006 рр. із джерел Eurostat і звітів центральних банків досліджуваних країн. Результати оцінки коефіцієнтів і їхня статистична значимість представлені в таблиці 1.

Результати регресійного аналізу підтверджують для всіх 4-х країн позитивний вплив зниження довгострокових процентних ставок на виплати за державним боргом. Коефіцієнти при змінній довгостроковій процентній ставці позитивні та значимі при  $\alpha=0,05$  для всіх країн, крім Іспанії (величина *p* дорівнює 11%). Це означає, що в досліджуваних країнах зниження довгострокових процентних ставок пов'язано зі зниженням частки видатків за державним боргом у ВВП. Оцінені рівняння регресії мають значний ступінь адекватності через високі показники коефіцієнта детермінації та Фішера.

Таблиця 1

Результати регресійного аналізу впливу зниження процентних ставок на виплати за державним боргом

	Коефіцієнт при Ltrate	t – статистика (величина p)	Коефіцієнт при Debt	t – статистика (величина p)	Коефіцієнт детермінації	F-статистика (критичне значення F-статистики)	Коефіцієнт Дарбіна-Уотсона (критичне значення)
Італія	0,907	15,047 (0,00)	0,258	4,276 (0,01)	0,95	133,77 (3,81)	1,71 (dl=1,015, du=1,536)
Іспанія	0,214	1,803 (0,11)	0,102	5,233 (0,00)	0,93	60,40 (4,74)	1,05 (dl=0,525, du=2,016)
Португалія	0,464	11,026 (0,00)	0,053	2,217 (0,06)	0,95	106,08 (4,46)	1,08 (dl=0,715, du=1,816)
Греція	0,508	9,594 (0,00)	0,155	2,444 (0,04)	0,91	46,45 (3,71)	1,77 (dl=0,467, du=1,896)

Необхідно відзначити певні зміни в структурі дохідної частини державного бюджету південних країн. Як відомо, відсутність можливості збирати інфляційний податок вимагає збільшити фінансування бюджету за рахунок податкових надходжень. Зниження інфляції зменшує можливість збирати цей неофіційний податок, який є добутком показника темпу знецінювання грошей і показника середньої реальної грошової маси за рік.

Південні країни, приєднавшись до грошового союзу євро, знизили інфляцію, що впала до середнього рівня 3% на рік. Це вплинуло на дохідну частину бюджету, яку необхідно було наповнювати переважно податковими методами. І дійсно, у деяких південних країнах ЄС *Насадюк І.Б.* Вплив введення євро на державні фінанси південних країн ЄС – Італії, Іспанії, Португалії... сли за

Так, в Іспанії частка прямих податків трохи збільшилася стосовно ВВП, зберігаючись на рівні 10-11%, в Італії частка знизилася з 15,1% у 1996р. до 13,3% у 2005 р., у Португалії частка прямих податків упала з 9,9% у 1996 р. до 8,7% у 2005 р. Греція, однак, збільшила збирання прямих податків із 7,7 % від ВВП у 1996 р. до 10% у 2005 р. Усі досліджувані країни, за винятком Греції, збільшили податкові надходження від непрямих податків із 1996 по 2005 рік – Італія з 11,6% до 14,2%, Іспанія з 10,2% до 12,2%, Португалія – із 14,4% до 15,3% [8-11]. Загальновідомий факт, що легше збільшити збирання податків на ціни товарів і послуг, ніж на доходи й майно, і в силу простоти, і в силу соціальних міркувань. Збільшення прямих податків також небажане, оскільки це впливає на стимули для розвитку у підприємств і зайнятість працездатного населення. Проте всім досліджуваним країнам довелося збільшити податкову складову дохідної державного бюджету. Для цього були проведені відповідні реформи – податкова амністія, збільшення податкової бази непрямого оподаткування, у деяких країнах збільшення, у деяких зниження ставки корпоративного й індивідуального податків.

Так, у Греції після того, як у 2004 році був досягнутий дефіцит бюджету в 6,9% від ВВП, під тиском вимог оновленого Пакту стабільності й зростання ЄС стандартна ставка ПДВ була збільшена з 18 до 19%, пільгова ставка збільшена із 4 до 4,5%, збільшений податок на продаж алкогольних напоїв на 20%, уведений ПДВ на нерухоме майно [8].

Введення євро значно вплинуло на структуру державного боргу та ринок державних облігацій досліджуваних країн. Держава як великий позичальник капіталу безпосередньо виграла від більшої фінансової інтеграції південних країн у фінансові ринки євросони.

Насамперед слід зазначити збільшення обсягу залучених фінансових ресурсів за допомогою розміщення державних облігацій, номінованих у євро в таких країнах, як Португалія та Греція. За даними ЄЦБ, на травень 2007 року обсяг випущених облігацій державою у Португалії становив 204% від обсягу на січень 1999 р., у Греції ця цифра становила 220%. Державні органи Італії та Іспанії виявилися більш стриманими в залученні



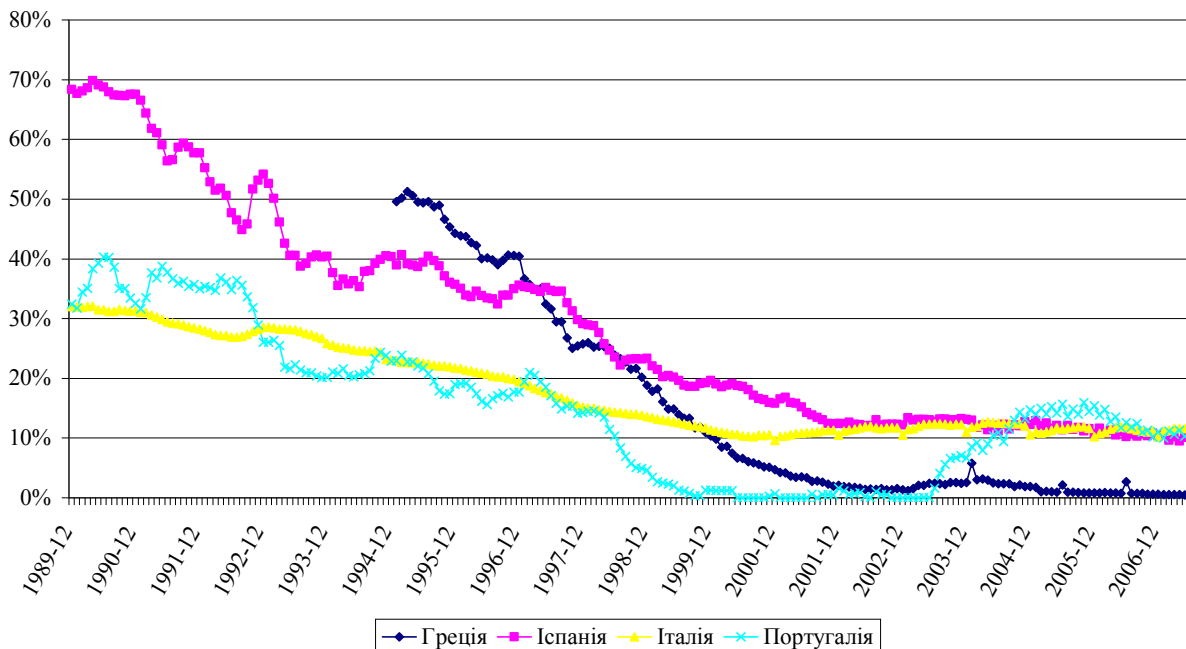
капіталу, обсяг залучених державою коштів становив 120% від рівня на дату початку обігу євро.

Значна вигода для південних країн виявилася в тому, що їхні державні облігації ввійшли до обігу на величезному ринку активів, номінованих у євро, що є більш ліквідним і широким, ніж їх внутрішній облігаційний ринок. Обсяг державних облігацій, випущених країнами єврозони, становив 3,242 трлн. євро в 1999 році, а у 2007 році – уже 4,472 трлн. євро. Частка облігацій досліджуваних країн становить у цей час на цьому ринку: Греції – 4,5%, Іспанії – 7%, Італії – 28%, Португалії – 2%. Для всіх південних країн існує тенденція збільшення частки нерезидентів у загальному обсязі випущених державних зобов'язань. Для Італії цей показник збільшився з 34% у 1999 р. до 43% у 2005 р. [14].

Для державних облігацій був істотно знижений валютний і кредитний ризик, оскільки встановлення процентної ставки стало прерогативою незалежного наднаціонального центрального банку. Таке поліпшення фінансової надійності державних облігацій призвело до того, що південним країнам удалося поліпшити структуру свого боргу, зробивши свої зобов'язання більш довгостроковими. На рисунках 1 і 2 представлена частка короткострокових і довгострокових зобов'язань у загальному обсязі випущених облігацій для досліджуваних країн.

Частка короткострокових державних зобов'язань знизилася, а довгострокових зросла до 90–100 %, що свідчить про зниження кредитного ризику та зростання довіри інвесторів. Для державних органів, що керують бюджетом, можливість залучати кошти для фінансування державного бюджету з більшим терміном обігу приносить вигоди й у вигляді більш низької плати за користуванням кредитом і зниження транзакційних витрат на обіг державних цінних паперів. Якщо в Греції в 1990 році 45% обсягу державного боргу мали термін не більше 1-го року, то до 2001 року частка короткострокових зобов'язань не перевищувала 1,5% [8].

Частка короткострокових державних облігацій у загальному обсязі, %



Джерело: [13].

Рис. 1.

Таким чином, введення євро та зниження процентних ставок позитивно вплинули на видаткову частину державного бюджету, зробили ринки державних цінних паперів більш ліквідними, а зобов'язання більш довгостроковими. Проте не всі країни зуміли скористатися розумно наданими можливостями більшої фінансової стабільності. Так, збільшення

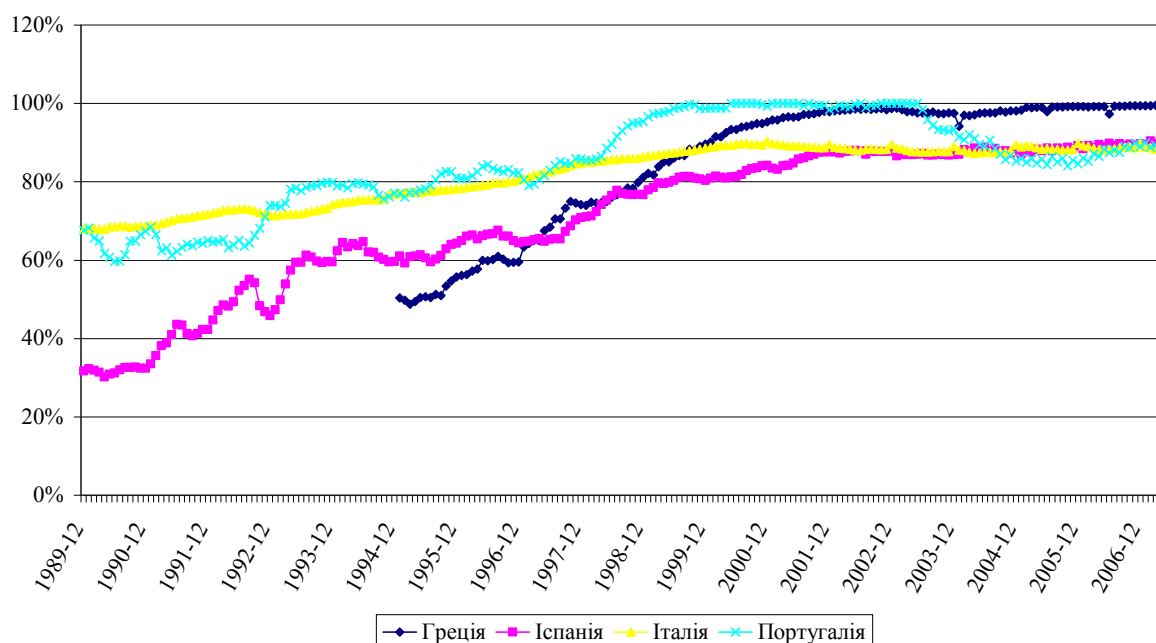
соціальних видатків і нездатність скоротити державний борг залишилися актуальними проблемами для більшості з розглянутих південних країн. Єдиною країною, що успішно пододала зміни у сфері державних фінансів, є Іспанія.

**Висновки.** 1. Південні країни ЄС, що мають історію макроекономічної нестабільності з початку 1990-х рр., у процесі підготовки до вступу в ЄВС із введенням євро зуміли досягти нижчих річних темпів інфляції та номінальних процентних ставок за рахунок передачі контролю за грошовим управлінням Європейському центральному банку, що знизило інфляційні очікування економічних агентів.

2. Приєднання до єврозони значно вплинуло на державні фінанси південних країн ЄС. Зниження процентних ставок за державним боргом знизило частку виплат за державними зобов'язаннями та полегшило тиск на бюджет. Однак спокуса скористатися зменшенням

*Насадюк І.Б.* Вплив введення євро на державні фінанси південних країн ЄС – Італії, Іспанії, Португалії...

Частка довгострокових державних облігацій у загальному обсязі, %



Джерело: [13].

Рис. 2.

3. Неможливість збирати інфляційний податок в умовах низьких темпів зростання цін привела до необхідності збільшити надходження до державного бюджету за рахунок прямих та непрямих податків, що стало можливим завдяки податковим реформам.

4. Південні країни скористалися більш ліквідним і глибоким ринком облігацій, деномінованих у євро, збільшивши свої запозичення. Фінансові зобов'язання при цьому стали більш довгостроковими, що свідчить про більшу фінансову стабільність і якість фінансових зобов'язань держави.

1. Barro R., Gordon D. Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy // Journal of Monetary Economics. – 1998. – №12. – P.101–121.
2. De Grauwe P. German Monetary Unification // European Economic Review. – 1992. – № 36. – P. 445–453.
3. Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь: англо-русский. – М.: ИНФРА-М, Издательство “Весь мир”, 2000. – 840 с.
4. Fischer S. Seigniorage and the Case for a National Money // Journal of Political Economy. – 1982. – №90(2). – P.295–313.
5. Cukierman A., Edwards S., Tabellini G. Seigniorage and Political Instability // American Economic Review. – 1992. – №82(3). – P.537–555.

6. Sarno L., Taylor Mark P. The Economics of Exchange Rates / Cambridge University Press. – 2002.
7. Statistical Annex of European Economy / European Commission. Autumn 2006.
8. Bank of Greece Annual Report 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005.
9. Banca d'Italia Abridged Report for the Year 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005.
10. Banco de Portugal Annual Report 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005.
11. Banco de Espana Annual Report 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005.
12. OECD Economic Surveys 2007. – Spain.
13. Eurostat.
14. ECB statistics.

**УДК 336.563**

**ББК 65.26**

*Солоджук Т.В.*

## **НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МОЛОДІЖНОГО ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ**

**Анотація.** Розглянуто механізми державної підтримки працевлаштування молоді. Проаналізовано основні тенденції, що склались на ринку праці протягом останніх років, причини молодіжного безробіття, фінансування молодіжної політики зайнятості. Запропоновано шляхи удосконалення цього механізму.

**Ключові слова:** молодь, рівень безробіття, фінансове забезпечення працевлаштування молоді, зайнятість, Фонд державного загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття.

**Annotation.** The mechanisms of state support of employment of young people are considered. Basic tendencies, which was folded at the market of labour during the last years, reason of youth unemployment, financing of youth policy of employment, are analysed. The ways of improvement of this mechanism are offered.

**Key words:** young people, unemployment rate, financial providing of youth employment, employment, Fund of state obligatory social security in case of unemployment.

**Вступ.** Чинним законодавством передбачено широкі правові гарантії молоді на ринку праці. Правовим підґрунтям працевлаштування молоді є Конституція України, Закони України “Про зайнятість населення”, “Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем із наданням дотації роботодавцю”, “Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні”, “Про Загальнодержавну програму підтримки молоді на 2004–2008 роки”, “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття” та ін.

У сфері виходу молоді на ринок праці та її трудової адаптації державна політика передбачає зосередження зусиль на таких основних напрямках: сприяння працевлаштуванню молоді, підвищення її економічної активності, надання першого робочого місця, надання гарантій працевлаштування соціально-незахищеній молоді, підтримки вторинної зайнятості, самозайнятості та молодіжного підприємництва.

Найвищий рівень безробіття серед молоді спостерігається у віковій групі 15–19 років, тут він сягає 28,9%, у групі 20–24 роки він складає 17,6%, і чим старша людина, тим менша вірогідність потрапити в категорію безробітних.

Проблема зайнятості молодих людей неодноразово розглядалася багатьма дослідниками. Серед них Н.П.Борецька, О.В.Макарова, А.Молчанов, М.І.Хмельярчук, Н.Мазіна, О.А.Рудич, О.М.Балакірева, О.О.Яременко, О.В.Валькована та інші. Але все ж таки ця проблема є актуальною та потребує вирішення.

**Постановка завдання.** У дослідженні ставимо перед собою завдання розкрити сутність механізму впливу держави на становище соціально-активної частини молоді на ринку праці.

**Результати.** У 1983 році Міжнародною організацією праці були розроблені стандарти, відповідно до яких все населення країни можна умовно поділити на 3 категорії: зайняті, безробітні (економічно-активне населення) та особи поза робочою силою (економічно-неактивне населення).

Економічно-активне населення є основою формування робочої сили. Його кількість частини молодих людей є економічно-активними. Проте найбільшою трудовою активністю характеризується найстарша група молоді (28–35 років). Невисокий рівень економічної активності характерний для молоді віком від 14 до 24 років. Це зумовлено тим, що в дану групу молоді включають осіб, які зайняті навчанням, створенням сім'ї, народженням і вихованням дітей. Низька активність спостерігається і тому, що на ринку праці існує менший попит на робочу силу молоді через відсутність досвіду роботи, нижчий рівень професійних знань і навичок, порівняно зі старшим населенням, а також через невідповідність отриманої професії з вимогами ринку праці.

За даними Державного комітету статистики України, кількість безробітного населення працездатного віку (обчислена за методологією МОП) протягом минулих років знизилася від 2630,0 тис. у 2000 році до 1513,7 тис. у 2006 році ( на 2% – у 2002, на 0,5% – у 2003 і 2004 роках, на 1,4% – у 2005, 0,4% – 2006) [9, с.178]. У першому півріччі 2007 року рівень працевлаштування безробітних, що перебували на обліку в Державній службі зайнятості становив у середньому 35,16% за всіма видами професій. Звичайно, позитивні зміни сталися у результаті підвищення ефективності роботи Державної служби зайнятості, зростання рівня поінформованості населення про вакантні посади, навчання та перекваліфікації безробітних. Проте на ситуацію вплинуло й те, що багато безробітних не реєструються офіційно, влаштовуються на тимчасові роботи, що не потребують високої кваліфікації, емігрують за кордон із метою заробітку грошей.

Механізми впливу держави на становище молодих людей на ринку праці закладені в нормативно-правових актах.

У Законі України “Про Загальнодержавну програму підтримки молоді на 2004–2008 роки” визначено, що одним з основних напрямків її виконання є забезпечення зайнятості та розвиток підприємницької діяльності молоді, що передбачає:

- сприяння гарантованому забезпеченню молоді першим робочим місцем, стимулювання створення роботодавцями додаткових робочих місць для молоді;
- стимулювання програми підтримки молодіжних центрів праці, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, створення у вищих навчальних закладах підрозділів із працевлаштування студентів і випускників;
- створення умов для праці студентської молоді без відриву від навчального процесу; створення умов для професійної орієнтації та професійного навчання молоді;
- забезпечення вторинної зайнятості молоді, діяльності молодіжних трудових загонів;
- запровадження механізму державної підтримки розвитку молодіжного фермерства та молодіжного підприємництва в сільській місцевості, відповідних програм; розробку та впровадження освітніх проектів для сільської молоді щодо стимулювання підприємницької діяльності;
- інформаційне та правове забезпечення молоді, яка здійснює трудову міграцію за межі України;
- підтримку програм молодіжних громадських організацій та їх спілок, спрямованих на вирішення проблем зайнятості молоді та реалізацію її підприємницьких ініціатив [1].

Закон України “Про зайнятість населення” передбачає бронювання на підприємствах, в установах та організаціях, незалежно від форм власності, із чисельністю працівників понад 20 чоловік до 5% загальної кількості робочих місць за робітничими професіями, у тому числі з гнучким графіком роботи для молоді, яка закінчила навчання в середніх загальноосвітніх

школах, професійно-технічних закладах освіти, звільнилась зі строкової або альтернативної (невійськової) служби та якій надається перше робоче місце, дітям (сиротам), які залишилися без піклування батьків, а також особам, яким виповнилося 15 років і які за згодою одного з батьків або особи, що їх замінює, можуть як виняток прийматись на роботу. Квота робочих місць для працевлаштування молоді визначається місцевими органами виконавчої влади. У разі відмови в прийомі на роботу з підприємств, установ та організацій стягується штраф у п'ятдесятикратному розмірі неоподаткованого мінімуму доходів громадян за кожну таку відмову. Ці кошти спрямовуються в Державний фонд соціального страхування України на випадок безробіття і використовуються виключно на фінансування витрат для створення додаткових робочих місць для молоді, її професійну підготовку та перепідготовку [5]. Частина цих коштів іде на забезпечення молоді першим робочим місцем із наданням дотації роботодавцю.

Дотація роботодавцю надається щомісячно протягом двох років у розмірі фактичних витрат на основну й додаткову заробітну плату молоді, прийнятої з наданням дотації, (але не вище середньої заробітної плати, що склалась у відповідному регіоні за минулий місяць) та суми внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що сплачуються відповідно до закону. Її надання здійснюється в межах асигнувань Державного бюджету України, передбачених на такі цілі, та коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, які стягуються як фінансові санкції з підприємств, установ і організацій [2]. Протягом 2006 року шляхом надання дотацій роботодавцям працевлаштовано 38 тис. осіб [4].

Держава гарантує надання роботи за фахом молодим спеціалістам – випускникам державних професійно-технічних і вищих навчальних закладів, потреба в яких була визначена державним замовленням.

Органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування відповідно до законодавства можуть установлювати додаткові пільги щодо податку з доходів фізичних осіб студентам та учням, що працюють у складі студентських та учнівських трудових загонів на сільськогосподарських роботах чи на інших видах робіт, на підприємствах державної або комунальної форми власності. Таким чином забезпечуються умови для вторинної зайнятості.

Ефективність будь-якої політики, зокрема й політики зайнятості, значною мірою залежить від її фінансування. Основу фінансового забезпечення регіональної політики зайнятості становлять кошти державного бюджету та Державного фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття. Слід зауважити, що останніми роками спостерігалось значне скорочення коштів бюджетів різних рівнів і позабюджетних фондів на забезпечення зайнятості, тому регіональна політика щодо цього питання реалізувалася переважно за рахунок коштів Фонду.

Джерелами формування коштів цього фонду, передбаченими Законом України “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття”, є страхові внески страхувальників-роботодавців, застрахованих осіб; асигнування з державного бюджету; суми фінансових санкцій, застосованих до підприємств, установ за порушення встановленого порядку сплати страхових внесків; благодійні внески юридичних осіб.

На сьогодні найвагомим джерелом надходжень виступають страхові внески юридичних і фізичних осіб на випадок безробіття та штрафні санкції. Так, із 3075,085 млн. грн., що надійшли на рахунок Фонду станом на 01.01.2007 року вищевказані кошти становили 99,9%, тобто практично всю суму.

Важливим заходом для зменшення рівня безробіття населення, і в тому числі молоді, є надання одноразової допомоги з безробіття для здійснення підприємницької діяльності. У Солоджук Т.В. Напрями та механізми державної підтримки молодіжного працевлаштування рн. на ьності були: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, сільське господарство, промисловість [4].

Протягом останніх років відбувалися зміни у структурі зайнятості:

- скорочувалась зайнятість у легальній сфері економічної діяльності;
- відбувалися структурні зміни у бік скорочення зайнятості в державному секторі економіки та її зростання у недержавному;
- отримали значного розповсюдження неформальні види зайнятості [6,с.101].

Ще однією особливістю перерозподілу зайнятих на ринку праці між офіційним і неофіційним секторами є те, що сьогодні до претендента на вакантну посаду починають ставити нові вимоги, порівняно з минулим часом. На перше місце виходять досвід роботи, високий рівень отриманої освіти та відповідно кваліфікації працівника, знання однієї, а іноді декількох іноземних мов, ініціативність, готовність працювати понад установлений робочий час тощо. Через це на ринку праці існує величезна конкуренція. Вона підсилюється ще розривом між попитом та пропозицією, яка виникає через невідповідність отриманої випускниками навчальних закладів освіти та реальних потреб ринку праці.

Останніми роками істотно знизилася частка фінансового забезпечення заходів активної політики зайнятості. Вона передбачає створення нових робочих місць, професійну підготовку кваліфікованих працівників, організацію громадських робіт тощо.

Що ж стосується виплати допомоги у зв'язку з безробіттям, то вона щороку становить понад 60% витратної частини фонду. Частка витрат на фінансування заходів пасивної політики зайнятості є найбільшою в регіонах, де спостерігається найкритичніша ситуація на ринку праці. В Україні найвищий рівень безробіття зареєстрований у Тернопільській (5,3%), Рівненській (4,7%), Черкаській (4,4%), Полтавській(4,1%), Кіровоградській(4,0%) областях [8,с.183].

Обмеженість фінансового забезпечення політики зайнятості не дає змоги застосувати всі засоби активізації регулювання ринку праці. За таких умов актуальним є залучення механізму ефективного використання наявних фінансових ресурсів для регулювання ринку праці та раціонального розподілу їх між регіонами.

**Висновки.** Виходячи з вищевикладеного матеріалу, можемо зробити наступні висновки й подати пропозиції.

1. Закони України, Програми, що стосуються працевлаштування молоді дуже часто мають декларативний характер і не впроваджуються на практиці належним чином.

2. Значна частина молоді не поінформована про свої права на ринку праці. Слід було б інформаційні стенди розміщувати не лише в Службі зайнятості та в Молодіжних центрах праці, а й у навчальних закладах усіх рівнів акредитації, у місцях відпочинку молоді.

3. В Україні зменшуються асигнування з бюджету на програми зайнятості населення, і молоді зокрема. Фінансування витрат здійснюється переважно за рахунок Фонду державного загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття. Оскільки рівень безробіття характеризує стан економіки в державі, на фінансування політики зайнятості повинна виділятися більша частина коштів із Державного бюджету.

4. Необхідно збільшити фінансування заходів активної політики зайнятості, тобто тих, які спрямовуються на підвищення конкурентоспроможності робочої сили, забезпечення її якісної відповідності у просторі і часі робочим місцям, зростання попиту на робочу силу.

5. Молодь, яка вперше шукає роботу, мусить набувати професію або спеціальність до початку трудової діяльності в навчальних закладах. Великого значення набуває підвищення гнучкості системи професійного навчання і перекваліфікації, передусім шляхом розвитку прямих договірних відносин між підприємцями, підприємствами й навчальними закладами. При цьому плани і програми навчання слід орієнтувати на задоволення конкретних потреб замовника.

6. І найголовніше, на ринку праці молоді люди часто потребують не соціальної допомоги, а соціальної підтримки. Ця підтримка, на нашу думку, повинна полягати в тому, щоб забезпечити молоді гідні умови праці, підтримати молодих підприємців, допомогти адаптуватись до роботи, сприяти вторинній зайнятості.

Людина є головною рушійною силою суспільства, і тому держава має забезпечувати зростання інвестицій безпосередньо на розвиток людиною свого потенціалу, на підготовку

наукових кадрів, використовуючи різноманітні форми стимулювання інноваційної діяльності, зокрема бюджетне фінансування, пільгове кредитування, різні види податкових пільг.

1. <http://www/rada.portal.gov.ua>. Закон України “Про Загальнодержавну програму підтримки молоді на 2004–2008 роки”.
2. <http://www/rada.portal.gov.ua>. Закон України “Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем з наданням дотації роботодавцю” від 4 листопада 2004 р. Закон України “Про зайнятість населення”.
3. <http://www/rada.portal.gov.ua>. Закон України “Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні”.
4. [www.dsz.gov.ua](http://www.dsz.gov.ua) Звіт про діяльність та виконання бюджету Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття від 12.06.2007 р.
5. <http://www/rada.portal.gov.ua>. Закон України “Про зайнятість населення” від 01.03.1991 №803–ХІІ зі змінами та доповненнями.
6. Макарова О.В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки. Монографія. – К.: Ліра, 2004. – С.97–104.
7. Соціальні проблеми працевлаштування молоді: Аналітичний звіт / О.М.Балакірева, О.О.Яременко, О.В.Валькована та ін. – К.: Державний інститут проблем сім’ї та молоді, 2004. – С.11–31, 85–103.
8. Україна у цифрах у 2006 році. Статистичний довідник. За ред. Осауленка О.Г. – К.: Видавництво “Консультант”, 2007. – С.180–185.

**УДК 64.066.4**

**ББК 65:44**

*Сус Т.Й.*

## **РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УТИЛІЗАЦІЇ СМІТТЯ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ**

**Анотація.** Розглянуто сучасний стан утилізації твердих побутових відходів на селі, можливості застосування інноваційних підходів щодо комплексного управління утилізацією та переробкою відходів. Запропоновано фінансовий механізм реалізації комплексної системи управління, проаналізовано регіональні особливості такої системи.

**Ключові слова:** тверді побутові відходи, комплексна система управління, вторинні ресурси, утилізація, сміттєзвалища.

**Annotation.** The article deals with the present state of utilization of solid waste in the countryside as well as with the means of the implication of the newest methods of approach to the

*Сус Т.Й.* Регіональні проблеми утилізації сміття в сільській місцевості control  
zed.

**Key words:** solid waste, complex rubbish control system, secondary resources, utilization, rubbish heap.

**Вступ.** Проблема утилізації відходів є для України актуальною, оскільки країна виступає європейським лідером за кількістю відходів на душу населення. Водночас ситуація з їх утилізацією, у кращому разі, залишається на колишньому рівні. У зв’язку з тим, що склад вітчизняних відходів усе більше наближається до західного (одноразовий посуд, алюмінієві банки для напоїв, пластикова упаковка), кількість їх має сталу тенденцію до щорічного збільшення. Системна криза на селі призвела не тільки до вимирання сільського населення, а й до загострення екологічних проблем, масового засмічення значних територій сільських поселень у результаті утворення стихійних сміттєзвалищ і відсутності системи утилізації відходів. Усі зацікавлені сторони визнали, що нинішню систему утилізації відходів на селі необхідно змінювати. В Україні відсутні фундаментальні наукові дослідження цієї проблеми як у теоретико-методологічному, так і практичному аспектах. Праці зарубіжних і вітчизняних учених [1, 2] неможливо повністю адаптувати до економічних, соціальних та історико-національних умов українського села.

**Постановка завдання.** Метою цього дослідження є вивчення сучасного стану утилізації твердих побутових відходів у селі, можливості застосування інноваційних підходів щодо комплексного вирішення проблем, пов'язаних із відходами, та виявлення бар'єрів, які гальмують ефективність цього процесу, що дозволить здійснювати дієві заходи щодо їх усунення. Для вирішення цих завдань застосовуються методи системного та порівняльного аналізу, експертної оцінки та синтезу.

**Результати.** За часів адміністративно-командного типу економіки СРСР модель прибирання сміття передбачала діяльність заготконтор, які приймали макулатуру, скло, металолом і ганчір'я та відправляли їх на вторинну переробку. Низькі закупівельні ціни компенсувалися можливістю за здану вторсировину придбати дефіцитний товар. Кожна заготконтора обслуговувала певну територію, і заготівля вторсировини була тільки одним із видів її діяльності, що дозволяло надавати населенню широкий спектр послуг. Як правило, заготконтора розміщувалась у селищі міського типу і, маючи необхідний транспорт і заготовлювачів, здійснювала прийом і первинну переробку вторсировини. Така модель господарювання дозволяла переробляти до 70% сміття.

У процесі становлення ринкової економіки діяльність заготконтор стала нерентабельною, і вони позакривались. Із вторсировини рентабельними залишилися брухт чорних і кольорових металів, і до їх заготівлі підключилися сотні підприємницьких структур. У той же час на споживчий ринок вийшли нові товари та пакувальні матеріали, а система збору та утилізації сміття не тільки не розвивалася, а зазнала цілковитої деградації.

Головною причиною постійного зростання обсягів накопичення твердих побутових відходів на селі, що створює передумови для забруднення навколишнього середовища, є низький рівень використання відходів як вторинної сировини та відсутність коштів у органів місцевого самоврядування для цих цілей.

Основною особливістю твердих побутових відходів (далі ТПВ) у сільській місцевості, яка відрізняє їх від міських ТПВ, є переважна відсутність у них харчових відходів і мінімальний вміст горючих матеріалів. До складу таких відходів входять переважно металобрухт, скло, пластмасові та гумові вироби, ганчір'я, взуття та стара побутова техніка.

У сільських населених пунктах відсутні підприємства зі збирання й вивезення ТПВ, тому сміття складається у природних рельєфних утвореннях – балках, ярах, долинах малих річок і джерел, що являє собою серйозну екологічну небезпеку.

Утилізація відходів в основному здійснюється, як і раніше, двома шляхами: відправленням на смітник або спалюванням. При цьому в селі, на відміну від міста, значна частина сміття, що може горіти, спалюється. Таким чином, погіршується стан атмосферного повітря та забруднюється навколишнє середовище канцерогенними речовинами, що негативно впливає на стан здоров'я.

Розвиток населених пунктів області перетворив санітарну очистку в значну, з екологічної точки зору, проблему міського господарства, сільських громад. У населених пунктах області щорічно накопичується до 400 тис. м. куб. твердих побутових відходів, які знешкоджують головним чином на 29 звалищах загальною площею 79,3 га [3].

Особливістю сучасного стану утилізації сміття є облаштування сміттєзвалищ для захоронення ТПВ (як міських, так і сільських) виключно на землях сільських рад. Сільські громади від розміщення сміттєзвалищ мають тільки екологічні проблеми, а кошти, що виділяються на їх функціонування, не забезпечують дотримання санітарно-екологічних норм.

Зарубіжний досвід показує, що облаштування міського сміттєзвалища в сільській місцевості в умовах місцевого самоврядування стикається з великими труднощами та значними компенсаційними виплатами сільській громаді. Ці кошти направляються не тільки на облаштування та експлуатацію сміттєзвалища, а й на соціально-економічний розвиток сільської громади, компенсаційні виплати за перевищення гранично допустимих норм забруднення.



Сьогодні розрив між обсягами накопичення відходів, їх утилізацією та знешкодженням досягнув критичної межі, що у свою чергу поглиблює екологічну кризу на селі. Проблему утилізації твердих побутових відходів варто розглядати з позиції соціально-екологічних та ресурсно-технологічних аспектів. Постанова Кабінету Міністрів № 915 [4] мала на меті створити умови, необхідні для організації процесу збирання, сортування, транспортування, обробки й утилізації відходів як вторинної сировини, а також зменшити негативний вплив відходів на навколишнє середовище, але її реалізація зазнала фіаско.

Слід також відзначити, що сільські жителі, використовуючи засоби захисту рослин, інші хімічні препарати, ліки, не завжди дотримуються інструкції щодо їх використання, а прострочені препарати викидають на смітник. Проблемними залишаються також відходи електротехнічної промисловості, у першу чергу елементи живлення, які відносяться до відходів підвищеної небезпеки. Мало уваги приділяється утилізації використаного взуття та одягу, кількість якого в результаті великих обсягів “second hand” значно зросла. Не розроблено чіткого механізму збору та утилізації такого виду ТПВ.

Спроба західних науковців комплексно вирішити завдання, пов'язані з утилізацією ТПВ, і розв'язати економічні, технологічні та екологічні проблеми привела до розробки концепції Комплексного управління відходами, яка є дороговказом для громадських та урядових організацій у багатьох країнах [1, 2].

Основні положення Комплексного управління відходами такі:

1. Побутові відходи необхідно сортувати безпосередньо в місцях їх утворення (домогосподарствах).
2. Відсортовані ТПВ – це не сміття, а цінна вторсировина, комерційний продукт, сировина для промисловості.
3. Товаровиробники або самі утилізують тару виробленої ними продукції, або перераховують певні суми за переробку спеціалізованим підприємствам.

Сус Т.Й. Регіональні проблеми утилізації сміття в сільській місцевості — ПВ, їх

Серед чинників, які сьогодні впливають на проблему ТПВ в Україні, слід назвати:

1. Відмінність у культурі споживання.
2. Руйнування старої системи збору вторинних ресурсів і відсутність комплексного управління утилізацією чи переробкою на сучасному етапі.
3. Збільшення кількості ТПВ у результаті використання нових пакувальних матеріалів і споживчих товарів.
4. Недосконалість нормативно-правової бази у сфері збору та утилізації ТПВ.
5. Відсутність ефективного механізму та джерел фінансування заходів із раціонального збору та використання ТПВ.
6. Недостатній моніторинг джерел утворення та структури побутових відходів залежно від місця проживання, рівня життя, вікової структури населення.

Для розв'язання проблеми утилізації сміття на селі необхідно розробити систему фінансування цих заходів. На нашу думку, ця система повинна мати комбінований характер і джерелами фінансування заходів з утилізації сміття повинні бути виробники упаковки та товарів, з одного боку, та населення, з другого. Крім цього, необхідно запозичити зарубіжний досвід і ввести спеціальний митний збір за утилізацію упаковок і твердих побутових відходів, які утворюються в результаті споживання імпортованих товарів. У Фінляндії такий збір має конкретну направленість – на облаштування сміттєзвалищ.

Населення фінансує заходи щодо збору й первинної переробки ТПВ і компенсує транспортні витрати на доставку відсортованого сміття до заготівельних пунктів.

Держава акумулює кошти, що надходять від виробників упаковки та товарів, споживання яких приводить до утворення ТПВ, і перераховує їх переробникам вторсировини, фінансує заходи з облаштування сміттєзвалищ, проведення науково-дослідних робіт у сфері поводження з відходами, створює фонд для надання кредитів на придбання обладнання підприємствам, що займаються переробкою відходів.

Прикарпаття має значний туристично-рекреаційний потенціал, тому дуже важливим є питання збереження навколишнього середовища від забруднення побутовими відходами. Сміття, яке залишають туристи вздовж туристичних маршрутів, негативно впливає на екологію, робить непривабливими пам'ятки природи, що у свою чергу може призвести до скорочення кількості туристів. Ця проблема вимагає негайного вирішення через упровадження системи роздільного збирання сміття на турбазах, закладах громадського харчування, сільських садибах зеленого туризму.

Нагальним є впровадження податку з туристів на збір та утилізацію сміття вздовж туристичних маршрутів, обладнання місць для роздільного збирання сміття та проведення заходів із його утилізації у важкодоступних районах. Кожна туристична група повинна мати зелену картку, яка засвідчує сплату вказаного податку та ознайомлення з основними положеннями стосовно збору та утилізації сміття в рекреаційних зонах і розміром штрафних санкцій за їх порушення.

Комплексна система управління утилізацією та переробкою відходів повинна враховувати регіональні особливості:

1. Переважання сільського населення над міським.
2. Високу густоту населення в рівнинних районах області і відповідно високу концентрацію ТПВ на одиницю площі.
3. Низьку концентрацію поселенської мережі в гірських районах і накопичення значної кількості сміття вздовж туристичних маршрутів.
4. Орієнтацію економіки регіону на пріоритетний розвиток туристично-рекреаційної галузі, що висуває підвищені вимоги стосовно збору та утилізації сміття, забезпечення санітарно-екологічного благополуччя.
5. Високий рівень безробіття серед сільського населення створює передумови для стимулювання розвитку підприємницької діяльності зі збору й утилізації ТПВ.

У рівнинних районах області доцільно запровадити систему роздільного збирання ТПВ у кожному домогосподарстві та господарчих організаціях (навчальних закладах, магазинах, закладах громадського харчування). Для збору відсортованих ТПВ органи місцевого самоврядування оголошують конкурс серед суб'єктів підприємницької діяльності на надання послуг зі збору та переробки вторинних ресурсів. Місцева влада запроваджує місцевий податок на утилізацію сміття з розрахунку на 1 члена домогосподарства та витрат на транспортування. При цьому домогосподарства, які проводять сортування сміття, сплачують менший податок на величину вартості зданої вторсировини. Такий обрахунок може проводитися за двома варіантами:

$$C_{п1} = Tв - (M \times Ц_м + П \times Ц_п + C \times Ц_с + Г \times Ц_г) / Ч_н \times 12 \quad (1)$$

$$C_{п2} = \frac{Tв}{Кд} - (M_i \times Ц_м + П_i \times Ц_п + C_i \times Ц_с + Г_i \times Ц_г) \quad (2)$$

де:  $C_{п1}$  – сума податку в розрахунку на одного сільського жителя на місяць, грн.,

$Tв$  – транспортні витрати на вивезення відсортованих ТПВ за місяць, грн.,

$M$  – маса макулатури, здана сільською громадою за місяць, кг,

$Ц_м, Ц_п, Ц_с, Ц_г$  – закупівельні ціни відповідно: на макулатуру, пластмасу, склобій та ганчір'я, грн.,

$П$  – маса пластмас, зданих громадою за місяць, кг,

$C$  – маса склабою, зданого громадою за місяць, кг,

$Г$  – маса ганчір'я, зданого громадою за місяць, кг,

$C_{п2}$  – сума податку в розрахунку на одне домогосподарство на рік, грн.,

$M_i, П_i, C_i, Г_i$  – відповідно маса макулатури, пластмаси, склабою та ганчір'я, зданих одним домогосподарством за календарний рік,

$Tв$  – річні транспортні витрати на вивезення відсортованих ТПВ з одного населеного пункту (кількох населених пунктів, які мають одну сільраду), грн.,

$Кд$  – кількість домогосподарств у населеному пункті, осіб.

Перша формула дозволяє визначити суму податку на вивіз відсортованого сміття в розрахунку на одного сільського жителя за так званою солідарною системою. До переваг такого підходу слід віднести:

1. Простоту ведення обліку та розрахунків із надавачем послуг із вивезення ТПВ.
2. Можливість прогнозувати та визначати величину податку на вивезення та утилізацію сміття.
3. Зацікавленість сільських жителів у сортуванні ТПВ.
4. Мінімізація коштів на облаштування сміттєзвалищ.

Недоліком такого підходу є зрівнялівка при сплаті податку на утилізацію сміття, яка не враховує кількість ТПВ, що реально створюється кожним домогосподарством залежно від віку членів домогосподарства, рівня життя та культури споживання.

Використання другого підходу на основі формули (2) дозволяє усунути вказані недоліки, але зумовлює необхідність ведення обліку стосовно кожного домогосподарства даної громади. Такий підхід дозволяє створити прозору систему розрахунків і сплати податку. Заготовлювач, приймаючи відсортовану вторсировину, сплачує її вартість здавачу. Той у свою чергу щоквартально платить податок у сільську раду, виходячи із вартості послуг, наданих заготовлювачем. На першому етапі запровадження сортування ТПВ слід надавати послуги з прийому відсортованого і невідсортованого сміття, але за останнє брати значно вищу плату.

У гірських районах області в місцях компактного проживання доцільно, на наш погляд, використовувати систему сортування сміття, а для важкодоступних місць запропонувати систему обміну пластмасової тари, електричних батарей та акумуляторів, які стали непридатними до використання, на нові при їх купівлі в магазинах із певною знижкою.

Треба мати на увазі, що пріоритетними є заходи з первинного скорочення відходів, їх ефективного використання як вторинних ресурсів і переробки та захоронення тієї частини відходів, які не підлягають переробці у вторинну сировину.

**Висновки.** Застосування комплексної системи управління утилізацією відходів і реалізація дієвого механізму фінансування дозволить на всіх рівнях екологічно безпечно та економічно вигідно здійснювати процес переробки ТПВ у сільській місцевості.

Нагальним є запровадження державного стандарту маркування тари для її роздільного збирання та способу утилізації. Доцільним, на нашу думку, є запровадження застережливих написів стосовно утилізації упаковки чи товару шляхом їх спалювання з інформацією споживача про наслідки забруднення. Законодавчу базу України у сфері поводження з відходами слід гармонізувати із законодавством ЄС та інших держав.

1. Череп О.М., Винниченко В.Н. Проблема твердых бытовых отходов. – М.: Эколайн EСJLOGIA, 1996.
2. Ігнатенко О.П. Економіко-екологічні аспекти рециклу вторресурсів з твердих побутових відходів // Екологія і ресурси. – 2003. – № 4. – С. 115–120.
3. Програма санітарної очистки населених пунктів області на 2001–2010 рр. // Івано-Франківська обласна рада та ОДА. – Івано-Франківськ, 2000.
4. Постанова Кабінету Міністрів від 26.07.2001 №915 “Про запровадження системи збирання, сортування, транспортування, переробки та утилізації відходів як вторинної сировини”.
5. Закон України “Про відходи” // Відомості Верховної Ради. – 1998. – №36–37. – С.242–252.
6. Закон України “Про охорону навколишнього природного середовища” № 1264-ХП від 25.06.91.

**УДК 338.24**

**ББК 65.5**

**Ткач О.В.**

## **СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ: КРИТЕРІЇ ТА ПЕРЕДУМОВИ**

**Анотація.** Проводиться аналіз поняття сталого розвитку і розглядаються питання участі регіонів у цьому процесі.

**Ключові слова:** сталий розвиток, економічна політика, економіка використання ресурсів, економіка системного використання, відтворювальна економіка, комплексний регіональний розвиток, суб'єкти сталого розвитку, некомерційні структури, міжрегіональна диференціація, транскордонні та прикордонні регіональні утворення, конкурентоспроможність регіонів.

**Annotation:** The analyses have been providing of sustainable development and investigating the points of the regions participation in sustainable development.

**Key words:** sustainable development, economical policy, consuming economy of resources, system using economy, reusable economy, complexable regional development, noncommercial organizations, interregional differentiation, trans- and by-regional organizations, competition of the regions.

**Вступ.** Сьогодення економічного розвитку України ставить питання переходу від економічного спаду до стабілізації економічних процесів, оцінки та аналізу передумови формування чинників, що створюють умови сталого розвитку. Основною передумовою запровадження умов сталого розвитку є визначення суб'єктів, об'єктів та основних рушійних мотивів такого процесу. Процес інтеграції України в глобальну економічну систему неможливий без становлення і розвитку системи сталого розвитку економіки, приведення економічних показників у гармонізований циклічний процес становлення і розвитку з іншими розвинутими елементами глобального економічного простору.

**Постановка завдання.** Проаналізувати виникнення та розвиток самого поняття “сталий розвиток економіки”. Дослідити основні суб'єкти сталого розвитку та визначити передумови переходу до такої системи.

**Результати.** Одним із стратегічних напрямків розвитку регіональної політики на сучасному етапі повинна стати реалізація нової, активної ролі регіону як суб'єкта сталого розвитку.

На всесвітній конференції в Ріо-Де-Жанейро в 1992 році сталий розвиток (sustainable development) визнано як створення соціально-орієнтованої економіки, яка базується на обачному використанні ресурсної бази та охороні навколишнього середовища, що не ставить під загрозу існування майбутніх поколінь і відповідного задоволення їх потреб. Таким чином, в економічну політику вводиться поняття понадтривалого міжпоколінного виміру.

У сучасній науці поняття “сталий розвиток” більше розглядалося через призму екології, але воно безпосередньо стосується і загальноекономічних соціальних проблем. Сьогодні “сталий розвиток” пояснюється як стабільність біохімічних циклів і скорочення диспаратетів на всіх рівнях: від глобального до місцевого на основі нової моделі розвитку, що повинна збалансувати економічні, соціальні та екологічні критерії.

Економічний аспект сталого розвитку пов'язаний із переходом від сьогоденної “економіки використання ресурсів”, яка надає перевагу короткотерміновим активам. Адже ресурси – це те, що людина знаходить у середовищі, що її оточує. Тому виникає необхідність поставити питання про біо-, техно- та соціальну сфери як основні контексти розвитку.

Із методологічного боку це означає визнання головної ролі в економіці довготермінових і структурно-технологічних факторів. Тобто сталий розвиток за своїм змістом є нове тлумачення знайомого методу відтворювального процесу.

В умовах, коли в сучасній літературі утвердилися поняття соціальної та економічної збалансованості господарського розвитку, поняття відтворювального процесу не мало для економістів принципово нового значення. Із цим пов'язана і нерідко негативна реакція щодо цього терміна. Однак важливо все-таки визначити зміст цього поняття, підтримати рух світової науки і практики управління. Хоч деякі економісти і вважають, що вираз “sustainable development” важко підлягає перекладу, але термін “сталий розвиток” увійшов у обіг економічних термінів [1].

Ми розуміємо створення економічної системи сталого розвитку як процес розвитку та удосконалення “відтворювальної економіки”. Їй відповідає стратегія економічного розвитку, яка базується на нормалізації ресурсних циклів, що передбачає встановлення спільного контролю за процесами відтворення праці, капіталу та природних ресурсів. Необхідність такого контролю закріплена відповідними Указами Президента України та Постановами

Ткач О.В. Сталий розвиток економіки регіону: критерії та передумови

ринку.

Але “новий порядок”, який складається в системі світової економіки, за оцінками багатьох спостерігачів, насправді нічого спільного з переходом до сталого розвитку не має.

Сталий розвиток може трактуватися як розширення поняття комплексного регіонального розвитку – перехід від міжгалузевої прив’язки окремих виробництв до системного управління всією сукупністю економічних соціально-демографічних та екологічних процесів на певній території, узгодженому вирішенню питань розміщення виробництва і формування населення.

Необхідність переходу до сталого розвитку обумовлюється глибоким розбалансуванням механізмів відтворення. Розглядаються такі напрями відтворювальних процесів:

- відтворення населення;
- відтворення капітальних ресурсів.

Наступним фактором, який диктує необхідність переходу до сталого розвитку, є посилення міжрегіональної диференціації. До позицій міжрегіональної диференціації можна віднести ріст варіації індивідуальних доходів на душу населення або необумовлено високу концентрацію фінансових ресурсів на певних територіях.

Третій фактор, що обумовлює процес сталого розвитку, є інституціональний. Це обумовлюється тим, що уява про “автоматизм” ринку справедлива тільки щодо використання ресурсів. І навпаки, процеси відтворення в умовах ринкової економіки значно ускладнюються.

Вони мають місце здебільшого за межами ринку: відтворення трудових ресурсів – у сім’ї і системах освіти, охорони здоров’я і відпочинку; відтворення біологічних ресурсів у відповідних підсистемах біосфер; відтворення знань і ділових умінь відбувається в таких некомерційних сферах діяльності, як наука і культура. Тобто вирішення проблеми відтворення потребує створення своєї власної інституціональної структури, основою якої повинні стати регіони як спеціалізовані відтворювальні системи.

Сучасна регіональна економічна наука стверджує, що сьогодні питання про інституціональне забезпечення сталого розвитку не тільки не вирішене, але навіть і не поставлене.

Науковці стверджують, що головними організаторами такого переходу, “суб’єктами сталого розвитку” повинні стати власне регіони [2]. Це визначається об’єктивним місцем основ відтворення – простору взаємодії ресурсних підсистем [3] і наявністю певного ряду суб’єктивних ознак, таких як досвід облаштування території і можливість опору на відповідні наукові і проектні інститути.

Таким чином, якщо сталий розвиток – це перехід від “економіки використання ресурсів” до економіки їх системного відтворення, то роль ведучої ланки в цьому процесі повинні відігравати не виробничі структури – підприємства, а відтворювальні – регіони.

Для цього вони повинні не просто реагувати на пропозиції підприємств, але й самі виступати як лідери економічного розвитку, виділяючи цілісні комплекси навколишнього середовища й окремі ділянки території, спеціально обумовлені для комерційної діяльності.

Суб’єктами відтворювального процесу є регіональні та місцеві адміністрації, які з економічної точки зору є:

- 1) некомерційними структурами, що орієнтуються на політичні цілі;
- 2) монополістами, оскільки в одному регіоні не може бути двох адміністрацій [4].

Із вищесказаного, що ведучою ланкою в економічній системі сталого розвитку є некомерційні структури.

Регіональне управління в умовах сталого розвитку виступає як процес узгодження та інтенсифікації відтворювальних циклів, а регіональна політика – як процес територіальної організації відтворювальних ресурсів. Для порівняння: сьогоднішня мета її діяльності – “вирівнювання рівнів економічних процесів” – створює в дійсності тільки “надбудову” над цим фундаментом.

Будь-які дії регіонів щодо облаштування території і розвитку “людського капіталу” не принесуть результату, якщо не будуть використані деякі “зовнішні” фактори, які забезпечують умови сталого розвитку. Аналіз цих умов ведеться шляхом розробки різних сценаріїв господарського розвитку регіональних утворень – “інерційного”, “сировинного”, “відтворювального” та “інвестиційного” [5].

Різні напрямки розвитку господарського комплексу регіону повинні враховувати міжрегіональні міжгалузеві зв'язки всередині країни. Якщо в умовах становлення незалежної України міжрегіональні міжгалузеві зв'язки розглядалися як передумова регіонального розвитку, то в сучасних економічних умовах сталого розвитку необхідна зміна вектора розвитку міжрегіональних міжгалузевих зв'язків з урахуванням соціально-економічних і природно-культурних особливостей регіонів.

В умовах динамічної інтеграції регіонів України в транскордонні та прикордонні регіональні утворення слід оцінити та спрогнозувати участь українських регіонів із точки зору ефективного використання їх економічного та соціального потенціалу.

Особливості світових глобалізаційних процесів, а також тенденції щодо включення країни в різного виду спільні економічні проекти та організації створюють необхідні передумови аналізу конкурентних переваг окремо взятих регіонів та оцінки їх сукупного ефекту.

**Висновки.** Підсумовуючи вищесказане, можна зробити такі висновки:

1. Регіон є не тільки суб'єктом сталого розвитку, але й ведучою ланкою економіки системного відтворення регіональних ресурсів.
2. Економічна система сталого розвитку базується на стратегії нормалізації ресурсних циклів і встановленні спільного контролю за відтворювальними процесами.
3. Передумови переходу до сталого розвитку визначаються:
  - посиленням міжрегіональної диференціації;
  - необумовлено високою концентрацією фінансових ресурсів на певних територіях і ростом диспропорцій індивідуальних доходів на душу населення;
  - інституціональним характером процесу відтворення, що вимагає створення власної інституціональної системи, основою якої повинні стати регіони.
4. Некомерційні структури необхідно розглядати як базову ланку сталого розвитку.
5. Конкурентоспроможність регіонів (міжрегіональна, прикордонна, транскордонна, а також конкурентоспроможність регіонів у глобальному середовищі) є основним рушійним важелем участі регіонів у процесі сталого розвитку.

1. Моисеев Н.Н. Быть или не быть человечеству? // Независимая газета. – 2000. – 18 ноября.
2. Пчелинцев О.С., Любовний В.Я., Воянина А.Б. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5.
3. Орлов Б.П., Шиппер Р.И. Экономическая реформа и территориальное планирование. – М.: Экономика, 1968.
4. Voeckemann D. Theorie de Raumplanung. R. Oldenbourg Verlag, Muenchen – Wien, 1984.
5. Ивантер В.В., Говтань О.Дж., Ксенофонтов М.Ю., Панфилов В.С., Узяков М.Н. Экономика роста. Концепция развития России в среднесрочной перспективе // Проблемы прогнозирования. – 2000. – №1. – С.3–21.

**УДК 336.146:36(477)**

**ББК65.27**

**Форкун І.В., Фролова Н.Л., Шматова І.О.**

**ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ  
НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

**Анотація.** Розглянуто історичні моделі фінансування соцзахисту населення та особливості виникнення цієї моделі в Україні. Охарактеризовано основні форми фінансового забезпечення соціальних гарантій і соціальних стандартів населення. Здійснено статистичний аналіз показників фінансування соціальних гарантій і соціальних стандартів за період 2006–2007рр. Розкрито недоліки у механізмі децентралізації соціальних зобов'язань, що зумовлюють недостатнє фінансування соцзахисту населення. Запропоновано шляхи удосконалення такого механізму.

**Ключові слова:** соціальний захист, система соціального страхування, соціальні стандарти, соціальні гарантії, пенсійне забезпечення, децентралізація соціальних зобов'язань.

**Annotation.** The historical models of financing of social defence of population and feature of origin of a similar model in Ukraine are considered. The basic forms of the financial providing of social guarantees and social standards of population are described. The statistical analysis of indexes of financing of social guarantees and social standards is carried out for period 2006-2007years. Defects are exposed in the mechanism of decentralization of social obligations, that the population over is brought to the insufficient financing of social defence. The ways of improvement of this mechanism are offered.

**Key words:** social defence, system of social security, social standards, social guarantees, pension providing, decentralization of social obligations.

**Вступ.** Коли говорять, що Україна рухається в Європу, то це значить, насамперед, що вона повинна забезпечувати високі стандарти соціальної політики, дбати про впровадження насправді європейського рівня життя. Тож саме від роботи працівників сфери соціального захисту залежить, як скоро Україна зможе стати європейською державою.

Отже, індикатором реального економічного зростання є рівень соціального захисту громадян. На жаль, за роки безсистемних, непродуманих реформ проблема соціального захисту не була вирішена. Незважаючи на виплачені державою у 2000 році борги та неодноразове незначне підвищення пенсій і допомог наступними урядами, становище пенсіонерів, багатодітних сімей, сиріт, інвалідів залишається досить важким.

Ключовою проблемою формування системи соціального захисту населення України є пошук додаткових джерел фінансування, передусім, залучення позабюджетних коштів. В Україні лише відбувається формування системи соціальних гарантій, заснованої на загальнодержавному обов'язковому соціальному страхуванні. Залишається остаточно не розв'язаною проблема оптимального співвідношення бюджетних, позабюджетних, а також власних коштів громадян у фінансуванні соціальних гарантій.

Проблеми державного фінансування соціальних гарантій населення досліджують у своїх працях В.Андрущенко, С.Буковинський, О.Василик, О.Величко, В.Геєць, Є.Ковжарова, Г.Ляхович, Б.Надточій, Ю.Павленко та інші. Такий інтерес викликаний, у першу чергу, становленням соціально орієнтованої ринкової економіки на тлі поглиблення процесів євроінтеграції, глобалізації, а отже, переглядом місця та ролі бюджетного фінансування як основного джерела фінансового покриття витрат на соціальний захист населення.

Незважаючи на широке висвітлення в науковій літературі проблем, пов'язаних із фінансуванням соціальних гарантій населення, в Україні залишається недостатньо з'ясованим питання про роль держави у забезпеченні соціальних гарантій та ефективності механізму децентралізації соціальних зобов'язань, що й зумовило актуальність обраної теми.

**Постановка завдання.** Метою статті є виокремлення основних недоліків у механізмі розподілу зобов'язань у соціальному захисті населення між бюджетною системою та системою соціального страхування, що приводять до дефіциту необхідних коштів, та визначення можливих шляхів покращення цього механізму та системи фінансування сфери соціального захисту загалом. У статті використано сукупність загальних, загальнонаукових,

конкретно-наукових і спеціальних методів і підходів, що сприяло реалізації концептуальної єдності дослідження за статистичними даними соцзахисту органів Державного комітету статистики, Міністерства праці та соціальної політики та ін.

**Результати.** Відповідно до способів регулювання економіки в державі існує два методи фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суспільства: фінансове забезпечення та фінансове регулювання.

Фінансове забезпечення реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке, у свою чергу, може здійснюватися у трьох формах: самофінансування (за рахунок коштів підприємств, установ та організацій), кредитування (побудовано на засадах платності, поворотності), зовнішнє фінансування (за рахунок коштів громадських і добродійних фондів, а також коштів бюджету чи використання коштів державних цільових фондів соціального призначення на безповоротній, безоплатній основі). Різні форми фінансового забезпечення використовуються на практиці одночасно через установлення оптимального для даного етапу розвитку суспільства співвідношення між ними [1, с.15-16].

У контексті історії соціального захисту населення виділяють кілька різних моделей фінансування його потреб. Найбільш яскравими прикладами є моделі Бісмарка, Беверіджа, модель, яка існувала в СРСР.

Модель Бісмарка ґрунтується на засадах загальнообов'язкового соціального страхування (була запроваджена в Німеччині в кінці XIX століття), заснована на засадах солідарності, субсидарності, самоврядування. На відміну від державних систем соціального захисту населення, що джерелом фінансування потреб на соціальний захист населення мають кошти бюджету, система загальнообов'язкового страхування передбачає існування системи солідарних внесків до страхових фондів. Таким чином, усі громадяни країни беруть участь у системі обов'язкових внесків, кожен відповідно до своїх доходів.

Отже, модель Бісмарка важлива тим, що продемонструвала можливості держави у вирішенні проблем організації соціально справедливої системи соціального захисту населення та незалежність від державних дотацій і коливань держбюджету. Однак недоліками зазначеної моделі стали великі затрати на утримання апарату, що здійснює складну систему розрахунків із суб'єктами системи соціального страхування, на судово-правове регулювання взаємовідношень суб'єктів соціальної сфери та можливість реалізації здебільшого в багатих країнах.

За моделлю Беверіджа (1942 р., Великобританія) було рекомендовано запровадити систему соціального страхування на випадок безробіття, нещасного випадку на виробництві, захворювання за рахунок запровадження внесків із доходів найманих працівників, роботодавців. Проте, на відміну від системи Бісмарка, кошти планувалося спрямовувати і на

*Форкун І.В., Фролова Н.Л., Шматова І.О. Особливості фінансового забезпечення соціального захисту... ювала*  
ахисту  
ставала універсальною – ризик брала на себе вся нація. План Беверіджа визначає три головних принципи, які лежать в основі організації системи соціального страхування: єдність, універсальність та інтеграцію.

У командно-адміністративних системах реалізовувалася модель бюджетного фінансування потреб на соціальний захист населення. Основа моделі базувалася на солідарній участі громадян країни у власному соціальному забезпеченні. Перехід до такої моделі вирішував проблеми, які супроводжували розглянуті вище моделі – неохопленість фінансовим забезпеченням усіх громадян у силу неможливості сплати ними внесків (модель Бісмарка) чи встановленого критерію отримання соціальної допомоги (модель Беверіджа). Організатором надання соціальних послуг у моделі командно-адміністративної системи виступала держава. В такій системі сектор страхування відіграє другорядну роль.

Перевагами моделі фінансового забезпечення соціального захисту населення за командно-адміністративних систем є висока ефективність у ситуаціях необхідності мобілізації ресурсів (війни, епідемій) і порівняність показників соціального захисту із значеннями в розвинутих країнах.



Таким чином, можна зробити висновок, що система соціального захисту включає в себе такі форми його фінансового забезпечення, як зовнішнє фінансування, що передбачає переважно фінансування на визначені цілі за рахунок надходжень від сплати податків (система Беверіджа), або за рахунок попередньо сплачених громадянами страхових внесків (система Бісмарка) [2, с.133-141].

На сьогодні в Україні прийнято ряд нормативно-правових актів, що регулюють відносини у галузі соціального захисту населення. Так, Конституція встановлює, що громадяни мають право на соціальний захист (ст. 46), що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ та організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення, створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними [3].

Ураховуючи гарантії, встановлені Конституцією України, держава бере на себе зобов'язання зі здійснення більшої частини видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення населення.

Важливим для населення України було прийняття у 2000 році Закону “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії”, у якому зазначено, що основні державні соціальні гарантії встановлюються з метою забезпечення конституційного права громадян на достатній життєвий рівень.

Основними соціальними гарантіями в Україні є мінімальний розмір заробітної плати, мінімальний розмір пенсій за віком, мінімальний розмір заробітної плати робітників різної кваліфікації в установах та організаціях, що фінансуються з бюджетів усіх рівнів, індексація доходів населення, забезпечення пільгових умов задоволення потреб у товарах і послугах окремим категоріям громадян та ін. [4].

Згідно з рішенням Національної Ради безпеки та оборони України з 1.01. 2008 р. передбачається запровадження додаткових соціальних гарантій багатодітним сім'ям, зокрема:

- позачергове надання соціального житла сім'ям та самотніми батькам, які мають п'ятьох і більше дітей, а також у разі одночасного народження трьох і більше дітей;
- забезпечення пільгових умов прийому та звільнення від плати за навчання в навчальних закладах усіх рівнів дітей із багатодітних сімей, які мають п'ятьох і більше дітей;
- збільшення надбавки до пенсії за особливі заслуги з 20–25% до 35–40% нарахованої основної пенсії матерям, які народили п'ятьох і більше дітей і виховали їх до шестирічного віку, та жінкам, відзначеним почесним званням України “Мати-героїня”;
- запровадження окремого виду грошової допомоги для дітей із багатодітних сімей у розмірі не менше 50% прожиткового мінімуму для дітей відповідного віку з урахуванням рівня доходів багатодітних сімей;
- підвищення розмірів пенсій, у тому числі шляхом збільшення величини оцінки одного року страхового стажу від 1% до 1,35%, а також відсотка, на який збільшується пенсія за віком за кожний повний рік страхового стажу понад 25 років чоловікам і 20 років жінкам [5].

Сьогодні органи державної влади України зазначають, що соціальні стандарти, починаючи від прожиткового мінімуму та заробітної плати, необхідно суттєво переглянути, мотивуючи це особливою потребою регіонів у новій якості життя. Так, на наступний – 2008 рік – середній прожитковий мінімум у проекті Закону України “Про Державний бюджет на 2008 рік” пропонується в розмірах: із січня 2008 р. – 564 грн., що на 14,6% більше, порівняно з початком 2007р. (492 грн.), із квітня – 573 грн. (приріст становить 1,5%) та із жовтня – 586 грн. (2,26%) [6]. Прожитковий мінімум виступає соціальною міркою, стандартом для десятка соціальних розрахунків. І тому ігнорувати цей показник неможливо.

Важливим показником, який, у свою чергу, залежить від рівня прожиткового мінімуму, є мінімальна заробітна плата. Поняття мінімальної зарплати є ключовим у моделі соціальної політики, тому органами держави пропонується, щоб із 1 січня 2008 р. встановити мінімальну заробітну плату в розмірі 500 грн. На рисунку 1 представлено динаміку розмірів мінімальної заробітної плати у 2007 році. [7].

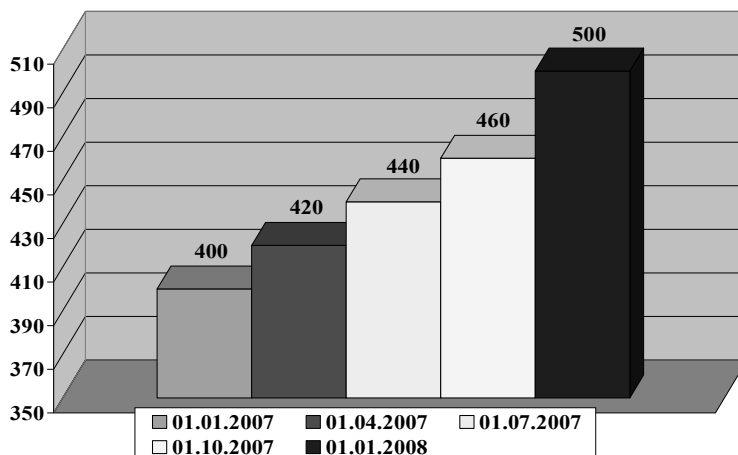


Рис.1. Динаміка розмірів мінімальної заробітної плати у 2007 році.

Так, за даними Міністерства праці та соціального захисту населення України, протягом 2007 р. спостерігається поступове зростання мінімальної заробітної плати в квітні, липні та жовтні на 20 грн, а в січні 2008 року планується збільшити цей показник із 460 грн. (жовтень 2007 р.) до 500 грн. (січень 2008 р.), тобто на 8% [8].

Розглянемо останні позитивні зрушення державних законодавчих органів на шляху  
*Форкун І.В., Фролова Н.Л., Шматова І.О. Особливості фінансового забезпечення соціального захисту... стичні*

Упровадження Порядку надання дотацій роботодавцю за рахунок коштів Фонду соціального захисту інвалідів на створення спеціальних робочих місць для інвалідів, зареєстрованих у державній службі зайнятості, та Порядку проведення професійної підготовки, підвищення кваліфікації і перепідготовки інвалідів, зареєстрованих у державній службі зайнятості, за рахунок коштів Фонду соціального захисту інвалідів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності на ринку праці осіб з обмеженими фізичними можливостями та забезпечить підвищення соціального захисту осіб з інвалідністю, їх професійної реабілітації, зайнятості, максимальної адаптації до суспільного життя [9].

Щодо зайнятості, за даними Держкомстату, чисельність зайнятого населення віком 15–70 років за I квартал 2007 року становила 20,5 млн. осіб та порівняно з відповідним періодом минулого року зросла на 104,3 тис. осіб. Зниження рівня безробіття (із 7,9% до 7,4%) відбулося за рахунок його скорочення як серед мешканців міст, так і серед мешканців сільської місцевості. Чисельність громадян, працевлаштованих за направленням служби зайнятості, становила 582,3 тис. осіб, у тому числі 18,9 тис. безробітних були працевлаштовані шляхом надання дотацій роботодавцям за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, а 14,1 тис. безробітних отримали одноразово виплату допомоги по безробіттю та організували власну справу [7].

Слід зауважити, що з 1 жовтня 2007 року в Україні підвищено розмір ряду державних виплат: мінімальної заробітної плати, пенсій, соціальної допомоги інвалідам із дитинства та дітям-інвалідам, а також окремих видів державної соціальної допомоги.

Виплату пенсій у вересні 2007 року в підвищеному розмірі профінансовано на 100 відсотків, а фінансування жовтневих виплат склало понад 50 відсотків. Потреба в коштах на виплату пенсій у жовтні 2007 р. становить 8,8 млрд. грн., що на 2,4 млрд. грн. (або на 37,4%) більше, ніж у грудні 2006 року. Станом на 8 жовтня поточного року профінансовано 4,7 млрд. грн. або 53,7 відсотків від загальної потреби. Збільшення пенсійних видатків

обумовлено тим, що в жовтні відбулося третє й останнє в цьому році підвищення прожиткового мінімуму й відповідно збільшення мінімального розміру пенсії. Оскільки прожитковий мінімум для непрацездатних осіб збільшився 1 жовтня із 406 грн. до 411 грн., мінімальна пенсія за віком зросла із 410 до 415 грн. [10].

У 2007 році Фондом соціального захисту інвалідів на фінансування державних програм та заходів, спрямованих на соціальний захист інвалідів, їх соціальну, медичну та трудову реабілітацію загальним фондом Державного бюджету передбачено кошти в сумі 426,5 млн. грн., що на 47,4 млн. грн. більше, ніж у 2006 році [7].

В Україні діє чимало програм соціально-побутового та матеріального забезпечення інвалідів, і значна частина цих програм фінансується Фондом соціального захисту інвалідів. За 9 місяців 2007 року із загального фонду Держбюджету вже профінансовано соціальні програми в сумі 313 млн. грн., що становить 73,4% від запланованого на рік. Насамперед це забезпечення окремих категорій населення технічними та іншими засобами реабілітації (195,6 млн. грн.), одноразова матеріальна допомога інвалідам (4,5 млн. грн.), соціально-трудова та професійна реабілітація інвалідів (0,06 млн. грн), забезпечення інвалідів та інвалідів-чорнобильців автомобілями (62,1 млн. грн.), санаторно-курортне оздоровлення інвалідів (50,8 млн. грн.) [8].

Кроком до покращення рівня соцзахисту в країні є створення відповідних установ. На сьогодні за рахунок бюджетних коштів соціальні послуги в Україні надають 319 будинків-інтернатів, в яких на повному державному забезпеченні перебуває 53,3 тис. громадян похилого віку та інвалідів. Активно розвивається й мережа реабілітаційних центрів для дітей і дорослих інвалідів, заклади реінтеграції бездомних громадян, соціальні служби для дітей та молоді у громадах [10]. Так, у 2007 р. майже третина з 1,3 млн. мешканців Хмельницької області потребує соціальних послуг. Для цього функціонує 31 будинок-інтернат, де проживає 1700 мешканців, 14 центрів ранньої реабілітації дітей-інвалідів, які створені на базі дитсадків, і відтепер 286 дітей-інвалідів можуть спілкуватися зі здоровими дітьми [7].

Але, на жаль, зростання обсягів фінансування соціальних послуг не завжди забезпечує підвищення їх ефективності та поліпшення якості життя людей, які їх отримують.

Задля кращого управління процесами необхідна чітка координація зусиль на національному рівні. Тому Мінпраці та члени міжвідомчої робочої групи з реалізації законів про соціальні послуги вважають за необхідне створити координаційний дорадчий орган із питань реформування системи соціальних послуг [1,с.16]. Адже сьогодні в Україні втілюється чимало соціальних проектів і програм за рахунок бюджетних і донорських коштів, але відсутність координації приводить до дублювання, неефективних і недоцільних фінансових витрат.

Органи держвлади зазначають необхідність підняття рівня оплати праці працівників бюджетної сфери.

За даними Держкомстату, із початку 2007 року вдвічі уповільнилася динаміка реальних доходів і реальної зарплати працівників бюджетної сфери. У 2004 році приріст цих показників становив 21%, у 2006 році – 17%, у 2007 році – 11% [8]. Для підняття рівня оплати праці працівникам бюджетної сфери необхідно запровадити з 2008 року єдину тарифну сітку в повному обсязі. Якщо це буде реалізовано, то заробітна плата працівників бюджетних установ за прогнозами зросте на 58% [11, с.29].

Пропонується також підняти на 20% посадовий оклад учителів, працівників охорони здоров'я та інших категорій людей, які працюють на селі. По суті, ці 20% є однією з мотивацій відродження української сільської інтелігенції.

Окрім того, необхідне проведення належного нарахування пенсійних виплат. Пенсія українського пенсіонера повинна залежати від двох складових – стажу і заробітку. На сьогодні в Україні пенсійну політику регулюють 17 законів, але насправді держава веде несправедливу пенсійну політику, яка дискредитує єдиний підхід і диференціює цей підхід за професіями, а також за окремими мотиваціями. Наприклад, пенсія лікаря-хірурга або вчителя

школи зі стажем 37 років відрізняється на 10–15 грн. від пенсії особи, яка пропрацювала на роботах низької кваліфікації лише 20 років, причому на мінімальну зарплату.

Збільшення заниженого нині коефіцієнта страхового стажу дасть можливість значно підвищити трудові пенсії.

Необхідно також зазначити, що сьогодні в Україні народжується близько 40 тис. дітей. Після запровадження підвищеного розміру допомоги при народженні дитини (8500 грн.) чисельність новонароджених зросла на 8%. І тому є істотна потреба у подальшому підвищенні розмірів допомоги при народженні другої та кожної наступної дитини до 15 тис. грн.

Органи держави вважають за необхідне підвищити розмір допомоги на дітей із багатодітних сімей і встановити його в розмірі 50% прожиткового мінімуму з урахуванням доходів. Реалізація цієї ініціативи дозволить підвищити мінімальний розмір доходу на дитину віком до 6 років на 14,6%, від 6 до 18 років – на 45% [11, с.29].

Держава проводить нову соціальну політику щодо багатодітних родин, починаючи з того, що родини, які мають 10 і більше дітей, забезпечуються з боку держави автомобілем, комп'ютером, пральною машиною. Зараз достатня соціальна допомога полягає у виділенні

вання

*Форкун І.В., Фролова Н.Л., Шматова І.О. Особливості фінансового забезпечення соціального захисту...*

Однак реалізація вищезазначених ініціатив органів державної влади неможлива без усунення низки недоліків, наявних у сфері соціального захисту та забезпечення громадян.

Проблемами забезпечення населення суспільними благами та послугами на нинішньому етапі є:

- не здійснене остаточне розмежування функцій соціальної сфери між рівнями влади. Із місцевих бюджетів під виглядом місцевих програм фінансуються загальнодержавні функції. У такий спосіб виділяються додаткові кошти на утримання місцевих адміністрацій, правоохоронних органів, розвиток сільського господарства;

- не розмежовані остаточні видатки між рівнями влади. Існуючий розподіл видатків сформовано більше з фінансових міркувань досягнення відповідності між доходами і видатками, а не з прагнення до ефективнішого способу їх надання;

- передача об'єктів соціальної інфраструктури підприємств із підпорядкування цих підприємств і відомств у власність територіальних громад, що потребує значних коштів на їх утримання;

- недостатня фінансова база місцевих бюджетів для виконання соціальних повноважень. Унаслідок цього більша частина видатків місцевих бюджетів направляється, в першу чергу, на виплату заробітної плати як захищеної статті бюджетного фінансування.

Недосконалою залишається і формула розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів. Не враховуються об'єктивні соціально-економічні відмінності між регіонами, які передбачають різні структури й обсяги надання населенню суспільних благ і послуг.

У Державному бюджеті України на 2007 рік сума субвенцій, які надаються з державного місцевого бюджетам, збільшена в 1,4 раза та становить 2020 млн. грн. Продовжуючи загальнодержавну стратегію щодо підвищення соціальної значущості бюджетів усіх рівнів, у бюджеті цього року значна частка коштів спрямовується на видатки за державними програмами соціального захисту. Негативним у запровадженні системи субвенцій на програми соціального захисту є те, що місцеві органи влади поступово втрачають мотивацію до оптимізації видатків на соціальні програми, оскільки їх фінансує держава [11, с.30].

Окрім того, існує значна заборгованість підприємств у сплаті соціальних внесків до фондів соціального страхування. Так, відділ фінансового аналізу Державного центру зайнятості на виконання п.4.2 наказу Мінпраці та соціальної політики України від 01.06.2006 р. № 203 дає перелік найбільших підприємств-боржників станом на 01.07.2007 р. (табл.1) [8].

Отже, щоб підвищити ефективність наявних у державі джерел фінансування соціального захисту населення України, поряд із вдосконаленням законодавства слід

звернути значну увагу на підвищення контролю за боржниками у фонди соціального страхування, які гальмують притік значних коштів на користь того, хто їх насправді потребує.

Таблиця 1

Перелік підприємств – найбільших боржників із державного соціального страхування станом на 01.07.2007 р.

Найменування областей	Назва підприємства-боржника	Вид економічної діяльності	Сума недоїмки, тис. грн.
1	2	3	4
Дніпропетровська	КТТП Криворіжелектротранс	Будівництво, транспорт і зв'язок	1463,6
	Криворізький воєнізований гірничорятувальний загін	Добувна та обробна промисловість, виробництво електроенергії, газу та води	8878,7
	Марганецький воєнізований гірничорятувальний загін	Добувна та обробна промисловість, виробництво електроенергії, газу та води	5830,8
Івано-Франківська	Калуський воєнізований гірничорятувальний загін	Добувна та обробна промисловість, виробництво електроенергії, газу та води	2034,5
Херсонська	ВАТ "Херсонський бавовняний комбінат" (м.Херсон, Дніпровський р-н)	Добувна та обробна промисловість, виробництво електроенергії, газу та води	1661,5

**Висновки.** Таким чином, останніми роками більшість соціальних видатків в Україні передано для фінансування на місця. У структурі зведеного бюджету 70% видатків соціального спрямування мають фінансуватися саме із місцевих бюджетів. Проте повноваження місцевих органів у соціальній сфері – це не їх добродіяльність, а децентралізоване виконання соціальних зобов'язань центрального рівня.

Тому механізм децентралізації соціальних зобов'язань потребує відповідного фінансового забезпечення, і з цією метою, на нашу думку, доцільно було б ужити такі заходи:

- внести зміни в законодавство щодо соціального захисту та соціального забезпечення, що має відбуватися за рахунок закріплених джерел доходів і трансфертів, та щодо створення механізму врахування підвищених потреб слаборозвинених і депресивних регіонів при розрахунку доходної частини місцевих бюджетів, розширення прав місцевих органів на здійснення бюджетних запозичень тощо;

- врахувати у законодавстві місцеву специфіку при розробці методології визначення нормативів соціальних видатків і встановлення гнучкої системи змін державних соціальних стандартів, відповідно до змін економічного становища;

- прийняти законодавчі акти, які б унормували питання залучення приватного сектора для укладення контрактів із приватними і неприбутковими організаціями на надання місцевих послуг, знизити витрати на надання таких послуг;

- посилити контроль та прийняти жорсткі заходи щодо підприємств, які не сплачують значні суми у фонди державного соціального страхування.

Реалізація цих заходів дасть змогу вдосконалити механізм децентралізації соціальних зобов'язань, підвищити ефективність використання наявних джерел фінансового забезпечення соціального захисту громадян і наблизити Україну до європейської спільноти.

1. Косенко О. Орієнтир – європейські стандарти // Соціальний захист. – 2006. – №12. – С.15–17.
2. Сидорчук А. Моделі фінансового забезпечення соціального захисту населення // Вісник ТАНГ. – 2006. – №6. – С.133–141.
3. Конституція України // <http://www.rada.gov.ua>.
4. Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" від 5.10.2005 р. №2017-III (зі змінами та доповненнями) // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

5. Указ Президента “Про основні напрями фінансового забезпечення заходів щодо підвищення життєвого рівня населення у 2008” від 12.09.2007 року №849 // [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
6. Проект Закону України “Про Державний бюджет України на 2008 рік”// <http://mlsp.kmu.gov.ua>
7. [http:// www.dtk.com.ua](http://www.dtk.com.ua).
8. [http:// www.ukrstat.kmu.gov.ua](http://www.ukrstat.kmu.gov.ua).
9. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України “Про затвердження змін та доповнень до Порядку надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних” від 22.06.2007 р. №329 // [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
10. Затишок для стареньких // <http://mlsp.kmu.gov.ua>.
11. Папієв М. Соціальна політика – ключ до демократії // Голос України. – 2007. – 24 липня. – С.29–30.

**УДК 336.146**

**ББК 65.9/4УКР/261. 3.**

**Карп Г.В.**

### **ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КОНТЕКСТІ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

**Анотація.** У статті розкрито основні аспекти наповнення місцевих бюджетів гірських територій Івано-Франківської області. Акцентовано увагу на функціонуванні фінансового механізму наповнення місцевих бюджетів.

**Ключові слова:** фінансовий механізм, місцеві бюджети гірських територій, місцеві податки і збори, трансферти.

**Annotation.** In article basic aspects are exposed of filling of local budgets of mountain territories of the Ivano-Francovsk region. The attention is accented on functioning of financial mechanism of filling of local budgets.

**Key words:** financial mechanism, local budgets of mountain territories, local taxes and collections, transferti.

**Вступ.** Сьогодні актуальним є посилення ролі бюджетного механізму в управлінні економікою держави в цілому, так і регіональною економікою зокрема. У загальному визначенні бюджетний механізм може бути охарактеризований як комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених у державі форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для фінансового забезпечення економічних і соціальних процесів.

Значення бюджетного механізму підсилюється тим, що в умовах ринкової економіки держава змушена активніше використовувати функцію перерозподілу фінансових ресурсів через фінансову систему для забезпечення соціальних гарантій населення, фінансування соціально-культурної сфери, оборони й управління, міжрегіональних і міждержавних зв'язків. Мобілізація фінансових ресурсів до бюджету стала однією з проблем, що вимагає додаткових заходів з акумулювання фінансових ресурсів для стабілізації економіки та переходу до її зростання.

Активний вплив місцевого самоврядування на формування нових економічних і соціальних відносин можливий лише в тому разі, якщо воно матиме у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів, яким може розпоряджатись у межах своїх повноважень.

Склад доходів місцевих бюджетів, форми мобілізації ресурсів до місцевих бюджетів залежать від систем і методів господарювання, а також від завдань, що вирішуються суспільством у той чи інший період. Сукупність усіх видів доходів місцевих бюджетів, які формуються різними методами, та їх взаємозв'язок становить систему доходів місцевих бюджетів. Така система покликана вирішувати не тільки фіскальні, а й регулюючі завдання: стимулювати зростання виробництва і підвищення його ефективності, забезпечувати соціальний захист населення та розвиток соціальної сфери [5, с.45].

Практика свідчить про недостатність дохідної бази місцевих бюджетів для забезпечення виконання функцій, покладених на місцеве самоврядування. Тому проблеми формування доходів місцевих бюджетів залишаються вкрай актуальними.

Проблематика місцевих бюджетів займає важливе місце в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Теоретичні витoki сучасних уявлень про природу і функції бюджетів місцевих адміністрацій, засади міжурядових відносин, сутність, роль і завдання місцевого оподаткування, фінансового вирівнювання, бюджетних трансфертів знаходимо у працях А.Вагнера, Р.Гнейста, К.Рау, Л.Штейна; сучасних західних науковців: Р.Аграноффа, Дж.Аронсона, Ш.Бланкарта, Р.Джекмена, Р.Майсгрейва, Ю.Немеца, У.Оутса, М.Перлмана та інших. Сьогодні питання місцевих бюджетів порушуються і в працях вітчизняних учених О.Василика, В.Гейця, М.Долішнього, Б.Кваснюка, Т.Ковальчука, В.Кравченка, О.Кириленко, В.Лагутіна, І.Луніної, В.Опаріна, В.Федосова, Н.Чумаченка, А.Чухна, С.Юрія. Однак висвітленню складних проблемних ситуацій, які стосуються наповнення місцевих бюджетів у контексті реалізації бюджетних прав органів місцевого самоврядування у вітчизняній літературі звертається недостатня увага. Поряд із цим дані питання тісно зв'язані між собою, адже від якості та повноти бюджетних прав залежать можливості кожного органу місцевого самоврядування мобілізувати необхідний для виконання своїх повноважень обсяг власних бюджетних ресурсів.

**Постановка завдання.** Із проведенням адміністративної реформи потреби місцевого самоврядування в бюджетних коштах зростатимуть, чим обумовлюється доцільність розширення бюджетних прав, особливо на місцевому рівні. Соціально-економічний розвиток держави вимагає пошуку нових підходів до визначення місця і ролі місцевих бюджетів, формування їх дохідної бази, зокрема у депресивних гірських районах.

**Результати.** При формуванні бюджетів однією з важливих проблем є дотримання принципу соціальної справедливості розподілу наявних фінансових ресурсів. Частина фахівців фінансової сфери стверджує та надає перевагу принципу бюджетної еквівалентності (коли місцеві бюджети зростають зі збільшенням податків), частина – зростанню темпів виробництва і на їх основі одержанню додаткових доходів до бюджету.

Потенційні можливості економічного розвитку кожного регіону здебільшого залежать від його ресурсного потенціалу: природних багатств, виробничих потужностей, кваліфікованого персоналу тощо. Важливою складовою цього потенціалу є забезпеченість фінансовими ресурсами.

Формування фінансових ресурсів значно залежить від масштабів ефективності господарського комплексу країни та її регіонів. Серед головних чинників, які безпосередньо визначають обсяги фінансових ресурсів, утворених на рівні регіонів, є:

- виробнича структура регіональних комплексів та їхня дохідність, що визначає обсяги податкової бази;
- відмінності між регіонами в рівнях соціально-економічного розвитку;
- ефективність використання місцевих ресурсів багатозалежного призначення (трудових, земельних, водних);
- рівень розвитку соціальної та виробничої інфраструктури сільської місцевості;
- рівень забруднення навколишнього середовища, що призводить до диференціації обсягів витрат у сфері надання державних і громадських послуг і цін на ці послуги.

Для прикладу, в Івано-Франківській області гірська місцевість займає понад 70% її території. Цим пояснюються специфіка виробництва, переважання в ньому випуску товарів із низькою часткою доданої вартості, отже, із нижчими якісними показниками господарювання. Розглядаючи питання розвитку гірської місцевості в контексті загальноєвропейських процесів, вчені-економісти Європи дійшли висновку про недоцільність поширення глобалізації на ці території. Гірські райони мають самобутню культуру, специфічні традиції не тільки в побуті, а й у сфері виробництва, тому під егідою Європейської Комісії з метою збереження унікальності цих територій проводиться альтернативна процесові глобалізації гірська політика. Якщо розглядати аналогічну політику

щодо українських Карпат, то стає очевидним, що на відносно невеликій території слід поєднувати різні за своєю спрямованістю стратегії економічного зростання.

Аналіз системи адміністративно-територіального устрою Івано-Франківської області через призму її раціональності й доцільності свідчить, що в основному на рівні районів і міст ці критерії витримуються. Із 14 районів області 13, за винятком високогірного Верховинського, мають чисельність населення понад 50 тис. чол., а Коломийський і Надвірнянський райони – понад 100 тис. чол. За територією переважна більшість районів має площу 0,6; 0,9 тис. кв. км. (9 із 14), а Верховинський, Долинський, Коломийський, Надвірнянський і Рожнятівський райони – понад 1 тис. кв. км. Що стосується принципу самодостатності, то, враховуючи те, що область є дотаційною, а відповідно й переважна більшість її адміністративно-територіальних одиниць також дотаційні, можна вести мову тільки про соціальну самодостатність. За період існування нині діючої системи адміністративно-територіального устрою області (із середини 60-х років) уже склалася стійка мережа всіх установ: органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, територіальних органів міністерств і відомств, установ соціальної сфери. Встановилася й відповідна мережа інженерних, комунікаційних, транспортних мереж [6].

Економіка Івано-Франківської області має індустріально-аграрний характер. Провідна роль в економіці області належить промисловості. Її внесок у створення валової доданої вартості становить понад 35%. Частка Івано-Франківщини у валовій доданій вартості в промисловості держави становить близько 3%. П'ятий рік поспіль у промисловості області спостерігається нарощування обсягів виробництва. За останні шість років (2000–2005 рр.) промислове виробництво зросло в 2,3 рази.

Промислове виробництво області відзначається різноманітністю видів діяльності. У 2005 р. у структурі реалізації майже 63% обсягу становила продукція обробної промисловості. В обробній промисловості провідні місця за обсягами реалізації належать підприємствам хімічної та нафтохімічної промисловості – 28,1%, із виробництва продуктів нафтоперероблення – 20%, харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів – 11,7%, виробництва деревини та виробів з неї – 11,4%.

До гірських населених пунктів Івано-Франківщини належить 7 районів і два міста, зокрема: Богородчанський, Верховинський, Долинський, Коломийський, Косовський, Надвірнянський, Рожнятівський райони, міста Яремче та Болехів. Головним видом економічної діяльності тривалий час була лісова промисловість, тому її пріоритетний розвиток мав значний економічний зміст. Водночас протягом останнього десятиріччя лісовий сектор області зазнав численних і суттєвих змін. Кризовий стан економіки, реорганізація структури лісових підприємств, наслідки катастрофічних вітровалів у 90-х роках, запровадження нової законодавчої та нормативної бази – усе це наклало відбиток на ведення лісового господарства.

Останніми роками обсяг лісокористування значно зменшився. Це відповідно вплинуло на обсяги лісовідновних і лісгосподарських робіт. Через зміну вікової структури насаджень, підходів до проведення вирубки для догляду за лісом, відсутність належного фінансування з державного бюджету зменшився обсяг вирубок, пов'язаних із веденням лісового господарства.

На сучасному етапі розвитку промисловість перелічених територій подана підприємствами добувної, легкої та харчової промисловості із значною питомою вагою підприємств із первинної переробки деревини. В експорті абсолютно переважають лісо- і пиломатеріали. Якщо в цілому в регіоні підприємства цих галузей пристосувалися до ринкових умов краще, ніж складні, наукомісткі виробництва, то в гірських районах вони зазнали істотної деградації.

Для всіх гірських територій є характерним те, що зниження обсягів переробної промисловості компенсується необґрунтовано великими масштабами експлуатації природних ресурсів і їх експортом без подальшої переробки на вітчизняних підприємствах. Отже, в обсязі реалізованої продукції добувної та обробної промисловості переважає



сировинна продукція – майже 80%. Значною є частка сировинної продукції, порівняно з іншими групами продукції, виробляється в містах Болехів – 100%, Яремче – 100%, у Верховинському – 100%, Рожнятівському – 98,6%, Надвірнянському – 98,1%, Долинському районах – 96,9%.

Найнижча частка товарів широкого та тривалого використання в обсязі реалізованої продукції добувної та обробної промисловості у 2005 р. спостерігалась у Долинському, Надвірнянському та Рожнятівському районах (0,9–3,1%).

Із позицій інтересів національної економіки ці явища суто негативні. Крім того, не до кінця з'ясовано екологічні наслідки цієї діяльності. Однак із позиції інтересів суб'єктів господарювання та місцевих органів влади така діяльність, на жаль, є цілком прийнятною. До того ж, це найбільш природна форма залучення до ринкових процесів. По-перше, на ринок пропонується високоліквідний товар. По-друге, ця діяльність практично не потребує інвестицій, отже, і пов'язаних із ними робіт. По-третє, швидкість обороту капіталу тут є значно вищою, ніж у галузях промисловості. По суті, надходження капіталів у цю сферу – діяння цих законів у гірських районах відбувається деформація структури економічного потенціалу в бік збільшення частки товарів із низьким вмістом доданої вартості.

Аналіз фактичних даних свідчить, що попри всі негаразди вагому частину місцевого бюджету мають ті галузі, що розвинені в районах, які мають статус гірських у Івано-Франківській області. За рахунок цих районів одержано прибуток у розмірі 2311651 тис. грн. (36,6%), а обсяг реалізації становив 2464728 тис. грн. Це, у свою чергу, сприяло наповненню дохідної частини бюджету цих районів із податку з доходів фізичних осіб, податку на прибуток, єдиного податку на підприємницьку діяльність.

Одночасно в області змінилися пріоритети щодо розвитку певних видів економічної діяльності. Пріоритетними стали розвиток туризму, сільського зеленого туризму та народних художніх промислів. Туристично-рекреаційна галузь є стратегічним напрямом розвитку Івано-Франківщини. Об'єктивно область має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього й іноземного туризму: особливості географічного розміщення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів.

Однак проблемним на сьогодні є неефективне та нераціональне використання ресурсів, невідповідність рівня розвитку туристичної індустрії наявному потенціалу. Це насамперед відсутність розвинутої інфраструктури, низька якість обслуговування, відсутність якісної реклами та глибокої інформації про туристичні послуги, відсутність повноцінної, адаптованої до Європейських інтеграційних процесів регіональної політики розвитку туризму. Недостатньо використовується потенціал для розвитку туризму в сільській місцевості як основного напрямку зменшення безробіття та подолання бідності в регіоні.

Слід зауважити, що разом із визначеними пріоритетами окреслились і нові проблеми. Більшість підприємців, що зайнялись розвитком таких видів діяльності, здійснюють їх неофіційно. Це, звичайно, загострює ще більше проблеми наповнення місцевих бюджетів, оскільки тіньовий сектор економіки податки не платить.

*Карп Г.В.* Фінансовий механізм наповнення місцевих бюджетів гірських територій у контексті... лених  
... кетів є  
податок із доходів фізичних осіб, єдиний податок на підприємницьку діяльність і плата за землю (табл. 1). У 2006 році вони відповідно склали 72,7%, 6,36% та 11,52%.

Місцеві податки і збори – 2,42%, внутрішні податки на товари і послуги – 1,15%, податок на прибуток підприємств усього – 0,24%. Це свідчить про те, що в гірських районах підприємці здебільшого є суб'єктами малого бізнесу, а отже, працюють на спрощеній системі оподаткування.

Загальна сума доходів у гірських районах дорівнювала у 2005 р. 123596,4 тис. грн., або 22,0 % до обсягу бюджету області, у 2006р. – 171242,7 тис. грн., або 31,1% відповідно\*. Дані про доходи загального фонду наведені у таблиці 1.

Такий обсяг доходів, звичайно, не забезпечує видаткової частини гірських населених пунктів. Тому виникає необхідність в одержанні дотацій з обласного бюджету.

Яку суму коштів одержить кожен район, залежить, зокрема, від того, які фінансові ресурси має обласний бюджет і наскільки економічно обґрунтовано фінансові служби розраховують нормативи так званих регульованих доходів.

Таблиця 1

**Структура доходів загального фонду місцевих бюджетів гірських районів Івано-Франківської області**

Надходження	Доходи			
	тис. грн.	у % до загальної суми	тис. грн.	у % до загальної суми
	2005 рік		2006 рік	
Податок із доходів фізичних осіб	69055,3	70,6	89424,9	72,7
Податок на прибуток підприємств	187,8	0,19	295,6	0,24
Плата за землю	12321,0	12,6	14170,7	11,52
Плата за ліцензії на право роздрібної торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами				
Плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності	2503,5	2,56	3036,2	2,5
Місцеві податки і збори	2705,5	2,76	2977,6	2,42
Фіксований сільськогосподарський податок	176,1	0,18	122,1	0,1
Єдиний податок на підприємницьку діяльність	7889,7	8,07	7835,5	6,36
Державне мито	997,2	1,04	1425,2	1,15
Інші доходи загального фонду місцевих бюджетів	1953,1	2,0	3705,2	3,01
<b>Разом доходів без трансфертів</b>	<b>97789,2</b>	<b>100</b>	<b>122993,0</b>	<b>100</b>

Так, дотації бюджетам гірських територій Івано-Франківщини у 2005–2006 рр. відповідно склали 291246,7 тис. грн. і 381464,0 тис. грн., а це у 3 рази перевищує суми доходів загального фонду місцевих бюджетів без урахування трансфертів. Крім цього, надавалися ще субвенції на суму 145107,8 тис. грн. у 2005 році, та 179408,4 тис. грн. – у 2006 році. Таким чином, загальні суми доходів із урахуванням трансфертів у 2005–2006 рр. відповідно становили 534143,7 тис. грн. і 683865,4 тис. грн.

Тому при розподілі бюджетних коштів варто було б урахувувати специфіку цих районів, що у свою чергу закріплено Законом України “Про статус гірських населених пунктів в Україні”.

Особливості структури фінансових ресурсів із точки зору їх територіального розподілу та способів розміщення й використання залежать від економічної політики держави, а саме: від розподілу функцій між центром, регіоном і місцевими органами самоврядування. Загальне правило в розподілі функцій і ресурсів полягає в тому, що проблеми треба розв’язувати на рівні їхнього виникнення. І тому постає питання достатності

\* Первинні дані Івано-Франківського обласного фінансового управління.

фінансових ресурсів, переданих до органів місцевого самоврядування, та їх самостійності у вирішенні питань, пов'язаних із соціально-економічним розвитком території.

Сьогодні на формування місцевих бюджетів існує два погляди. Прихильники одного з них уважають, що місцеві бюджети мають формуватися “знизу”, тобто, забезпечивши потреби конкретної адміністративно-територіальної одиниці, надлишок коштів передавати до вищих бюджетів. Прихильники іншої точки зору – навпаки, стверджують, що потрібно насамперед забезпечити загальнодержавні потреби, тобто місцевим бюджетам залишати тільки забезпечення мінімальних потреб, і в разі наявності коштів – розподіляти їх між усіма відповідними адміністративно-територіальними одиницями.

Для досягнення оптимальної забезпеченості загальнодержавного та місцевих бюджетів і пропорційності між ними мають бути дотримані такі умови:

1. Єдність бюджету та державного плану економічного й соціального розвитку.
2. Забезпечення кожного бюджету стійкими доходами, які тісно пов'язані з економічною, соціальною і екологічною ситуацією регіону.
3. Збалансованість кожного бюджету незалежно від обсягів закріплених за ним дохідних джерел.
4. Заінтересованість державних і місцевих органів влади в успішному виконанні планів загальнодержавних доходів (податкових і неподаткових) на території конкретного регіону.
5. Забезпечення рівномірності надходжень коштів і усунення будь-яких затримок через незбіг термінів здійснення видатків та отримання доходів [2, с.113–114].

Основною фінансовою базою місцевих органів влади є дохідні надходження до місцевих бюджетів, які закріплюють їхню економічну самостійність, активізують їх господарську діяльність, дають змогу місцевим органам влади розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширяти економічний потенціал регіону.

Тенденція, що склалася в регіонах, суперечить необхідності зростання ролі місцевих бюджетів і не відповідає потребам зміцнення місцевого самоврядування. Ігнорується бюджетна автономія регіональної влади та існує значна залежність дохідної частини регіональних і місцевих бюджетів від центру.

Роль місцевих бюджетів залежить від складу й розмірів дохідних джерел, що надходять в їх розпорядження у вигляді податків, зборів і платежів. До прийняття Бюджетного кодексу вони поділялися на регульовані (які розщеплювалися у відсотковому відношенні між державним і місцевими бюджетами), закріплені (які закріплювалися на постійній основі за місцевими бюджетами) і власні.

Нерідко поняття власні й закріплені доходи ототожнювалися. Закріпленими вважалися доходи, які на стабільній основі повністю або частково передавалися до місцевих бюджетів, а власними – ті, що виникли внаслідок рішень органів місцевого самоврядування.

*Карп Г.В.* Фінансовий механізм наповнення місцевих бюджетів гірських територій у контексті... зовані, оють і використовують на свій розсуд. Іншими словами, власними доходами можна вважати доходи, надходження яких визначається політикою та діяльністю органів місцевого самоврядування. Якщо керуватися таким концептуальним підходом до визначення складу власних доходів, то цим вимогам не відповідає жоден вид доходів місцевих бюджетів.

Проблематика дефіциту фінансових ресурсів на рівні органів місцевого самоврядування та їх нестабільне акумулювання в останні роки набули загальнодержавної ваги. Вирішення існуючих проблем у цій сфері є справою невідворотною. Адже лише в умовах ефективного формування місцевих фінансів за допомогою власних доходів можна досягнути стабілізації та сталого розвитку в масштабах усієї країни.

За словами відомого українського фахівця з питань формування місцевих фінансів В.Кравченка: “Ключове питання, яке треба вирішити перш, ніж будувати місцеві фінанси, – це визначення меж між завданнями, які може вирішувати центральна влада, і тими, які

покладаються на місцеві органи влади” [4]. Якщо розглянути ці питання з погляду економічної ефективності, то оптимальний розподіл економічних ресурсів повинен забезпечити об’єкти, де ці ресурси мають найбільшу віддачу. При такому перерозподілі ресурсів можливо досягнення Парето ефективності, тобто економічний стан деяких одержувачів ресурсів повинен покращати без погіршення становища інших [1]. На жаль, існуючий розподіл засобів між бюджетами різних рівнів не відповідає розв’язанню завдань щодо максимальних темпів розвитку окремих регіонів і України взагалі.

Дотації вирівнювання існують як при федеральному пристрої держави, так і при унітарному. У зв’язку із цим цікавими є підходи до рішення проблеми перерозподілу бюджетних коштів, які виникають при федеральному пристрої. У роботі П.Кадочникова та інших аналізується вплив міжбюджетних трансфертів на фіскальну поведінку субнаціональної влади [3, с.103–125]. Особлива увага звертається на те, що для федерального пристрою характерні вертикальні фіскальні ефекти, тобто бажання регіональних керівників перевести частину податкового тягара і регіональних витрат на центральну владу. Аналогічна ситуація при унітарному пристрої можлива не тільки на регіональному, але й на місцевому рівні.

Практика формування місцевих бюджетів, методи й прийоми, які застосовуються для прогнозування надходжень, свідчать про відсутність достовірної об’єктивної оцінки джерел доходів. Це значною мірою пов’язано з відсутністю єдиних підходів до оцінки прибуткових можливостей регіонів.

Влада Івано-Франківської області робить розрахунок майбутніх податкових надходжень на основі рекомендацій Міністерства фінансів України з урахуванням місцевих умов. У рамках такого підходу органи місцевого самоврядування зацікавлені не в підвищенні збору податків, а, навпаки, у зниженні податкової бази.

Подібна практика не викликає зацікавленості місцевої влади Івано-Франківщини в мобілізації доходів до місцевих бюджетів. Вона, навпаки, підтримує споживацькі очікування на фінансову допомогу з боку держави, яка надається у вигляді трансфертів. У той же час, за логікою регіональної політики розвитку, органи місцевої влади повинні розраховувати якраз на власні ресурси, а не на трансферти, які поступають з інших рівнів бюджетної системи. Через низький рівень стабільних власних доходів місцева влада Івано-Франківщини і надалі, можливо, буде залежна від центру, знаходячись на межі банкрутства, і залишатися пасивною.

Необхідно відзначити, що останніми роками з метою підвищення фінансової стійкості місцевих бюджетів, забезпечення своєчасності й повноти отримання належної їм фінансової допомоги було прийнято ряд нормативно-правових актів, які значно поліпшили фінансову ситуацію органів місцевого самоврядування. У зв’язку із цим слід проаналізувати сучасний стан формування місцевих бюджетів та особливості міжбюджетних відносин.

Зауважимо, що основний принцип формування бюджетних взаємовідносин між державою та місцевим самоврядуванням на 2007 рік полягає в чіткому розподілі на стабільній основі фінансових ресурсів між державним і місцевими бюджетами, а також регіональному розвитку та посиленні ролі місцевого самоврядування.

В основу формування показників міжбюджетних відносин держави й територій до Закону України “Про Державний бюджет України на 2007 рік” покладено вимоги Бюджетного кодексу України та іншого базового законодавства України, завдання бюджетної політики наступного року, визначені постановами Кабінету Міністрів України від 17.05.2006 № 679 “Про схвалення проекту Основних напрямів бюджетної політики на 2007 рік” і Верховної Ради України від 27.07.2006 № 42-У “Про Основні напрями бюджетної політики на 2007 рік”, зокрема:

– підвищення питомої ваги загального фонду місцевих бюджетів у загальному фонді зведеного бюджету порівняно з відповідним показником, урахованим при затвердженні Державного бюджету України на 2006 рік. Планова частка обсягу загального фонду місцевих

бюджетів в обсязі зведеного бюджету України на 2007 рік збільшилася проти рівня 2006 року на 3,0 % і становить 43,4 відсотка. Загальний обсяг трансфертів загального фонду з державного бюджету до місцевих бюджетів становить 36258,3 млн. грн., що на 8085,1 млн. грн. (28,7 відсотка) більше обсягу, врахованого в бюджеті 2006 року, в тому числі, дотація вирівнювання складає 18902,3 млн. грн. (на 1865,8 млн. грн. більше, ніж у поточному році)\*.

– Удосконалення механізму розподілу міжбюджетних трансфертів між державним і місцевими бюджетами та збільшення стимулюючого фактору до нарощування доходів, закріплених за місцевими бюджетами. Визначення обсягів міжбюджетних трансфертів у взаємовідносинах держави й територій, як і в попередні роки, ґрунтується на формульних підходах на основі норм Бюджетного кодексу України й удосконалених принципах визначення розрахункових показників доходів і видатків окремо для бюджетів міст обласного (республіканського) значення, районів та обласних бюджетів, бюджетів міст Києва та Севастополя. З передачею коштів до державного бюджету збалансовано 43 місцевих бюджети (6,2 відсотка загальної кількості місцевих бюджетів). Обсяг коштів, що передається до державного бюджету, становить 4128,2 млн. грн.

Для стимулювання до нарощування доходної частини місцевих бюджетів, що передають кошти до державного бюджету, було застосовано коефіцієнт вирівнювання (альфа), значення якого встановлюється від 0,6 до 1 залежно від рівня середньорічного приросту доходів I кошика. Унаслідок цього в розпорядженні місцевих органів влади планується залишити 782,5 млн. грн., що на 340,6154,7 млн. грн. або 2,3 раза більше, ніж у 2006 році.

– Збільшення фінансової самодостатності бюджетів територіальних громад шляхом подальшої децентралізації управління бюджетними коштами, що передбачає передачу владних функцій і відповідних бюджетних ресурсів із центрального та обласного рівнів і розширення податкової бази цих бюджетів.

У розрахункових показниках видаткової частини місцевих бюджетів ураховані кошти в сумі 605,8 млн. грн. на виконання окремих програм і заходів (включено до Формули), які у 2006 році фінансувались із державного бюджету.

Розрахунок обсягу доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, на 2007 рік у розрізі адміністративно-територіальних одиниць України

*Карп Г.В. Фінансовий механізм наповнення місцевих бюджетів гірських територій у контексті...*

доходів відповідного бюджету визначався із застосуванням індексу відносної податкоспроможності бюджету міста чи району за останні три бюджетні періоди (2003–2005 роки), визначеного за допомогою методу “ковзної середньої” з використанням вагових коефіцієнтів, розрахованих Науково-дослідним фінансовим інститутом при Міністерстві фінансів України.

Крім цього, застосовано коефіцієнт актуалізації індексів відносної податкоспроможності та стан виконання місцевих бюджетів у поточному році, що дозволяє врахувати останні тенденції щодо можливості наповнення кожного окремого місцевого бюджету у прогностичному періоді.

Позитивна тенденція надходження доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, за 8 місяців 2006 року (перевиконання становило 11,1 відсотка або 1652,7 млн. грн.) та стала тенденція зростання основних макроекономічних показників, які впливають на доходи, дали можливість прогнозувати вказані доходи місцевих бюджетів на 2007 рік в обсязі 32452,4 млн. грн. (5,5 відсотка ВВП), що на 33,4 відсотка більше планового показника 2006 року.

У тому числі за рахунок встановлення з 1 січня 2007 року ставки податку з доходів фізичних осіб на рівні 15 відсотків місцеві бюджети одержать додатково близько 3 838,5 млн. грн. (11,8 відсотка від обсягу I кошика).

\* Щодо формування проекту Закону України “Про Державний бюджет на 2007 рік”.– 12.10.2006 // [inform@minfin.gov.ua](mailto:inform@minfin.gov.ua).

Крім цього, резервами наповнення доходної частини місцевих бюджетів є: погашення податкового боргу; передача в оренду на вигідніших умовах земель запасу й резервного фонду; збільшення орендної плати в результаті оформлення права постійного володіння й користування земельною ділянкою підприємств та організацій державної та комунальної власності; проведення інвентаризації земельних ділянок, наданих у користування та оренду; виявлення та ліквідація шляхів мінімізації податкових зобов'язань; залучення до сплати та переведення до категорії прибуткових суб'єктів підприємницької діяльності, що звітують про відсутність об'єкту оподаткування податком на прибуток, або декларують збитки; боротьба з тінізацією доходів громадян, здійсненням виплат заробітної плати "у конвертах".

Прогнозний обсяг видатків загального фонду (без урахування трансфертів) на 2007 рік збільшився на 17,8 відсотка та становить 51 489,6 млн. грн., у тому числі обсяг видатків, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів – 47226,6 млн. грн., що на 18,2 відсотка вище рівня 2006 року.

Найбільшою мірою це пов'язано з підвищенням розміру мінімальної заробітної плати до 450 гривень на місяць (із 01.01.2007р. – 400 грн., 01.04.2007 р. – 420 грн., 01.07.2007 р. – 450 грн.) її впровадження не тільки має збільшити реальні доходи працюючого населення, підвищити наповнюваність місцевих бюджетів, а й поступово наближуватиме мінімальну заробітну плату до прожиткового мінімуму. На вказану мету передбачається для місцевих бюджетів спрямувати 3707,6 млн. грн.

Розрахунковий фонд заробітної плати з нарахуваннями для місцевих бюджетів зростає при цьому на 13,1 відсотка і становитиме 31909,6 млн. грн. У зв'язку з підвищенням цін і тарифів на теплоенергоносії передбачено додаткові кошти на їх оплату в сумі 695,1 млн. грн.

Щодо інших захищених статей видатків соціального характеру, то додатково враховано кошти на забезпечення бюджетних установ: медикаментами – в сумі 543,0 млн. грн.; продуктами харчування – 520,8 млн. грн.

Крім того, з метою оптимізації видатків за економічною структурою було здійснено індексацію поточних видатків місцевих бюджетів, затверджених місцевими радами на 2006 рік (крім заробітної плати з нарахуваннями) на індекс інфляції 7,5 відсотка, у зв'язку із чим у розрахункових показниках додатково враховано 452,8 млн. грн.

Унаслідок вказаних факторів показник збільшення видатків на основні бюджетні галузі до рівня 2006 року становить 7399,8 млн. грн., або 19,3 відсотка.

Ураховуючи потребу на створення фонду непередбачених видатків місцевих бюджетів у розрахункових показниках ураховано кошти в розмірі 1,0 відсотка від обсягу видатків бюджетів міст обласного значення, обласних бюджетів і бюджетів районів у загальному обсязі 722,31 млн. грн., що на 19,2 відсотка (116,6 млн. грн.) перевищує обсяг, урахований у 2006 році.

Крім цього, в складі місцевих бюджетів передбачено додаткову дотацію на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів у сумі 567,1 млн. грн.

Такий фінансовий ресурс дасть можливість урахувати особливості окремих місцевих бюджетів, які не враховує Формула розподілу міжбюджетних трансфертів (особливості депресивних і гірських територій і тих, що мають низький показник щільності населення та розгалужену мережу бюджетних установ).

У 2007 році в загальному фонді місцевих бюджетів на виконання державних соціальних програм згідно з вимогами статті 89 Бюджетного кодексу України передбачено 3970,4 млн. грн., що на 2 896,3 млн. грн., або у 1,8 раза більше показника 2006 року.

Загальний обсяг субвенцій із державного бюджету до місцевих бюджетів (по загальному фонду) на 2007 рік обрахований у сумі 16248,9 млн. грн., що в 1,5 раза більше проти минулого року.

**Висновки.** Зважаючи на викладене, при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів на планований бюджетний період максимально врахована в межах загального балансу фінансових ресурсів держави пріоритетність спрямування коштів бюджету та

оптимальність пропорції їх розподілу між бюджетними програмами й рівнями бюджетів із застосуванням стимулюючих норм, а запровадження нових удосконалених форм і механізмів міжбюджетних взаємовідносин гарантуватиме виконання запланованих показників місцевих бюджетів і сприятиме збільшенню фінансової самодостатності бюджетів територіальних громад.

1. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 831 с.
2. Деркач М.И., Гордеева Л.П. Бюджет и бюджетный процесс в Украине. – Днепропетровск: Пороги, 1995. – С.113–114.
3. Кадочников П., Сидельников-Мурылев С., Трунин И. Проблемы моделирования воздействия межбюджетных трансфертов на фискальное поведение субнациональных властей // Вопросы экономики. – 2002. – №7. – С.103–125.
4. Кравченко В. Місцеві фінанси України: Навч. посібник – К.: Знання, 1999. – 407 с.
5. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України. – №5. – 2006. – С.45.
6. Регіональні особливості адміністративної реформи на прикладі Івано-Франківської області // <http://www.cpp.org.ua/>.

**УДК 330.320.656.13**

**ББК 65.01**

*О.Є.Кузьмін, В.М.Глібчук*

### **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ**

**Анотація.** В даній статті, ґрунтуючись на проведених дослідженнях, уточнено поняття “управління інвестиційним ризиком”, що дасть змогу більш точно розкрити сутність цього складного процесу, а також запропоновано методiku управління інвестиційним ризиком, яка базується на комплексному методі його оцінки та виборі заходів обмеження ризику залежно від його рівня.

**Ключові слова:** ризик, інвестиції, управління, метод, захід, мінімізація.

**Annotation.** The article on foundation carry out investigation specify notion “management of investment risk”, that allow possibility more exactly essence that complicated process, and also offer method management of investment risk, which basis on complex method this estimation and selection ways minimization of risk in dependence of this level.

**Key words:** risk, investment, management, method, ways, minimization.

**Вступ.** Діяльність підприємств в умовах ринкової економіки відбувається під впливом множини факторів, які здійснюють на неї негативний вплив. Невизначеність і ризик стали постійними супутниками бізнесу, адже бізнес неможливий без ризику. Ризик став об’єктивною реальністю існування підприємств, у т. ч. і підприємств машинобудівного комплексу, а це негативно впливає на величину інвестиційних капіталовкладень.

Підприємства повинні не уникати ризику, а вчитися управляти ним. Оскільки відмова від ризикованих інвестиційних проектів може призвести до втрати не тільки прибутків, а й конкурентоспроможності підприємства. Процвітання або занепад власного виробництва

залежить від уміння розпоряджатися інвестиційними коштами, які є основою розвитку підприємств, окремих галузей і економіки країни в цілому.

Тому при формуванні ефективної інвестиційної політики одним із головних завдань, які стоять перед інвестором, є розробка методики управління ризиком проекту, яка дасть змогу не тільки достовірно оцінити величину можливих збитків, але й ужити заходів щодо виключення або зниження негативних наслідків їх настання.

Окремі питання щодо визначення проблем управління інвестиційним ризиком висвітлені в працях багатьох авторів, таких як: І.Т.Балабанов [1], Н.М.Внукова, В.А.Смоляк [3], Н.М.Гайдис [5], І.Ю.Івченко [8], І.П.Мойсеєнко [14], А.А.Пересада [15], О.Л.Устенко [17], М.В.Хохлов [19], В.Г.Федоренко [20].

Однак на сьогоднішній день немає єдиного розуміння поняття “управління ризиком”, а отже, й ефективної методики управління інвестиційним ризиком, оскільки в більшості наукових праць процес управління ризиком зводиться до загальної характеристики низки заходів його обмеження, і немає чітких рекомендацій, які із них краще застосовувати підприємству залежно від очікуваної величини ризику.

**Постановка завдання** полягає у визначенні сутності поняття “управління ризиком”, а також у розробці методики управління ризиком, яка дасть змогу достовірно визначити рівень очікуваного ризику, вибрати заходи обмеження ризику залежно від величини можливих збитків і проводити ефективний моніторинг ризику в процесі реалізації інвестиційного проекту.

**Результати.** За своєю суттю процес управління ризиком є дуже складним, адже він включає в себе дві підсистеми – керовану та керівну. Керована підсистема являє собою власне об’єкт управління, тобто безпосередньо ризик, тоді як керівна підсистема, яка є суб’єктом управління, здійснює вплив на керовану підсистему.

На сьогоднішній день немає єдиного підходу до визначення поняття управління ризиком. Так, В.М.Гранатуров, О.Б.Шевчук під управлінням ризиком розуміють “сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикованих подій і вживати заходів щодо виключення або зниження негативних наслідків їх настання” [6].

Управління ризиком – це процес реагування на події та зміни ризиків у процесі виконання проекту [16].

Управління ризиками в широкому розумінні являє собою особливий вид діяльності менеджера або підприємця, направлений, з одного боку, на пом’якшення впливу небажаних або несприятливих внутрішніх і зовнішніх факторів ризику на результати бізнесу, а з другої – на використання сприятливого впливу цих факторів, які забезпечують додаткові корисні результати або інші переваги порівняно з конкурентами [4].

Система управління ризиками на підприємстві – діяльність, пов’язана з виявленням економічних ризиків, з’ясуванням їх прийнятності рівня і застосуванням комплексу заходів для запобігання втратам і їх зменшенням [12].

Р.М.Качалов управління ризиком трактує “як процес підготовки і реалізації заходів, мета яких – зниження небезпеки прийняття помилкового рішення і зменшення можливих негативних наслідків небажаного розвитку подій у ході реалізації прийнятих рішень” [10].

“Управління ризиком – багатокроковий процес, який має на меті зменшити або компенсувати збиток для об’єкта при виникненні несприятливих обставин” [19].

Як бачимо з вищенаведених визначень, усі автори погоджуються з тим, що процес управління ризиком у кінцевому результаті має забезпечити зменшення можливих втрат.

У результаті проведених досліджень із питань сутності управління ризиком, під управлінням інвестиційним ризиком ми будемо розуміти процес ідентифікації всіх можливих факторів і видів ризику, які впливатимуть на даний інвестиційний проект, їх оцінку, розробку заходів щодо зниження ризику залежно від величини можливих втрат і постійний моніторинг ризику при реалізації інвестиційного проекту на всіх стадіях його життєвого циклу.



Основними постулатами ефективного управління ризиком є:

- 1) адекватна реакція, тобто швидке реагування на виникнення будь-яких змін, що можуть призвести до ризику;
- 2) масштабність, яка полягає в усесторонньому охопленні всіх можливих сфер виникнення ризиків, що дасть змогу знизити ступінь невизначеності до мінімуму;
- 3) зважене прийняття ризику, величина якого не буде перевищувати допустимого рівня;
- 4) мінімізація за допомогою існуючих заходів обмеження ризику.

Оцінка інвестиційних ризиків є дуже важливою для потенційних інвесторів, адже дасть змогу провести обґрунтоване порівняння інвестиційних проектів і вибрати найменш ризикований. Проаналізувавши величину ризику конкретного інвестиційного проекту інвестор може погодитися або відхилити ризиковану пропозицію.

Усвідомлене прийняття ризику – означає, що інвестор свідомо погоджується на ризиковану операцію з метою отримання відповідного рівня доходу, або він свідомо відмовляється від високого рівня ризику та вкладає кошти у найменш дохідну операцію [9].

*Кузьмін О.Є., Глібчук В.М. Удосконалення методики управління інвестиційними ризиками*

іння

- немає сенсу ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал;
- необхідно думати про наслідки ризику;
- не можна ризикувати більшим заради меншого.

Кожний інвестор залежно від суб'єктивних якостей має свою межу до прийняттого рівня ризику. Чим вища ця межа, тим вищою є ділова активність інвестора, а отже, і величина отримуваних ним доходів. У ринкових умовах будь-яка інвестиційна діяльність пов'язана з ризиком, тому інвестору перш за все необхідно навчитися ним управляти, оскільки вкладання коштів у найменш ризиковані проекти веде до суттєвого недоодержання прибутків.

Процес управління ризиками є складний і багатоетапний. У результаті проведених досліджень нами запропонований метод управління інвестиційними ризиками, який ґрунтується на комплексному використанні методів кількісної та якісної оцінки інвестиційного ризику та виборі заходів мінімізації ризику залежно від області ризику та величини можливих утрат (рис. 1).

*На першому етапі* проводиться визначення мети інвестиційного проекту, в який здійснюються ризиковані вкладення капіталу, тобто результату, який необхідно одержати. Метою інвестору, як правило, є максимізація прибутку, яка досягається шляхом вибору оптимального варіанту з множини можливих варіантів інвестування. Потрібно пам'ятати, що цілі ризику повинні значно перевищувати величину ризикованих капіталовкладень, оскільки недоцільно ризикувати більшим заради меншого.

*Другий етап* передбачає встановлення факторів виникнення інвестиційного ризику та ранжування їх за значущістю, які можуть мати негативний вплив на даний проект. Чітка систематизація всього спектру факторів ризику інвестиційного проекту дасть можливість правильно ідентифікувати всі можливі види ризику, які виникають у результаті їх негативного впливу. Проранжувавши всі фактори ризику за значущістю, інвестор зможе не тільки визначити найзагрозливіші з них, а й значно знизити ймовірність появи збитків від впливу кризових явищ.

*Третій етап* полягає в ідентифікації всіх можливих видів інвестиційного ризику. У результаті проведених досліджень нами були виявлені інвестиційні ризики, які здійснюють найсуттєвіший вплив на реалізацію проекту. До них належать такі ризики: національний, загальноекономічний, соціальний, природний, правовий, технічний, учасників проекту, фінансовий, маркетинговий, екологічний, будівельний, експлуатаційний.

Для здійснення ефективних капіталовкладень інвестору необхідно старанно вивчити ймовірність впливу всіх без винятку інвестиційних ризиків на кожному з етапів

інвестування. Тільки детальна систематизація можливих ризиків дасть змогу визначити, як вони можуть впливати на кінцеву мету інвестиційного процесу.

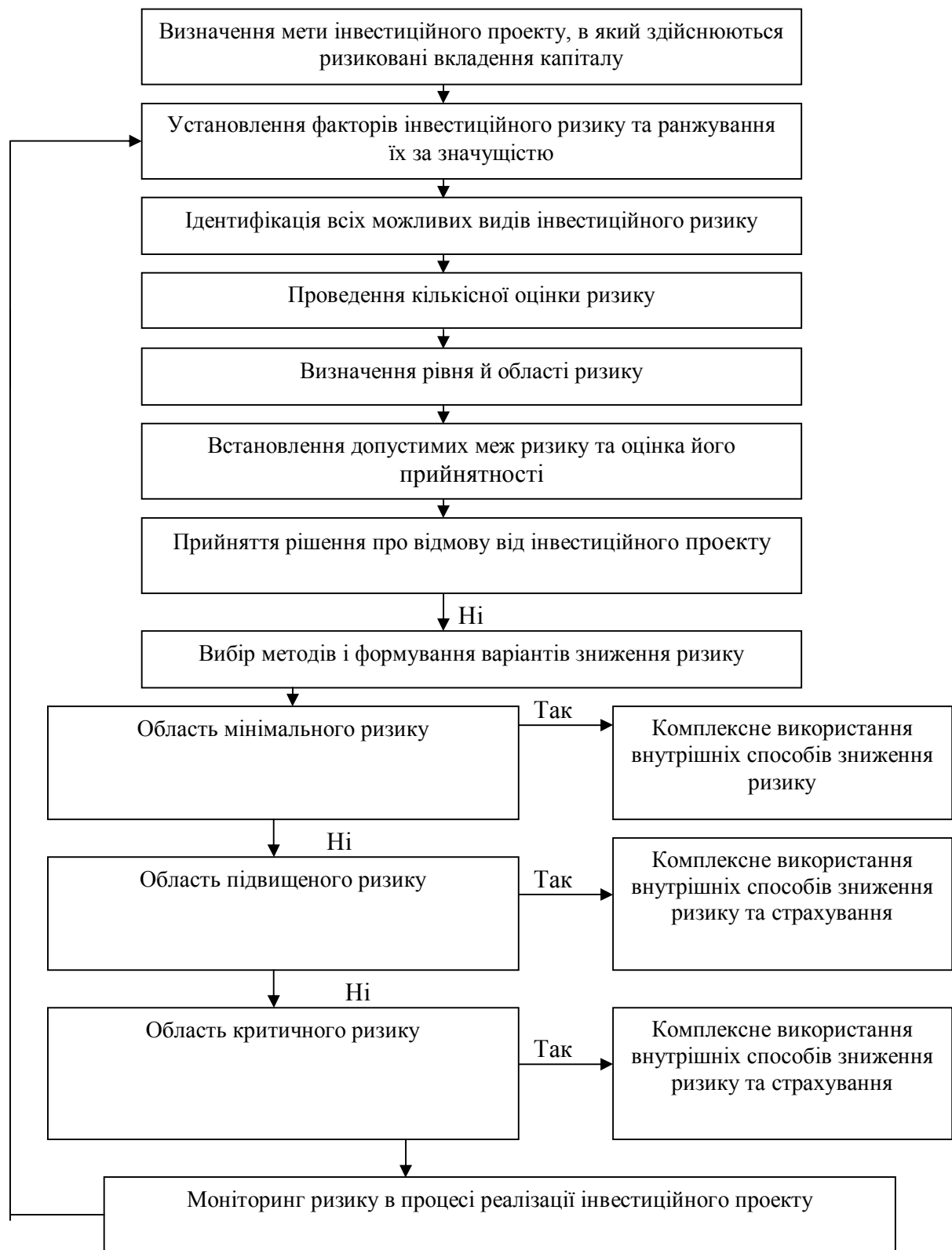
*Четвертий етап* включає проведення кількісної оцінки ідентифікованих на третьому етапі видів ризику.

Кількісна оцінка інвестиційного ризику передбачає вираження величини окремих ризиків у числовому варіанті. На цьому етапі проводиться визначення ймовірності появи збитків, як у числовому, так і в грошовому еквіваленті, а також аналіз доцільності витрат на даний інвестиційний проект.

*На п'ятому етапі* потрібно визначити рівень та область ризику, а отже, й величину можливих утрат, які може зазнати інвестор при реалізації даного проекту.

Окремі інвестиційні проекти можна розділити за рівнями ризику таким чином [2]:

- 1) безризикові, до яких відносять короткострокові державні облігації;
- 2) інвестиції з рівнем допустимого ризику, де критерієм виступає можливість втрати всього очікуваного прибутку;



**Рис.1. Блок-схема методу управління інвестиційним ризиком.**

4) інвестиції з рівнем катастрофічного ризику, для яких критерієм ризику є можливість утрати всіх активів інвестора в результаті банкрутства.

Встановити допустимий рівень ризику можна за емпіричною шкалою, наведеною в [6], яка розмежовує ризик залежно від імовірності настання небажаної події (табл. 1).

Таблиця 1

## Емпірична шкала допустимого рівня ризику

№ п/п	Ймовірність небажаного кінця	Найменування градацій
1	0,0 – 0,1	Мінімальний ризик
2	0,1 – 0,3	Малий ризик
3	0,3 – 0,4	Середній ризик
4	0,4 – 0,6	Високий ризик
5	0,6 – 0,8	Максимальний ризик
6	0,8 – 1,0	Критичний ризик

Область ризику та величину ймовірних утрат визначимо згідно з таблицею 2 [11, 13, 17].

Таблиця 2

## Області ризику в діяльності підприємства

Області ризику	Безризикова область	Область мінімального ризику	Область підвищеного ризику	Область критичного ризику	Область недопустимого ризику
Максимальні втрати	Повна відсутність утрат	Чистий прибуток	Розрахунковий прибуток	Валовий дохід	Майно фірми
Коефіцієнт варіації (v)	0	0 – 25	25 – 50	50 – 75	75 – 100

*Шостий етап* передбачає прийняття рішення про реалізацію чи відмову від проекту.

Величина рівня ризику, який може прийняти інвестор, є чисто суб'єктивним явищем і залежить від схильності його ризикувати. Деяких інвесторів не лякають навіть надто високі ризики, адже, вклавши свій капітал у такий проект, вони матимуть можливість одержати надприбутки внаслідок успішної його реалізації. Проте це можуть дозволити собі тільки ті інвестори, які мають достатню кількість власних фінансових ресурсів, а отже, у разі провалу проекту вони не зможуть зазнати банкрутства.

Однак на сьогоднішній день характерними реаліями вітчизняних інвестиційних процесів є здійснення їх за рахунок власних коштів підприємств, фінансова стійкість яких далека від абсолютної. Тому таким інвесторам ми б не радили приймати рішення про реалізацію проектів із високим рівнем ризику. Тому будемо вважати, що втрати, які можливі в області недопустимого ризику, є неприйнятними.

*Сьомий етап* – вибір методів і формування варіантів зниження ризику, в процесі управління ризиком, відіграє чи не найважливішу роль. Правильно вибрані заходи з обмеження ризику розподіляють на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх методів мінімізації ризику належать: передача ризику, страхування, фінансова диверсифікація, управлінське консультування.

Розрізняють такі внутрішні методи обмеження ризику: лімітування, отримання додаткової інформації, резервування коштів на покриття непередбачуваних витрат, бізнес-планування, перевірка партнерів із бізнесу, правильний підбір персоналу, організація захисту комерційної таємниці.

**Передача ризику** передбачає перекладання відповідальності за ризик на когось іншого. Розрізняють передачу ризику іншому підприємству та передачу ризику страховій компанії (безпосередньо страхування).

При передачі ризику іншому підприємству укладаються контракти. Зміст контрактів залежить від того, які ризики ми хочемо мінімізувати. В господарській практиці найчастіше використовуються такі види контрактів:

1. Контракт-поручительство використовується при наданні кредитів і передбачає розподіл ризиків між поручителем, кредитором і принципалом. Поручитель зобов'язується перед кредитором повернути борг принципала у разі, якщо він не зможе це зробити власними коштами.

2. Будівельні контракти, при укладанні яких усі ризики пов'язані з будівництвом бере на себе будівельне підприємство, як правило, в контракті обговорені також розмір штрафних санкцій у випадку несвоєчасного зведення об'єкту та визначено, хто несе ризик фізичних пошкоджень конструкцій у період будівництва.

3. Укладені контракти продажу, обслуговування і постачання дають такі додаткові переваги, як надання гарантії усунення дефектів або заміни недоброякісного товару (послуги); сервісне обслуговування техніки; постачання товарів на умовах підтримання постійного залишку на складі.

4. При оренді майна частина ризиків власником може бути передана орендарям за допомогою спеціальних застережень у договорі оренди. Тоді як орендарі при оренді обладнання можуть вимагати гарантії його технічного обслуговування і поточного ремонту.

5. Транспортний ризик можна застрахувати, уклавши контракти на зберігання і перевезення вантажів, у цьому випадку втрати, пов'язані з випадковою чи з вини перевізника загибеллю або псуванням продукції, будуть повністю лежати на транспортній компанії.

6. Договір факторингу вигідний підприємствам із великою дебіторською заборгованістю, адже при передачі посереднику своїх боргових зобов'язань, гарантія на одержання всіх платежів значно збільшується.

Передача ризику між сторонами повинна передбачати чіткий і недвозначний його розподіл, а також прийнятну ціну для обох сторін.

**Страхування** – це метод зниження ризику, при якому страхувальник сплатою грошового внеску забезпечує собі чи третій особі в разі настання події, обумовленої договором або законом, суму виплати страховиком, який утримує певний обсяг відповідальності і для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, здійснює превентивні заходи щодо зменшення ризику, у разі необхідності перестраховує частину останнього.

Таким чином, страхування являє собою сукупність економічних відносин між його учасниками, які полягають у формуванні страхового фонду за рахунок грошових внесків і використанні його для компенсації збитків від настання ризикованих ситуацій і виплати страхових сум залежно від розміру понесених утрат страхувальником.

Специфіка страхування інвестицій полягає в тому, що відшкодування завданої шкоди здійснюється переважно після закінчення строку страхування з урахуванням реальних *Кузьмін О.Є., Глібчук В.М. Удосконалення методики управління інвестиційними ризиками* /вання здації, важливі дані про окупність витрат за окремим інвестиційним проектом, як вітчизняним, так і зарубіжним [15].

Отже, сутність страхування зводиться до того, що заради уникнення ризику інвестор готовий відмовитися від частини доходів шляхом розподілу збитку між учасниками страхування. Страхуючи інвестиції, інвестор шукає можливості для страхування не лише капіталу, інвестованого в певні проекти, а й намагається застрахувати й майбутні очікувані прибутки від вкладених коштів.

Недоліками страхування є:

- завищений страховий тариф, який може не влаштовувати страхувальника;
- неможливість застрахувати всі види ризиків, оскільки страхова компанія також прагне убезпечити себе від збитків та одержати прибуток.

Крім страхування, у практиці бізнесу використовується перестрахування і співстрахування. Під перестрахуванням розуміють страхування, при якому страховик передає частину відповідальності за ризики іншим страховикам.

При співстрахуванні кожен із страховиків укладає окрему угоду зі страхувальником із метою розподілу великих ризиків. Недолік співстрахування полягає в тому, що кожен із страховиків установлює свої умови й тарифи.

Об'єктами страхування можуть бути: прямі інвестиції в основний капітал; займи та кредити; фінансові гарантії під видані займи та кредити; технічна допомога; контракти щодо здійснення послуг із менеджменту; угоди про ліцензування, угоди про відкриття мережі підприємств.

У підприємницькій діяльності досить поширеним є такий вид страхування, як страхування відповідальності. При використанні даного виду страхування можна застрахувати такі ситуації: відповідальність інвестора за непогашення кредитів, екологічне забруднення, нанесення збитку природі чи здоров'ю інших осіб і т. п.

Специфічною формою страхування ризиків, які полягають у зміні ціни товару, курсів валют і відсоткових ставок у майбутньому є хеджування. Основою формування стратегій поведінки інвесторів на фондовому ринку є два класи операцій хеджування: хеджування на підвищення і хеджування на пониження.

При хеджуванні на підвищення страхуються від імовірних підвищень цін на деякі активи в майбутньому, тоді як хеджування на пониження дає можливість застрахуватися від можливого падіння цін у майбутньому на який-небудь актив.

За видами термінові контракти поділяють на:

1. Форвардний контракт, який являє собою двосторонню угоду про постачання певної кількості товарів, погодженої якості та ціни, зафіксованої в момент укладання контракту, у встановленому місці в застережений термін. Його метою є дійсне придбання (продаж) даного виду активу.

Уклавши форвардний контракт, постачальник і покупець мають можливість застрахуватися від несприятливих змін ринкової кон'юнктури в майбутньому. Недоліками форвардного контракту є: неможливість скористатися сприятливою зміною ціни, нестандартність і низьколіквідність.

2. Опціон – це документ, в якому постачальник гарантує продаж товару за фіксованою ціною протягом певного терміну. У даному випадку, страхування означає, що інвестор може захиститися за допомогою опціонів від несприятливої зміни ціни активу і, водночас, опціон дає змогу скористатися сприятливою ситуацією. При купівлі опціону покупець платить продавцю премію.

Основними видами опціонів є “пут” і “кол”. Опціон “пут” дає можливість власникові продати актив за встановленою ціною на певну дату або протягом строку дії контракту. Опціон “кол” дає право купити актив на аналогічних умовах.

Величина ризику за купленими опціонними контрактами є неоднаковою для контрагентів, так для покупця опціону розмір виплаченої премії і є максимальним ризиком, у той час як для продавця рівень ризику є необмеженим, тоді як максимальний дохід дорівнює розміру премії.

3. Ф'ючерсні угоди – це угоди, що не передбачають зобов'язання поставити реальний товар, а припускають купівлю-продаж прав на товар. Укладаючи ф'ючерсний контракт, інвестор, з одного боку, отримує гарантію в одержанні товару в певний термін за обумовленою ціною, тоді як із іншого боку, він може відмовитися від контракту у разі, якщо він перестане бути для нього вигідним. Просто анулювати ф'ючерсний контракт неможливо. Його можна чи ліквідувати, уклавши протилежну угоду на рівну кількість товару, чи поставити товар у термін, передбачений у контракті.

Розрізняють такі основні види ф'ючерсів: ф'ючерси на товари, ф'ючерси на валюту, ф'ючерси на відсоткові ставки, ф'ючерси на індекси акцій.

Використовуючи ф'ючерси, інвестор може зафіксувати прибутковість інвестицій протягом певного терміну, а отже, отримувати прибутки. Основним недоліком цього інструменту є досить жорсткі обмеження на вид товарів чи цінних паперів, величину партії чи пакету, умови і термін поставки.

На жаль, в Україні ринок строкових контрактів є малорозвинутим, це пов'язано з відсутністю нормативних актів, які б передбачали механізм обігу цих фінансових інструментів.

**Диверсифікація** є досить ефективним засобом мінімізації інвестиційного ризику і полягає в розподілі коштів, що інвестуються між різними об'єктами вкладення.

Розрізняють виробничу та фінансову диверсифікації (рис. 1).

При виробничій диверсифікації інвестиційні кошти вкладаються в збільшення асортименту виготовлюваної продукції. Розрізняють однорідну, відносно однорідну, умовно-різнорідну та різнорідну виробничі диверсифікації.

При однорідній диверсифікації інвестиційні кошти вкладаються у виробництво аналогічних виробів.

Відносно однорідна диверсифікація передбачає виробництво продукції, схожої з виготовлюваною раніше однорідністю технічно-технологічних ознак виробництва та ідентичністю споживчої вартості.

Умовно-різнорідну диверсифікацію розподіляють на вертикальну та горизонтальну. При вертикальній диверсифікації зберігається єдність виробничого процесу, тоді як горизонтальна диверсифікація передбачає поповнення асортименту виробами, які несхожі на товари підприємства, проте мають одного кінцевого споживача, відносну ідентичність споживчої вартості, відносну ідентичність технологічного процесу.

При однорідній диверсифікації інвестиційні кошти вкладаються у виробництво аналогічних виробів.

Відносно однорідна диверсифікація передбачає виробництво продукції схожої до виготовлюваної раніше, однорідністю технічно-технологічних ознак виробництва й ідентичністю споживчої вартості.

Умовно-різнорідну диверсифікацію розподіляють на вертикальну та горизонтальну. При вертикальній диверсифікації зберігається єдність виробничого процесу, тоді як горизонтальна диверсифікація передбачає поповнення асортименту виробами, які не схожі на товари підприємства, проте мають одного кінцевого споживача, відносну ідентичність споживчої вартості, відносну ідентичність технологічного процесу.

При різнорідній диверсифікації нова продукція кардинально відрізняється від базової. Даний вид диверсифікації може бути полярним, коли між базовим і новим видом продукції

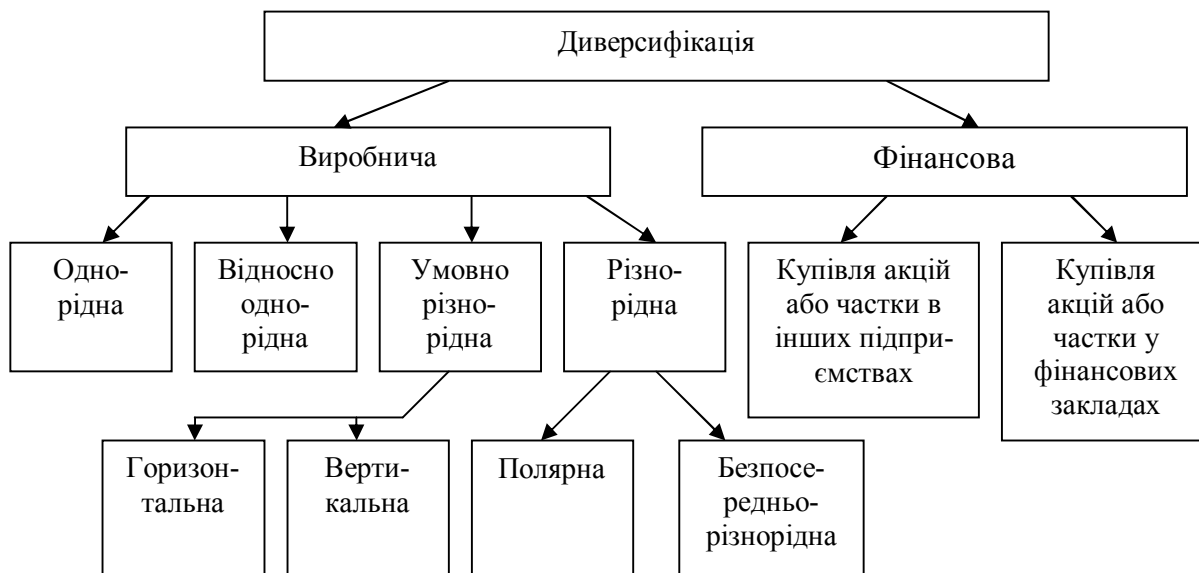


Рис. 1. Види диверсифікації.

При формуванні портфеля цінних паперів інвестором досить часто використовується фінансова диверсифікація, яка полягає в купівлі частки акцій або інших цінних паперів у різних підприємств і купівлі цінних паперів або частки в банках чи інших фінансових інститутах (пенсійних, інвестиційних фондах і т. п.), а також відкриття в них депозитних рахунків.

При формуванні інвестиційного портфеля варто віддавати перевагу вкладанню коштів у різні проекти, а не в один капіталомісткий. Це вбереже інвестора від банкрутства у випадку провалу проекту.

**Управлінське консультування** є однією з галузей, які найшвидше розвиваються на сучасному етапі в США та Західній Європі. З переходом України до ринкових відносин необхідність такого консультування гостро відчули і вітчизняні підприємства, оскільки, вивчивши специфіку клієнтської організації, консультант може допомогти у вирішенні локальних проблем, але й розробити стратегічний план розвитку даного підприємства.

Управлінське консультування – це професійна допомога керівникам у вирішенні складних нестандартних проблем. Управлінське консультування – “це принципово неформальна діяльність, яка є більшою мірою мистецтвом. Його нормування і регламентування – це його загибель як особливої діяльності” [7].

В Україні вже сформувався ринок консалтингової діяльності, на сьогоднішній день такі послуги надають понад 300 вітчизняних консалтингових фірм, а також досить ефективно працюють і міжнародні консалтингові центри та фірми.

Управлінський консультант повинен бути перш за все експертом у своїй галузі. Окрім високої кваліфікації, консультант повинен володіти цілою низкою особистих якостей, зокрема таких: творче мислення; високорозвинуті навички спілкування; широкий кругозір; чесність і відвертість; здібності до діагнозу, аналізу, синтезу; незалежність, упевненість у своїх діях; висока самодисципліна; здатність до самовдосконалення; бажання розвивати нові методи дослідження та навчання. Ціна консалтингових послуг буде значно меншою, ніж потенційні збитки, у випадку залучення високопрофесійних консультантів до збору статистичної інформації для визначення суб’єктивної ймовірності настання небажаних подій при освоєнні нового виду діяльності.

Однак до сьогоднішнього часу багато інвесторів не хочуть звертатися до консалтингових фірм, оскільки в їхній свідомості побутує хибна думка, що їх будуть вважати некомпетентними. Західні інвестори вже давно позбулися таких уявлень і часто запрошують нештатних консультантів, якщо хочуть почути думку зі сторони.



**Лімітування** – це свого роду обмеження, яке полягає у встановленні верхньої та нижньої межі на суму витрат, які може дозволити собі підприємство. В інвестиційній діяльності лімітуванню можуть підлягати терміни реалізації інвестиційних проектів, структура портфеля цінних паперів, рівень дохідності інвестиційного проекту та ін.

Формуючи стратегію управління ризиком, інвестор повинен прийняти рішення про обсяг ризику, який він може собі дозволити, не наражаючись на небезпеку втрати фінансової стійкості.

**Отримання додаткової інформації про об'єкт інвестування** полягає в зборі, обробці, аналізі та формуванні різних видів бізнес-інформації, таких як: відомості про ринки, фінансовий стан партнерів у бізнесі, перспективи розвитку конкурентів.

У той же час потрібно пам'ятати, що інформація має свою ціну, та інколи витрати на її придбання можуть значно перевищувати очікувані вигоди від прийняття точнішого рішення.

**Резервування коштів на покриття непередбачуваних витрат** базується на створенні резерву коштів за рахунок власних оборотних засобів, який дозволяє компенсувати ризик, що виник у процесі реалізації проекту. Максимальною величиною створюваного резерву є абсолютний розмір можливого збитку.

Резервні фонди можуть створюватися як у грошовій, так і в натуральній формі. Призначення резервних грошових фондів полягає у страхуванні на випадок непередбачуваних витрат, покриття кредиторської заборгованості та ін.

У виробництві з метою запобігання простоїв часто використовуються резервні фонди в натуральній формі у вигляді запасів сировини, матеріалів.

Недоліком цього методу є те, що більшість вітчизняних підприємств досить часто працюють в умовах нестачі фінансових коштів, а отже, акумулювання коштів у грошових резервних фондах для них є просто нереальним.

**Бізнес-планування** є ефективним засобом мінімізації ризику, оскільки в бізнес-плані відображена система заходів і дій, які спрямовані на одержання прибутку.

Бізнес-план визначає місце підприємства на ринку, поставлені перед підприємством цілі та завдання, способи їх досягнення, а також величину необхідних коштів, які необхідні для реалізації проекту.

Для прогнозування потенційних інвестиційних ризиків, які можуть негативно впливати на реалізацію проекту в бізнес-плані передбачений спеціальний розділ "Оцінка ризику і страхування". Ефективність розробки системи управління ризиками буде значно залежати від повномасштабного висвітлення в даному розділі таких питань, як можливі види інвестиційних ризиків, їх джерела, момент і масштаби виникнення, заходи, спрямовані на скорочення ризику та мінімізацію втрат.

До розробки бізнес-плану можна залучати консультантів зі сторони, наприклад, консалтингові фірми. Однак існує дуже велика ймовірність, що в ньому не будуть ураховані всі ризики, які можуть здійснювати вплив на дане підприємство. Тому найбільш оптимальним варіантом при розробці бізнес-плану є залучення до процесу планування консультантів, працівників підприємства і безпосередньо керівника підприємства. У цьому випадку антиризикований ефект буде набагато більшим.

**Перевірка партнерів у бізнесі** є дуже важливою при прийнятті рішення про *Кузьмін О.Є., Глібчук В.М. Удосконалення методики управління інвестиційними ризиками* мають *зання,* необхідно подбати, щоб їх оформленням і експертизою зайнялася особа, яка професійно розбирається в юридичних тонкощах справи.

Запорукою економічної безпеки інвестора є інформаційна база даних про передбачуваного партнера, а також старанно вивчені та проаналізовані умови укладання угоди.

**Правильний підбір персоналу** є дуже важливим методом зниження ризику. Вислів "кадри вирішують усе" є не таким далеким від реальності, адже без правильно підібраної команди керівнику годі й міркувати, що діяльність його підприємства буде ефективною.

Підбираючи персонал варто керуватися такими основними принципами:

- підбирайте працівників із високими професійними здібностями;
- віддавайте перевагу людям, яких ви добре знаєте, або з якими працювали раніше;
- постарайтеся оптимізувати свою управлінську команду, оскільки набір зайвих працівників не сприяє хорошему мікроклімату в колективі.

Сьогодні в Україні існує досить багато можливих каналів, за якими можна проводити пошук нових співробітників, зокрема особисті контакти; навчальні заклади; конкурсна основа; засоби масової інформації; кадрові агентства. Для оцінки професійних здібностей та особистих якостей кандидатів керівники найчастіше користуються такими методами: інтерв'ю, тестування, випробувальний термін. Найбільш ефективним є комплексне використання всіх перелічених методів. Потрібно пам'ятати, що тільки згуртована команда працівників, підбрана за принципом компетентності і заінтересованості в загальній справі, буде запорукою ефективної роботи.

**Організація захисту комерційної таємниці** на підприємстві є важливим напрямком захисту від недобросовісної конкуренції, а отже, і ризиків, спричинених нею.

Господарський кодекс визначає, що керівник підприємства може самостійно визначати зміст і обсяг відомостей, які складатимуть комерційну таємницю, якщо приховування цієї інформації не принесе шкоди суспільству.

Формуючи перелік відомостей, які становитимуть комерційну таємницю, потрібно перш за все зважати на такі дані: результати і програми НДДКР; технологічні прийоми та обладнання; технологія виробництва; модифікація раніше відомих технологій і процесів; порівняльні характеристики власного асортименту й товарів конкурентів; цінова й збутова політика; факти ведення переговорів із питань купівлі-продажу; плани підприємства щодо розширення (згорання) виробництва; перспективні методи управління; інформація про кадри; виробничі, комерційні і фінансово-кредитні відносини з партнерами.

Керівнику варто в трудовому контракті, який укладатиметься з працівниками, передбачити пункт про нерозголошення комерційної таємниці, що дасть змогу йому застосувати до них певні юридичні санкції у випадку несанкціонованого витоку інформації, яка може статися через непорядність та недобросовісність окремих членів колективу.

Потрібно пам'ятати, що найбільший витік інформації відбувається через плінність кадрів, тільки стабільність кадрового складу допоможе таємне залишити таємним. Адже перехід працівників до підприємств-конкурентів веде до суттєвого витоку конфіденційної інформації.

Обираючи заходи обмеження ризику варто пам'ятати, що кожен із них має свою ціну, тобто ведуть до збільшення витрат на реалізацію даного інвестиційного проекту. При страхуванні ризику ціною буде виступати величина страхових внесків, при резервуванні засобів – витрати на створення резервних фондів, диверсифікація може призвести до зниження прибутків через вибір менш дохідних варіантів. Тому без їх оптимального використання неможливо активізувати інвестиційні процеси в Україні.

У результаті проведених досліджень ми пропонуємо обрати заходи мінімізації ризику залежно від області ризику.

Області мінімального ризику відповідає величина втрат у розмірі чистого прибутку. Тому немає сенсу обирати зовнішні заходи обмеження ризику, оскільки їх ціна може перевищити ймовірний розмір збитку. У даному випадку варто скористатися комплексним використанням внутрішніх заходів мінімізації ризику, що дасть можливість суттєво його знизити.

В області підвищеного ризику максимальним розміром імовірних утрат буде розрахунковий прибуток. Тому, окрім комплексного використання внутрішніх способів обмеження ризику, пропонуємо скористатися страхуванням.

Область критичного ризику характеризується можливими втратами у розмірі валового доходу, що є досить небезпечним для підприємства. Тому тут доцільно скористатися не

тільки внутрішніми способами обмеження ризику, а й страхуванням його частини та частковою передачею іншим інвесторам на умовах контракту.

*Восьмий етап* полягає в постійному моніторингу ризику в процесі реалізації інвестиційного проекту. А це означає, що сукупність наведених етапів має циклічний характер, оскільки при реалізації проекту в часі можуть виникнути нові фактори ризику, які спричинять появу ризиків, які не були оцінені раніше.

**Висновки.** Умови економічної невизначеності, в яких змушені діяти інвестори, призвели до того, що на сьогоднішній день в Україні є досить високою кількістю і величиною інвестиційних ризиків. Інвестиційні ризики несуть у собі загрозу не тільки втрати частини прибутків, але й можливості зазнати значних збитків. Тому, приймаючи рішення про доцільність реалізації інвестиційного проекту, дуже важливо враховувати вплив ризиків. Перш за все інвестор повинен навчитися управляти ризиками, адже основне завдання інвестора полягає в тому, щоб знайти такий варіант дій, який забезпечить йому оптимальне для даного проекту поєднання ризику та прибутку.

Перспективою подальших досліджень є використання економіко-математичних моделей в процесі управління ризиками.

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП “ИТЕМ” ЛТД “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 1995. – 400 с.
3. Внукова Н.М., Смоляк В.А. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2006. – 184 с.
4. Воронцовский А.В. Управление рисками. – С.-Пб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та: ОЦЭиМ, 2004. – 457 с.
5. Гайдис Н.М. Інвестування. – Львів: Львівський банківський інститут НБУ, 2002. – 271 с.
6. Гранатуров В.М., Шевчук О.Б. Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу. – К.: Зв’язок, 2000. – 152 с.
7. Дудченко В.С. Консультирование – неформальная деятельность // ЭКО. – 1988. – №11. – С.105–113.
8. Івченко І.Ю. Економічні ризики. – К.: “Центр навчальної літератури”, 2004. – 304 с.
9. Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І. та ін. Інвестиційний менеджмент. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2005. – 664 с.
10. Качалов Р.М. Управление хозяйственными рисками. – М.: Наука, 2002. – 192 с.
11. Кочетков В.Н., Шипова Н.А. Экономический риск и методы его измерения. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 67 с.
12. Лук’янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
13. Машина Н.И. Экономический риск и методы его измерения. – Донецк: Юго-Восток, 2004. – 192 с.
14. Мойсеєнко І.П. Інвестування. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
15. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
16. Тарасюк Г.М. Управління проектами. – К.: Каравела, 2004. – 344 с.
17. Устенко О.Л. Теория экономического риска. – К.: МАУП, 1997. – 164 с.
18. Хохлов Н.В. Управление риском. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.
19. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні / Під заг. ред. В.Г.Федоренка. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2003. – 724 с.

## ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті досліджуються проблеми фінансового забезпечення регіонів у контексті формування децентралізованої моделі міжбюджетних відносин. Розглянуто шляхи визначення рівня фіскальної децентралізації та обґрунтовано доцільність застосування індексу податкової децентралізації. Запропоновано схему децентралізації видатків.

**Ключові слова:** децентралізація, регіон, управління, міжбюджетні відносини, суспільні блага, податки.

Problems of financial support of regions in the context of formation of decentralized model of intergovernmental fiscal relations are investigated in the article. The ways of determination of the optimal level of fiscal decentralization are analysed and appropriateness of the implementation of index of tax decentralization is grounded. Scheme of public expenditure is proposed.

**Key words:** decentralization, region, governing, intergovernmental fiscal relations, public goods, taxes.

**Вступ.** Держава являє собою цілісний організм, що структурується через ієрархію цілісностей нижчого рівня і у процесі внутрішньодержавної інтеграції формують єдину взаємозв'язану систему. Відповідно національний економічний розвиток залежить від розвитку субнаціональних одиниць. Очевидно, що у певний конкретний проміжок часу однаковий рівень економічного зростання у різних субнаціональних одиницях відбуватися не може. Більше того, позитивні тенденції розвитку в одних регіонах можуть супроводжуватися протилежними процесами в інших, що пояснюється особливостями регіонального суспільного відтворення, відмінностями в економічній структурі регіональних економік, а також різною структурною динамікою регіонального розвитку.

Тому, незважаючи на те, що загальнодержавний економічний розвиток забезпечується кумулятивним ефектом розвитку на нижчих рівнях, позитивна динаміка розвитку національної економіки не означає, що такий розвиток відбувається в усіх регіонах держави.

Враховуючи хвилеподібність відповідних процесів, сталість розвитку національної економіки при цьому залежить від диференціації структурної організації економіки у регіонах: чим різноманітніша регіональна структура економіки, тим стабільнішим буде розвиток.

Формування в державі широко розгалуженої в просторі структури економіки з урахуванням особливостей регіонального розвитку та інтересів відповідатиме стратегії страхування від ризиків економічного спаду. При втраті позитивної динаміки одних галузей, які є домінуючими в частині регіонів, існує можливість виходу на перший план інших галузей та регіонів, що в кінцевому рахунку може забезпечити загальний позитивний результат.

Важливість фінансової системи в даному контексті полягає в розподілі фінансових ресурсів не тільки між регіонами, але й між сферами діяльності і галузями економіки, з переважним фінансуванням тих галузей, що можуть забезпечити найбільший ефект від використання фінансових ресурсів [1, с.53]. Тому, з метою забезпечення фінансової самодостатності регіонів, державна регіональна політика повинна бути націленою на формування мережі відкритих природно-господарських соціально-економічних регіональних систем, в управлінні якими активну роль має відігравати регіональна та місцева влада. Розв'язання даної проблеми лежить в площині децентралізації державного управління.

**Постановка завдання.** На шляху створення децентралізованої системи управління в умовах унітарної держави важливо визначити основні напрями державної політики та шляхи

децентралізації державного управління. Зокрема, поєднання процесів централізації та децентралізації публічної влади вимагає здійснення гармонізації загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів, а також наближення громадських послуг (суспільних благ) до безпосередніх споживачів.

З метою реалізації децентралізованої стратегії розвитку необхідно забезпечити здатність територіальних громад та органів місцевого самоврядування в межах, визначених законодавством, самостійно та відповідально вирішувати питання соціально-економічного розвитку, а також створити ефективні механізми забезпечення їх активної участі у формуванні та проведенні регіональної політики. Ключовим завданням залишається удосконалення міжбюджетних відносин, з виробленням чітких критеріїв і ефективних механізмів надання державної підтримки розвитку регіонів із забезпеченням при цьому умов щодо можливості здійснення ними самофінансування. Також постає проблема визначення рівня децентралізації у сфері суспільних фінансів.

**Результати.** В Україні частка фінансових ресурсів, які залучаються через місцеві бюджети у регіональний та місцевий суспільні сектори, може характеризувати рівень фіскальної децентралізації в країні. Визначення ступеня децентралізації є важливим концептуальним заходом при реформуванні системи міжбюджетних відносин в Україні, що дозволяє виявити вплив фіскальної децентралізації на соціально-економічний розвиток.

В зарубіжній економічній літературі зустрічається індекс децентралізації. Існує два можливі шляхи його виміру:

- 1) співвідношення доходів місцевої влади із загальними доходами влади;
- 2) співвідношення між видатками місцевої влади та загальними видатками влади.

Перший показник показує ступінь залученості місцевої влади у процеси мобілізації суспільних ресурсів через податкову систему. Проте, цей індекс не враховує відповідальності місцевої влади за надання суспільних благ за рахунок коштів, отриманих із зовнішніх джерел. Цей вид суспільної діяльності можна краще оцінити як частку видатків, здійснених субнаціональною владою. Проте і в цьому випадку існує декілька обмежуючих факторів при порівнянні видатків держави та місцевих органів влади. Зокрема, у випадку, коли місцева влада виступає в ролі агента центрального уряду (наприклад, державні адміністрації), вона не є фінансово автономною. Тому, цей показник не відображає децентралізацію видатків, так само як і централізовано зібрані податки не виявляють справжньої децентралізації доходів. Ще одним обмеженням індексу є те, що він не враховує кількості органів місцевої влади, що беруть участь у розподілі видатків. За однакових інших умов більша кількість місцевих органів влади передбачатиме вищий ступінь фіскальної децентралізації.

На практиці децентралізація видаткових повноважень не завжди супроводжується децентралізацією доходних повноважень. Більш того, у багатьох країнах видатки в більшій мірі підлягають децентралізації, ніж доходи. Це пояснюється тим, що децентралізація видатків дозволяє диференціювати надання послуг у відповідності до вподобань місцевих жителів. В той же час диференціація податкового тягаря може спричинювати конкуренцію між територіями, за якої підприємства матимуть стимули до уникнення оподаткування шляхом реєстрації на територіях із меншим податковим тягарем при фактичному збереженні попереднього місцезнаходження. Крім того, надмірна децентралізація доходів значно ускладнює та робить більш дорогим збір податків. Загалом, дослідження свідчать про те, що висока децентралізація видаткових повноважень при незначній децентралізації дохідних джерел є особливо характерним явищем для країн з перехідною економікою [2]. Недоліком такого поєднання децентралізації видатків та централізації податкових повноважень є порушення зв'язку між податковим тягарем та отримуваними бюджетними послугами. Тому важливим завданням державної регіональної політики повинно стати виявлення оптимального рівня децентралізації видатків та поступове наближення до цього рівня децентралізації дохідних джерел.

В Україні для визначення рівня залученості місцевої влади у процесі мобілізації суспільних ресурсів через податкову систему доцільно розраховувати індекс податкової децентралізації як частку доходів місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів у доходах зведеного бюджету. Так, рівень децентралізації доходів у період 2003–2005 рр. знизився з 30% до 22,7%. При цьому частка податкових надходжень місцевих бюджетів у податкових надходженнях зведеного бюджету України скоротилася на 10% (із 34% до 24%), а частка неподаткових надходжень місцевих бюджетів знизилася з 13,4% до 11,1%. В той же час частка видатків місцевих бюджетів у загальних видатках зведеного бюджету скорочувалась із 41,4% у 2003 році до 36,7% у 2005 році. Це свідчить про те, що субнаціональна частка видатків не відображає самостійності органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень щодо видатків.

Крім того, частка видатків місцевих бюджетів свідчить тільки про децентралізацію надання послуг, але не інформує щодо централізації нормативно-правового забезпечення та фінансування цих послуг. Тому, з метою деталізованої оцінки ступеня децентралізації видатків їх необхідно розглядати в розрізі окремих галузей та визначати рівні влади, які будуть відповідати за нормативно-правове забезпечення відповідної функції, виділяти фінансові ресурси та нести відповідальність за її виконання. Зауважимо, що ці три види повноважень можуть бути закріпленими як за одним рівнем влади, так і за декількома. На нашу думку, у найближчій перспективі децентралізація видатків повинна відбуватися за схемою, зображеній у таблиці 1.

Таким чином, окрім ще одного підтвердження централізованих тенденцій у розвитку сучасних міжбюджетних відносин в Україні, можна зробити висновок про те, що суспільні доходи у нашій державі є в більшій мірі централізовані, ніж видатки. Загальна збалансованість місцевих бюджетів за таких умов також в черговий раз підтверджує використання трансфертів для покриття розриву між доходами та видатками.

У більшості розвинених країн ступінь фіскальної децентралізації перевищує 50%. При цьому, в структурі доходів їх місцевих бюджетів переважають саме податкові надходження. Проте, рівень фіскальної децентралізації може по-різному впливати на соціально-економічний розвиток у різних країнах. Дослідження виявили негативний зв'язок між фіскальною децентралізацією та економічним ростом у країнах, що розвиваються, та у світі в цілому, тоді як у розвинених країнах ситуація протилежна.

Тому на даному етапі розвитку надмірно високий ступінь фіскальної децентралізації в Україні є небезпечним. Регіони ще досі не готові до виконання великої кількості покладених на них завдань. А, отже, процеси децентралізації повинні відбуватися поступово шляхом перерозподілу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, а також фінансових ресурсів у бюджетній системі у напрямку поступового посилення органів місцевого самоврядування, яке, в свою чергу, передбачає підвищення рівня самостійності місцевих бюджетів.

## Схема децентралізації видаткових повноважень

Видаткові повноваження	Адміністративно-територіальний рівень		
	Центральний	Регіональний	Місцевий
Освіта	Вища та післядипломна НПР +++		Дошкільна, позашкільна, загальна середня В +++
	Професійно-технічна та для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації НПР++		
Економічна діяльність	НПР +++	В ++	В +
Охорона здоров'я	НПР ++	В ++	В +++
Соціальний захист і соціальне забезпечення	НПР ++	В ++	НПР, В +++
Житлово-комунальне господарство	+	++	НПР, В +++
Культура, мистецтво і ЗМІ	НПР +	++	НПР, В +++
Духовний та фізичний розвиток	НПР +	++	НПР, В +++
Зв'язок, телекомунікації та інформація	НПР ++	В ++	В ++
Виробнича та дорожньо- транспортна інфраструктура	++	НПР, В+++	В ++
Комплексне природокористування та охорона навколишнього природного середовища	НПР ++	В ++	В +++

НПР – нормативно-правове регулювання;

+ - часткове фінансування;

++ - спільне фінансування;

+++ - провідне фінансування;

В – виконання.

У багатьох вітчизняних дослідженнях сучасних проблем міжбюджетних відносин в Україні виносяться пропозиції щодо забезпечення фінансової автономії місцевих бюджетів шляхом чіткого визначення переліку їх видаткових повноважень та розширення доходної бази. На нашу думку, такі заходи є надзвичайно важливими, але недостатніми для забезпечення збалансованості місцевих бюджетів у довготривалій перспективі, оскільки необхідним є також створення стимулів для ефективної реалізації місцевим самоврядуванням покладених на нього повноважень. Тому інструменти регулювання міжбюджетних відносин повинні розглядатися не тільки як механізми розподілу фінансових

*Пилипів В.В., Макаренко Л.М. Децентралізація управління соціально-економічним розвитком України* ТРИЯЛО

В Україні надання суспільних благ у значній мірі пов'язано із місцевим рівнем. Це породжує певні протиріччя з точки зору виникнення фіскальних стимулів. Так, з одного боку, держава повинна регулювати галузі з тим, щоб забезпечити відносно однакову якість бюджетних послуг та мінімальних державних соціальних стандартів, а з іншого боку,

державне втручання в управління соціальною сферою буде послаблювати фіскальні стимули органів місцевого самоврядування. Тому, застосування такого інструменту, як надання місцевим бюджетам субсидій на забезпеченість базовими послугами, повинно відбуватись із врахуванням обмежень, при перевищенні яких він буде неефективним.

В цілому міжбюджетні трансферти повинні надаватися переважно на фінансування (співфінансування) базових суспільних благ та фінансове вирівнювання. На практиці існує зв'язок між децентралізацією повноважень і ресурсів бюджетної системи та обсягами фінансової допомоги. Він залежить від рівня соціально-економічного розвитку територій, а зростання розмірів фінансової допомоги регіонам, в структурі якої домінуючими є дотації вирівнювання, може свідчити про поглиблення такої диференціації. Тому, в Україні важливо запровадити такі механізми надання міжбюджетних трансфертів, які б не створювали негативних стимулів для органів місцевого самоврядування. Поширеним підходом до розв'язання такої проблеми є надання фінансової допомоги на реалізацію місцевих завдань без цільового призначення. Проте важливо, щоб фінансова допомога з центру не стала заміною власних доходів місцевих бюджетів. А в Україні на сьогоднішній день така тенденція спостерігається. В умовах необхідності забезпечення єдиних соціальних стандартів у державі при обмеженості фінансових ресурсів в регіонах та на місцях формуються передумови щодо заміщення недостатніх власних та закріплених доходів місцевих бюджетів трансфертами. А це значно послаблює стимули органів місцевого самоврядування до нарощення власної дохідної бази.

З метою розширення дохідної бази місцевих бюджетів, перспективним в плані стимулювання росту є збільшення податкових надходжень. Збільшення частки закріплених та власних податків є важливим завданням найближчого майбутнього. Дослідження підтвердило виправданість закріплення за місцевими бюджетами доходів таких податків як прибутковий податок з громадян, єдиний податок, плата за землю. Прогнозується також значне посилення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування після введення в дію податку на нерухомість або нерухоме майно. Об'єктами оподаткування мають стати земельні ділянки та паї, які перебувають у власності або користуванні, будівлі та споруди. Із розвитком приватної власності в Україні надходження від даного податку повинні стати вагомим джерелом надходжень до бюджетів місцевого самоврядування за місцем знаходження нерухомого майна.

Проте надходження місцевих бюджетів в недостатній мірі залежать від результатів економічної діяльності в регіонах. Тому, вважаємо за доцільне закріпити на довготривалій основі певну частку податку на прибуток підприємств або ПДВ за бюджетами місцевого самоврядування та регіональними бюджетами. Поєднання частки надходжень від ПДВ та податку на прибуток дозволить місцевим бюджетам значно покращити своє фінансове становище. Зокрема, експериментальні розрахунки показали, що закріплення за місцевими бюджетами 20% ПДВ та 12% податку на прибуток дозволить бюджетам Дніпропетровської та Донецької області, а також містам Києву та Севастополю обійтись без дотацій. Практично бездотаційним стане бюджет Запорізької та Харківської областей [4, с.170–171]. В загальному, при збереженні сучасних видаткових повноважень місцевої влади, такі заходи дозволять скоротити обсяги дотацій місцевим бюджетам більш як на 56 %.

Важливим завданням регіональної політики має також стати формування системи координації та узгодження дій органів місцевого самоврядування різних територіальних громад та державних органів влади з метою забезпечення збалансованого розвитку регіонів та держави в цілому. Звичайно, що абсурдною буде ситуація, при якій регіони складатимуть свої інвестиційні програми, виходячи виключно із власних інтересів без врахування планів і намірів сусідів та центру. Проблема також ускладнюється тим, що в процесі реалізації масштабних інвестиційних проектів в одному регіоні може виникати значні негативні ефекти в сусідніх регіонах. Зокрема, стрімкий розвиток в певному регіоні може спричинити відтік кваліфікованих робочих кадрів із сусідніх територій і, таким чином, відбуватиметься викачування ресурсів із менш розвинених територій. Це, в свою чергу, буде посилювати



територіальну асиметрію в регіональному розвитку. Тому уряд повинен здійснювати узгодження крупних регіональних проектів, а також реалізовувати заходи щодо стимулювання та заохочення розвитку у всіх регіонах. А це вимагає визначення критеріїв, за якими можна було б ранжувати території. Досвід застосування в якості показника ВДВ на душу населення чи ВРП на душу населення показує недостатньо високу стимулюючу дію трансфертів, наданих територіям в залежності від рівня вищезгаданих показників.

Тому пропонується розширити число критеріїв при наданні фінансової допомоги з центру. Так, важливим фактором розвитку регіону є наявність довгострокової стратегії розвитку. Досягнення цілей, поставлених у таких стратегіях, може бути одним із критеріїв, оскільки ступінь реалізації планів та намірів свідчить про рівень кваліфікації та компетентності регіональних управлінців, їх вміння досягати поставлених цілей. Відповідно такі регіони повинні отримувати додаткові кошти із державного бюджету в якості стимулюючих бонусів.

Для забезпечення регіонального розвитку необхідно також стимулювати між-регіональну конкуренцію, яка матиме наслідком підвищення рівня та якості життя людей. Тому, при розподілі бюджетних коштів доцільно заохочувати регіональні проекти, спрямовані на підвищення економічного та інвестиційного потенціалу регіону і його економічної привабливості.

**Висновки.** Таким чином, з метою підвищення рівня соціально-економічного розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому, усунення територіальних дисбалансів, а також стимулювання органів місцевого самоврядування до активного прийняття участі у розвитку територій важливим є подальше здійснення заходів щодо децентралізації видаткових та дохідних повноважень до оптимального для України рівня. Із розвитком регіонів оптимальний рівень децентралізації буде зростати, що, в свою чергу, вимагатиме адекватних змін у системі фінансових відносин регіонів та центру.

1. Іваницька О.М. Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури: Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 276 с.
2. Голованова Н.В., Николаенко Е.И. Децентрализация в Российской Федерации // Материалы 5-ой международной конференции “Public sector transition”. – С.-Пб., 2002.
3. Карташов С.В. Регулирование межбюджетных отношений на внутрирегиональном уровне в свете проблемы фискальных стимулов // Современные аспекты регионального развития: сборник статей. – Иркутск: Изд-во Иркут. ун-та, 2003. – Вып. 3. – С.30–36.
4. Пилипів В.В. Бюджетне фінансування соціально-економічного розвитку регіонів України. – Івано-Франківськ: ЛІК, 2007. – 228 с.

*Литвин Б.М.*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ Й ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ЗАТРАТ**

Розвиток ринкових відносин в Україні здебільшого залежить від того, яким чином організована система управління.

Забезпечення ефективності управління діяльністю підприємств повинно бути одним із першочергових завдань і практично неможливе без вирішення проблеми вдосконалення існуючої системи бухгалтерського обліку й контролю. Це зумовлено тим, що саме на облік покладають надії щодо інформаційного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень. Саме цю проблему значно може допомогти вирішити монографія Н.І.Пилипів “Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах”<sup>\*</sup>.

У першому розділі монографії “Економіко-правові основи побудови обліку затрат” розкриваються місце й роль обліку в управлінні підприємством, нормативно-правові основи регулювання затрат. На особливу увагу заслуговують висвітлені теоретичні аспекти обліку як системи збирання, обробки й аналізу інформації, що врегульовують питання інформаційного забезпечення управління затратами на газотранспортних підприємствах.

У другому розділі “Методологія фінансового обліку затрат” аналізуються питання вдосконалення методологічних основ обліку затрат, які відіграють вирішальну роль у побудові інформаційної системи підприємства та визначають технологію облікового процесу. Наголошується, що удосконалення фінансового обліку залежить від вирішення ряду методологічних проблем, а побудова фінансового обліку затрат здійснюється згідно з Положенням про облікову політику на газотранспортних підприємствах.

У третьому розділі “Методологія внутрігосподарського (управлінського) обліку затрат” основну увагу приділено дослідженню методології внутрішньогосподарського (управлінського) обліку затрат. Зазначається, що на побудову управлінського обліку затрат впливають як технологічні, так і організаційні особливості діяльності газотранспортних підприємств.

На думку автора, при визначенні затрат щодо формування собівартості транспортного газу треба брати до уваги також природні, техніко-технологічні й організаційно-економічні фактори, які впливають на побудову єдиної номенклатури статей затрат. Розкрито такі ключові питання, як калькулювання послуг, облік затрат за місцями їх виникнення та центрами відповідальності, а також склад і зміст внутрішньогосподарської звітності стосовно затрат.

У четвертому розділі “Методика внутрішньогосподарського контролю затрат виробничо-комерційної діяльності” автор висвітлює основи побудови та формування методики внутрішньогосподарського контролю затрат, а також напрями його вдосконалення. Зроблено висновок про те, що внутрішньогосподарський контроль затрат здійснюється переважно із застосуванням нормативного методу.

У п'ятому розділі “Організація обліку та контролю затрат в управлінні виробничо-обліку лужби внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах як складової внутрішньогосподарського контролю.

Узагальнення теоретичного та практичного досвіду роботи вітчизняних газотранспортних підприємств у галузі бухгалтерського обліку, аналізу зарубіжних підходів до вирішення названих проблем, безпосередні дослідження окремих підприємств дали

---

<sup>\*</sup> Пилипів Н.І. Облік і контроль на газотранспортних підприємствах: Монографія. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.

можливість автору обґрунтувати нові підходи в обліку та контролю затрат. Це перша книга з обліку та контролю затрат, адаптована до специфіки діяльності газотранспортних підприємств.

Рецензована монографія містить результати системного дослідження важливих теоретичних і практичних проблем обліку та контролю затрат і буде корисною для науковців, фахівців із бухгалтерського обліку та студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів і спеціалістів газової промисловості.

## ДАНІ ПРО АВТОРІВ

**Башкатова С.В.** – аспірант Кіровоградського національного технічного університету.

**Безвух С.В.** – економіст I-ї категорії Хмельницької обласної філії АКБ “Укрсоцбанк”.

**Богущ Л.Г.** – к.е.н., провідний науковий співробітник Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України.

**Буртняк І.В.** – аспірант, асистент кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Васильченко С.М.** – к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**Галицьська Ю.М.** – здобувач, викладач кафедри банківської справи Тернопільського державного економічного університету.

**Глібчук В.М.** – старший викладач кафедри економіки підприємства Інституту менеджменту та економіки “Галицька академія”

**Гнатківський Б.М.** – аспірант Львівського національного університету ім. Івана Франка.

**Григорів О.О.** – асистент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Дем’янишин В.Г.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету.

**Десятнюк О.М.** – к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету.

**Дмитровська В.С.** – асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені В. Стефаника.

**Жупанин В.В.** – провідний економіст Управління залучення та супроводження корпоративних клієнтів ВАТ “Державний експортно-імпорتنний банк України”.

**Заюков І.В.** – к.е.н., старший викладач Вінницького національного технічного університету.

**Камінська І.М.** – аспірант, асистент кафедри економіки та підприємництва Луцького державного технічного університету.

**Карп Г.В.** – начальник Департаменту місцевих бюджетів Міністерства фінансів України.

**Катан Л.І.** – к.т.н., доцент, професор, завідувач кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрного університету.

**Катрук Н.О.** – викладач-стажист кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету.

**Квак М.В.** – аспірант кафедри економіки України Львівського національного університету імені Івана Франка.

**Кирилюк Є.М.** – к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького.

**Ковалюк А.О.** – аспірант Львівського національного університету ім. Івана Франка.

**Колена Н.В.** – аспірант, асистент кафедри прикладної статистики та економіки праці Луцького державного технічного університету.

**Колісник О.Я.** – аспірант кафедри фінансів Тернопільського національного університету.

**Копчак Ю.С.** – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Косаревич О.П.** – асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені В. Стефаника.

**Криховецька З.М.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Крупіна Н.А.** – викладач та здобувач кафедри фінансів Одеського державного економічного університету.

**Кузьмин В.М.** – доцент кафедри економіки Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

**Кузьмін О.Є.** – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і менеджменту Національного університету “Львівська політехніка”.

**Кульчицька Н.Є.** – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

**Литвин Б.М.** – завідувач кафедри економіки і управління інвестиціями, д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України Тернопільського національного економічного університету.

**Лобозинська С.М.** – к.е.н., доцент кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету ім. Івана Франка.

**Луцик А.** – к.е.н, доцент кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету.

**Макаренко Л.М.** – здобувач відділу регіональної політики і розвитку територій Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України.

**Малахова О.Л.** – к.е.н., доцент кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету.

**Марушак М.В.** – провідний спеціаліст відділу залучення та супроводження корпоративних клієнтів ВАТ “Державний експортно-імпортний банк України”, аспірант Київського національного економічного університету.

**Мельник А.О.** – к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету.

**Мельник Н.Б.** – асистент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Мельничук Л.М.** – асистент Вінницького національного технічного університету.

**Мигович Т.М.** – аспірантка кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Михайлів Г.В.** – асистент кафедри туризму інституту менеджменту та економіки “Галицька академія”.

**Михайловська І.М.** – к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів і банківської справи Хмельницького національного університету.

**Морицян О.М.** – викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Насадюк І.Б.** – асистент кафедри економічної теорії та міжнародних економічних відносин національного університету ім. І.І.Мечникова.

**Пасічник Ю.В.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри “Фінанси” Черкаського державного технологічного університету.

**Пена Т.В.** – д.е.н., головний науковий співробітник ради з вивчення продуктивних сил НАН України.

**Петруняк А.Д.** – асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені В.Стефаника.

**Пилипів В.В.** – к.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник відділу регіональної політики і розвитку територій Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України.

**Пирог О.В.** – к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Дніпропетровського національного університету.

**Пислиця А.В.** – старший викладач кафедри фінансів Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана.

**Різник Н.С.** – к.е.н., доцент, завідувач кафедри банківської справи Луцького державного технічного університету.

**Русін В.М.** – викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету.

**Рябокін М.В.** – старший викладач кафедри фінансових ринків та фінансових послуг Національного університету Державної податкової служби України.

**Сибірянська Ю.В.** – аспірант кафедри фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

**Сідлецька К.В.** – магістр Хмельницького національного університету.

**Скоморович І.Г.** – к.е.н, доцент кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету ім. Івана Франка.

**Тимченко О.М.** – к.е.н., доцент, докторант, за сумісництвом – професор кафедри фінансів Київського національного економічного університету.

**Ткач О.В.** – к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Ткачук Н.М.** – викладач кафедри фінансів Тернопільського національного університету.

**Файзієва Н.В.** – аспірант Кіровоградського національного технічного університету.

**Форкун І.В.** – кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи Хмельницького національного університету.

**Фролова Н.Л.** – старший викладач кафедри фінансів і банківської справи Хмельницького національного університету.

**Шматова І.О.** – магістр Хмельницького національного університету.

**Шутка М.В.** – проректор із фінансово-економічних питань Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**Яворська Т.В.** – к.е.н., асистент кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету ім. Івана Франка.

## ЗМІСТ

### СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ

1. <i>Богущ Л.Г.</i> Рентні відносини в рекреаційній індустрії України як фактор оптимізації доходів і видатків бюджетів різних рівнів.....	3
2. <i>Дем'янишин В.Г.</i> Виконання бюджетів: концептуалізація, проблеми та напрями удосконалення.....	14
3. <i>Дмитровська В.С.</i> Зарубіжний досвід місцевого оподаткування.....	20
4. <i>Камінська І. М.</i> Методичні підходи до визначення фінансової спроможності регіону.....	26
5. <i>Катрук Н.О.</i> Прагматизм функціонування податкової системи і пріоритетні шляхи її вдосконалення.....	33
6. <i>Колісник О.Я.</i> Інтерференція бюджетних циклів як джерело загроз бюджетній безпеці держави.....	39
7. <i>Косаревич О.П.</i> Реформування місцевих бюджетів у контексті реформи місцевого самоврядування.....	44
8. <i>Крупіна Н.А.</i> Організаційно-правові засади та принципи формування власних доходів органів місцевого самоврядування.....	49
9. <i>Кузьмин В.М.</i> Потенціал адміністративно-територіальної одиниці як об'єкт стратегічного управління.....	57
10. <i>Кульчицька Н.Є.</i> Міжбюджетні відносини в контексті здійснення суспільно-економічних реформ.....	61
11. <i>Луцик А.І.</i> Тіньова економіка та розміри податкових надходжень: діалектика взаємозалежності.....	66
12. <i>Мигович Т.М.</i> Цільова комплексна програма – основа програмно-цільового методу формування бюджетів.....	71
13. <i>Пасічник Ю.В.</i> Бюджетне гарантування економічної безпеки.....	76
14. <i>Пепа Т.В.</i> Просторовий розвиток регіональних соціально-економічних систем в контексті державної регіональної політики.....	85
15. <i>Петруняк А. Д.</i> Аналіз вітчизняного ринку фідучіарних позик і можливість їх залучення.....	91
16. <i>Пирог О.В., Катан Л. І.</i> Сталий соціально-економічний розвиток України в умовах формування інвестиційної політики держави.....	95
17. <i>Пислиця А.В.</i> Фіскальна ефективність акцизів: система показників, фактори впливу.....	101
18. <i>Русін В.М.</i> Фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування: теоретичні основи та вітчизняна практика.....	111
19. <i>Сибірянська Ю.В.</i> Доходи бюджету: лише інструмент чи фінансова база здійснення видатків?.....	116
20. <i>Тимченко О.М.</i> Статуси податкового боргу: казуси класифікації.....	123
21. <i>Шутка М.В.</i> Теоретичні засади моніторингу ресурсного забезпечення місцевих бюджетів.....	129

### ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО І СТРАХОВОГО РИНКІВ УКРАЇНИ

22. <i>Башикатова С.В.</i> Стимулювання інноваційного розвитку інструментами грошово-кредитної політики.....	137
23. <i>Буртняк І.В.</i> Аналіз моделей поведінки фінансово-банківських інституцій.....	142
24. <i>Галіцейська Ю.М.</i> Вплив світової економічної глобалізації на присутність іноземного капіталу в банківській системі України.....	148
25. <i>Гнатківський Б.М.</i> Іпотечний кредит в Україні: ризики та методи управління ними.....	154
26. <i>Жупанин В. В.</i> Депозитні вклади в банківських металах як перспективний напрямок залучення коштів населення.....	161
27. <i>Ковалюк А.О.</i> Сутність та особливості реструктуризації комерційних банків в Україні.....	165
28. <i>Криховецька З.М.</i> Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні.....	169
29. <i>Лобозинська С.М.</i> Становлення та розвиток державного регулювання банківництва.....	180
30. <i>Малахова О.Л.</i> Основні напрями гарантування економічної безпеки банків в Україні.....	187
31. <i>Марущак М. В.</i> Основні підходи до визначення ліквідності банку.....	192
32. <i>Михайловська І.М., Безвух С.В.</i> Сутність терміна “вклад (депозит)” в умовах	

сучасних вимог гарантування вкладів фізичних і юридичних осіб.....	197
33. <i>Різник Н.С.</i> Теоретичні підходи до побудови системи діагностики інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан економічної безпеки банку.....	204
34. <i>Рябокін М.В.</i> Сек'юритизація фінансових активів як інновація на фінансовому ринку (теоретичний аспект).....	210
35. <i>Скоморович І.Г.</i> Рух грошових капіталів на міжбанківському ринку України.....	216
36. <i>Ткачук Н.М.</i> Підходи щодо ринкової оцінки нематеріальних активів банку.....	220
37. <i>Файзієва Н.В.</i> Банківське кредитування інвестиційної діяльності підприємств.....	225
38. <i>Яворська Т.В.</i> Суб'єкти та особливості страхового підприємництва в Україні.....	229

## ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

39. <i>Васильченко С.М., Морицян О.М.</i> Експорт капіталу та економічний ріст в умовах глобалізації світової економіки.....	234
40. <i>Григорів О.О.</i> Бюджетування як форма планування ресурсного забезпечення вищих навчальних закладів.....	238
41. <i>Десятнюк О.М.</i> Реальні та потенційні загрози національній безпеці у сфері оподаткування.....	243
42. <i>Заюков І.В.</i> Особливості розвитку наукового та трудового потенціалу України: стан і перспективи розвитку.....	252
43. <i>Квак М.В.</i> Національне багатство в системі формування екологічно збалансованого розвитку економіки України.....	257
44. <i>Кирилюк Є.М.</i> Механізми оптимізації взаємовідносин обслуговуючих і посередницьких структур із сільськогосподарськими товаровиробниками.....	264
45. <i>Коленда Н.В.</i> Фінансовий механізм забезпечення реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону.....	274
46. <i>Мельник Н.Б.</i> Цілі диверсифікації виробництва в сільському господарстві на пореформеному етапі його розвитку.....	282
47. <i>Мельник А.О., Сідлецька К.В.</i> Зарубіжний досвід розвитку готельного господарства та особливості його застосування в Україні.....	286
48. <i>Мельничук Л.М.</i> Диференціація роздрібних тарифів на електроенергію з урахуванням технологічних витрат в електромережах.....	290
49. <i>Михайлів Г.В.</i> Шляхи становлення організаційно-економічних форм розвитку сфери послуг.....	295
50. <i>Насадюк І.Б.</i> Вплив уведення євро на державні фінанси південних країн ЄС – Італії, Іспанії, Португалії та Греції.....	300
51. <i>Солодженко Т.В.</i> Напрями та механізми державної підтримки молодіжного працевлаштування.....	308
52. <i>Сус Т.Й.</i> Регіональні проблеми утилізації сміття в сільській місцевості.....	312
53. <i>Ткач О.В.</i> Сталій розвиток економіки регіону: критерії та передумови.....	317
54. <i>Форкун І.В., Фролова Н.Л., Шматова І.О.</i> Особливості фінансового забезпечення соціального захисту населення України.....	321
55. <i>Карп Г.В.</i> Фінансовий механізм наповнення місцевих бюджетів гірських територій у контексті політики економічного зростання.....	329
56. <i>Кузьмін О.Є., Глібчук В.М.</i> Удосконалення методики управління інвестиційними ризиками.....	339
57. <i>Пилипів В.В., Макаренко Л.М.</i> Децентралізація управління соціально-економічним розвитком України.....	351

## КРИТИКА ТА БІБЛІОГРАФІЯ

58. <i>Литвин Б.М.</i> Методологічні й організаційні аспекти дослідження проблем обліку та контролю затрат.....	357
---	-----



## CONTENTS

### STRATEGY OF FORMING OF FINANCIAL RESOURCES OF REGION

1. <i>Bogush L.G.</i> The tourist rent of Ukrainian recreational industry as the factor of budget's incomes and charges optimization.....	3
2. <i>Demyanyshyn V.G.</i> Administration of budgets: conceptualization, problems and lines for improvement.....	14
3. <i>Dmytrovska V.S.</i> Foreign experience of local taxation.....	20
4. <i>Kaminska I.M.</i> Methodical approaches to determination of financial possibility of region.....	26
5. <i>Katruk N.O.</i> Pragmatism of functioning of the tax system and ways of priority of its transformation.....	33
6. <i>Kolisnyk O.Ya.</i> Interference of budgetary cycles as a source of threats to budgetary safety of the state.....	39
7. <i>Kosarevych O.P.</i> Reformation of local budgets in the context of reform of local self-government.....	44
8. <i>Krupina N.A.</i> Organizing-legal norms and principles of the shaping own profits of the local self-government organs.....	49
9. <i>Kuzmyn V.M.</i> Potential of administrative-territorial unit as object of strategic management.....	57
10. <i>Kulchytska N.Ye.</i> Interbudgetary relations in the context of realization of social-economic reforms.....	61
11. <i>Lutsyk A.I.</i> Shadow economy and the tax inflows dimension: dialectics of interdependence.....	66
12. <i>Mygovych T.M.</i> Special purpose complex program is basis of programmatic having a special purpose method of forming of budgets.....	71
13. <i>Pasichnyk Yu.V.</i> Budget securing of economic safety.....	76
14. <i>Pepa T.V.</i> Area-related development of the regional socio-economic systems in the context of state regional policy.....	85
15. <i>Petrynyak A.D.</i> Domestic market fiduciar analysis loans and possibility of their bringing.....	91
16. <i>Pyrog O.V., Katan L.I.</i> Sustainable social-economic development of Ukraine in the conditions of forming the government investment policy.....	95
17. <i>Pyslytsya A.V.</i> Fiscal efficiency of excises: system of indexes, influencing factors.....	101
18. <i>Rusin V.M.</i> Financial providing of organs of local self-government: theoretical basis and domestic practice.....	111
19. <i>Sybiryanska Yu.V.</i> Budget incomes: just instrument or financial base of budget expenditures?.....	116
20. <i>Tymchenko O.M.</i> Statues of tax debt: the contradictions of classification.....	123
21. <i>Shutka M.V.</i> Theoretical principles of monitoring of the resource providing of local budgets....	130

### PROBLEMS OF FINANCIAL, CREDIT AND INSURANCE MARKETS OF UKRAINE

22. <i>Bashkatova S.V.</i> Stimulation of innovative development by tools of a monetary policy.....	138
23. <i>Burtnyak I.V.</i> Analysis of models of conduct of financial and bank institutes.....	143
24. <i>Galitseyska Yu.M.</i> Influence of world economic globalization on being of foreign capital in the banking system of Ukraine.....	149
25. <i>Gnatkivskyy B.M.</i> Mortgage credit in Ukraine: the risks and methods of management.....	154
26. <i>Zhupanin V.V.</i> Deposit holdings in bank metals as perspective direction of bringing in of facilities of population.....	161
27. <i>Kovalyuk A.O.</i> Essence and characteristics of restructuring of the commercial banks in Ukraine.....	165
28. <i>Krykhovetska Z.M.</i> State and ways of development of the mortgage crediting in Ukraine.....	169
29. <i>Lobozinska S.M.</i> Formation and evolution of a governmental regulation of banking system.....	180
30. <i>Malahova O.L.</i> Basic directions of providing of economic safety of banks in Ukraine.....	187
31. <i>Marushchak M.V.</i> Basic approaches are to determination of liquidity of bank.....	192
32. <i>Myhaylovska I.M., Bezvuh S.V.</i> The basic directions of maintenance of economic safety of banks in Ukraine.....	197
33. <i>Riznyk N.S.</i> Theoretical approaches to construction of system of diagnostics of intensity of action of negative factors of influence of economic safety of bank.....	204
34. <i>Ryabokin M.V.</i> Securitization of financial assets as innovation at the financial market (theoretical aspect).....	210
35. <i>Skomorovych I.G.</i> Movement of money capitals on the interbank market of Ukraine.....	216

36. <i>Tkachuk N.M.</i> Approaches to market evaluation of bank of intangibles assets.....	220
37. <i>Fayzieva N.V.</i> Bank crediting of investment activity of enterprises.....	225
38. <i>Yavorska T.V.</i> Subjects and peculiarities of insurance enterprise in Ukraine.....	229

## PROBLEMS OF FINANCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES

39. <i>Vasylchenko S.M., Morytsan O.M.</i> Export of capital and economic growth in the conditions of globalization of world economy.....	234
40. <i>Grygoriv O.O.</i> Budgeting as form of planning of the resource providing of higher educational establishments.....	238
41. <i>Desyatnyuk O.M.</i> Real and potential threats to national safety in the field of taxation.....	243
42. <i>Zayukov I.V.</i> The peculiarities of scientific and labor potential of Ukraine: state and perspectives for development.....	252
43. <i>Kvak M.V.</i> National riches in the system of forming of the ecologically balanced development of economy of Ukraine.....	257
44. <i>Kyrylyuk Ye.M.</i> Mechanism of optimization of mutual relations of attendant and intermediary structures with agricultural commodity producers.....	264
45. <i>Kolenda N.V.</i> Financial mechanism of providing of realization of strategic potential of the recreation system of region.....	274
46. <i>Melnyk N.B.</i> The diversification's aims of the production in agriculture on the post-reformed level of its development.....	282
47. <i>Melnyk A.O., Sidletska K.V.</i> Foreign experience of development of hotel economy and feature of his application in Ukraine.....	286
48. <i>Melnichuk L.M.</i> Differentiation of the retail tariffs on the electric power in view of its technological charges in electrical networks.....	290
49. <i>Myhayliv G.V.</i> Ways of becoming of organizational-economic forms of development of sphere of services.....	295
50. <i>Nasadyuk I.B.</i> Influence of introduction of euro on state finances of countries of souths of EU – Italy, Spain, Portugal and Greece.....	300
51. <i>Solodguk T.V.</i> Directions and mechanisms of state support of youth employment.....	308
52. <i>Tkach O.V.</i> Permanent development of economy of region: criteria and pre-conditions.....	312
53. <i>Сус Т.Й.</i> Регіональні проблеми утилізації сміття в сільській місцевості.....	317
54. <i>Forkun I.V., Frolova N.L., Shmatova I.O.</i> Features of the financial providing of social defence of population of Ukraine.....	321
55. <i>Karp H.V.</i> Financial mechanism of filling of local budgets of mountain territories in the context of policy of the economy growing.....	329
56. <i>Couzmin O.E., Glibchouc V.M.</i> Improvement of methods of managing the investment risks.....	339
57. <i>Pylypiv V.V., Makarenko L.M.</i> Management decentralization of social and economical development of Ukraine.....	351

## CRITICISM AND BIBLIOGRAPHY

58. <i>Lytvyn B.M.</i> Methodological and organizational aspects of research of problems of account and control of expenses.....	357
--	-----

Міністерство освіти і науки України  
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
Прикарпатський науково-аналітичний центр

УДК 332.14:336

ББК 65.049 (4УКР):65.9(4УКР)26

А-43

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ:** Науковий збірник / За ред. **І.Г.Ткачук.** – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2008. – Вип. IV. – Т.2. – 366 с.

Старший редактор: *Василь Головчак*  
Комп'ютерна правка і верстка: *Лідія Курівчак*  
Коректура: *Надія Гриців*

Здано до набору 2008 р. Підп. до друку 2008 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура "Times New Roman".  
Друк на різнографі. Вид. арк. 42,6. Зам. 38.  
Наклад прим. 100.

Адреса редакційної колегії:  
76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, тел. 8 (0342) 59-61-76

Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ  
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника  
76025, м. Івано-Франківськ,  
вул. С.Бандери, 1  
тел.: 71-56-23

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру від 12.12.2006 серія ДК 2718*