

ISSN 1818-5754



Науковий журнал
Тернопільського національного економічного університету

СВІТ ФІНАНСІВ

www.financeworld.com.ua

У НОМЕРІ:

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ГРОШЕЙ,
ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА
І БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

НОВІ ВИДАННЯ

ВИПУСК 3

2011 рік

Тернопіль
ТНЕУ 2011



Світ фінансів

Випуск 3
2011 рік

Науковий журнал
Заснований у травні 2004 року

Журнал входить до переліку фахових
видань Вищої атестаційної комісії у
галузі економічних наук
(постанова ВАК України
№ 1-05/4 від 14 жовтня 2009 р.)

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 8 від "25" червня 2011 р.

Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль,
вул. Львівська, 11 (кафедра фінансів)
Тел. (0352) 47-50-50*11-138
E-mail: svitfin@tane.edu.ua
<http://www.financeworld.com.ua>

Передплатний індекс – 99827

Усі права захищені. Передрук і переклади
дозволяються лише зі згоди автора та
редакції. Редакція не завжди поділяє
думку автора й не відповідає за фактичні
помилки, яких він припустився.

© Тернопільський національний
економічний університет, 2011

Головний редактор

ЮРІЙ Сергій Ілліч,
доктор економічних наук, професор

Заступники головного редактора

КИРИЛЕНКО Ольга Павлівна,
доктор економічних наук, професор

ДЕСЯТНЮК Оксана Миронівна,
доктор економічних наук, доцент

Редакційна колегія

Андрущенко В. Л., доктор економічних наук, професор

Гончаренко В. В., доктор економічних наук, професор

Гуцал І. С., доктор економічних наук, професор

Дзюблюк О. В., доктор економічних наук, професор

Козюк В. В., доктор економічних наук, професор

Крисоватий А. І., доктор економічних наук, професор

Луцишин З. О., доктор економічних наук, професор

Луців Б. Л., доктор економічних наук, професор

Лютий І. О., доктор економічних наук, професор

Алексєєнко Л. М., доктор економічних наук, доцент

Дем'янишин В. Г., доктор економічних наук, доцент

Івашук О. Т., кандидат економічних наук, доцент

Адамик Б. П., кандидат економічних наук, доцент

Безгубенко Л. М., кандидат економічних наук, доцент

Квасовський О. Р., кандидат економічних наук, доцент

Кізима Т. О., кандидат економічних наук, доцент

Кравчук Н. Я., кандидат економічних наук, доцент

Мартинюк В. П., кандидат економічних наук, доцент

Таранов І. М., кандидат економічних наук, доцент

Дімітріос Ж. Маврідіс, доктор суспільних та
економічних наук, професор

Здано до друку 25.08.2011 р. Формат 70x100/16.

Папір офсетний. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 13,6. Друк. арк. 13,3.

Тираж 500 прим.



Економіст повинен володіти трьома великими інтелектуальними якостями – сприйняттям, уявою, здоровим глуздом, однак найбільше йому необхідна уява, аби бути здатним виявити ті причини видимих явищ, які віддалені або сховані від очей, а також уявити собі ті наслідки видимих причин, що віддалені, не лежать на поверхні.

Альфред Маршалл

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ГРОШЕЙ, ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

Олександр ДЗЮБЛЮК

Грошово-кредитна політика як фактор макроекономічної стабілізації і подолання наслідків кризових явищ 7

Величко АДАМОВ

Філософія управління грошовими потоками 20

Оксана ДЕСЯТНЮК

Теоретичні постулати практичної розбудови податкової системи в умовах ризиків 31

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Жанна ДОВГАНЬ

Конкурентне середовище в банківській системі України в контексті забезпечення її фінансової стійкості 39

Наталія ТКАЧУК

Субординовані зобов'язання як джерело поповнення капіталу банків 47

Наталія ГАЛАПУП, Андрій БОБАНИЧ

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб: особливості функціонування та шляхи вдосконалення 58

Олег ЛУЦИШИН

Організаційно-економічний механізм діяльності кредитних спілок у сфері кредитування 69

Наталія ТКАЧЕНКО

Базові підходи до формування системи пруденційного регулювання діяльності страхових компаній 86

Олександр ЗАЛІТОВ

Вплив світової кризи на сучасний страховий ринок України 95

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА І БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ

Тарас МАРШАЛОК

Теоретична та методологічна концептуалізація перекладання податків 101

Ірина СИДОР

Неподаткові надходження в контексті наповнення Державного та місцевих бюджетів України 113

Василь МАРТИНЮК, Богдан КОРЕЦЬКИЙ

Засади ціноутворення на медичні послуги в умовах реформування системи охорони здоров'я 123

Мирослава ГУПАЛОВСЬКА

Ефективність бюджетного контролю: критерії визначення та пріоритети підвищення 133

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Тетяна ЗАТОНАЦЬКА, Олена ШИМАНСЬКА

Міжнародний досвід формування фіскальної політики у посткризовий період 138

Тетяна КВАША

Досвід Російської Федерації щодо міжрегіонального розподілу бюджетних інвестицій та уроки для України 148

НОВІ ВИДАННЯ

Василь ДЕМ'ЯНИШИН

Хрестоматія невичерпних джерел вітчизняної фінансової науки 158

Наші автори 163

Анотації 165



World of finance

Edition 3
2011 year

The economist must own by three intellectual qualities – perception, imagination, good sense, however much he needs imagination, that to be able to find out those reasons of the visible phenomena, which are remote or hidden from eyes, and also present those consequences of visible reasons which are remote, does not lie on the spot.

Alfred Marshall

CONTENTS

ACTUAL QUESTION OF THEORY OF MONEY, FINANCES AND CREDIT

Olexandr DZYUBLYUK

The monetary-credit policy as factor of the macroeconomic stabilization and overcoming of consequences of the crisis phenomena 7

Velychko ADAMOV

Philosophy of management by money streams 20

Oksana DESYATNYUK

Theoretical postulates of practical constructions of tax system 31

MARKET OF FINANCIAL SERVICES

Zhanna DOVGAN'

Competition environment in banking system of Ukraine in context of providing of it financial stability 39

Nataliya TKACHUK

Subordinated liabilities as a source of increasing the banks capital 47

Nataliya HALAPUP, Andriy BOBANYCH

Fund of guaranteeing of physical persons holdings: features of functioning and ways of perfection 58

Oleg LUTSYSHYN

The organizational and economic mechanism of credit unions in lending 69

Nataliya TKACHENKO

Basic approach to the system of prudential regulation of insurance companies 86

Olexandr ZALETOV

The influence of world crisis upon the modern market insurances in Ukraine 95

FISCAL POLICY AND BUDGET MECHANISM

Taras MARSHALOK

Theoretic and methodologic conception of taxes setting 101

Iryna SYDOR

No tax receipts in the context of filling State and local budgets of Ukraine 113

Vasyl MARTYNYUK, Bohdan KORETSKYI

Theoretical foundations of price-forming process in payments
for medical care services during the reform of health care system 123

Myroslava GUPALOVSKA

Efficiency of budgetary control: criteria of determination and priorities of increase 133

FOREIGN EXPERIENCE

Tetyana ZATONATSKA, Olena SHYMANSKA

The international experience of fiscal policy formulation in after-crisis period 138

Tatyana KVASHA

The experience of the Russian Federation on regional distribution
of state investments and lessons for Ukraine 148

NEW EDITIONS

Vasyl DEMIANYSHYN

The reading-book of inexhaustible resource, national financial science 158

Our authors 163

Annotations 165

Олександр ДЗЮБЛЮК

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ І ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

У статті аналізуються умови й ефективність застосування основних інструментів грошово-кредитного регулювання Національного банку України у контексті реалізації завдань із подолання наслідків світової фінансової кризи. Особлива увага приділена необхідності підвищення ефективності процентної політики і механізмів рефінансування, а також валютної політики як важливих інструментів монетарного регулювання у контексті їхньої ролі у забезпеченні оптимальної взаємодії фінансового і реального секторів національної економіки.

Умови перебігу та масштаби кризових явищ останніх років, що із фінансового сектору поширилися на всі сфери економіки й охопили більшість країн світу, засвідчують важливість своєчасного та цілеспрямованого вжиття комплексу регулятивних заходів щодо активного впливу на умови господарської діяльності у такий спосіб, щоб заздалегідь стати на заваді посиленню негативних тенденцій, здатних перерости у крупномасштабні виробничі спади, банкрутства учасників ринку, розкручування інфляційної спіралі, девальвації національної валюти, зростання безробіття та інших негативних моментів. За таких умов дієвість впливу держави на економіку визначається ефективністю застосування тих чи інших регулятивних заходів, здатних активно протидіяти даним тенденціям. Серед таких заходів грошово-кредитну політику в ринкових умовах слід вважати одним із найбільш важливих і дієвих інструментів впливу держави на перебіг економічних процесів. У той час, коли адміністративні важелі регулювання зводяться до мінімуму,

саме грошово-кредитна політика виходить на перший план і набуває вирішального значення у формуванні закономірностей економічного розвитку та визначає поведінку практично всіх суб'єктів ринку.

Реалізація грошово-кредитної політики як одного із головних інструментів подолання наслідків світової фінансової кризи має передбачати оптимізацію використання усіх її головних інструментів, включаючи облікову ставку і рефінансування, мінімальні обов'язкові резерви, операції на відкритому ринку, а також валютну політику як окремий важливий механізм забезпечення макроекономічної стабілізації. Головним же завданням при цьому має виступати пом'якшення рестрикційної орієнтації грошово-кредитної політики, що визначається необхідністю спрямування грошових ресурсів із фінансового у реальний сектор економіки задля забезпечення довготривалого виробничого зростання, обмеження рівнів безробіття та інфляції, а також сприяння технологічному розвитку вітчизняного господарства з умовою збереження конкурентних позицій у

глобальному економічному просторі. Водночас потрібно розуміти, що стимулююча спрямованість грошово-кредитної політики, визначаючи завдання центрального банку зі сприяння економічному зростанню, не повинна негативним чином позначатися на грошовій стабільності, допускаючи неконтрольовані сплески цінової динаміки. А відтак, реалізація грошово-кредитної політики має засновуватись на таких адаптивних механізмах, використання яких спроможне було б впливати на інфляційні очікування суб'єктів ринку і засновуватись на розумінні останніми спроможності і готовності центрального банку за перших же ознак загрози розгортання інфляційних процесів проводити обмежувальну грошово-кредитну політику. Такі обставини визначають необхідність детального розгляду, теоретичного осмислення і узагальнення досвіду практичного використання основних інструментів реалізації грошово-кредитної політики Національного банку з тим, щоб на цій основі можна було визначити прийнятні параметри і рамкові умови їхнього спрямування відповідно до завдань макроекономічної стабілізації і сприяння виробничому зростанню.

Політика облікової ставки і рефінансування

Одним із найдієвіших інструментів грошово-кредитної політики центральних банків розвинутих країн світу є встановлення облікової ставки, регулювання якої відображає цілеспрямовану зміну регулятором в особі центробанку ціни грошових ресурсів на ринку та вказує на конкретні умови реалізації рестрикційних чи експансіоністських заходів відповідно до макроекономічних завдань, які стоять у той чи інший період перед державною економічною політикою. Визначення розміру облікової ставки у практиці центральних банків розвинутих країн – один із найважливіших аспектів грошово-кредитної політики, а зміна

цієї ставки є показником стратегічних змін у спрямованості кредитно-грошового регулювання. Розмір облікової ставки зазвичай залежить від рівня очікуваної інфляції та водночас сам має неабиякий вплив на інфляційні процеси в країні.

У більшості країн із розвинутою ринковою економікою й ефективно функціонуючими фінансовими ринками центральні банки, принаймні в короткостроковому періоді, встановлюють цільові орієнтири у сфері процентних ставок, а не обсягу грошової маси. При цьому потрібно наголосити, що процентні ставки центрального банку не обов'язкові для комерційних банків у сфері їхніх кредитних відносин зі своїми клієнтами та з іншими банками. Проте рівень офіційної облікової ставки у розвинутих країнах служить для комерційних банків важливим орієнтиром при проведенні ними кредитних операцій.

Розглядаючи особливості реалізації політики облікової ставки, потрібно наголосити ще на одному важливому аспекті. Йдеться про необхідність обережного і виваженого застосування центральним банком даного інструменту грошово-кредитної політики у зв'язку із недостатнім рівнем прогнозованості його наслідків.

Так, наприклад, зниження облікової ставки зазвичай розглядається як захід, спрямований на розширення пропозиції на кредитному ринку, а відтак зростання обсягів грошової маси в обігу. Проте потрібно враховувати, що зниження ставок рефінансування, впливаючи на ринкові ставки процента також у бік зниження, матимуть своїми наслідками зниження привабливості розміщення грошових ресурсів на банківських депозитах, а відтак збільшення попиту на готівку та інші фінансові активи, бажання утримувати які перебуває в оберненій залежності від рівня процентної ставки на ринку. У свою чергу, відтік коштів із

депозитів у банківській системі і одночасне збільшення обсягу грошей поза банками природно призведе до зменшення мультиплікатора грошової маси, тобто в кінцевому підсумку щодо динаміки грошових агрегатів можна отримати ефект, протилежний до очікуваного, саме коли приймається рішення про зниження облікової ставки. Однак труднощі при реалізації процентної політики у цьому відношенні якраз і полягають в тому, що досить важко прогнозувати із високим ступенем вірогідності, в якому саме періоді зниження ставки рефінансування вплине на грошовий мультиплікатор. Відтак у процесі реалізації грошово-кредитної політики за допомогою даного інструмента слід чітко розрізняти короткострокові і довгострокові періоди, позаяк у короткостроковому плані зниження облікової ставки виявляє експансіоністський ефект на макроекономічну ситуацію і кон'юнктуру грошового ринку, а в довгостроковому – матиме радше рестрикційні наслідки.

Очевидно, що необхідною умовою стимулювання виробничого зростання у вітчизняних умовах є сприяння зниженню ціни кредитних ресурсів на грошовому ринку як важливого елемента у загальній системі заходів із активізації припливу коштів із фінансового у реальний сектор економіки. Хоча в якості одного із контраргументів активного застосування саме такої процентної політики Національного банку може розглядатися той факт, що необхідність зниження ставок рефінансування Національного банку України може суперечити правилу, згідно з яким реальна процентна ставка за кредитами має бути позитивною. Дана вимога пов'язана із практичною реалізацією принципів так званого Вашингтонського консенсусу як певного зведення правил економічної політики [1, 18].

Утім, як показує досвід розвинутих країн, особливості реалізації комплексу анти-

кризових заходів центральними банками відображає допущення негативної реальної облікової ставки (від 1 до 5 пунктів). Крім того, якщо вже вести мову про позитивне значення облікової ставки відносно темпів інфляції в країні, потрібно наголосити, що самі ці темпи, основою яких слугує індекс споживчих цін, відображають, по суті, цінову динаміку як комплексний показник, що охоплює вплив на ціни не лише монетарних факторів, а й структурну інфляцію, імпортоване підвищення рівня цін, інфляцію, зумовлену посиленням монополізації та бюрократизації економіки. Відтак ставка рефінансування Національного банку може орієнтуватися не так на зростання індексу споживчих цін, як на прогнозний показник базової інфляції з усуненням прямого й опосередкованого впливу цін на енергоносії, що дозволило б її знизити до орієнтованого нинішнього рівня ставок за депозитними операціями центробанку з поправкою на невелику маржу.

На практиці ж, однак, можливості застосування такого монетарного механізму, як пониження ставки рефінансування задля стимулювання кредитної активності комерційних банків в Україні досить обмежені не лише поточними темпами інфляції, оскільки існує досить суттєвий розрив між процентними ставками Національного банку і ставками, що встановлюються на грошовому ринку, причому потрібно наголосити, що розрив за окремими видами кредитів нерідко набуває трикратного значення (табл. 1).

Так, облікова ставка Національного банку України з 10 серпня 2010 р. встановлена на рівні 7,75%. Середньозважена процентна ставка НБУ за операціями рефінансування за 2010 р. складала 11,6%. Натомість процентні ставки за окремими видами кредитів комерційних банків (особливо для домашніх господарств) становили набагато більшу величину. Потрібно

**Динаміка процентних ставок рефінансування НБУ
та ставок за кредитами комерційних банків***

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|------|------|------|------|-------|------|
| Облікова ставка НБУ | 9,5 | 8,5 | 8,0 | 12,0 | 10,25 | 7,75 |
| Середньозважена ставка НБУ за всіма видами рефінансування | 14,7 | 11,5 | 10,1 | 15,3 | 16,7 | 11,6 |
| Процентні ставки за кредитами, наданими комерційними банками підприємствам | 14,4 | 13,9 | 13,1 | 15,5 | 18,0 | 14,0 |
| Процентні ставки за кредитами, наданими комерційними банками домашнім господарствам | 16,3 | 15,2 | 15,6 | 18,7 | 22,3 | 25,6 |

* Складено на основі [2].

визнати, що кредитні ставки комерційних банків справді мають бути вищими, ніж ставки рефінансування Національного банку, утім, якщо в розвинутих країнах дана різниця складає 3–5 пункти, то в Україні розрив є значно більшим.

Загалом ці обставини свідчать про досить низький рівень керованості вартістю гривневих ресурсів на грошовому ринку з боку Національного банку України. Причинами ситуації, що склалася, є насамперед різні умови реалізації процентної політики центральними банками розвинутих країн та України. В умовах розвинутих ринкових відносин облікова ставка центрального банку має більшою мірою індикативний характер, орієнтуючи суб'єктів грошового ринку на довгостроковий тренд зміни вартості капіталу, що визначає вагому роль і високу значимість центрального банку як провідного макроекономічного регулятора.

В Україні ж умови і можливості використання даного інструмента грошово-кредитної політики визначаються, на відміну від розвинутих країн, передусім масштабами операцій із рефінансування комерційних банків. І коли обсяги відповідних операцій є незначними, то взаємозв'язок між процентною політикою центрального банку та ставками, що встановлюються за кредита-

ми комерційних банків, зводиться практично нанівець.

Так, за даними Національного банку України упродовж I кварталу 2011 р. відбулася лише одна операція із рефінансування банків обсягом 7,9 млн. грн. Водночас за цей же період комерційними банками повернуто кредитів рефінансування на загальну суму 3,8 млрд. грн. А загальний обсяг мобілізаційних операцій Національного банку за даний період склав 40,8 млрд. грн. За весь же 2010 р. обсяг мобілізаційних операцій Національного банку України становив 248,1 млрд. грн., тоді як обсяг кредитів рефінансування складав лише 5,2 млрд. грн. Отже цілком очевидно, що йдеться радше про вилучення коштів з обігу, аніж про їхнє спрямування до реального сектору економіки через кредитний канал трансмісійного механізму грошово-кредитної політики НБУ.

Таким чином, завдання щодо підвищення рівня дієвості процентної політики як інструмента грошово-кредитного регулювання, визначаються передусім посиленням впливу відповідних кредитних операцій центрального банку через стимулювання надходження грошових ресурсів у реальний сектор економіки й запобігання його кругообороту винятково в межах фінансо-

вого ринку (через купівлю комерційними банками тих же ОВДП).

Примушення комерційних банків коригувати свої процентні ставки відповідно до змін облікової ставки Національного банку України може розглядатися у даному контексті виключно як тимчасовий захід, пов'язаний із об'єктивними обставинами реалізації комплексної антикризової програми задля подолання серйозних негативних тенденцій на фінансовому ринку. Однак потрібно розуміти, що це все ж таки адміністративний важіль, довгостроковий вплив якого на формування ціни грошових ресурсів на ринку капіталів є обмеженим.

Відтак одним із стратегічних напрямів вирішення цього завдання слід вважати розгляд можливостей поновлення практики довгострокового рефінансування комерційних банків під кредитування реалізації важливих інвестиційних проектів у реальному секторі. Інша річ, враховуючи значні обсяги залишків вільних коштів на кореспондентських рахунках комерційних банків (в середньому 20 млрд. грн. протягом I кварталу 2011 р.), стимулювання їх до відповідних операцій з рефінансування має бути реалізовано поза будь-яким адміністративним примусом, а визначатися винятково умовами процентної політики, застави, гарантій тощо. У цьому контексті об'єктивно постає необхідність стандартизації якості активів (наприклад, у вигляді груп однорідних позичок), що виступають у ролі застави в операціях рефінансування НБУ.

Інший можливий напрямок посилення значення інструментів рефінансування і процентної політики Національного банку може передбачати укладення договорів із комерційними банками про відкриття кредитних ліній, цільова спрямованість грошових ресурсів із яких визначає реалізацію стратегічних завдань загальноекономічного розвитку. Крім того, такий інструмент, з

одного боку, надаватиме можливості оперативного доступу банківських установ до коштів центрального банку, а з іншого – визначатиме можливості для останнього здійснювати ефективний контроль за своєчасним погашенням і цільовим витрачанням коштів комерційними банками, що особливо важливо з урахуванням негативного досвіду неконтрольованого і нецільового використання кредитів рефінансування окремими банками в Україні на початку фінансової кризи у 2008–2009 рр.

Тільки за обставин реалізації відповідних завдань із удосконалення механізму рефінансування комерційних банків можна буде вести мову про конкретні можливості спрямування грошових ресурсів із банківського сектору в реальний. А те, що комерційні банки на сьогодні нагромадили надлишкову кількість ліквідних активів, то однією із причин цього, окрім факторів макроекономічного характеру, є також невпевненість у можливості отримання кредитів рефінансування від Національного банку України. А відтак у міру підвищення рівня прозорості і стандартизації даних операцій потреба у нагромадженні значних обсягів низькодохідних ліквідних активів буде зменшуватись. Крім того, надання комерційним банкам гарантій рефінансування під певні, важливі для розвитку національної економіки, проекти може сформувати позитивні очікування з боку банківських установ і стимулювати їх до розширення кредитних операцій на користь реального сектору.

Операції на відкритому ринку

Розгляд іншого важливого інструмента грошово-кредитної політики – операцій центрального банку на відкритому ринку – має супроводжуватись, насамперед, визнанням того факту, що у світовій банківській практиці сьогодні він є основним і найбільш гнучким інструментом монетарного регулювання економіки, кредитних вкладень і ліквідності

комерційних банків. Операції центрального банку на відкритому ринку виявляють пряму дію на обсяг вільних ресурсів, котрі перебувають у розпорядженні комерційних банків, що стимулює або скорочення, або розширення кредитних вкладень в економіку, одночасно впливаючи на ліквідність банків, відповідно зменшуючи або збільшуючи її. Такий вплив здійснюється за допомогою зміни ціни купівлі у комерційних банків або продажу їм цінних паперів із портфеля центрального банку.

Щодо операцій на відкритому ринку, то упродовж 2010 р. Національний банк України продав державних облігацій на суму 9,2 млрд. грн., тоді як придбав лише на суму 4,3 млрд. грн. Така ж сама тенденція зберігалася і в 2011 р., за перший квартал якого обсяг операцій із продажу державних облігацій Національним банком становив 1,37 млрд. грн., тоді як придбано облігацій за цей період на суму 170 млн. грн.

Нині ж помітною є надмірна тенденція щодо інвестування коштів інститутами фінансового ринку саме у державні боргові зобов'язання (рис. 1).

Як впливає із даних діаграми, за результатами I кварталу 2011 р. основна маса із загальної суми 142,6 млрд. грн. ОВДП, що перебували в обігу, знаходяться у власності банківської системи країни, а саме: 43,9% – у Національного банку України і 41,3% – у комерційних банків.

Потрібно відзначити порівняно низький рівень монетизації вітчизняної економіки, що визначається як відношення агрегату М2 до ВВП країни. Рівень цього показника у розвинутих країнах перебуває в орієнтовних межах 80-120%, тоді як в нашій країні – не перевищує 55% станом на початок поточного року (величина М2 на 1.01.11 р. – 596841 млн. грн., а обсяг ВВП за 2010 р. – 1094607 млн. грн.). Це, по суті, означає суттєву нестачу коштів для розвитку реального сектору економіки. У той час як заходи із реалізації антикризових програм у розвинутих країнах передбачають значні обсяги так званих “кількісних пом'якшень” щодо грошової сфери, в Україні відбувається зворотна ситуація – через операції на відкритому ринку, по суті, вилучаються кошти з обігу. За таких обставин рух грошових ресурсів не дозволяє належним чином забезпечити потреби реального сектору відповідно до необхідності розширення масштабів кредитування на задоволення виробничого і споживчого попиту.

Саме нестача грошових ресурсів на внутрішньому ринку капіталів змушувала вітчизняні підприємства і банки звертатися на зовнішні ринки запозичень, однак наслідки світової фінансової кризи показали усі небезпеки та ризики такої практики для внутрішньої фінансової стабільності, можливості реалізації загрози дефолту за зовнішніми зобов'язаннями та девальвації

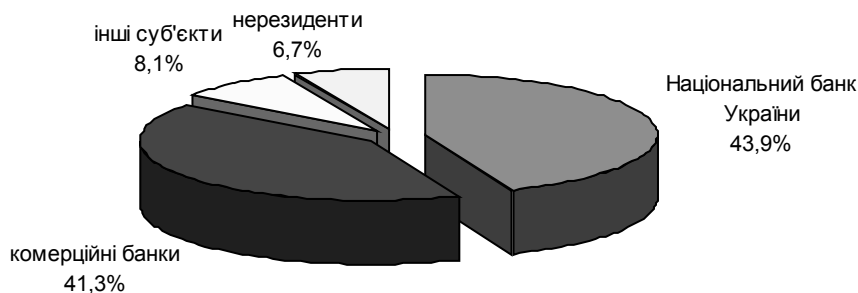


Рис. 1. Структура власності ОВДП в обігу станом на 1.04.2011 р.

національної валюти. Саме тому актуальним завданням на сьогодні залишається відновлення прийнятних темпів зростання кредитного портфеля вітчизняних банківських установ, а відтак і збільшення рівня монетизації національної економіки.

Це тим більш важливо, що декларування Національним банком України необхідності переходу до інфляційного режиму таргетування має спиратися у своїй основі на цілий комплекс ефективно функціонуючих фінансових інститутів та набір необхідних фінансових інструментів, спроможних належним чином передавати імпульси монетарного регулювання до реального сектору. Однак за обставин, коли цінова динаміка визначається не так умовами функціонування грошової системи, як практикою монопольного ціноутворення, а впливати на торгівлю і тарифну політику учасників ринку Національний банк України не має можливості, запровадження інфляційного таргетування у практику грошово-кредитного регулювання слід вважати передчасним. Відтак, ключовою метою грошово-кредитної політики на етапі подолання наслідків кризових явищ на фінансовому ринку має стати стимулювання економічного зростання, в тому числі і через розгляд окремих варіантів так званого “кількісного пом’якшення” у процесі реалізації монетарного регулювання, що може серед інших заходів передбачати також і відповідну спрямованість операцій центрального банку на відкритому ринку, тобто йдеться про віддання переваги придбанню державних цінних паперів на ринку, а не їхній реалізації, що має перебувати у контексті виконання стратегічного макроекономічного завдання із розширення ресурсної бази банківських установ для реалізації інвестиційних та інфраструктурних проектів. Саме така лінія поведінки в період розгортання світової фінансової кризи була обрана центральними банками провідних розвинутих

країн світу – через реалізацію грошово-кредитної політики експансіоністського спрямування шляхом нарощування центробанками власних активів і величини балансів, що було проведено передусім через прямі і нестерилізовані закупівлі державних цінних паперів. Не викликає сумнівів, що якщо б центральні банки розвинутих країн не обрали за стратегічну мету проведення політики кількісних послаблень на користь виробничого розвитку реального сектору, то це незабаром породило б загрозу виникнення у світовій економіці нової хвилі фінансово-економічної кризи і переходу до рецесії.

Водночас стосовно вітчизняних умов фінансового ринку потрібно пам’ятати, що якщо зрушення у змінах попиту на гроші будуть спричинені винятково зростанням цін, то будь-яке збільшення грошової пропозиції “розкручуватиме” інфляційну спіраль, а відтак метою грошово-кредитної політики в цьому випадку буде підтримка грошової маси, що знаходиться в обігу, на певному фіксованому рівні. Крім того, кон’юнктурний ріст цін на відповідні активи, зумовлений придбанням цінних паперів центробанком на відкритому ринку, може загрожувати появою ефекту витіснення приватних інвестицій державним боргом, коли створений Національним банком України попит на відповідні фінансові інструменти може знизити привабливість інших напрямів розміщення грошових ресурсів, зокрема через банківське кредитування реального сектору, як це вже мало місце на ринку ОВДП в Україні у 1997–1998 рр. Тому реалізація експансіоністського спрямування політики відкритого ринку вимагає обережності і точного прогнозування вірогідних наслідків не лише для поточної динаміки грошових агрегатів, а й середньо- і, у міру можливості, довгострокових результатів зміни ціни на фінансові активи, а відтак і кредитної активності банківської системи щодо реального сектору.

Мінімальні обов'язкові резерви

Щодо такого важливого інструмента грошово-кредитної політики, як мінімальні обов'язкові резерви, то він є найбільш потужним, проте достатньо грубим механізмом впливу центрального банку на грошову сферу, оскільки охоплює основи всієї банківської системи, а навіть незначна зміна норми обов'язкових резервів здатна викликати крупномасштабні зміни в обсягах банківських резервів і через дію мультиплікатора грошової маси призвести до істотних зрушень у кредитній політиці комерційних банків. В історичному аспекті мінімальні обов'язкові резерви розглядалися центральними банками як економічний інструмент грошово-кредитної політики, головним завданням якого є забезпечення належного рівня ліквідності комерційних банків у разі масового вилучення депозитів, запобігання неплатоспроможності банків і тим самим забезпечення захисту інтересів його клієнтів, вкладників і кредиторів.

Утім, нині зміна норми мінімальних обов'язкових резервів для комерційних банків використовується як найбільш простий інструмент, що придатний для швидкого налаштування грошово-кредитної сфери і слугує дієвим засобом антициклічної та антиінфляційної політики центрального банку. Так, у разі зниження норми обов'язкових резервів відбувається збільшення розмірів вільних ліквідних активів комерційних банків, розширюючи їхні можливості щодо проведення ними кредитних операцій. Підвищення ж нормативу обов'язкового резервування, навпаки, зменшує ці можливості банків, а відтак і пропозицію грошей в обігу. На практиці ця залежність виявляється у тому, що збільшення або зменшення норми обов'язкових резервів має безпосередній вплив на збільшення або зменшення обсягів сформованих банками відповідно до цих резервних вимог сум коштів, що збері-

гаються на кореспондентських рахунках в центральному банку, які, у свою чергу, позначаються на зменшенні або збільшенні вільної ліквідності банків.

Тому, якщо інші інструменти грошово-кредитної політики використовуються у міру необхідності, залежно від ситуації, що складається на грошовому ринку, мінімальні обов'язкові резерви є інструментом постійної дії, що має довгострокові і не завжди очікувані і добре прогнозовані наслідки для ситуації у фінансовому секторі економіки.

Саме у зв'язку із цим при використанні цього інструмента спостерігається загальносвітова тенденція зменшення розміру резервних вимог, а також їх повна відміна в окремих країнах, де обов'язкові резерви розглядались як свого роду податок, що збільшує вартість кредитних ресурсів і зменшує конкурентоспроможність комерційних банків порівняно із іншими інститутами фінансового ринку, на яких вимоги із формування обов'язкових резервів не поширюються. Показовим у цьому відношенні є, зокрема, досвід таких країн, як Канада, Великобританія, Нова Зеландія, Австралія [3, 114–115].

В Україні мінімальні обов'язкові резерви попри певне зменшення їхньої ролі у макроекономічному регулюванні і здійсненні монетарного впливу на економіку, виявом чого може слугувати зменшення норм обов'язкового резервування (табл. 2), все ще залишаються одним із головних інструментів грошово-кредитної політики, регулювання кон'юнктури грошового ринку та впливу на ліквідність банківської системи.

Нині норматив обов'язкового резервування за коштами в національній валюті знижено до нуля, що було здійснено Національним банком України з метою посилення привабливості проведення комерційними банками активно-пасивних операцій саме в національній валюті. Водночас необхідно зазначити, що Національний банк України у

Таблиця 2

Зміни нормативів мінімальних обов'язкових резервів, встановлених Національним банком України для комерційних банків*

| Термін запровадження | За строковими депозитами підприємств та домашніх господарств | | За коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу підприємств та домашніх господарств | | За коштами, залученими банками від банків-нерезидентів та інших фінансових корпорацій-нерезидентів |
|-------------------------|--|--------------------|---|--------------------|--|
| | у національній валюті | в іноземній валюті | у національній валюті | в іноземній валюті | |
| 01.10.2004 - 24.12.2004 | 7 | 7 | 8 | 8 | – |
| 25.12.2004 - 31.08.2005 | 6 | 6 | 7 | 7 | – |
| 01.09.2005 - 09.05.2006 | 6 | 6 | 8 | 8 | – |
| 10.05.2006 - 31.07.2006 | 4 | 4 | 6 | 6 | – |
| 01.08.2006 - 30.09.2006 | 2 | 3 | 3 | 5 | – |
| 01.10.2006 - 04.12.2008 | 0,5 | 4 | 1 | 5 | – |
| 05.12.2008 - 04.01.2009 | 0 | 3 | 0 | 5 | – |
| з 01.02.2009 | 0 | 4 | 0 | 7 | 2 |

* Складено на основі [2].

2010 р. посилив вимоги щодо формування комерційними банками обов'язкових резервів через запровадження механізму перерахування повного обсягу резервів на окремий рахунок у Національному банку. А ще безпосередньо перед розгортанням фінансової кризи (з 20.11.2007 р.) ввів до складу зобов'язань банків, які підлягають обов'язковому резервуванню, коштів, залучених комерційними банками від банків-нерезидентів та фінансових організацій-нерезидентів. Це було пов'язано із необхідністю в умовах наростання тенденцій до заміщення депозитної ресурсної бази комерційних банків іноземними запозиченнями посилення ролі мінімальних обов'язкових резервів у регулюванні дисбалансів, що виникли між активними і пасивними операціями банків шляхом включення до бази резервування коштів, залучених комерційними банками від банків-нерезидентів та фінансових організацій-нерезидентів.

А із початком фінансової кризи було встановлено, що банки здійснюють обов'язкове резервування коштів з урахуванням касових залишків коштів у національній валюті та облігацій внутрішньої

державної позики, строк погашення яких припадає на звітний календарний рік. Отже нині обов'язковому резервуванню підлягають усі залучені банком кошти, які обліковуються на поточних, вкладних (депозитних) рахунках юридичних та фізичних осіб, а також залучені кошти, що належать юридичним і фізичним особам та відображені в балансі банку на інших рахунках.

Очевидно, що політика Національного банку України із використання мінімальних обов'язкових резервів в якості інструмента монетарного регулювання у подальшому має бути спрямована на покращення структури ресурсної бази комерційних банків, її розширення шляхом стимулювання або обмеження тих чи інших депозитних операцій та активізації на цій основі кредитної діяльності банків задля надходження коштів до реального сектору. При цьому з метою мінімізації рівня ризиків, пов'язаних із погіршенням якості кредитних портфелів комерційних банків, Національному банку України потрібно здійснити всебічну, комплексну оцінку існуючих тенденцій до зростання обсягів прострочених кредитів за всіма категоріями позичальників, особли-

во за найбільш проблемними напрямками кредитування. Відтак центральному банку спільно із комерційними банками потрібно розробити план дій щодо надання можливості із реструктуризації заборгованості позичальників, якщо вони можуть обслуговувати проценти за кредитами, з відповідною підтримкою ліквідності цих банків, в тому числі і шляхом розгляду можливостей запровадження щодо таких банків диференційованих нормативів мінімальних обов'язкових резервів.

Валютна політика

Інший важливий аспект реалізації завдань щодо макроекономічної стабілізації є проведення центральним банком ефективної валютної політики, що має вирішальний вплив на розвиток реального сектору з урахуванням рівня відкритості національної економіки та масштабів її інтеграції у світове господарство. За таких обставин макроекономічне регулювання у сфері валютних відносин має охоплювати два найважливіші завдання: по-перше, стабільність обмінного курсу національної валюти як ключового економічного індикатора і "номінального якоря" монетарної політики; по-друге, обмеження можливостей отримання комерційними банками доходів спекулятивного характеру на валютному ринку задля спрямування коштів на збільшення кредитування реального сектору, включаючи довгострокове кредитування, а також кредитування населення як фактора стимулювання приватного споживчого попиту, а відтак і економічного зростання.

Щодо першого завдання, то забезпечення стабільності національної валюти є одним із пріоритетних стратегічних завдань грошово-кредитної політики центрального банку у всій системі заходів із макроекономічного регулювання, позаяк недовіра до грошової одиниці даної країни підриває засадничі принципи розширеного відтворен-

ня через інвестування в основний капітал, не кажучи вже про неможливість ефективно організації поточної господарської діяльності і підриєв стимулів до заощадження коштів як джерела інвестицій в реальний сектор. А невизначеність перспектив зміни обмінного курсу гривні буде і надалі виступати фактором високого рівня валютних ризиків для суб'єктів господарювання, створюючи умови для підвищеного попиту на іноземну валюту та сприяючи відтоку коштів із банківської системи. Тому відмова від чітких орієнтирів щодо забезпечення стабільності обмінного курсу гривні в якості "номінального якоря" монетарної політики ускладнить її антиінфляційну спрямованість, позаяк цінова політика більшості виробників товарів і послуг на внутрішньому ринку орієнтована на курс гривні щодо долара США, визначаючи відповідну цінову динаміку. Для цього існують як об'єктивні причини (ціни на енергоносії, сировину, комплектуючі та інші імпорتنі товари), так і суб'єктивні, пов'язані із порівняно тривалим використанням Національним банком України саме обмінного курсу (а не темпів інфляції) як головного макроекономічного орієнтира для грошово-кредитної політики.

У цьому контексті заходи зі стабілізації обмінного курсу на валютному ринку мають передбачати насамперед запобігання необґрунтованому зростанню попиту на іноземну валюту задля недопущення девальваційного тиску на гривню, що негативно позначатиметься не лише на інвестиційному кліматі, а й на макроекономічній ситуації загалом. Зокрема, можуть розглядатися можливості реалізації таких заходів, як: запровадження обов'язкового продажу валютної виручки експортерами; заборона на видачу кредитів в іноземній валюті позичальникам банків, що не мають валютних джерел доходів; обмеження можливостей збільшувати процентні став-

ки за банківськими депозитами в іноземній валюті; зведення до мінімуму практики надання державних гарантій за зовнішніми кредитами, залученими підприємствами; посилення контролю за своєчасним поверненням валютної виручки; запровадження обмежень на величину відкритої валютної позиції для небанківських інститутів фінансового ринку та суб'єктів господарювання нефінансового сектору.

Потрібно визнати, що забезпечення стабільності обмінного курсу гривні за нишніх посткризових умов розвитку найбільшою мірою відповідає економічним інтересам нашої країни. Висока залежність вітчизняної економіки від експорторієнтованих виробництв та загроза відтоку короткострокових капіталів вимагає від центрального банку дотримання режиму таргетування саме валютного курсу.

Щодо другого завдання, то потрібно розуміти, що передчасне вжиття заходів із лібералізації валютного ринку за умов наявності у комерційних банків значного обсягу ліквідних ресурсів імовірно спроможне посилити спекулятивну складову організації валютних відносин. Так, наприклад, Національний банк України своєю постановою № 111 від 13.04.2011 р. [4] вніс зміни до порядку торгівлі іноземною валютою, дозволивши банкам проводити операції на умовах своп уже з 30 травня поточного року, визначивши, що комерційні банки мають право здійснювати між собою валютні операції на умовах своп з купівлі-продажу іноземної валюти 1-ої групи класифікатора і з обміну іноземної валюти в межах 1-ої групи класифікатора. Тобто йдеться про операції, що передбачають купівлю (продаж, обмін) іноземної валюти зі зворотним її продажем (купівлею, обміном) в майбутньому на фіксованих умовах (за курсом, обсягом, датою зарахування на рахунок). І якщо у розвинутих країнах валютні опе-

рації на умовах своп активно використовуються банками для страхування валютних ризиків, то вітчизняна практика укладання угод на міжбанківському валютному ринку може надати широкі можливості для негативного впливу курсових коливань через укладення строкових валютних угод саме через спекулятивний механізм отримання прибутку від таких операцій.

Потрібно також зазначити, що Національний банк України скасував торговельні обмеження на валютні операції комерційних банків, запроваджені саме для запобігання спекулятивним атакам на курс гривні в період кризових явищ і недопущення розхитування ситуації через надмірний вплив на ринок ліквідних ресурсів. Так, якщо раніше банківські установи могли виходити із заявкою на міжбанківський валютний ринок протягом одного робочого дня лише у якості або тільки продавця, або тільки покупця валюти, то відтепер банкам буде дозволено виступати одночасно і покупцем, і продавцем. При цьому комерційні банки отримують право здійснювати власні операції в межах встановлених лімітів відкритої валютної позиції. Цілком очевидно, що такі зміни не сприятимуть стабілізації ситуації на валютному ринку, поки умови і можливості кредитування реального сектору не забезпечуватимуть ефективне розміщення наявних у банків грошових ресурсів. Як наслідок, зазначені лібералізаційні зміни у валютному регулюванні Національного банку призведуть лише до того, що комерційні банки будуть мати можливість подавати більше заявок на придбання іноземної валюти незалежно від потреб їхніх клієнтів, тим самим підриваючи і без того достатньо крихку стабільність на валютному ринку і сприяючи девальваційному тиску на гривню. І за подібних обставин Національному банку України доведеться регулярно виступати активним гравцем на валютному

ринку, витрачаючи офіційні золотовалютні резерви задля нівелювання спекулятивного тренду, поява якого може бути пов'язана виключно із бажанням комерційних банків перетворити наявні у них вільні ресурси на іноземну валюту.

Очевидно, що задля уникнення різких коливань обмінного курсу гривні і недопущення її безпідставної девальвації Національному банку України у процесі прийняття рішень щодо лібералізації операцій на валютному ринку слід обережніше і виваженіше підходити до розширення можливостей комерційних банків здійснювати валютообмінні операції для власних потреб без об'єктивного зв'язку із умовами зовнішньоекономічної діяльності їхніх клієнтів. Лібералізація валютного ринку, поза сумнівом, необхідна, проте її строки можуть бути більш диференційованими і тривалішими стосовно конкретних результатів подолання наслідків кризових явищ на фінансовому ринку як в Україні, так і в світі.

Таким чином, обґрунтування перспектив оптимізації основних інструментів проведення грошово-кредитної політики має бути спрямоване на визначення принципів її реалізації у середньостроковій і довгостроковій перспективі, головним серед яких має бути посилення відтворювального потенціалу фінансового сектору економіки загалом і банківської системи зокрема, що має відображати активізацію її ролі не лише у подоланні наслідків світової фінансової кризи, а й стимулюванні модернізації й інноваційного розвитку економіки України. Саме тому пропозиції з удосконалення механізму застосування основних інструментів монетарної політики покликані передусім посилити результативність передавального механізму монетарного регулювання та його впливу на економіку. Адже за обставин, коли вибір інструментів та методів грошово-кре-

дитної політики залежить від того, що є пріоритетним її об'єктом: попит або пропозиція грошей, процентна ставка або кількість грошей, потрібно чітко усвідомлювати, що низька дієвість впливу процентних ставок на кон'юнктуру грошового ринку об'єктивно спонукатиме Національний банк на даному етапі економічного розвитку спрямовувати зусилля на зміну динаміки кредитних вкладень і грошових агрегатів із тим, щоб необхідні ресурси надходили до реального сектору. Водночас потрібно усвідомлювати, що обрання виключно експансіоністської стратегії поведінки Національного банку може істотно обмежити його гнучкість при реалізації грошово-кредитної політики. Адже у разі, коли ціллю монетарного регулювання обиралося підтримання цінової стабільності, то центральний банк за допомогою відповідних інструментів грошово-кредитної політики має більш широкі можливості обмежувати обсяги кредиту в економіці і разом із тим регулювати зростання цін на фінансові активи. Коли ж пріоритетною метою грошово-кредитної політики є стимулювання сукупного попиту, а відтак і забезпечення економічного зростання, то можливості впливу на ці показники у центральних банків виявляються вкрай обмежені. Тому попри необхідність активізації впливу кредитних ресурсів, мобілізованих у фінансовому секторі економіки, на її реальний сектор, подолання рецесії і стимулювання виробничого зростання, обирати конкретні механізми використання відповідних інструментів грошово-кредитного регулювання і їх застосовувати потрібно вкрай обережно, пам'ятаючи про недостатню розвинутість інституційних засад організації фінансового ринку в Україні і недостатньої дієвості передавальних імпульсів впливу монетарного регулювання на реальний сектор.

Література

1. Фетисов Г. Монетарная политика России: цели, инструменты и правила // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 4--24.
2. Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 4 (217). – 187 с.
3. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
4. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України // Постанова Правління НБУ № 111 від 11.04.2011 р.
5. Центральний банк і грошово-кредитна політика: Підручник / За ред. проф. А. М. Мороза, доц. М. Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
6. Хансен Э. Денежная теория и финансовая политика: Пер. с англ. – М.: Дело, 2006. – 312 с.

Величко АДАМОВ

ФІЛОСОФІЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ

Розкрито сутність та особливості формування грошових потоків у фінансовій системі держави. Висвітлено роль фінансових інструментів (податків, зборів, мита, заробітної плати, прибутку, грошових вкладів, допомоги та ін.) в перерозподілі грошових ресурсів і капіталу. Охарактеризовано технології руху грошових потоків та управління ними через канали фінансового посередництва та ринки капіталу.

Завжди, коли йдеться про рух та управління грошима, вирішальне значення надається раціональному використанню фінансів. Вони становлять технологію, що максимально задовольняє потребу в ефективній мобілізації та використанні грошей. З огляду на це, важливого значення набуває розподіл продукту праці (що вимірюється грошима) між економічними агентами (які беруть участь у його створенні), а також система управління надлишками та дефіцитами через систему фінансових посередників і ринків капіталу.

Фінанси, як технології руху та управління грошима створюють умови та передумови для справедливого розподілу продукту праці (суспільного продукту) між економічними агентами. Основою для використання фінансів слугують вчення в галузі макро-економіки, що стосуються доходів держави, виробничих фірм та домашніх господарств. Власне, йдеться про три групи економічних агентів, які беруть участь у створенні продукту праці. Цей продукт вимірюється грошима і має бути розподілений між його творцями. Розподіл здійснюється за допомогою сукупності фінансових методів та форм і на практиці визначає першу основну групу грошових потоків, які надходять та управ-

ляють фінансами. Ці грошові потоки можна назвати грошовими потоками, пов'язаними з розподілом продукту праці між основними учасниками його створення. До них належать: грошові потоки, що формують доходи держави; грошові потоки, що формують доходи домашніх господарств; грошові потоки, що формують доходи виробничих фірм.

Як відомо, продукт праці створюється на виробничих фірмах. Його грошовий еквівалент розподіляється між державою, домашніми господарствами та фірмами, які брали участь у його створенні. Цей розподіл здійснюється за допомогою фінансових інструментів, таких як: податки, збори, мита, зарплати, прибутки, грошові вклади та допомоги. У процесі розподілу формуються бюджет держави, фірм і домашніх господарств.

За своєю природою бюджет – це фінансовий документ, що показує джерела та напрямки ресурсів економічних агентів. В іншому випадку він дає уяву про кількість грошей (частину продукту праці), якими держава, фірми і домашні господарства можуть володіти після розподілу продукту праці. Останній набуває три форми: дохід виробничих фірм – вартість матеріальних видатків і прибуток; дохід домашніх господарств

– вартість трудових затрат; дохід держави – розмір податку на додану вартість.

Після одержання цих доходів трьома групами економічних агентів, вони підлягають додатковому розподілу, пов'язаному зі: сплатою податків, мита і зборів фірмами та домашніми господарствами на користь державного бюджету; виплатою соціальної і фінансової допомоги з боку держави на користь домашніх господарств і фірм; упорядкуванням взаємовідносин між фірмами та їхніми працівниками щодо додаткових виплат, зборів, штрафів, повернення переплачених зарплат тощо.

Після цих трансфертів доходів між державою, фірмами та індивідами здійснюється початкове формування їх бюджетів, що є необхідною передумовою для здійснення їхньої діяльності. У цьому процесі основним інструментом трансфертів грошей (доходів) слугують фінанси, і перша група грошових потоків, яка управляє фінансами, формується саме тут.

Економічні агенти, що беруть участь у створенні та розподілі продукту праці, формують бюджет відповідно до своїх споживчих намірів та бізнес-планів. В економіці, однак, дуже важко прийти до певного рівня, за яким усі бюджети повністю задовольняли би потреби. Існуюча практика – це виокремлення двох груп – економічні агенти зі збалансованим та економічні агенти з незбалансованим бюджетом. За об'єктивними причинами більш багаточисельною виявляється група з незбалансованим бюджетом, тобто бюджетом, в наявності якого є надлишок або ж дефіцит грошей. У подібній ситуації економічні агенти, що мають бюджетний дефіцит, потребуватимуть додаткового капіталу, щоб у повній мірі реалізувати свої наміри, а ті, хто має бюджетні надлишки, будуть шукати можливості для здійснення додаткових інвестицій з метою збереження та збільшення грошей (капіта-

лу). На цьому фоні в економіці виокремлюють дві нові групи економічних агентів – ті, що знаходяться у пошуку грошей, і ті, хто їх пропонує. В обох випадках йдеться про угоду щодо вкладання грошей, метою якої є як пропозиція, так і купівля капіталу. Якщо попит та пропозиція грошей передбачені у короткостроковому плані (наприклад, терміном до одного року), більшість рішень пов'язані з так званим розміщенням капіталу на короткий строк і з грошовим ринком.

Загальновідомо, що грошовий ринок кваліфікується як інститут, де здійснюється купівля (попит) і продаж (пропозиція) грошей. На ньому економічні агенти знаходять найбільш вигідне вкладення свого капіталу або ж покривають на найвигідніших умовах свій бюджетний дефіцит. Переважно грошовий ринок (а також фінансовий ринок) організовують та управляють ним фінансові посередники (банки, страхові компанії й установи соціального захисту, інвестиційні та довірчі фонди тощо). Це інститути (фінансові фірми), що займаються посередництвом при укладанні угод економічних агентів щодо грошових коштів. З огляду на це, якщо мова заходить про розміщення на короткий строк, рух грошей набуває двох специфічних форм:

1. Короткострокова пропозиція (інвестування) грошей, яка за своєю суттю є процедурою підживлення грошового ринку капіталами.

Вона слугує проявом бажання економічних агентів, що мають бюджетні надлишки, вкласти свої гроші таким чином, щоб зберегти та примножити своє багатство. Власне кажучи, вкладання грошей з метою одержання ще більшої їх кількості є інвестицією. Можливостей у цьому випадку кілька.

Відкриття депозитів у банках чи інших фінансових установах, що забезпечує певний захист грошей від знецінення та відповідну винагороду (відсотки). Харак-

терно, що депозити – це майже безризикова інвестиція, яка охоплює суттєву частину короткострокового капіталу. Зазвичай, це найбільший грошовий потік, що підживлює грошовий ринок і, відповідно, економіку капіталом. Короткостроковий характер депозитів і їх висока ліквідність (можливість швидкого трансформування у гроші) слугує підставою говорити про так зване ліквідне вкладення економічних агентів. Отже, короткострокові та безстрокові депозити є фінансовим інструментом мобілізації тимчасово вільних грошей (бюджетних надлишків) в економіці.

Купівля короткострокових державних цінних паперів. Йдеться про емісію казначейських векселів (бонів), за допомогою яких держава мобілізує капітал у короткостроковому плані з метою покриття поточної нестачі грошей у своєму бюджеті. Державні цінні папери також майже безризикова короткострокова інвестиція, яка дає можливість вигідно продавати гроші. Зазвичай, у цьому випадку відсоткова ставка та умови угоди є вигіднішими, ніж відкриття депозитів.

Інвестиції у торгові цінні папери (найчастіше у векселі, що становлять цінні папери, пов'язані з бізнес-боргами фірми і дають право на дебіторську заборгованість даної фірми). Мотив може бути різним, але, на нашу думку, домінують бізнес-інтереси до конкретно визначеної фірми чи виробництва. Векселі слугують проявом короткострокового (торгового) кредиту. На виробничих фірмах, по суті, вони слугують інструментом реалізації продукції та розрахунком між фірмами.

Купівля валюти. В умовах господарських і грошових коливань економічні агенти орієнтуються на стабільні грошові одиниці інших країн (девизи, валюта) з метою забезпечення збереження вартості власних капіталів та багатства. Купівля валюти

захищає капітали від знецінення, але не збільшує їхньої вартості. Такій інвестиції віддається перевага тоді, коли грошове знецінення досягло великих розмірів і за короткий час зменшується купівельна спроможність грошей.

На основі вищезазначеного можна стверджувати, що короткострокова пропозиція грошей, яка, власне кажучи, є короткостроковим інвестуванням, формує грошові потоки, котрі підживлюють економіку грошима у короткостроковому періоді.

2. Короткостроковий попит (залучення) грошей. Здійснюється економічними агентами, що мають бюджетний дефіцит та можуть користуватися послугами ринку грошей.

Основним інструментом попиту на гроші є кредит. Це пояснюється тим, що більша частина купівлі грошей має встановлену ціну (ставку відсотка) і за своєю природою пов'язана з певним зобов'язанням їх повернення через визначений період. Зазвичай кредити пропонують фінансові посередники (банки), для яких цей вид послуги є одним з основних активних операцій. Власне, купівля грошей у банків (через депозити), за допомогою якої мобілізуються тимчасово вільні гроші в економіці (що продаються–інвестуються на короткостроковий період економічними агентами), і продаж грошей – це дві відомі форми кредиту: мобілізація (одержання кредиту) капіталу за оплату відсотків; спрямованість капіталу (надання кредиту) за одержання відсотків.

У цьому процесі фінансові посередники, з одного боку, здійснюють пасивні операції (купують гроші) та формують борги, а з іншого, проводять активні (з точки зору балансу) операції (продають гроші), від яких очікують зростання грошових надходжень.

Під час попиту в короткостроковому періоді на гроші, що, власне, є попитом на кредит, можуть використовуватись наступні фінансові інструменти.

Емісія та продаж державних цінних паперів (казначейських векселів). Йдеться про вкладення у цінні папери, емітовані державою та державний бюджет щодо поточних потреб у додатковому капіталі. Державні цінні папери і, власне, їхній продаж є можливістю покрити касовий розрив у державному бюджеті. По суті – це одержання грошей за договором позики та передумова для збільшення державної заборгованості. Емісія та продаж державних цінних паперів (державні позики) є основним методом збору додаткових доходів у державний бюджет. Переважно всі емісії супроводжуються гарантіями та привілеями для кредиторів (інвесторів) і на практиці залучають величезні грошові маси.

Пряма купівля грошей у банків. Вона здійснюється, в основному, домашніми господарствами та фірмами. Основним інструментом є банківський чи споживчий кредит, який дає можливість покривати нестачу капіталу економічних агентів. Це слугує передумовою для зростання їх заборгованості банкам та грошовому ринку загалом, проте, водночас, і можливістю для виконання поточних бізнес-планів, і підставою для майбутнього підвищення доходів.

Емісія та продаж торгових цінних паперів. Вони пов'язані з торговим (бізнес) кредитом, головним представником якого є торговий вексель. За його допомогою фірма, яка отримує товар, здійснює платежі, й на практиці вексель замінює гроші у регулюванні угоди. Він слугує борговим документом, який продавець відображає у ліквідній частині активу балансу. Це і є майбутня дебіторська заборгованість. Здебільшого продавець товару (кредитор) продає (дисконтує) вексель комерційним банкам та за певну комісію отримує дебіторську заборгованість. Таким чином, бізнес-кредит слугує поштовхом для руху грошей, що управляється фінансами.

Отже, короткострокове розміщення грошових коштів, серед яких домінуюче значення має ліквідне вкладання та угоди з державними цінними паперами, є важливою частиною руху грошей згідно з бюджетними рішеннями економічних агентів і в залежності від їх переваг до окремих форм багатства: реальних активів, фінансових активів та ліквідних активів.

Певна частина інвестиційних планів економічних агентів, у бюджетах яких є надлишок чи нестача грошей, мають довготривалий характер. У такому випадку вони орієнтуються на ринок довгострокового капіталу, відомого як фінансовий ринок. Йдеться про строк купівлі-продажу грошей, що перевищує термін в один рік та припускає більший ступінь ненадійності та ризику. Як відомо, фінансовий ринок має дві складові – первинний і вторинний фінансовий ринок. Первинний ринок – це ринок державних цінних паперів, а вторинний ринок (фондова біржа) – це ринок приватних цінних паперів. Дуже часто фондову біржу кваліфікують як ринок акцій. Основними діючими особами на фінансовому ринку знову виступають банки й інші фінансові установи, які загалом формують групу фінансових посередників.

Попит на гроші у довгостроковому періоді пов'язаний з намірами фірм мобілізувати капітали для здійснення та розширення своєї діяльності. У сукупності таких грошових потоків бере участь і держава, для якої довгострокові позики є основним методом покриття бюджетного дефіциту. Домашні господарства (хоча й у меншій мірі) також мають довгострокові потреби у грошах, але вони здебільшого задовольняють їх за допомогою споживчого чи банківського кредиту. З огляду на це, можна зазначити, що грошові потоки, пов'язані з попитом на фінансовий (довгостроковий) капітал, формуються з:

1. Емісії та продажу цінних паперів, що випускаються приватним сектором, фірмами.

Цінні папери фірм слугують базовим інструментом для залучення капіталу, формування та розширення стабільного (довготривалого) фінансування активів. У цьому комплексі розрізняють:

а) емісію і продаж акцій. Будучи цінними паперами, акції дають можливість власнику одержувати частку (власність) фірми, що виражається у праві голосу та праві на дивіденди. Зазвичай акціонерна діяльність є формою організації товариств та мобілізації капіталу, яка найчастіше зустрічається. Капітали, що надходять на підставі цього, відображаються у пасиві балансу та формують суттєву частину довготривалого фінансування фірми;

б) емісію і продаж облігацій приватних фірм. Згідно з існуючою теорією та практикою, облігація – це цінний папір на тривалий (більше одного року) строк, за допомогою якого фірми мобілізують додатковий капітал фінансового ринку. Емісію та продаж здійснюють фінансові посередники за певну винагороду. Через них формуються борги (залучений капітал) фірм, які є другим основним елементом довготривалого фінансування і на практиці відображаються у пасиві балансу. Борги фірми, їх використання та обслуговування слугують поштовхом для здійснення специфічних грошових потоків, управління якими вимагає фінансової компетентності та швидкої орієнтації у системі ринків капіталу;

в) безпосереднє укладення угоди про довгострокову позику по лінії банківських кредитів. Важливе значення має забезпечення кредиту та його ціна. Зазвичай фірми гарантують кредитні угоди частиною свого майна, а це є підставою для банків щодо надання кредитів. Борги, сформовані на основі банківського кредиту, є джерелом

капіталу і відображаються у пасиві балансу та є частиною структури довготривалого фінансування фірм.

2. Емісії та продажу державних облігацій.

Угоди з державними цінними паперами розглядаються як невід'ємна частина функціонування ринків капіталу. Вони забезпечують центральним та місцевим бюджетам регулярні надходження і створюють можливість для виконання основних завдань та цілей центральної і місцевої влади. У цьому випадку важливе значення мають грошові потоки, пов'язані з:

а) попитом на довгостроковий капітал з боку центрального бюджету та уряду, тобто попиту, який, як правило, реалізується через емісію та продаж облігацій. Облігації – це боргові цінні папери, які забезпечують доходи на покриття дефіцитного фінансування. Вони лежать в основі витрат, які не завжди пов'язані з продуктивними інвестиціями та не сприяють зростанню національного доходу та національного багатства. З цієї причини державні борги безперервно зростають. Вони спричиняють потребу у нових позиках, а також у збільшенні податків. Водночас зростаючі державні борги впливають на грошовий обіг, в основному через інфляційні ефекти дефіцитного фінансування. Незалежно від цього будь-який економічний агент за нормальних умов володіє та прагне заволодіти державними облігаціями різних емісій, які виражають як їх солідарність з політикою уряду, так і попит на надійне вкладання вільних капіталів;

б) попитом на довгострокові капітали місцевими бюджетами. У цьому випадку основним інструментом слугують муніципальні облігації, що також становлять довгострокові боргові цінні папери та часто використовуються для додаткової мобілізації капіталу. Використання облігацій для фінансування місцевих витрат слугує своєрідним

вираженням прагнення місцевих бюджетів вийти з-під опіки центрального бюджету. Вони створюють можливість для фінансування важливих територіальних проєктів, проте стають поштовхом до постійного збільшення муніципальних боргів та можливістю для здійснення їх обслуговування.

Функціонування фінансового ринку (ринку довгострокового капіталу) здебільшого залежить від пропозиції грошей на довготривалий строк. Воно є проявом бажання економічних агентів (з бюджетними надлишками) здійснити більш надійне і рентабельне вкладання своїх грошей. На практиці пропозиція грошей безперервно підтримує фінансовий ринок та слугує поштовхом для руху грошових потоків. Пропозиція грошей на довготривалі строки завжди пов'язана з бажанням зберегти гроші та намірами їх примножити. У цьому значенні пропозиція грошей – це здійснення інвестицій на фінансовому ринку. Зазвичай воно знаходить відображення у купівлі довгострокових цінних паперів, емітованих як державою, так і виробничими фірмами (коли в наявності попит на капітал).

Вкладання грошових коштів чи здійснення інвестицій шляхом придбання цінних паперів на довготривалі строки зумовлює рух грошових потоків, пов'язаних з так названим фінансовим вкладенням. Фінансове вкладення – це довгострокове інвестування капіталу з метою отримання додаткових доходів. Інструментом цього вкладення слугують так звані довгострокові фінансові активи (довгострокові цінні папери), за допомогою яких можна придбати власність та право на доходи (відсотки, дивіденди). Це призводить до виділення грошових потоків, пов'язаних з інвестиціями у приватні цінні папери (фірм), і грошових потоків, пов'язаних з інвестиціями у державні та муніципальні облігації. З огляду на це домінуючу роль відіграють:

1. Інвестиції у приватні цінні папери (цінні папери виробничих фірм).

Акції та облігації становлять основний інструмент мобілізації довгострокового капіталу на фірмі. Вони є переважаючою сферою вкладання (пропозиції) грошей через тісні стосунки з реальним виробництвом та зростанням доходів. Інвестиції у цінні папери фірми – це вкладення, що відрізняються високим ступенем ризику та приносять вищі доходи. Їх ризиковий характер зумовлюється фінансовою політикою фірми і впливом різноманітних зовнішніх факторів: ринковою кон'юктурою, урядовими обмеженнями, грошовою політикою, знеціненням грошей. Більша частина угод з цінними паперами фірми здійснюється на вторинному фінансовому ринку (на фондовій біржі) і слугує приводом для існування та управління чисельними грошовими потоками. За своєю природою фондова біржа – це своєрідний барометр фінансового стану виробничих фірм. Вона організовує та надає послуги з укладання угод з цінними паперами фірм і у значній мірі визначає пульс національної економіки. Потрясіння на фондовій біржі спричиняють збентеження інвесторів, які залежно від ситуації поспішають продати чи купити цінні папери. Це обумовлює рух величезних грошових мас, що виражає стабілізацію фінансового стану, банкрутство, накопичення спекулятивного прибутку, зміни відсоткових ставок тощо.

У цьому процесі (залежно від ступеня розвитку виробництва і зрілості акціонерної власності) інвестиційні рішення (рішення про вкладення грошей) нерідко спрямовані на облігації фірм. Останні є інструментом для мобілізації фінансового капіталу, що безпосередньо вкладається у виробництво та гарантує їх окупність і робить їх привабливішими порівняно з державними облігаціями.

2. Інвестиції в державні облигації.

У цю сферу спрямовується немала частина пропозиції грошей на довгостроковий період. Більшість економічних агентів віддають перевагу інвестиціям у державні облигації. Звичайно, підставою для цього є менший ступінь ризику та гарантована дохідність. Не менш важливим є й бажання економічних агентів забезпечити на тривалій період часу постійний річний дохід. Таким є характер вічних позик держави, які, з одного боку, підтримують бюджет, а з іншого – гарантують одержання постійних доходів.

На підставі цього фінансове вкладення (інвестиції в цінні папери на довготривалі строки) є угодою з фінансовим капіталом на фінансовому ринку. Воно здійснюється за допомогою кількох базових інструментів фінансів та фінансового розподілу, при цьому провідне місце належить акціям та облигаціям. На відміну від ліквідного вкладення, що є інструментом короткострокового розміщення капіталу, фінансове вкладення становить систему мобілізації капіталу на довгостроковий період залежно від цілей інвесторів, які враховують ступінь ризику та управління реальними, фінансовими і ліквідними активами, що є основними елементами багатства економічних агентів.

Багатство – це основна тема економічної та фінансової науки. Як відомо, воно характеризується трьома базовими складовими: реальні активи – будинки, машини, споруди, сировина, матеріали; фінансові активи – кредит та усі види цінних паперів; ліквідні активи – депозити, кредитні карти, чеки, національні гроші та іноземна валюта.

Кінцева мета управління багатством – це його безперервне примноження. Реальне вираження ефективного управління проявляється у трансформуванні окремих активів з одного виду в інший та орієнтуванні і володінні багатством у таких групах ак-

тивів, які мають реальну ліквідність. Отже, формування бюджету та його витрати, згідно з визначеною метою та завданнями, є однією з технік формування й управління багатством. Бюджет на цьому фоні слугує інструментом управління найбільш ліквідної частини активів – готівки. Він показує канали мобілізації грошей та напрямки їх інвестування. Інвестиції мають три основні вимірники – реальні, фінансові та ліквідні активи. Отже, багатство економічних агентів може бути пов'язане з витратною половиною їх бюджетів. На підставі цього можна сказати, що здійснення бюджетних витрат використовується як інструмент управління багатством.

Управління багатством становить сукупність технік його створення та структурування. У цьому процесі суттєву роль відіграє інвестиційна культура власників капіталу. Вона зумовлює ґрунтовне та об'єктивне вивчення інвестиційних носіїв (реальні, фінансові та ліквідні активи) й обумовлює їхні зміни залежно від економічної кон'юнктури, попиту та пропозиції товарів і цінних паперів, ризику і дохідності. Так, наприклад, в ситуації застою на виробництві та знецінення грошей економічні агенти можуть суттєво збільшити свої реальні активи. Водночас хорошим вирішенням є купівля валюти і золота. В ситуації економічного підйому і стабільної фінансової системи домінуючими можуть бути фінансові активи, проте не варто нехтувати угодами з ліквідними і реальними активами. У будь-якому випадку управління багатством, підкріплене здійсненням бюджетних витрат, стає можливим завдяки фінансовим інструментам і слугує приводом для формування грошових потоків. З огляду на це, використання фінансів повинно логічно узгоджуватися з тезою щодо управління багатством як наслідок і результат управління бюджетними витратами.

Основою руху грошей, пов'язаного з формуванням бюджету та управлінням витрат (багатством), є створення продукту праці, що вимірюється грошима. Чим більше товарів і послуг виробляється в економіці, тим більшим є багатство економічних агентів. Управління багатством (витратами), однак, важко здійснити без ринків капіталу (грошового, фінансового і товарного ринків) та без фінансових посередників.

Фінансові посередники – це фірми (фінансові установи), які займаються управлінням процесу купівлі-продажу грошей (капіталів). Основними інструментами управління слугують депозити і кредит. Депозити (як істотна частина ліквідного вкладення) дають змогу фінансовим фірмам мобілізувати величезні грошові маси, залучаючи, таким чином, одну частину грошових надлишків економічних агентів. Депозити і власний капітал фінансових посередників (банків, страхових компаній і установ соціального забезпечення, інвестиційних, приватизаційних, довірчих, пенсійних та інших фондів, фінансових домів) формують так названий кредитний ресурс та створюють можливість для продажу грошей економічним агентам, що мають бюджетний дефіцит. Такий вид продажу грошей здійснюється шляхом кредиту, який є одним з основних інструментів банківської і фінансової системи будь-якої країни. Надання кредиту з боку банків є активною операцією, що приносить доходи. З цієї причини кредит становить серйозну інвестицію для фінансових посередників, потребує управління й оцінки.

У результаті діяльності у сфері посередництва, до якої крім кредитування включається ще низка послуг (розрахунки, трансферти капіталів, гарантії тощо), фінансові установи нагромаджують капітал, формують і управляють своїми бюджетами. Звичайно, у цьому випадку серцевиною

є формування власного капіталу шляхом емісії та продажу акцій. Отже, фінансові посередники стають четвертим економічним агентом, який безпосередньо не бере участі у виробництві, але шляхом управління грошима держави, фірм і домашніх господарств та через посередництво у грошових угодах між ними концентрує величезні грошові маси і зумовлює розвиток фінансового життя у певній країні.

Концентрація в банках грошей економічних агентів зумовлює безперервне зростання їх могутності та впливу. Вони управляють грошовими коштами держави (центральный банк) і грошовими коштами фірм та домашніх господарств (комерційні банки). Зі свого боку, центральный банк управляє і контролює діяльність усіх фінансових посередників та регулює грошовий обіг.

Будучи інститутом, що займається менеджментом державної казни, центральный банк здійснює касове поповнення бюджету. Таким чином формується та управляється (за допомогою фінансових методів і форм) більша частина грошових потоків в економіці. Водночас комерційні банки фінансово підтримують виробничі фірми не тільки шляхом прямого кредитування, а й через посередництво при укладанні угод, що спрощує розрахунки. В особливих випадках (дисконтування векселів) комерційні банки можуть ангажувати і центральный банк, який спроможний ввести в обіг необхідну додаткову кількість грошей в економіку і сприяти фінансовій стабілізації виробників.

Немало обов'язків у фінансових посередників і при формуванні їхніх бюджетів, управлінні витратами (багатством) та взаємовідносинах з державним бюджетом. Банки і банківська система сплачують податки, збори, мита і в окремих випадках одержують грошову допомогу від держави. Це породжує нові грошові потоки й нові потреби і техніку управління ними.

Коли мова заходить про фінансових посередників та їхню діяльність як важливу складову фінансової системи, не варто забувати і про специфічну діяльність страхових компаній та установ соціального забезпечення. Страхування і соціальне забезпечення – це специфічні системи мобілізації і спрямованості грошових коштів. Вони формують свій бюджет і здійснюють управління витратами за допомогою фінансових методів та форм. Їхня діяльність гарантує гроші і багатство економічним агентам на випадок стихійного лиха, завданого збитку, катастроф та погіршення здоров'я. З огляду на це, окремо можуть бути виділені грошові потоки, пов'язані зі страховою діяльністю і соціальним забезпеченням. Вони охоплюють не тільки мобілізацію та витрачання грошових коштів на поточну діяльність, а й сплату податків та зборів до державного бюджету. Немалі за обсягом грошові маси мобілізують різноманітні фонди та фінансові дома, вони ж і керують ними. Варто зазначити, що і їхня специфічна діяльність (інвестиції, приватизація, пенсійне забезпечення, взаємодопомога) спричиняє рух грошей, що здійснюється за допомогою фінансових інструментів та входить до сфери фінансів.

Одна частина угод в рамках ринків капіталу, а також поза ними укладається в іноземних грошових одиницях (валюти). Це є приводом для формування нової групи грошових потоків, пов'язаних з угодами на валютному ринку. Управління ними потребує додаткових знань та спеціальної фінансової техніки (валютні курси, відсоткові ставки, котування, платіжні баланси, валютні баланси, міжнародні ринки та кредити).

Звичайно, рух грошей різноманітний та тривалий. Однак настає момент, коли даний грошовий потік трансформується у реальні чи фінансові активи та перестає існувати. Такий вид трансформації є елементом

структурування багатства та належить до управління витратами. Переважно рух грошей закінчується тоді, коли вони трансформуються у другий тип активів – фінансові і реальні активи. Базовою метою руху грошей є реальні активи. Фінансові активи – проміжна зупинка на шляху руху грошей до товарного ринку (ринку реальних активів).

Володіння та управління грошима здійснюється за допомогою фінансових методів та форм. Фінансовою, за своєю суттю, є і технологія трансформації, і структурування багатства, яка означає, що фінанси пов'язані з усім, що є грошима та припускає гроші. Будь-яка купівля – це інвестиція, а кожен продаж – грошова окупність інвестиції. Отже, рух грошей призупиняється на певний момент у фінансових і реальних активах, але це тимчасово чи принаймні до тих пір, поки економічний агент, який володіє активом, не вважатиме за доцільне трансформувати його у той чи інший фінансовий або будь-який ліквідний актив. На цьому фоні можна сказати, що фінанси слугують інструментом управління грошима; фінанси та фінансова діяльність є в наявності всюди, де здійснюється рух грошей чи припускається або ж очікується рух грошей. Концентрований прояв фінансової діяльності спостерігається у формуванні бюджетів (держави, фірм, домашніх господарств) та управлінні витратами, що, по суті, є процесом спрямування грошових коштів та трансформації у реальні, фінансові чи майже ліквідні активи, тобто процес управління багатством.

Управління багатством – гіпотеза, яка робить безглуздою суперечку: включати чи не включати частину руху грошей та активів до сфери фінансів. Фінанси управляють усіма грошовими угодами, які мають три можливі вимірники – реальні активи (товарний ринок), фінансові активи (фінансовий ринок) і ліквідні активи (грошовий ринок).

Власне кажучи, рух грошей, який управляється фінансами, відображає формування бюджетів і управління витратами з позиції ринків капіталу. Економічні агенти проявляють попит і пропонують гроші з метою перетворення їх, у кінцевому результаті, в реальні фінансові чи відмінні від грошей ліквідні активи. Отже, фінанси – це система (технологія), яка дає можливість економічним агентам раціонально управляти своїми бюджетом і своїм багатством.

Вищевикладене показує, що грошові потоки, які спрямовуються та витікають з державного бюджету, займають істотну частину фінансів і фінансової діяльності. Формуючи свій бюджет та здійснюючи витрати, держава проводить розподіл та перерозподіл частини продукту праці (що вимірюється у грошах) відповідно до своїх основних функцій та завдань – політики, економіки, соціальної, духовної сфер. Завдяки державним трансфертам грошей існує та функціонує невиробничий сектор (освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, оборона, управління), що є необхідною ланкою глобального функціонування та розвитку економіки. Невиробнича сфера не створює безпосередньо доходів, проте забезпечує необхідні умови для формування та розвитку трудових ресурсів, без яких неможливе виробництво і здійснення усіх видів діяльності в галузі бізнесу, фінансів та економіки.

Отже, враховуючи вищезазначене, можемо зробити наступні важливі висновки:

1. Основою руху грошей фінансовим шляхом є виробництво.

Воно створює продукт праці, що вимірюється грошима, а ці гроші повинні, насамперед, бути розподілені між основними учасниками його створення – виробничими фірмами, державою і домашніми господарствами. Розподіл грошей здійснюється за допомогою фінансових методів і форм, при

цьому на практиці формуються доходи і плануються витрати економічних агентів. Це стає можливим через сукупність бюджетів.

2. Існування незбалансованого бюджету є основною причиною виникнення явища попиту та пропозиції грошей (капіталу) і здійснення короткострокових та довгострокових вкладень.

Потреба в спрощенні та раціоналізації купівлі-продажу грошових коштів викликає появу інститутів (фінансових посередників та ринків капіталу), що спеціалізуються у цьому напрямку. Включення фінансових посередників (фінансових установ) у довгострокові і короткострокові вкладення перетворює їх в активного учасника трансферту капіталів, що може чинити вплив на всі сторони господарського та політичного життя.

3. За своєю суттю угоди, пов'язані з грошима, є проявом бажання економічних агентів інвестувати та збільшувати свої доходи.

Таким чином, мотиви інвесторів, а звідси й усіх угод з грошовими коштами, пов'язані з управлінням багатством і безперервною зміною його основних елементів – реальних, фінансових і ліквідних активів. Управління багатством певним чином пов'язане з управлінням бюджетними витратами та слугує підтвердженням складності стосунків та взаємодії між економічними агентами, коли приймаються фінансові (попит на грошові кошти) та інвестиційні (пропозиція грошей) рішення.

4. Будь-яка фінансова система зумовлена масштабами державної фінансової політики та могутністю банків і банківського впливу.

Державний бюджет і банки – це інститути, які управляють величезним короткостроковим і довгостроковим капіталом. Відносини та взаємодія між ними мають вирішальне значення для стабільності фінансів. Однак, насправді, це виглядає складніше, оскільки раціональність управ-

ління грошовими потоками зумовлюється могутністю уряду та фінансовою автономією центрального банку і комерційних банків.

5. Фінанси – це наука про управління грошима і їх перетворення у фінансові, реальні та відмінні від грошей ліквідні активи.

Вони становлять діяльність людини, що пов'язана з формуванням бюджетів та здійсненням (управлінням) витрат. З огляду на це, фінанси слугують основною технологією формування і структурування багатства відповідно до намірів власників щодо його збереження чи примноження.

Оксана ДЕСЯТНЮК

ТЕОРЕТИЧНІ ПОСТУЛАТИ ПРАКТИЧНОЇ РОЗБУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ РИЗИКІВ

Виокремлено структурні елементи сфери поширення ризиків оподаткування, підтверджено наявність діалектичної об'єктивно-суб'єктивної структури цих ризиків, та на цій основі сформовано систему постулатів щодо ризиків розбудови податкової системи.

Необхідність забезпечення динаміки розвитку й усунення структурних диспропорцій функціонування соціально-економічної системи держави викликає постійний інтерес до проблеми оподаткування в українському суспільстві. Оподаткування відображає не лише стан соціально-економічного розвитку країни, а й низку національних особливостей, що склалися в ній протягом певного періоду розвитку. Загалом принципи побудови системи оподаткування кожної країни залежать від прихильності її владних структур до тієї чи іншої концепції оподаткування. Хоча вони і мають загальний характер, проте відрізняються певними рисами через різне трактування основних фіскальних понять і положень та національними особливостями. Разом з тим, виокремлюють дві головні загальні риси, притаманні системам оподаткування усіх країн: по-перше, це – постійний пошук шляхів збільшення доходів держави, по-друге, це – можливість розвитку податкової системи на засадах суспільної згоди між платниками податків і державою щодо прийнятих у цьому суспільстві принципів оподаткування.

Розвиток системи оподаткування в Україні за двадцять років незалежності був

складним, зигзагоподібним, значною мірою невизначеним у плані основних напрямків і принципів побудови та функціонування, що відповідно зумовило її недостатню соціально-економічну ефективність. Фіскальною практикою доведено, що впорядкованість податкових відносин у державі значною мірою визначається теоретичною розробленістю принципів, наявністю моделі побудови та функціонування інституту оподаткування. Разом з цим, визнано, що побудова зазначеної моделі не буде ефективною, якщо вибір траєкторій розвитку податкової системи не обґрунтовуватиметься результатами оцінки і аналізу ризиків. Дослідження на базі ризиків світовою наукою вважається прогресивною науковою концепцією нового тисячоліття.

Оскільки саме ризик сприймається одним із образотворчих чинників сучасного і особливо майбутнього суспільства [1], проблема ризику набирає щораз більшого загальноекономічного значення. Практика ХХ ст. підтвердила, зокрема те, що мотивування будь-якої діяльності дедалі більше ускладнюється, зростає роль свободи вибору, оцінювання й особистої відповідальності. Об'єктивно наявними стали невизна-

ченість, конфліктність, брак інформації на момент оцінювання і прийняття управлінських рішень, дії дестабілізуючих факторів [2]. Тобто, з'явилась об'єктивна необхідність розвитку теорії ризиків.

На сучасному етапі розвитку економічних знань проблемам ризику приділяється все більше уваги. Про це, зокрема, свідчить кількість Нобелівських премій, присуджених в галузі економіки вченим, які займаються дослідженням ризиків (М. Фридмен – 1976 г., М. Алле – 1988 р., Д. Тобін – 1981 р., К. Ерроу – 1972 р., М. Шоулз, Р. Мертон – 1997 р., Д. Канеман – 2002 р. [3], Е. Фелпс – 2006 р.). Вважається, що засвоєння методів оцінки ризику та контролю над ним є однією із головних особливостей нашого часу, що відрізняє його від більш ранніх епох.

В нашій країні національна школа ризикології як важливий напрямок економічної науки перебуває на стадії становлення і розвитку. Проблеми, пов'язані з ризиками, розглядають у своїх працях В. Вітлінський, Н. Внукова, Н. Гнатишина, В. Гранатуров, М. Клапків, О. Долгий, С. Осадець, А. Скрипник, Д. Штефанич, А. Ястремський та інші дослідники. Проте, незважаючи на велику увагу, що приділяється проблемі ризиків, теоретичні уявлення про них в сфері оподаткування ні в теорії управління ризиком, ні в теорії оподаткування ще не досліджені на достатньому рівні. Потреба таких досліджень для теорії та практики оподаткування зумовлена, по-перше, об'єктивними вимогами практики податкового реформування, по-друге, відсутністю відповідних цим вимогам теоретичних розробок щодо виявлення та мінімізації ризиків розбудови податкової системи. З огляду на це, актуальним і першочерговим науково-практичним завданням є дослідження загальної концепції ризикології в сфері оподаткування.

Основою пізнання засад ризикології в податковому середовищі є аксіоматичний

апарат, на якому акцентує увагу філософія кожної науки. Тому розробка тверджень, що приймаються як вихідні для подальших досліджень, повинна базуватися на вивченні аксіом і відповідних постулатів ризикованості сфери оподаткування. Логічно, що для з'ясування останніх використовуються загальні основи філософії ризикології.

Проведені дослідження проблем ризиковості податкового середовища дають можливість виокремити основні постулати щодо ризиків оподаткування, врахування яких певною мірою підвищить ефективність розбудови податкової системи. Це і визначено метою даної статті.

Ризики оподаткування є безпосереднім наслідком податкових правовідносин у державі, тому дослідження основ ризикології у цьому середовищі базується на сутності сфери поширення цих відносин і податків загалом. Крім цього, характер прояву ризиків оподаткування залежить від особливостей податкової діяльності, тому що кожен її вид спроможний генерувати у власному середовищі особливу сукупність різновидів, причому властиву лише йому. Ризики характерні для кожного з елементів і складових сфери оподаткування, тобто середовищем виникнення перших є відносини, які формуються у цій сфері.

Сфера оподаткування як об'єктивна реальність є складною системою, до якої належать елементи, котрі об'єднуються в підсистеми та взаємодіють між собою. Кожна з них, відповідно, має внутрішню структуру, яка формується в результаті взаємодії їхніх елементів. З огляду на це, дослідження видів ризиків у сфері оподаткування та цього взаємозв'язку базується на з'ясуванні відносно простих визначень, які створюють певне уявлення про структуру цієї сфери, оскільки не лише однобічно описують її складові, а й характеризують зв'язки між ними. Так, кожне із сформованих у подат-

ковій теорії визначень фіксує той чи інший етап процесу пізнання ризиків податкового середовища, дає змогу розкрити їхній взаємозв'язок. Тому доцільно простежити логіку взаємообумовленості зазначених елементів.

Отже, сфера оподаткування – середовище, в якому відбувається цей процес у державі, тобто це межа поширення податкових правовідносин. На глибинному рівні вона є системою відносин, які поширюються на всі види діяльності держави, її органів і платників податків у процесі правового регламентування, нарахування, сплати та зарахування податків і зборів (обов'язкових платежів), а також контролю за своєчасністю та повнотою їхнього надходження до бюджету.

Отже, діяльність у сфері оподаткування – це робота, пов'язана зі справлянням та адмініструванням податків і зборів (обов'язкових платежів). Вона охоплює такі основні елементи:

- встановлення правової бази (законодавчої бази та інструктивно-методичного забезпечення);
- нарахування, облік та сплата податків і зборів;
- адміністрування податків і зборів;
- контроль за своєчасністю та повнотою надходження податків і зборів до бюджету;
- визначення способів утримання та справляння податків;
- встановлення форм і способів розрахунків із бюджетом [4].

Відтак, характер діяльності в сфері оподаткування вказує на наявність двох напрямків: з одного боку, її здійснюють платники податків (податковий облік і планування), а з іншого – організують держава та державні органи (податкова політика).

Податкова політика – це діяльність, яку проводить держава у сфері встановлення, правового регламентування та організації

справляння податків і зборів у централізовані фонди грошових ресурсів. Формуючи її, держава шляхом збільшення або зменшення маси податкових надходжень, зміни податкових ставок, звільнення від оподаткування окремих галузей, територій, категорій платників податків впливає на господарську активність, створює сприятливі кон'юнктури на ринку і умови для розвитку пріоритетних галузей економіки, балансує соціальну політику тощо. Використовуючи ті чи інші податкові пільги, вона регулює пропорції в економічній структурі виробництва й обміну, а також в розвитку продуктивних сил.

Реалізація податкової політики на практиці передбачає наявність сукупності певних форм, методів і способів, які забезпечують процес оподаткування, тобто формування податкового механізму. Відтак, саме податковий механізм є одним із найскладніших елементів у понятійному апараті процесу оподаткування. Пронизуючи всю податкову сферу на макро- і мікрорівнях, він охоплює інтереси держави, суб'єктів господарювання і громадян, тобто у ньому поєднані податкові правовідносини, зміст яких повністю відображає зв'язок між усіма сторонами оподаткування.

Отже, податковий механізм – складний елемент сфери оподаткування, в якому податки одночасно є складовою, з одного боку, податкових правовідносин, фінансових ресурсів і капіталу, а з іншого – податкової політики як частини фінансової. В його складі вирізняють організаційні форми, методи та важелі, за допомогою яких проводиться податкова політика та функціонує сфера оподаткування загалом. Так, методами податкового механізму визначено ті форми, прийоми і способи організації справляння податків і зборів, що забезпечують функціонування цього механізму. Разом з цим, безпосередньо сприяють дії останнього податкові пільги, стимули, санк-

ції, ставки, нормативи, ліміти, тарифи тощо, які відіграють роль основних його важелів. Неefективність застосування податкових методів і важелів як складових податкового механізму збільшує можливість виникнення його ризиків.

Очевидно, що в кожній складовій податкового механізму можливе існування ризиків, які однозначно збільшують його ризиковість, впливають на зростання ризиків у процесі функціонування податкової системи, реалізації податкової політики та проведення діяльності в сфері оподаткування, а отже, на ризиковість останньої загалом. Цей процес є зворотним. До того ж ризиковість сфери оподаткування збільшується під впливом незалежних від неї зовнішніх ризиків, спричинених невизначеністю зовнішнього середовища. Останнє, насамперед, охоплює об'єктивні економіч-

ні, політичні та соціальні умови, в яких проводиться податкова діяльність і до динаміки яких вона має пристосовуватись. Зазначений підхід дав змогу змоделювати взаємозалежність і взаємозумовленість можливих ризиків сфери оподаткування, які зменшують ефективність розбудови податкової системи (рис. 1).

Відтак, перший постулат вказує на те, що всі види податкової діяльності та сфери поширення податкових відносин передбачають певні ризики, які сукупно із зовнішніми утворюють ризики сфери оподаткування, неврахування яких знижує ефективність практичної розбудови податкової системи.

Якщо поглибити рівень наукової абстракції, стає очевидним, що на будь-якій фазі процесу відтворення при формуванні фінансових відносин, пов'язаних з оподаткуванням, закономірно виникають ризики.

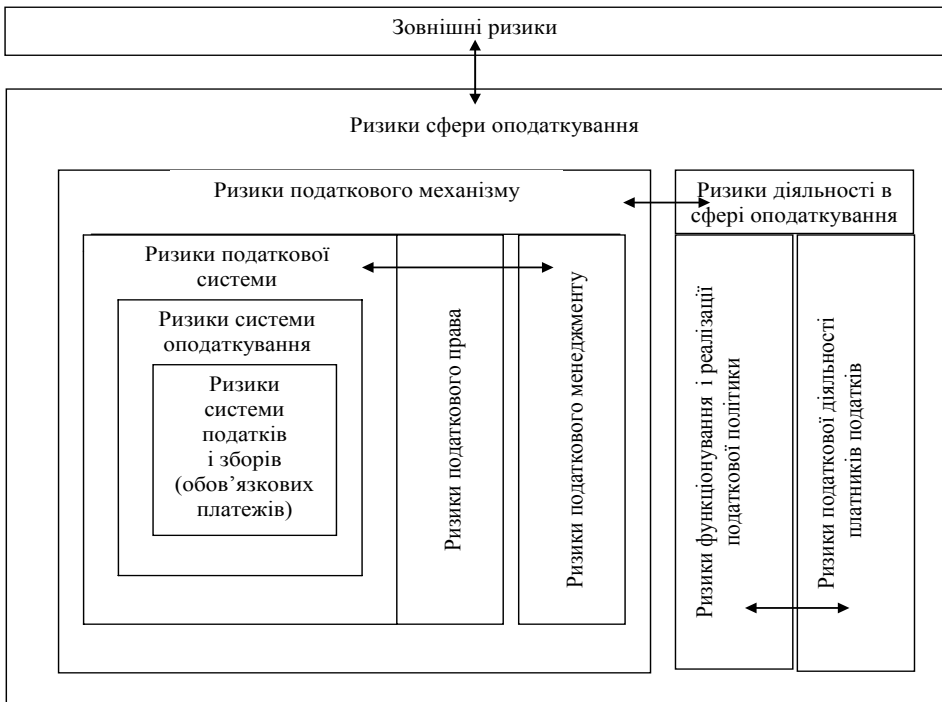


Рис. 1. Взаємозалежність та взаємозумовленість ризиків розбудови податкової системи

“Суспільне виробництво в цілому, а також діяльність господарських структур та окремих громадян у своїй основі об’єктивно вміщують елементи ризику, що зумовлює необхідність їх попередження, подолання, зменшення руйнівних або збиткових наслідків” [5, 287]. Отже, причинно-наслідкові зв’язки практичної розбудови податкової системи і ризиків слід з’ясувати через призму дослідження основ ризиковості сфери оподаткування загалом.

Будучи за своєю природою складною та динамічною, сфера оподаткування характеризується невизначеністю структури, стану і розвитку. Водночас її відкритість і складність зв’язків між елементами податкового механізму зумовлюють прийняття економічних рішень за умови невизначеності майбутніх результатів. Таким чином, невизначеність становить причинну основу ризиків в податковому середовищі і зумовлює для суб’єктів оподаткування необхідність ідентифікації головних передумов появи ризикових подій, їхнього своєчасного прогнозування, оцінювання можливих втрат і вжиття відповідних коригуючих заходів, спрямованих на управління ними.

Крім цього, генерують зростання ймовірності ризиків у податковому середовищі та їхніх масштабів, ринкові трансформації економіки України, які характеризуються змінами у відносинах власності, створенням капіталу підприємницьких структур, переходом до вільного формування цін під впливом попиту і пропозиції. “Чим складнішим і невизначенішим є соціально-економічне середовище, тим загальніша необхідність урахування ризику, побудова й удосконалення інструментарію його аналізу, моделювання і прогнозування” [6, 85].

Серед основних обставин, які генерують в ризику в економічній сфері загалом, професор В. Вітлінський виокремлює наявні невизначеність, конфліктність, нестачу інфор-

мації на момент її оцінювання і прийняття управлінських рішень, неоднозначність прогнозів, зміни як у навколишньому середовищі, так і в самій системі, еволюційні трансформаційні процеси, обмеження часу на наукове обґрунтування оцінки значень економічних і фінансових показників [2, 3]. При цьому процес прийняття рішень в економіці здійснюється в умовах постійно присутньої непевності, яку заперечити повністю, тобто створити однозначні, детерміновані умови ходу економічної діяльності, неможливо.

З указаних обставин до ризикової належить і сфера оподаткування, в якій процес вибору та прийняття рішень на всіх рівнях ієрархії управління відбувається в умовах постійно присутньої невизначеності. Зокрема, про можливість існування ризиків у податковому середовищі свідчить те, що:

- податкові надходження є основним джерелом наповнення бюджету – інструменту, який гарантує стабільність держави, тому неспроможність останньої за допомогою податкової політики акумулювати законодавчо встановлений обсяг податкових доходів спричиняє ризики невиконання нею власних функцій;

- податкова система є особливим знаряддям у розпорядженні держави, управління яким сприяє або економічному зростанню та суспільному добробуту в країні, або її занепаду, тобто інструментом забезпечення національної безпеки держави. З огляду на це, проведення податкової політики завжди пов’язане з вибором напрямів її реалізації, що супроводжується ризиками непередбачуваності кінцевих результатів;

- процес розбудови вітчизняної податкової системи відбувається дуже швидкими темпами. Україна, не маючи достатнього практичного досвіду і наукового обґрунтування формування та реалізації податкової політики, розвивається експериментальним шляхом. Принципово нові

шляхи вирішення визначених завдань і застосування зарубіжного досвіду потребують методів і прийомів, які є новими для вітчизняної практики. Природно, що на підставі цього з'являються і великі ризики зазнати невдачі. Якщо зіставити такі фактори, як необхідність вирішення проблеми швидко та якісно, і кількість придатних до використання ресурсів, то спостерігається наступна ознака ризику;

- реформування податкової системи, як і будь-який процес трансформації, взаємно пов'язане з виникненням ризиків;

- ефективність розбудови податкової системи здебільшого залежить від застосування нестандартності дій та орієнтації на максимально можливий успіх. Важливість цього питання по-різному розуміють усі суб'єкти оподаткування, тому в їхніх діях проявляються ознаки, які спричиняють зростання рівня податкових ризиків;

- складність побудови податкових правовідносин спричиняє загострення конфлікту інтересів суб'єктів оподаткування, що збільшує загальний рівень ризиків у цьому середовищі;

- середовище сфери оподаткування поширюється на усі види суспільної і господарської діяльності, що зумовлює виникнення пов'язаних з цим ризиків і їхній вплив на ризиковість податкової системи;

- практика переміщення податкового навантаження на значно вужчий сектор та коло платників податків перетворює податкову систему у фактор гальмування економічного зростання та інвестиційної активності. Це стимулює ухилення від оподаткування та відплив капіталів за кордон і відповідно спричинює появу ризиків невиконання бюджетних призначень органами державної податкової служби та ін.

Зазначені характеристики не лише вказують на можливість існування ризиків розбудови податкової системи, а й під-

тверджують наявність їхньої діалектичної об'єктивно-суб'єктивної структури. Загалом у ризикології усі фактори, що так чи інакше впливають на ступінь ризику, умовно поділяють на об'єктивні (зовнішні) та суб'єктивні (внутрішні). Проте, на відміну від загальноприйнятого поділу, для ризикології в сфері оподаткування існує потреба у виокремленні в складі об'єктивних не лише зовнішніх, а й внутрішніх факторів ризиків з наявними ознаками невизначеності податкового середовища та їхнього узгодження із власними уявленнями суб'єктів податкових правовідносин відповідно до внутрішніх мотивацій і потреб останніх.

При цьому об'єктивними зовнішніми факторами є такі, що не залежать безпосередньо від стану сфери оподаткування і діяльності суб'єктів податкових правовідносин. Насамперед це невизначеність зовнішнього середовища: неефективна економічна політика уряду, інфляція, конкуренція, політичні та фінансово-економічні кризи, екологія тощо. Об'єктивними внутрішніми факторами є ознаки ризиковості податкового середовища, які розглянуто вище.

До суб'єктивних належать ті фактори, котрі характеризують суб'єктів ризиків, які приймають відповідні рішення у сфері оподаткування, а також їхній рівень компетентності, інтелектуальний потенціал тощо.

Наявність різних зовнішніх і внутрішніх об'єктивних факторів у поєднанні з морально-психологічними особливостями характеру суб'єктів податкових правовідносин передбачає конкретні обставини, які сприяють виникненню ризиків оподаткування та спричиняють його невизначеність. Зазначене є невід'ємними постулатами стосовно ризиків оподаткування, що негативно впливають на розбудову податкової системи.

Структура й ступінь ризиків оподаткування постійно змінюються в часі і не повторюються навіть у подібних ситуаціях. Так, з

моменту становлення податкової системи України постійно відбуваються трансформаційні процеси всіх її елементів, що відповідно підвищує ризиковість оподаткування. За таких умов та враховуючи те, що на глобальному і макроекономічному рівнях трансформаційні процеси, які безпосередньо впливають на розбудову податкової системи, стали перманентним явищем, структура ризиків у податковому середовищі постійно змінюється і залежить від стану цієї системи та результатів її реформування.

Однією з головних причин проведення податкових трансформацій у нашій державі стала невідповідність результатів формування відносин у податковій сфері завданням реалізації податкової політики. Однак постійне реформування податкової системи експериментальним шляхом без відповідної науково обґрунтованої концепції не сприяло позитивним зрушенням у цій сфері. До того ж призвело до неможливості оцінити ефективність побудови чинної податкової системи через постійні зміни в її функціонуванні.

Проведенню реформ не передувало об'єктивне оцінювання майбутніх наслідків упроваджуваних проектів і моделей, зокрема побудови податкової системи. Сподівання на позитивні результати форсованих реформ спричинили появу та подальше загострення низки негативних факторів [7], що досі гальмують процес розбудови податкової системи, перешкоджають її ефективному розвитку та збільшують ризиковість.

Оскільки недостатньо обґрунтовані зміни призводять до стрибкоподібного зменшення податкових надходжень, вони є занадто ризиковими для нестійкої фінансової системи України, спричиняють проблеми функціонування сучасної і стримують формування нової системи оподаткування. "Радикальні заходи є досить небезпечними, адже неминуче супроводжуються втрата-

ми, які можуть перевершити позитивні наслідки від революційних змін" [8, 350].

Саме неможливість оцінювання та прогнозування результатів розбудови і реформування податкової системи є наступним постулатом щодо ризиків оподаткування. Недостатньо усвідомлені інноваційні моделі розвитку податкової системи, впроваджені реформаторами, спричинили її теперішній кризовий стан і підвищили ризиковість оподаткування загалом.

Таким чином, ризикологія у сфері оподаткування за суттю є метанаукою, зумовленою багатогранністю прояву ризиків у цьому середовищі, моніторинг яких ґрунтується на визначенні конкретних цілей. Саме це вказує на метанауковість ризикології, котра є наукою про особливий вид діяльності, для якої характерні елементи невизначеності та конфліктності [2, 9].

З'ясування причинно-наслідкових зв'язків податкової системи і ризиків та їхньої взаємозалежності дає змогу сформувати систему теоретичних постулатів стосовно ризиків оподаткування, що впливають на ефективність розбудови податкової системи:

1. Ризиками охоплені всі елементи і структурні складові сфери оподаткування, вони характерні для усіх без винятку суб'єктів податкових правовідносин. Ризики оподаткування не є випадковим наслідком діяльності, а об'єктивною реальністю функціонування податкової системи, що розбудовується в середовищі, яке постійно трансформується.

2. Об'єктивність прояву ризиків оподаткування ґрунтується на існуванні у податковій сфері невизначеності, яку спричиняють проблеми вибору, наявність альтернатив, неможливість оцінювання функціонування і наслідків реформування, конфлікт інтересів, загрози та небезпеки, відсутність вичерпної інформації на момент оцінювання і прийняття рішень тощо.

3. Суб'єктивність прояву ризиків оподаткування пов'язана із цілями і рішеннями суб'єктів податкових правовідносин, оскільки ризиків не існує безвідносно цих суб'єктів, які мають власну зацікавленість стосовно функціонування й розвитку податкової системи.

4. Ризики оподаткування спрямовані у майбутнє. Ними обтяжене планування, прогнозування, передбачення, очікувані результати, тому що розвиток податкової сфери неможливо передбачити вичерпно.

Структура і види ризиків оподаткування діалектично змінюються в часі під впливом змін зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування податкової сфери, дії об'єктивних і суб'єктивних факторів, а тому здійснюють безпосередній вплив на ефективність податкових трансформацій.

Відтак, основою розвитку концепції ризикології у сфері оподаткування є дослідження прямої залежності причинно-наслідкових зв'язків розбудови податкової системи і ризиків. Оскільки ці зв'язки формуються під впливом контрольованих і неконтрольованих факторів, то уникнути повністю ризиків у податковому середовищі неможливо. Однак завжди існує можливість їх попередити чи зменшити. Отже, подальший розвиток та адекватне використання теоретичної концепції ризикології у податковому середовищі є нагальною потребою сьогодення.

Література

1. Клапків М. С. *Страховання фінансових ризиків: Монографія.* – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2002. – С. 9.
2. Вітлінський В. В. *Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності // Фінанси України.* – 2003. – № 3. – С. 3.
3. Гнатишина Н. Д., Равлюк Д., Сименчук О. *Дослідження основних теорій виникнення ризику [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://intkonf.org/gnatishtina-nd-ravlyuk-d-simenchuk-o-doslidzhennya-osnovnih-teoriy-viniknennya-riziku/>.
4. Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Десятнюк О. М. *Податкова система: Підруч.* – К.: Атіка, 2006. – 920 с.
5. Василик О. Д. *Теорія фінансів: Підруч.* – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
6. Попрозман Н. В. *Методологія економічного ризику в умовах ринку // Економіка АПК.* – 2003. – № 5. – С. 81–85.
7. Долгий О. А. *Механізми державного управління податковою службою України в умовах ризиків: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра наук з держ. упр.: 25.00.02.* – Ірпінь, 2006. – 441 с.
8. Соколовська А. М. *Податкова система держави: теорія і практика становлення.* – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.

Жанна ДОВГАНЬ

КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Визначено поточні тенденції розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України з точки зору впливу на стійкість банківської системи. Обґрунтовано масштаби впливу іноземного капіталу на розвиток банківської конкуренції в контексті загроз її стійкості, проаналізовано результати основних індикаторів ринкової концентрації.

Загальновідомим є той факт, що банківська система посідає особливе місце в економіці, значною мірою через її вразливість до нестабільності порівняно з іншими сферами господарювання. Розвиток фінансово-кредитних установ сприяв посиленню банківської конкуренції на сучасному етапі. Аналіз хронології розвитку конкурентних відносин в досліджуваній сфері суттєво залежить від розуміння сутності банківської конкуренції – або як суперництва між банками та іншими фінансово-кредитними установами на певному ринку за споживача, або як суперництва винятково між банками.

Процес консолідації капіталів є важливим інструментом підвищення стійкості банківської системи. Проблема пошуку оптимальної межі консолідації капіталу в банківській системі зводиться до вибору між ідеальною конкуренцією та стійкістю. Головною умовою конкуренції є розподіл ринку між великою кількістю дрібних банків, що, у свою чергу, може стати каталізатором переростання численних випадків дестабілізації в діяльності окремих банків у повноцінну та масштабну банківську кризу. Як свідчать результати досліджень Всесвітнього банку, банківські системи з низькою

концентрацією більш схильні до криз, ніж висококонсолідовані системи [1]. Це підтверджується досвідом розвинутих країн світу та країн колишнього СРСР. США, наприклад, змінили концепцію підтримки високого рівня конкуренції в банківському секторі на концепцію стабільності системи. Росія, що пережила не одну банківську кризу, сьогодні реформує свою банківську систему у бік швидкого збільшення концентрації активів, але з урахуванням специфіки економічного розвитку.

Зарубіжними дослідниками напрацьовано значну кількість підходів до оцінки рівня конкуренції в банківській системі, найбільш відомими з яких є моделі Ф. Аллена, Ф. Барроса, Ф. Бертрана, Т. Бреснахана, Д. Гейла, Є. Домара, Дж. Івата, М. Кляйна, Л. Лау, Р. Левіна, Л. Модесто, М. Монті, Дж. Панзара, Дж. Росса, С. Салопа, Р. Спіллера, Є. Фаваро, Г. Хотеллінга та ін. Теоретичні засади та практичні механізми формування конкурентного середовища в банківській системі в контексті її фінансової стійкості досліджувалися такими українськими та російськими науковцями, як: В. Геєць, О. Барановський, З. Васильченко, А. Гриценко, О. Дзюблук, С. Дробишевський, І. Івасів,

В. Катасонов, П. Конюховський, Ю. Коробов, А. Мещеряков, С. Моїсєєв, Р. Павлов, С. Пащенко, А. Пересада, Ю. Пікуш, О. Сохацька, А. Тавасієв, О. Шевцова, Ф. Шпиг, А. Юданов та ін. Водночас, незважаючи на нагромаджені наукові здобутки, досліджувана проблема в більшості робіт розглядається лише фрагментарно. Подальшої активізації потребують системні дослідження щодо вибору інструментарію оцінки та формування механізмів регулювання рівня конкуренції в банківській системі України через призму пошуку оптимального співвідношення між рівнем концентрації активів та стійкістю банківської системи.

Метою статті є визначення поточних тенденцій розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України з точки зору впливу на стійкість банківської системи.

Безумовно, світова фінансова криза, яка значно змістила акценти у розумінні ролі та місця фінансової стійкості фінансово-кредитного сектору в загальній системі стабільного розвитку економіки, суттєво вплинула також і на розвиток конкурентного середовища на ринку банківських послуг України та висвітлила низку структурних диспропорцій у його розвитку, зокрема: недостатній рівень капіталізації окремих банків, невиконання окремими банками вимог НБУ щодо якості та диверсифікації активів, неспроможність окремих банків компенсувати прийняті на себе ризики за рахунок очікуваних доходів, неспрацювання в окремих випадках системи захисту прав споживачів банківських послуг, низький рівень інформаційної прозорості більшості банків, недовіра механізмів державного регулювання конкурентного середовища на ринку.

З жовтня 2008 р. суттєво зменшилася ділова активність на ринку банківських послуг, відбулося зменшення ресурсної бази окремих банків, а сукупний розмір збитку в банківській системі загалом досяг 31491,8 млн. грн.

Сьогодні ситуація на ринку банківських послуг України дещо похвалюється, оскільки зріс капітал окремих його учасників, поступово відновлюється кредитування реального сектору економіки тощо. Окремі банки все ще продовжують перебувати у скрутному фінансовому становищі, але загалом кризова межа розвитку досліджуваного ринку вже позаду.

Останнім часом у розвитку вітчизняної економіки намітилася низка тенденцій, які здійснюють суттєвий вплив на формування конкурентного середовища на ринку банківських послуг. Основними з них є наступні:

- зростання рівня обмежень доступу вітчизняних споживачів до внутрішніх кредитних ресурсів;
- зростання рівня обмежень доступу вітчизняних банків до зовнішніх кредитних ресурсів;
- значне зменшення попиту на продукцію вітчизняного експорту на світових ринках;
- зростання випадків неповернення наданих кредитів;
- зменшення довіри вітчизняних споживачів банківських послуг до банків;
- нестабільність курсів основних валют, в яких пропонуються банківські послуги;
- погіршення позиції України в міжнародних кредитних рейтингах;
- неспрацювання механізмів захисту прав споживачів банківських послуг тощо.

Динаміка відносних та абсолютних характеристик розвитку банків у співвідношенні з макроекономічним індикатором розвитку економіки України в 2001–2010 рр. показана в табл. 1.

Для порівняння зазначимо, що питома вага капіталу банків у ВВП різних країн світу значно перевищує аналогічний показник для України: в Росії – 37,2%, у країнах Центральної Європи – понад 40%. Аналогічна тенденція характерна і для відношення активів банків до ВВП країн світу: у США

Таблиця 1

Динаміка абсолютних характеристик розвитку банків у співвідношенні з макроекономічним індикатором розвитку економіки України в 2001–2010 рр. (станом на початок року)*

| Показник | Роки | | | | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| ВВП України, млн. грн. | 170070 | 204190 | 225810 | 267344 | 345113 | 441452 | 544153 | 720731 | 948056 | 914720 |
| Активи банків України, млн. грн. | 37129 | 47591 | 63896 | 100234 | 134348 | 213878 | 340179 | 599396 | 926086 | 873450 |
| Кредити, надані банками України, млн. грн. | 21301 | 29134 | 43161 | 62503 | 87519 | 142277 | 245523 | 430052 | 741816 | 726296 |
| Зобов'язання, млн. грн. | 30622 | 39676 | 53913 | 87352 | 115927 | 188427 | 297613 | 529818 | 806823 | 753242 |
| Капітал банків України, млн. грн. | 6507 | 7915 | 9983 | 12882 | 18421 | 25451 | 42566 | 69578 | 119263 | 120208 |

* Складено на основі [2, 3].

цей показник становить 350%, у Німеччині – 200%, у Великобританії – 130%, в Східній Європі – 80–90% [4].

Безумовно, слід враховувати той факт, що зростання або зменшення учасників ринку зміщує акценти у конкурентних позиціях існуючих гравців, призводить до коригування їх питомої ваги та частки ринку, що змінює уявлення про розвиток конкурент-

ного середовища. До настання світової фінансової кризи кількість банків в Україні зростала значними темпами (за період 2001–2009 рр. з'явилося 30 нових банків). Суттєво розширювалася також і мережа територіальних представництв банків. Так, за 2001–2010 рр. кількість філій банків збільшилася на 30 одиниць, а відділень – на 16661 одиницю (таблиця 2).

Таблиця 2

Характеристика динамічних змін у розвитку мережі банків в Україні (станом на початок року)*

| Показник | Роки | | | | | | | | | |
|--|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Кількість зареєстрованих банків | 195 | 189 | 182 | 179 | 181 | 186 | 193 | 198 | 198 | 197 |
| Виключено з Державного реєстру банків | 9 | 9 | 12 | 8 | 4 | 1 | 6 | 1 | 7 | 6 |
| Кількість банків, що знаходиться у стадії ліквідації | 38 | 35 | 24 | 20 | 20 | 20 | 19 | 19 | 13 | 14 |
| Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій | 154 | 153 | 157 | 157 | 160 | 165 | 170 | 175 | 184 | 182 |
| Кількість філій | 1350 | 1401 | 1430 | 1408 | 1429 | 1414 | 1335 | 1380 | 1266 | 1192 |
| Кількість відділень | | 2953 | 3094 | 7971 | 9875 | 13002 | 16160 | 19614 | 20555 | 19820 |
| Загальна мережа банківських установ | 1350 | 4354 | 4524 | 9379 | 11304 | 1401 | 17495 | 20994 | 21821 | 21012 |

* Складено на основі [3].

Таким чином, кількість продавців на ринку банківських послуг за 2001–2009 рр. зростала значними темпами, що збільшувало конкуренцію між ними та зміщувало акценти щодо обрання методів конкурентної боротьби у бік нецінових. Внаслідок світової фінансової кризи (з початку 2009 р.) відбулися значні зміни у розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України, оскільки у декількох банків було відізняно ліцензію на здійснення банківської діяльності. Протягом 2009 р. кількість філій банків зменшилася на 74 одиниці, кількість відділень – на 735 одиниць.

Розглянемо роль та місце іноземних учасників на ринку банківських послуг України (рис. 1).

Зауважимо, що перший дочірній банк в Україні створила Голландська фінансово-кредитна установа ING в 1995 р. [5]. За період 2001–2009 рр. кількість банків з іно-

земним капіталом збільшилась у 2,4 рази (з 22 одиниць до 53 одиниць), питома вага в загальній кількості банків, яким НБУ надав ліцензію на здійснення банківської діяльності, – зросла з 14,3 % до 28,8 %.

Суттєвих змін зазнала також і частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, що працюють на території України, – збільшилась у 2,8 рази. Якщо в 2001 р. вона становила 13,3%, то в 2009 р. – вже 36,7%. За досліджуваний період зросла і кількість банків зі 100% іноземним капіталом – з 7 одиниць в 2001 р. (це складало 4,5% від загальної кількості) до 17 одиниць у 2009 р. (9,2% від загальної кількості банків). Аналізуючи географію іноземного капіталу, який працює на ринку банківських послуг України, зауважимо, що він представлений 23 країнами світу, найбільшу частку в ньому станом на початок 2010 р. складає капітал з Росії, Кіпру, Австрії, Франції, Нідерландів та Угорщини.

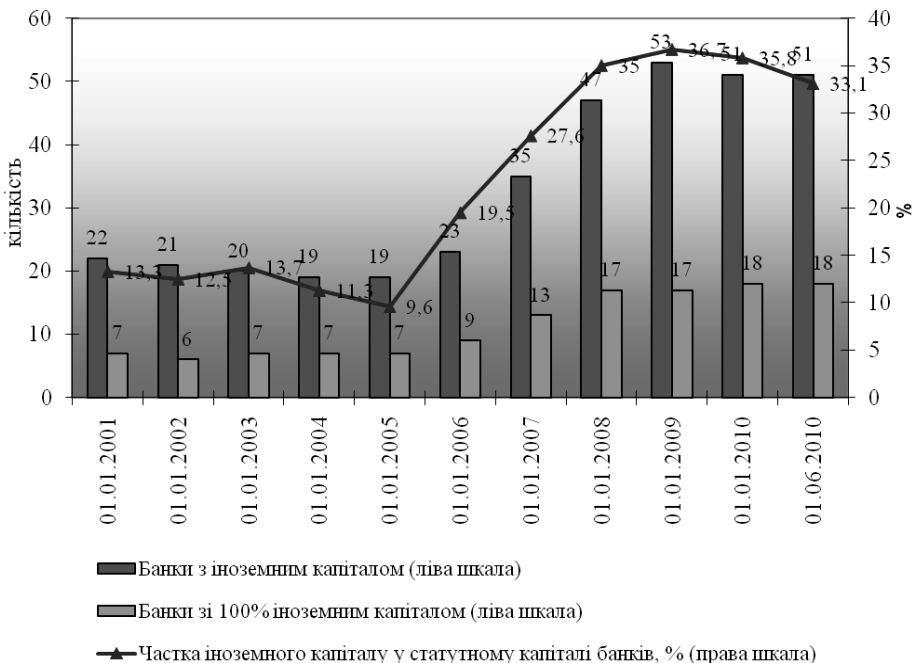


Рис. 1. Динаміка зміни учасників ринку банківських послуг України, що працюють за участю іноземного капіталу, за 2001–2010 рр.*

* Складено на основі [3].

Дослідимо рівень концентрації капіталу в банківській системі України як одну з найсуттєвіших характеристик конкурентного середовища.

Найбільш розповсюдженими показниками, за допомогою яких можна дослідити рівень конкуренції на банківському ринку України, є індекс концентрації, індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Холла-Тідемана та загальний індекс галузевої концентрації. Розрахунок даних показників базується на частці ринку, яку займає кожен з банків.

Індекс Херфіндаля-Хіршмана є досить поширеним у дослідженнях зарубіжних вчених, він слугував основою для подальшого розроблення цілої низки індикаторів рівня конкуренції на ринку банківських послуг. Крім того, слід зазначити, що цей показник використовується в США наглядовими органами для регулювання рівня конкуренції на банківському ринку, для прийняття антитрастових законів, для видачі дозволу на злиття чи поглинання банківських установ. Його також називають індексом повної інформації, оскільки він охоплює усю сукупність банків, які діють на ринку. За цим індикатором ринок традиційно вважається слабо концентрованим при значеннях менше 1000; помірно концентрованим – від 1000 до 1800; високо концентрованим – більше 1800. За період 2004–2010 рр. досліджуваний індекс, оцінений за кредитним портфелем банків України, збільшився на 38 пунктів, оцінений за депозитним портфелем – на 56 пунктів, оцінений загальною сумою активів банків – на 19 пунктів. Це свідчить про доволі незначні зміни та дозволяє стверджувати, що на сьогодні загрози щодо монополізації ринку банківських послуг України немає.

Індекс концентрації вказує на сукупну частку ринку, яку займають найбільші банки, так звані лідери ринку. Динаміка рівня концентрації ринку банківських послуг України є нестабільною. Так, після загального зрос-

тання рівня концентрації у 2009 р., 2010 р. відзначився майже таким же загальним зниженням. Таку динаміку можна пояснити кризовими явищами у вітчизняному банківському секторі, протистояти яким могли лише великі банки. Це і сприяло зміцненню їхніх позицій на ринку. Проте вже 2010 р. відзначився певною позитивною динамікою, що дало змогу меншим банкам повернути собі частку втраченого ринку.

Отже, можна зробити висновок про значну концентрацію вітчизняного ринку банківських послуг, оскільки на групу найбільших банків України припадає близько 70% від усіх кредитів, виданих банківською системою домогосподарствам та підприємствам, і майже 68% відповідних процентних доходів. Трохи менша частка залучених депозитів – близько 68%. Для аналізу вітчизняного ринку банківських послуг було визначено сукупну частку ринку банків першої групи за критерієм кредити, видані фізичним та юридичним особам, депозити, залучені від населення та підприємств та обсяг комісійних операцій.

Індекс Холла-Тідемана, окрім часток ринку, які займає кожен банк, враховує кількість банків та їх рейтинг. Значення цього показника може бути в межах від 0 до 1. Причому у випадку монополії на ринку показник наближається до 1, і навпаки, чим вища на ринку конкуренція, тим менше його значення. Для вітчизняного банківського сектору даний показник є в межах 0,02–0,03, що вказує на незначну концентрацію ринку банківських кредитних, депозитних та комісійних послуг.

Такі ж висновки підтверджує й загальний індекс галузевої концентрації, який визначається як сума частки банку-лідера та суми квадратів часток кожного банку, зважених на частку ринку інших учасників. Як і попередній показник, загальний індекс галузевої концентрації буде в рамках від 0 до 1 і тим вищий, чим вища частка домінуючого банку.

Вплив домінуючого банку на вітчизняний ринок банківських послуг загалом та на ціноутворення на банківські послуги зокрема є незначним. В даному випадку під домінуючим банком мається на увазі АБ “Приватбанк”, частка якого на ринку кредитів в реальний сектор економіки склала 13,5%, а на ринку депозитів – 17,1%. Таким чином, можна зробити висновок про високий рівень конкуренції на ринку банківських послуг та відсутність на ринку лідера, який самотужки може визначати динаміку цін на банківські послуги.

Отже, на основі показників концентрації та конкуренції на ринку банківських послуг України можна зробити висновок про висо-

кий рівень конкуренції учасників ринку, жоден з банків не має визначального впливу, хоча варто зазначити, що понад 70% ринку належить 17 найбільшим банкам, що складає менше 10% від кількості усіх банків.

Дослідимо територіальну концентрацію капіталу в банківській системі України в контексті формалізації тенденцій розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг. Різний рівень територіальної концентрації капіталу в банківській системі України обумовлений значною диференціацією економічного розвитку окремих регіонів. Це демонструє динаміка кількості головних банків за адміністративно-територіальними одиницями України в 2006–2009 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка кількості головних банків за адміністративно-територіальними одиницями України в 2006–2009 рр.

| Адміністративно-територіальні одиниці України | Роки | | | |
|---|------|------|------|------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Автономна Республіка Крим та м. Севастополь | 3 | 3 | 3 | 2 |
| Вінницька обл. | – | – | – | – |
| Волинська обл. | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Дніпропетровська обл. | 11 | 13 | 14 | 14 |
| Донецька обл. | 10 | 10 | 10 | 11 |
| Житомирська обл. | – | – | – | – |
| Закарпатська обл. | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Запорізька обл. | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Івано-Франківська обл. | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Київська обл. та м. Київ | 97 | 100 | 105 | 112 |
| Кіровоградська обл. | – | – | – | – |
| Луганська обл. | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Львівська обл. | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Миколаївська обл. | – | – | – | – |
| Одеська обл. | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Полтавська обл. | 2 | 2 | 2 | 3 |
| Рівненська обл. | – | – | – | – |
| Сумська обл. | 1 | 2 | 2 | 2 |
| Тернопільська обл. | – | – | – | – |
| Харківська обл. | 12 | 12 | 11 | 11 |
| Херсонська обл. | – | – | – | – |
| Хмельницька обл. | – | – | – | – |
| Черкаська обл. | – | – | – | – |
| Чернівецька обл. | – | – | – | – |
| Чернігівська обл. | 3 | 3 | 3 | 3 |

В 2010 р. ситуація суттєво не змінилася, про що свідчать дані щодо побудови регіональних банківських мереж (рис. 2).

Як свідчать дані рис. 2, банки розташовані нерівномірно по території України. Найбільший рівень концентрації банківського капіталу демонструється в Київській, Донецькій, Дніпропетровській, Одеській та Харківській областях. Результати дослідження середньої кількості населення, що припадає на один банк, який має ліцензію НБУ на здійснення банківської діяльності, дозволяють підтвердити тезу про наявність

структурних деформацій у концентрації банківського капіталу на території України.

Зазначимо, що в країнах Європейського Союзу сформована нова політика в банківському секторі – на оптимальному ринку має працювати обмежена кількість банків. Зі зменшенням банків і наближенням їхньої кількості до оптимальної розмір капіталу збільшується (за рахунок реструктуризації), що допомагає банкам успішно підтримувати свою фінансову стабільність. Поряд з цим знижуються витрати на розміщення активів, з'являються можливості для диверсифікації власної продукції, що, в свою чергу, знижує

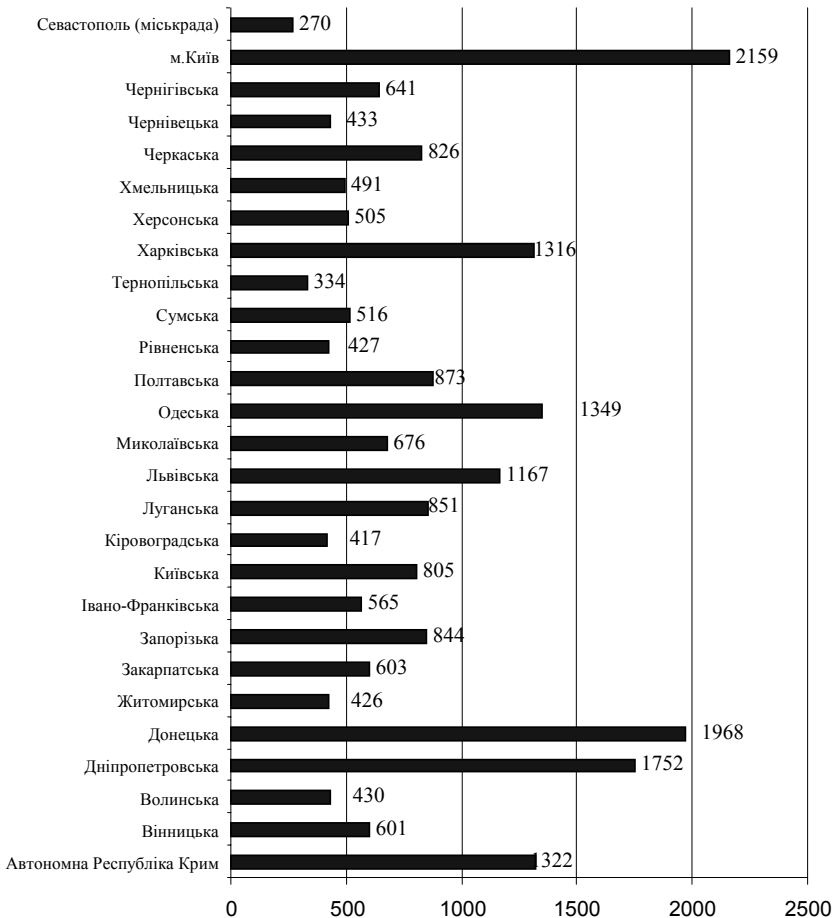


Рис. 2. Кількісна характеристика регіональних банківських мереж в Україні станом на початок 2010 р.

ризика. Великим банкам легше реалізувати економію на масштабі в контексті обробки інформації про позичальників.

Світова фінансова криза дала поштовх для переоцінки структури ринку банківських послуг в більшості країн світу. Сучасною світовою тенденцією реструктуризації банківських систем є скорочення загальної кількості банків, але розширення філіальних мереж. Так, зокрема, протягом 2010 р. в країнах Європейського Союзу загальна кількість банків зменшилася на 1,8%, хоча кількість філій збільшилася майже вдвічі. В США за період 1990–2009 рр. кількість банків скоротилася на 44%. Банки Франції, Італії, Німеччини, Канади та Японії мають в середньому від 30 до 140 філій.

Вихідні передумови всіх економічних досліджень, що виправдовують скорочення кількості конкурентів, мають мікроекономічний характер. Як наслідок, вони ігнорують можливість появи банківської монополії або олігополії, ефективність яких сумнівна. Цей недолік можна було б виправити, якби аргументи на користь укрупнення банків компенсувалися аналізом ефективності банківського сектору на макроекономічному рівні.

В економічній теорії не існує одностайної думки стосовно взаємозв'язку стабільності та конкуренції на ринку банківських послуг. Проте проведення досліджень провідних світових дослідницьких організацій (наприклад, Центру досліджень економічної політики [6]) показують, що питання стабільного функціонування та підтримки конкурентного стану банківської системи є нерозривно зв'язаними. Процес укрупнення банківського капіталу та його концентрація у новосформованих домінуючих банківських установах призводить до таких негативних наслідків, як відсутність у банків стимулів до розширення асортименту банківських послуг, підвищення рівня якості, зниження собівартості банківських операцій, які здійснюються з метою отримання додатко-

вих вигод, впровадження інноваційних технологій з метою отримання лідируючих позицій та ін. Тому виникає потреба в антимонопольному регулюванні банківської діяльності з метою забезпечення ефективного акумулювання грошових заощаджень суб'єктів господарювання і недопущення зловживань з боку банківських установ.

У країнах з високим рівнем розвитку економіки підтримка конкуренції на належному рівні є важливим завданням державних органів. Таким чином, реалізація антимонопольної політики в банківській сфері потребує значної уваги з боку держави. Саме конкуренція сприяє створенню таких умов, які задовольняли б потреби клієнтів в повному обсязі на якісному рівні. Однією із сфер державного втручання в ринкові відносини є антимонопольне регулювання, що ґрунтується на протидії недобросовісної конкуренції та монополізації шляхом видання нормативно-правових актів та контролю за їх дотриманням з боку держави.

Література

1. Levine, R. *Finance and Growth* // *NBER Working paper*. – 2004. – № 7. – P. 30–44.
2. Валовий внутрішній продукт за 1990–2009 рр. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/Dynamics/2001-last.htm
4. Чорна О. Капіталізація банківської системи як механізм підвищення темпів економічного зростання країни // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2010. – № 1 (8). – С. 235–242.
5. Шаповал А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України // *Вісник НБУ*. – 2008. – № 8. – С. 2–7.
6. Царенко О. Класифікація факторів конкурентних переваг галузі регіонів // *Економічний простір*. – 2009. – № 22/2. – С. 13–25.

Наталія ТКАЧУК

СУБОРДИНОВАНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ПОПОВНЕННЯ КАПІТАЛУ БАНКІВ

Розкрито економічну сутність субординованих зобов'язань, які банки залучають з метою поповнення капіталу. Досліджено характеристики інструментів гібридного капіталу та можливості їх використання з метою управління рівнем капіталу та структурою балансу банку. Розглянуто вимоги щодо залучення коштів на умовах субординованого боргу відповідно до вітчизняного законодавства.

Збільшення обсягів банківського капіталу є одним із стратегічних завдань розвитку та функціонування банківської системи України. Проблема нарощення обсягів капіталізації банків відповідно до зростання економічного потенціалу держави завжди була і залишається актуальною для ринкової економіки. Не є винятком у цьому питанні й банківська система України, основні цілі розвитку якої сьогодні визначаються пріоритетними завданнями євроінтеграційних і глобалізаційних процесів, з якими тісно пов'язані значні зміни в економіці країни, фінансовим підґрунтям котрих є економічна безпека банківської системи.

За таких обставин особливої актуальності набуває питання пошуку ефективних джерел нарощення власного капіталу банками (за рахунок традиційних: реінвестування прибутку, додаткова емісія акцій; і нетрадиційних джерел: залучення субординованого боргу, сек'юритизації активів), що й зумовило вибір теми нашого дослідження.

Проблемам формування власного банківського капіталу присвячені праці таких іноземних вчених, як: Е. Гілла, П. С. Роуза, Д. Сінкі, Р. Коттера, Е. Ріда та інших. Але їхні результати досліджень не завжди мож-

на реально використовувати в діяльності вітчизняних банків через невідповідність умов функціонування кредитних установ.

В нашій країні питаннями капіталізації банків та пошуку шляхів збільшення банківського капіталу займалися такі вчені, як: М. Алексеєнко, О. Васюренко, О. Вожжов, Р. Гриценко, О. Дзюблюк, А. Мороз, Р. Тиркало, М. Савлук, Н. Слав'янська та інші. В їхніх працях достатньо повно проаналізовано проблеми формування та поповнення капітальної бази вітчизняних банків, проте залишаються недостатньо дослідженими питання залучення та використання субординованого боргу з метою нарощення обсягів балансового капіталу.

Метою статті є визначення економічної сутності субординованих зобов'язань, їх ролі та значення в банківській діяльності як додаткового джерела поповнення власного капіталу банку.

За умов обмеженості можливостей збільшення власного капіталу за рахунок акціонерів постає необхідність випуску інноваційних інструментів залучення банківського капіталу, наприклад, випуски субординованих боргових зобов'язань. Залучення капіталу банками на умовах субординованого

боргу є новим способом для вітчизняного банківського сектору поповнення капітальної бази, який став можливим з прийняттям Закону України “Про банки і банківську діяльність” в 2000 р. та із затвердженням Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні № 368 у 2001 р.

Варто зазначити, що інноваційні інструменти, які поєднують в собі особливості боргу й акціонерного капіталу, випускалися банками Європи вже наприкінці ХХ ст. Фінансовий ринок для таких інструментів швидко зростає як за обсягами, так і за різноманітністю інструментів, кількість яких збільшилась через особливості місцевих ринків і відмінності в національному податковому законодавстві. Вартість залученого боргового капіталу, як правило, є нижчою, ніж акціонерного, що позитивно впливає на загальну вартість капіталу банку. За допомогою цих фінансових інструментів можна максимально збільшити розмір капіталу банку без зміни структури власників банку. Тому, такі гібридні інструменти розроблялися банківськими установами саме для ефективного залучення коштів новим, більш прийнятним для регуляторних цілей способом, ніж це здійснювалося за допомогою нарощення акціонерного капіталу. Нагадаємо, що загальноприйнятим у світовій практиці є визначення поняття фінансового інструмента як контракту, що одночасно приводить до виникнення (або збільшення) фінансового активу одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого [1].

Як відомо, регулятивний капітал складається з основного капіталу (капітал 1-го рівня) і додаткового капіталу (капітал 2-го рівня). У 1995 р. Базельський комітет представив концепцію капіталу 3-го рівня, що дозволяє банкам, за умови схвалення національними органами регулювання та нагляду, розв'язувати проблеми ринкових ризиків, у тому числі за рахунок випуску короткостро-

кового субординованого боргу (рис. 1). Таким чином, капітал 3-го рівня банки можуть залучати тільки для покриття ринкового ризику й використовувати для дотримання мінімальних вимог достатності власного капіталу. 27 жовтня 1998 р. Базельський комітет із банківського нагляду звернув увагу, що за минулі роки деякі банки з метою створення регулятивного капіталу 1-го рівня випустили низку інноваційних інструментів, як, наприклад, інструменти, підвищення ціни яких можливе тільки після визначеного терміну (*instrument with step-ups*), які є досить ефективними і можуть бути деноміновані в іноземній валюті, якщо це необхідно. Основними причинами популярності використання банками інструментів гібридного капіталу з метою управління рівнем капіталу та структурою балансу банку є: простота й оперативність їх емісії; можливість врахування їх як у власному капіталі, так і в зобов'язаннях банку; переваги в оподаткуванні – можливість зменшити дохід банку, який підлягає оподаткуванню, на розмір коштів, спрямованих в інструменти гібридного капіталу; відсутність загрози зміни існуючих власників банківської установи [2].

Зауважимо, що в тому ж 1998 р. Базельський комітет видав рекомендації (Сіднейський прес-реліз), які встановлювали умови для того, щоб ці інструменти вважались інструментами відповідної якості для їхньої кваліфікації на найвищому рівні регулятивного капіталу банку (1-му рівні), накладаючи водночас обмеження на їхнє включення у цей рівень. Згідно з цими рекомендаціями інструменти гібридного капіталу 1-го рівня (*Hybrid Tier 1*) повинні мати такі основні характеристики [3]:

- випущені та повністю сплачені;
- не передбачають накопичення дивідендів;
- здатні до поглинання витрат банку;
- молодші (підпорядковані) щодо заборгованості за депозитами, основними

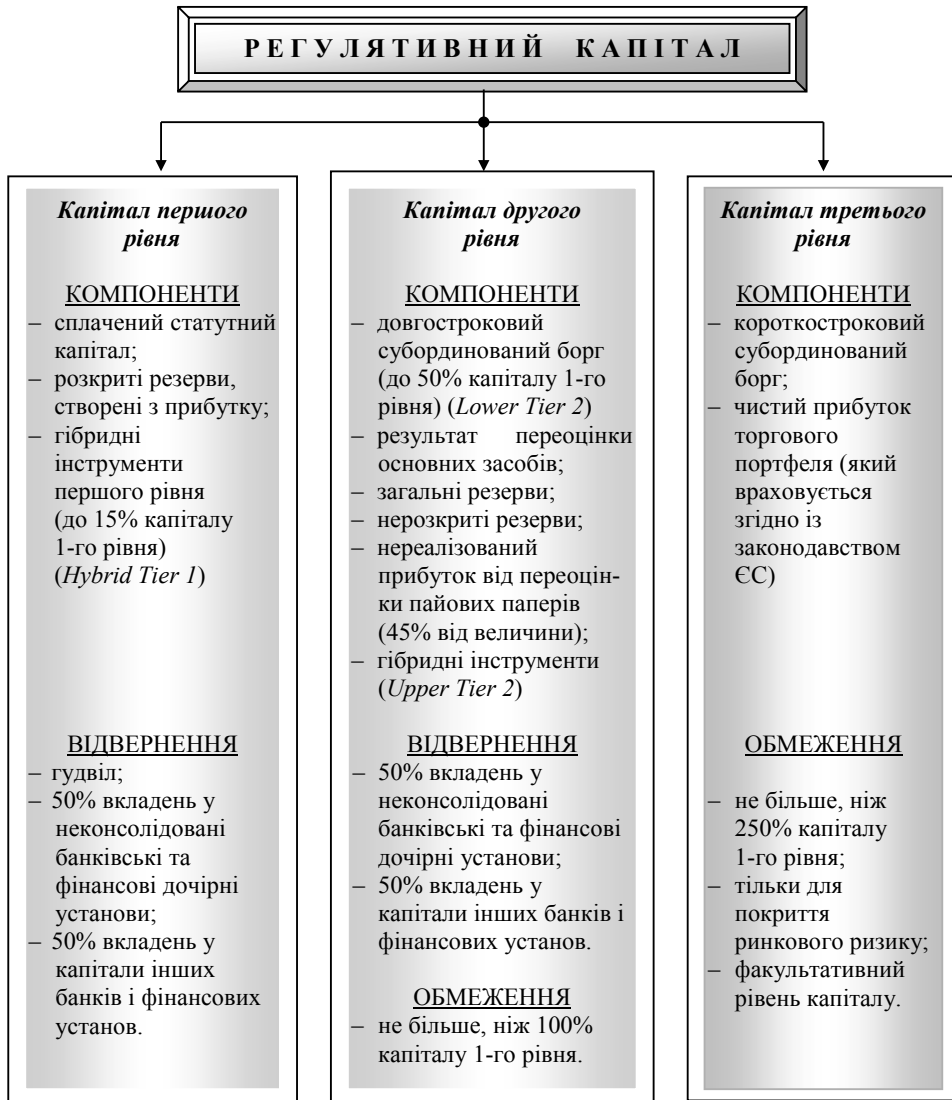


Рис. 1. Склад регулятивного капіталу банку згідно з положеннями Базеля II [4, 17]

кредиторами та субординованою заборгованістю банку;

- не мають забезпечення чи не покриті гарантією емітента або пов'язаної з ним особи;
- безстрокові;
- можуть бути викуплені емітентом лише після, як мінімум, п'яти років та з дозволу органу нагляду і за умови заміщення

їх аналогічним чи кращим за якісними показниками капіталом, якщо орган нагляду визначає, що банк має капітал більше або відповідний до його ризиків;

- допускають підвищення періоду, після якого можливий викуп власних акцій до 10 років, що встановлюється національним регулятором на власний розсуд.

Отже, інструменти гібридного капіталу 1-го рівня (Hybrid Tier 1) мають обмеження у розмірі 15% капіталу 1-го рівня, за винятком вартості гудвілу. Для визначення допустимого обсягу цих інструментів суму не інноваційного капіталу 1-го рівня необхідно помножити на 17,65% (тобто $15/85=17,65$); що стосується капіталу 2-го рівня, то частка коштів, залучених до капіталу з використанням інструментів капіталу верхнього 2-го рівня (Upper Tier 2), може бути не більшою частки капіталу нижнього 2-го рівня (Lower Tier 2), тобто довгострокового субординованого боргу. До компонентів капіталу 1-го та 2-го рівнів належать гібридні цінні папери.

Враховуючи Базельські вимоги, від банків вимагається суворе дотримання нормативних значень коефіцієнтів достатності капіталу 1-го рівня і загального обсягу регулятивного капіталу, які є жорсткими лімітами, що заборонено порушувати, але допускається перевищення інших коефіцієнтів. Відтак “надлишки” регулятивного капіталу банку будь-якого рівня включаються до наступного його рівня. Наприклад, гібридний капітал 1-го рівня понад 15% ліміту вважається капіталом верхнього 2-го рівня; у свою чергу, власний капітал нижнього 2-го рівня понад 50% ліміту є, по суті, субординованим боргом [5]. Збільшення власного капіталу 1-го і 2-го рівнів за рахунок інструментів гібридного капіталу покращує нормативні показники банків та дозволяє їм нарощувати активи. Крім того, банки можуть залучати і так званий капітал 3-го рівня, заснований на короткострокових субординованих запозиченнях, який за певних умов може використовуватися для дотримання мінімальних вимог до достатності капіталу.

Базельською угодою про міжнародні стандарти капіталу передбачено випуск банківськими установами довгострокових цінних паперів (боргових зобов'язань) з метою збільшення власного капіталу. Такі

зобов'язання банків мають субординований характер (тобто характер підпорядкованих), або зобов'язань другої черги. Відповідно до Інструкції № 368, яка враховує Базельські вимоги, “субординований борг – це звичайні незабезпечені боргові капітальні інструменти (складові елементи капіталу), які не можуть бути взяті з банку раніше п'яти років, а у випадку банкрутства чи ліквідації повертаються інвестору після погашення претензій усіх інших кредиторів” [6]. Відтак, субординований борг – це борг, який виникає в банку в разі залучення коштів інвестора з метою включення їх до капіталу згідно з вищезгаданою Інструкцією НБУ.

Наведемо основні положення та вимоги щодо залучення коштів на умовах субординованого боргу відповідно до вітчизняних законодавчих документів. Банки, строк діяльності яких становить не менше одного року, з метою підвищення рівня капіталізації можуть залучати незабезпечені кошти юридичних і фізичних осіб як резидентів, так і нерезидентів у грошовій формі як у національній, так і в іноземній вільно конвертованій валюті на умовах субординованого боргу з подальшим урахуванням цих коштів до капіталу банку 2-го рівня після отримання відповідного дозволу НБУ та в разі їх відповідності таким критеріям [6]:

- є незабезпеченими, субординованими і повністю сплаченими;
- не можуть бути погашеними за ініціативи власника;
- можуть вільно брати участь у покритті збитків без пред'явлення банку вимоги щодо припинення торговельних операцій;
- дозволяють відстрочення обслуговування зобов'язань щодо сплати відсотків, якщо рівень прибутковості не дозволяє банку здійснити такі виплати.

Залучення коштів на умовах субординованого боргу з метою їх врахування до додаткового капіталу у вигляді позик, кредитів,

деPOSITИВ юридичних осіб може здійснюватися як шляхом укладення прямих договорів між банком-боржником та інвестором, так і шляхом випуску банком-боржником облігацій (про що укладається договір) з урахуванням особливих умов випуску та погашення таких облігацій. Не допускається заміна облігацій на прямі договори або, навпаки, впродовж періоду дії угоди про залучення коштів на умовах субординованого боргу до капіталу банку. При цьому мінімальна сума залучених коштів на умовах субординованого боргу шляхом випуску облігацій повинна становити 100 тис. грн., а загальний розмір субординованого капіталу банку не повинен перевищувати 50% розміру основного капіталу. Банкам дозволено залучати кошти на умовах субординованого боргу в іноземній валюті, якщо вони отримали дозвіл від НБУ на здійснення операцій з валютними цінностями в частині залучення та розміщення іноземної валюти на валютному ринку України чи міжнародних ринках [6]. Зауважимо, що з метою забезпечення стабільної діяльності банків Національний банк України вніс певні зміни й дозволив банками до 01.01.2012 р. формувати додатковий капітал у розмірі 100% за рахунок залучених коштів на умовах субординованого боргу. Такі кошти повинні включатися до капіталу банку в повному обсязі без урахування обмежень, встановлених для додаткового капіталу, тобто до 1.01.2012 р. субординований борг включається в капітал банку без щорічного його зменшення на 20% від його первинної вартості [7]. На період до 01.01.2011 р. дозволено банкам враховувати до розрахунку регулятивного капіталу субординований борг, наданий в іноземній валюті, за курсом на звітну дату, а тим банкам, які вже залучили кошти на умовах субординованого боргу, за згодою сторін укладати додаткові договори щодо продовження терміну їх дії [7].

Для отримання дозволу на врахування залучених коштів на умовах субординованого боргу до капіталу банк-боржник має у 10-денний термін після укладання угоди з інвестором подати до відповідного територіального управління НБУ такі документи [6; 8]:

- клопотання банку про отримання дозволу;
- письмове підтвердження про те, що інвестор і пов'язані з ним особи не мають майнових зобов'язань перед банком-боржником на дату укладання угоди;
- засвідчену в установленому порядку копію угоди про залучення коштів на умовах субординованого боргу (в разі залучення коштів шляхом укладання прямих договорів);
- засвідчену в установленому порядку копію договору в разі залучення коштів шляхом випуску облігацій;
- копію рішення банку про випуск та умови випуску облігацій із зазначенням їх номіналу та загальної кількості;
- документальне підтвердження про отримання інвестором нормативів капіталу і ліквідності протягом трьох останніх місяців;
- копію свідоцтва про державну реєстрацію інвестора, засвідчену в установленому порядку та ін.

Кошти на умовах субординованого боргу залучаються на визначений строк, але не менше, ніж на п'ять років. В угоді передбачають строки поступового повернення банком коштів, залучених на умовах субординованого боргу, залежно від їх обсягів. Дострокове погашення субординованого боргу може відбуватися за ініціативою банку-боржника та за згодою інвестора за умови отримання на це відповідного дозволу НБУ. Процентна ставка за субординованим боргом у національній та іноземній валюті не може перевищувати протягом усього терміну дії угоди максимальної ставки залучення субординованих коштів, як

встановлюється рішенням Правління НБУ з огляду на економічні умови на ринку банківських послуг та приймається банком на дату укладання угоди (у разі залучення коштів шляхом укладання прямих договорів) або на дату випуску облігацій (в разі залучення коштів шляхом випуску облігацій). Варто зауважити, що сьогодні відповідно до Постанови Правління НБУ № 39 від 05.02.2009 р. тимчасово на період до 01.01.2011 р. НБУ встановлено максимальне значення процентної ставки за залученими коштами на умовах субординованого боргу в іноземній валюті не вище ставки LIBOR (на відповідну дату) за дванадцятимісячними міжбанківськими депозитами плюс 12% річних [9].

Нарахування процентів за субординованим боргом здійснюється щомісяця згідно з правилами бухгалтерського обліку процентних і комісійних доходів та витрат банку. Варто наголосити, що не допускається авансова сплата процентів за залученими коштами на умовах субординованого боргу й капіталізація таких процентів. Крім того, в угоді може передбачатися можливість призупинення сплати процентів за субординованим боргом за ініціативою банку-боржника або за вимогою НБУ до банку-боржника в разі погіршення його фінансового стану, перевищення негативно класифікованих активів 10% загальних активів банку, відсутності позитивного фінансового результату за відповідний період (квартал).

Стосовно вимог до випуску облігацій слід сказати, що облігації мають випускатися в бездокументарній формі, бути іменними, строковими, процентними та з обмеженим колом обігу (розміщення шляхом закритого продажу). Такі облігації не можуть бути дисконтними, а володіння ними не дає права на участь в управлінні банком.

У разі надання дозволу вкладені чи залучені на умовах субординованого боргу кошти обліковуються так [6; 8]:

- банком-інвестором за балансовими рахунками 1516 “Довгострокові депозити, які розміщені на умовах субординованого боргу”, 1524/2 “Довгострокові кредити, які надані на умовах субординованого боргу” та 3212/2 “Боргові цінні папери, випущені банками у портфелі банку до погашення, які придбані на умовах субординованого боргу”;
- банком-боржником за балансовим рахунком 3660 “Субординований борг банку”.

Кошти, залучені на умовах субординованого боргу, враховуються до капіталу банку після отримання ним відповідного дозволу НБУ. Якщо кошти залучені на строк п’ять років, то сума субординованого боргу враховується до капіталу банку зі щорічним зменшенням їх розміру на 20% на кінець кожного року згідно з встановленим НБУ графіком. Якщо на умовах субординованого боргу кошти залучені на строк понад п’ять років, то банк може здійснювати часткове погашення субординованого боргу. Але не раніше, ніж через п’ять років від дати його залучення; а отримані кошти повинні враховуватися до капіталу банку в останні п’ять років дії угоди з урахуванням розміру амортизації від залишкової суми субординованого боргу, що обліковується на рахунок 3660 “Субординований борг банку”.

Територіальне управління НБУ здійснює контроль за виконанням банком-боржником умов угоди, бізнес-плану та за відсутністю заборгованості інвестора перед банком-боржником під час проведення планової перевірки. В разі порушення порядку залучення коштів на умовах субординованого боргу, порядку врахування їх до регулятивного капіталу банку або порядку погашення НБУ скасовує виданий дозвіл; в разі невиконання банком-боржником програми капіталізації, які він подав до дозволу, банк-боржник позбавляється права на отримання такого дозволу протягом одного року [6].

Субординовані зобов'язання є менш ризикованими порівняно з банківськими акціями, оскільки мають нижчий рівень дохідності. Тому для банків це є значно дешевшим джерелом поповнення власного капіталу, аніж проведення додаткової емісії акцій. Хоча дозвіл НБУ залучати кошти на умовах субординованого боргу шляхом випуску облігацій ускладнює роботу банків з визначення прийняттого рівня дохідності емітованих боргових інструментів.

Доволі цікавою та неоднозначною, на нашу думку, є економічна сутність субординованого боргу. З цього приводу зауважимо, що відповідно до нормативних актів такі записи зараховуються до складу власного капіталу банку (додаткового) і збільшують відповідно розмір регулятивного капіталу та рівень його адекватності, беручи безпосередню участь у визначенні нормативу Н2. Хоча, з іншого боку, передбачається, що такі зобов'язання банку мають характер субординованих, тобто в разі банкруства банку вони є другорядними порівняно із зобов'язаннями перед вкладниками, але мають пріоритет перед виплатами акціонерам у разі встановлення їхньої черговості. Через це, враховуючи позиції фінансового обліку щодо такого типу банківських операцій, субординований борг зараховують до складу зобов'язань, які все ж потрібно буде повертати власникам. Погашаючи попередній борг за рахунок нової емісії боргових зобов'язань, банки можуть користуватися таким джерелом коштів необмежено довго. Ось чому, з огляду на достатньо тривалий час використання банком субординованого боргу та можливість обміну таких боргових цінних паперів на акції банку, його прирівнюють до власного капіталу банку.

У цьому контексті слід наголосити, що субординований борг (капітал) має двоїсту економічну природу: він є водночас і власним капіталом, і зобов'язаннями банку, що до де-

якої міри ускладнює визначення реального фінансового стану банку. З одного боку, важко зрозуміти, яким чином можна враховувати субординований борг у складі зобов'язань при розрахунках фінансового важеля та інших показників аналізу діяльності банку. З іншого боку, можливість зарахування субординованих зобов'язань до складу власного капіталу дає змогу банкам успішно формувати капітал, дотримуватись економічних нормативів регулювання їхньої діяльності щодо розмірів і достатності власного капіталу.

Вважаємо, що субординований борг доцільно прирівняти до стійких пасивів, які банк може враховувати як власний капітал, але за умови, що ці кошти ефективно використовуються в діяльності банку та приносять дохід, тобто залучений капітал на умовах субординованого боргу має постійно відтворюватися банком у процесі його діяльності, генеруючи йому стабільний прибуток. Лише за таких умов зарахування субординованого боргу до складу власного капіталу буде економічно виправданим і доцільним, приведе до реального збільшення власного капіталу та підвищення рівня його адекватності. Якщо ж банкові-боржнику не вдасться ефективно використати кошти, залучені на умовах субординованого боргу, то відсутнього ефекту щодо нарощення власного капіталу не буде, оскільки після закінчення строку використання таких коштів отримана сума має бути повернута кредитору, тобто вилучена з обороту банку, що, безперечно, призведе до зменшення власного капіталу та погіршення показників його достатності.

Зазначимо, що в розвинутих країнах субординовані зобов'язання становлять відносно невелику частку власного банківського капіталу, оскільки таким джерелом нарощення капіталу можуть користуватися великі за розміром банки, що мають високий рівень довіри в інвесторів. З невеликими банками через високі витрати та ризик неохоче спів-

працюють дилери та інвестори. Власний капітал майже кожного другого банку з сотні найбільших російських банків сформований за рахунок субординованого боргу [10].

Практичне використання субординованого боргу характеризується доволі незначною часткою в діяльності вітчизняного банківського сектору, але вважаємо за необхідне виокремити основні переваги залучення коштів на умовах субординованого боргу:

- можливість підвищення показника прибутковості на одну акцію банку, за умови перевищення доходів над процентними виплатами за його залучення;
- простота механізму застосування (порівняно з емісією акцій);
- віднесення сплати процентів за рахунок збільшення валових витрат;
- менший рівень ризику, що обумовлено нижчою дохідністю (порівняно з емісією акцій);
- можливість виконання обов'язкових нормативів адекватності капіталу;
- відсутність загрози втрати власниками контролю над банківською установою.

Водночас, до недоліків такого способу нарощення власного капіталу банками слід віднести наступне:

- недоступність для всіх банків, оскільки інвестори погодяться на такі вкладення власних коштів лише для великих банків, які користуються їх довірою й мають репутацію бездоганного позичальника на ринку;
- можливість зменшення фінансової стійкості банку та курсу його акцій (співвідношення власних і залучених коштів), що підвищує ризик.

Незважаючи на деякі недоліки поповнення власного капіталу за рахунок субординованих зобов'язань, для українських банків такий спосіб залишається досить привабливим. Як видно з табл. 1, упродовж 2000–2004 рр. субординований капітал банків збільшився у 2,7 рази, а за останній рік – на 36,8%. Аналізуючи показники структури, варто зазначити, що питома вага субординованого боргу в сукупному капіталі банків знижувалась щороку; починаючи з 2001 р., зменшилась також частка субординованого капіталу у власному та регулятивному капіталі банківських установ, що пояснюється повільнішим збільшенням останнього порівняно з динамікою власного та регулятивного капіталу.

Таблиця 1

Субординований капітал банків України у 2000–2004 рр.*

(млн. грн.)

| Показники | 1.01.2001 | 1.01.2002 | 1.01.2003 | 1.01.2004 | 1.01.2005 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Сукупний капітал | 37129,0 | 47591,0 | 63896,0 | 100234,0 | 134348,0 |
| Власний капітал | 6507,0 | 7915,0 | 9983,0 | 12882,0 | 18421,0 |
| Регулятивний капітал | 5148,0 | 8025,0 | 10099,0 | 13247,0 | 18188,0 |
| Субординований борг | 570,1 | 809,8 | 858,0 | 1126,0 | 1539,1 |
| Питома вага субординованого капіталу у: | | | | | |
| – сукупному капіталі, % | 1,5 | 1,7 | 1,3 | 1,1 | 1,1 |
| – власному капіталі, % | 8,7 | 10,2 | 8,6 | 8,7 | 8,4 |
| – регулятивному капіталі, % | 11,1 | 10,1 | 8,5 | 8,5 | 8,5 |
| Темп зростання у відсотках до попереднього року: | | | | | |
| – сукупного капіталу, % | – | 128,2 | 134,3 | 156,9 | 134,0 |
| – власного капіталу, % | – | 121,6 | 126,1 | 129,0 | 143,0 |
| – регулятивного капіталу, % | – | 155,9 | 125,8 | 131,4 | 137,3 |
| – субординованого капіталу, % | – | 142,0 | 105,9 | 131,2 | 136,8 |

* Складено на основі [11; 12]

Досить низька питома вага субординованих зобов'язань у власному капіталі банків (відповідно й у регулятивному капіталі) свідчить про те, що поповнення капітальної бази вітчизняних кредитних установ за рахунок залучення капіталу на умовах субординованого боргу відбувається повільними темпами. Не всі середні та малі банки здатні використовувати таке джерело поповнення власного капіталу, хоча в загальному темп зростання субординованого капіталу по банківській системі в 2005 р. становить 136,8%, що на 5,5% вище порівняно з минулим періодом, тобто банки значно активніше використовували таке джерело коштів для нарощення власного капіталу.

Враховуючи відсутність офіційної статистичної інформації про обсяги залученого субординованого боргу банками України у 2005–2008 рр., зазначимо лише, що з початку 2005 р. АПГБ “Аваль” отримав від Міжнародної Фінансової Корпорації (МФК) субординований кредит в розмірі 35 млн. дол. США, в тому числі кредит на суму 20 млн. дол. на 7 років за ставкою LIBOR плюс маржа 5,75%, який був інвестований у додатковий капітал банку, а основна частина субординованого кредиту – 15 млн. дол. США залучена на 5 років за ставкою LIBOR плюс маржа 3,5%, кошти якого були спрямовані на кредитування вітчизняних підприємств [13, 8]. В серпні 2005 р. підписана угода між АПГБ “Аваль” та МФК про надання кредиту в розмірі 50 млн. дол. США строком на 7 років на умовах субординованого боргу для інвестування в капітал другого рівня [14, 8].

Прокредитбанк отримав дозвіл від Комісії Національного банку України з питань нагляду і регулювання діяльності банків про зарахування 3,2 млн. дол. США від стратегічного акціонера Прокредит Холдингу (Німеччина) в капітал банку на умові субординованого боргу строком на 10 років; 29 січня 2010 р. банк “Фінанси і кредит”

завершив процес реєстрації в НБУ коштів у розмірі 12,5 млн. дол. США, залучених на умовах субординованого боргу від Bloonshine Limited, які за умов програми капіталізації будуть спрямовані на підвищення рівня ліквідності банку [11].

Як видно з рис. 2, у 2010 р. значно активізувалась діяльність банків щодо залучення субординованого капіталу: обсяг таких зобов'язань по банківській системі склав 36261,8 млн. грн., що на 17,3% більше, ніж в минулому році, що становить 26,3% порівняно з власним капіталом банків. Аналізуючи структуру залучень субординованого боргу за групами банків, зазначимо, що найбільшу частку в його загальному обсязі має група великих банків – 32,5%, (в 2009 р. найбільші банки були лідерами – 73,3%), дещо менша питома вага групи найбільших банків – 28,2% і значно меншою є участь груп середніх і малих банків – 19,8% та 12,6% відповідно.

Зазначимо також, що в січні 2011 р. з метою підтримки вітчизняних банків у посткризовий період і відновлення їх стабільної діяльності НБУ вніс зміни до Інструкції про регулювання діяльності банків в Україні, сутність яких полягає в тому, що банківські установи, які здійснюють свою діяльність менше одного року, зможуть залучати кошти на умовах субординованого боргу [17].

Таким чином, ефективний розвиток вітчизняної банківської системи неможливий без достатньої капітальної бази. Сьогодні українські банки мають можливість збільшувати свій власний капітал без зміни частки акціонерів тільки за рахунок субординованого боргу – капіталу нижнього 2-го рівня, який включає звичайні незабезпечені субординовані боргові інструменти з мінімальним початковим фіксованим терміном не менше п'яти років, а впродовж останніх п'яти років перед настанням терміну погашення та перед включенням до капіталу

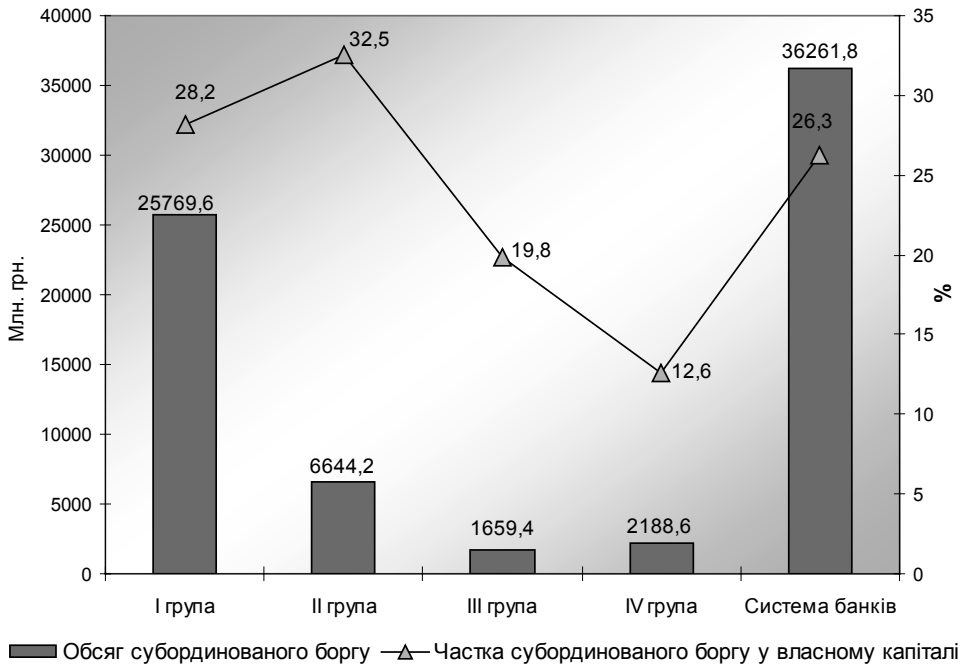


Рис. 2. Субординований борг банківської системи України станом на 1.01.2011 р. в розрізі груп банків*

* Складено на основі [16]

2-го рівня вони повинні дисконтуватися у розмірі 20% на рік. Субординований борг має двоїсту економічну природу: з одного боку, відповідно до правил фінансового обліку такого типу операцій, його слід включати до банківських зобов'язань, які будуть повернені кредитору, а з іншого боку, його вважають складовою власного капіталу при розрахунку нормативів капіталу, що може призвести до ускладнень визначення реального фінансового стану банку. Незважаючи на це, такий спосіб поповнення капіталу є досить популярним серед банківських установ (хоча і не для всіх доступним), дозволяє дотримуватись економічних нормативів регулювання діяльності банків щодо розмірів та адекватності власного капіталу, підвищувати прибутковість діяльності та знижувати її витратність. Запровадження гібридних інструментів капіталу позитивно вплине й на рейтинг українських банків

у майбутньому та продемонструє ринкам швидкий і високий рівень розвитку банків.

Реальна можливість Європейських банків збільшувати власний капітал за рахунок інструментів гібридного капіталу зумовлює необхідність швидкого законодавчого закріплення прав українських банків щодо можливості включення до капіталу 1-го і 2-го рівнів коштів, залучених шляхом емісії субординованих зобов'язань, які є достатньо ефективними з точки зору витрат і способу управління капіталом банку. Також потрібно вдосконалити систему банківського нагляду й оцінки власного капіталу взагалі, визначити умови та процедуру врахування гібридних інструментів у капіталі банків зокрема. Лише виконання вказаних передумов використання банками інструментів гібридного капіталу в поєднанні з розвитком фондового ринку дозволить підвищити капіталізацію банків і банківської системи України.

Література

1. *Международные стандарты финансовой отчетности 2005: издание на русском языке, (International Accounting Standards). Перевод полного официального текста МСФО действующих в ЕС по состоянию на 1 января 2005 года.* – М.: Аскери-АССА, 2005. – 1064 с.

2. *Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні: Науково-аналітичні матеріали.* Вип. 13 / В. І. Міщенко, В. В. Крилова, В. В. Салтинський, О. Г. Приходько. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2009. – 180 с.

3. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision.* – Basel. – Updated November 2005 // www.bis.org.

4. Кротюк В., Куценко О. *Базель II: розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою* // Вісник Національного банку України – 2006. – № 5. – С. 16–22.

5. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards / Basel Committee on Banking Supervision [Електронний ресурс] / 1988, update to April 1998.* – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf?noframes=1>

6. Інструкція “Про порядок регулювання діяльності банків в Україні”, затв. постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.bank.gov.ua.

7. Закон України “Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи” № 1533-VI від 23.06.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.bank.gov.ua.

8. Зміни до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків України, затв. постановою Правління НБУ № 541 від 10.09.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.bank.gov.ua.

9. Постанова Правління Національного банку України “Про окремі питання діяльності банків” № 49 від 05.02.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – // www.bank.gov.ua

10. Маричев С. А. *Капитализация Российской банковской системы: проблемы и перспективы роста* // Деньги и кредит. – 2004. – № 11. – С. 44–50.

11. Банківський нагляд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.bank.gov.ua.

12. Структура активів, зобов'язань і власного капіталу банків України за станом на 01.01.2005 р. // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 3. – С. 48–63.

13. Кредиты // Банковские новости. – 2005. – 24 февраля. – С. 8–9.

14. Кредиты украинских банков // Банковские новости. – 2005. – 16 августа. – С. 8.

15. Банковские новости // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2005. – № 6. – С. 2–4.

16. Структура активів, зобов'язань і власного капіталу банків України за станом на 01.01.2010 р. // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 3. – С. 49–71.

17. Постанова Правління Національного банку України “Про внесення змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні” № 564 від 22.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – // www.bank.gov.ua

Наталія ГАЛАПУП
Андрій БОБАНИЧ

ФОНД ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Розглянуто законодавчу базу, на яку опирається у своїй діяльності Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Висвітлено перелік основних фундаментальних елементів для аналізу ефективності функціонування ФГВФО та наведені практичні рекомендації щодо пріоритетних напрямків вдосконалення діяльності Фонду гарантування вкладів для приведення його у відповідність із вимогами сучасного економічного простору.

Банківська система України відзначалась стрімким розвитком протягом 2004–2007 років. Та, на зміну цьому, на фінансовий ринок України вплинула світова економічна криза, яка спричинила значні негативні наслідки для банківського сектору. Значне знецінення гривні, конфлікт з приводу права власності на один з найбільших банків України – Промінвестбанк, невчасне втручання НБУ, призвели до ситуації, коли клієнти масово почали вимагати повернення своїх заощаджень із рахунків у банках, що, в свою чергу, спричинило проблеми ліквідності не тільки окремих банківських установ, а й банківського сектору загалом. За таких умов необхідним заходом стало збільшення загальної уваги до ролі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (далі – ФГВФО, Фонд), адже його ефективно функціонування є одним з ключових засобів відновлення довіри населення до банківської системи України загалом.

Саме тому, питання вдосконалення системи гарантування вкладів для приведення її у відповідність з новими вимогами, які склались в умовах посткризового стану

всієї економіки України та банківської системи зокрема, є досить актуальними на сучасному етапі.

Механізм функціонування Фонду на сучасному етапі та основні шляхи його вдосконалення відображені у працях таких провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, як: О. Іщенко, І. Скоморович, І. Михайловська, О. Скаска, М. Крупка, А. Свечкіна, В. Огієнко, С. Безвух, С. Волосович, В. Тринчук та ін.

Метою дослідження є систематизація та узагальнення основних фундаментальних елементів, що характеризують стабільне й ефективне функціонування ФГВФО, виокремлення основних недоліків у діяльності Фонду та розгляд можливих шляхів вирішення цих проблем і методів удосконалення.

Перша система захисту вкладів розроблена та впроваджена у Сполучених Штатах Америки. На той час країну охопила економічна криза – Велика депресія, тому гарантія депозитів була одним із необхідних елементів для відновлення ефективного функціонування банківської системи. У

1933 р. Актом Гласса-Стігалла була створена Федеральна корпорація страхування депозитів. Сьогодні система гарантування вкладів успішно функціонує або ж ведуться інтенсивні роботи щодо її створення у понад 95 країнах світу [1].

В Україні підвалини системи страхування депозитів були закладені разом зі створенням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб відповідно до Указу Президента України від 1 вересня 1998 р. № 996 “Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України”. А 21 січня 1999 р., прийнята Постанова Кабінету Міністрів України спільно з Національним банком України щодо врегулювання діяльності Фонду.

Однак повноцінну діяльність Фонд розпочав 20 вересня 2001 року після прийняття Верховною Радою України Закону України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб”, і також було затверджено Постановою Національного банку України та Кабінету Міністрів України № 1301/268 від 30 серпня 2002 року чинне Положення про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [2].

Для того, щоб об’єктивно оцінити ефективність функціонування Фонду, на нашу думку, потрібно проаналізувати перелік фундаментальних елементів які характеризують його стабільну та ефективну діяльність, а саме:

1. Правовий статус Фонду;
2. Учасники Фонду;
3. Джерела наповнення;
4. Види вкладів, що підпадають під захист;
5. Розмір гарантованого відшкодування;
6. Терміни на визнання учасника неплатоспроможним та на здійснення виплат з Фонду;
7. Наглядові функції та функції регулятора.

Правовий статус Фонду.

Відповідно до Закону України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” Фонд є:

- юридичною особою, що має відокремлене майно, яке є об’єктом права державної власності і перебуває у його повному господарському віданні;
- державною спеціалізованою установою, яка виконує функції державного управління у сфері гарантування вкладів фізичних осіб;
- економічно самостійною установою, яка не має на меті одержання прибутку, має самостійний баланс, поточний та інші рахунки в Національному банку України [3].

Проте, на нашу думку, таку ситуацію, за якої держава є одноосібним власником Фонду, не можна назвати найоптимальнішою. Доцільно було б впровадити змішану форму власності на ФГВФО з контрольним пакетом акцій у руках держави, але не менше 80%. В такому випадку, дохід від розміщення акцій між банками-акціонерами та доходи від направлення дивідендів акціонерів до Фонду могли б значно наростити капітал ФГВФО. Це дало б змогу перекласти частину відповідальності за банкрутства фінансових установ при відшкодуванні й на банківський сектор та, при цьому, залишитись головною стороною при прийнятті рішень.

Учасники Фонду. Ними зобов’язані стати усі банки, котрі є юридичними особами та зазначені в Державному реєстрі банків, який веде НБУ, та які отримали необхідну ліцензію на здійснення депозитних операцій [3].

Розрізняють два види участі банків у Фонді, а саме: банки учасники та банки тимчасові учасники Фонду. Кількість учасників не є статичною величиною, а постійно змінюється (рис. 1).

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

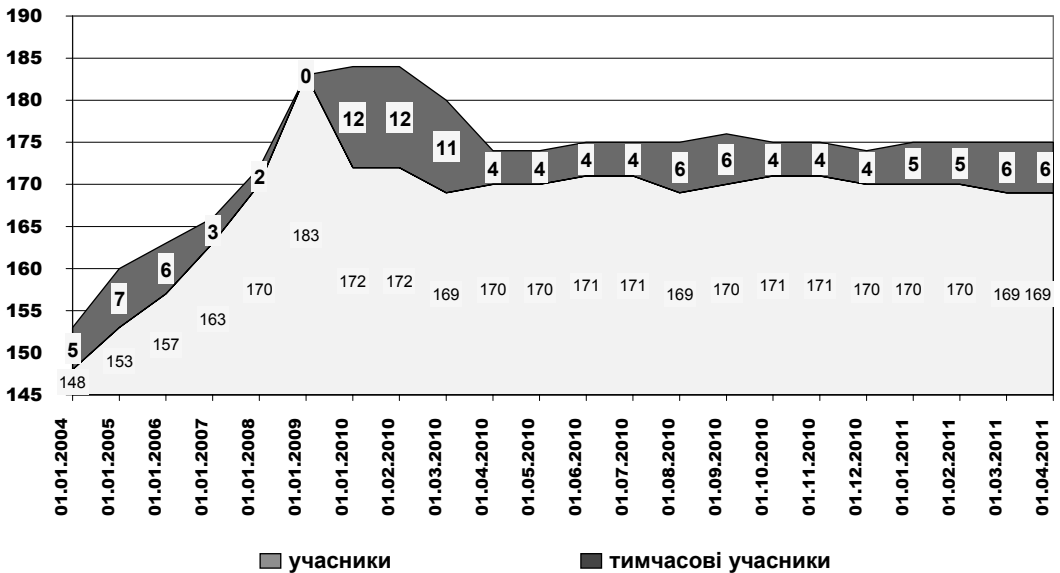


Рис. 1. Динаміка учасників (тимчасових учасників ФГВФО) протягом 2004–2010 рр. та січня-березня 2011 р. *

* Побудовано авторами на основі [5].

Як бачимо на рис. 1, у I кварталі 2010 р. відбувалося різке зменшення кількості учасників Фонду та переведення їх у статус тимчасових. На початку 2010 р. їхня кількість коливалася в межах 11–12, що є максимальним значенням, починаючи з 2004 р. Це пояснюється тим, що в цей період багато банків стикнулися з проблемами у своїй діяльності через значну збитковість. Чисті збитки банківської системи України за січень-серпень 2010 р. становили близько 9 млрд. грн. Як результат, у квітні всі проблемні банки були переведені у стан ліквідації і тому вилучені з реєстру Фонду.

Проте такий механізм охоплення суб'єктів не є ефективним та повним. Адже в Україні депозитною діяльністю займаються не тільки банківські установи. Наприклад, кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди також приймають вклади від своїх учасників. В цьому і полягає значний недолік вітчизняної системи страхування депозитів.

Тобто, на нашу думку, було б логічно включити й парабанківські фінансові установи, котрі здійснюють операції щодо залучення грошових коштів клієнтів на рахунки, до системи страхування вкладів в Україні. Проте, у цьому випадку доцільно було б створити для них Фонд гарантування вкладів небанківських фінансово-кредитних установ – як дочірню установу у структурі ФГВФО.

В нашій країні вже робились спроби запровадження певної системи гарантування депозитів для кредитних спілок. Проект Закону України “Про Фонд гарантування вкладів кредитних спілок” вже вкотре був поданий на розгляд Верховної Ради України 21 січня 2010 р. Проте його повернули на доопрацювання, та так і не прийняли до цього часу.

Джерела наповнення Фонду. Основною функцією Фонду є виплата за депозитними вкладками, які знаходяться на рахунках учасників, та які стали недоступні в певний момент часу. Однак для того, щоб

ФГВФО міг проводити такі операції, він повинен мати кошти у своєму розпорядженні. Якщо порівняти фінансові ресурси Фонду в 1999 р. та станом на 1 квітня 2011 р., то можна виявити, що вони збільшилися у 71,98 рази. Динаміка розміру Фонду за останні 11 років показана на рис. 2.

З рис. 2 видно, по за період з січня по липень 2010 р. Фонд здійснив найбільше виплат за недоступними вкладками населення, що підтверджується даними табл. 1.

Отже, ФГВФО здійснював виплати та продовжує їх відшкодування у 26 банках, з яких: виплати в десяти вже завершені та продовжуються в шістнадцяти. З даних, наведених у табл. 1, видно, що за посткризовий 2010 р. Фонд виплатив суму вкладів у 7 раз більшу, ніж за всі попередні роки разом взяті.

Джерела наповнення ФГВФО чітко визначені в Законі [3]. Їх можна коротко подати у вигляді табл. 2.

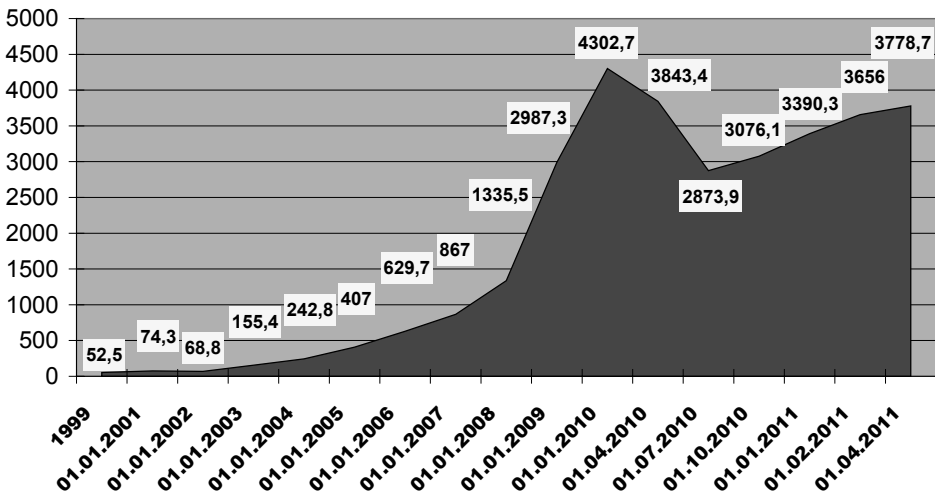


Рис. 2. Динаміка фінансових ресурсів Фонду за 1999–2010 рр. та січень-березень 2011 р., млн.грн. *

* Побудовано авторами на основі [5].

Таблиця 1

Статистика виплат вкладникам гарантованих сум відшкодувань*

| Виплати гарантованих сум відшкодувань | Дані про завершені Фондом виплати | Дані станом на 01.03.2011 про виплати, які Фондом ще здійснюються | Виплати відшкодувань протягом 2010 р. | Виплати відшкодувань протягом січня-лютого 2011 р. |
|---|-----------------------------------|---|---------------------------------------|--|
| Кількість банків, по яких здійснюються виплати | 10 | 16 | 16 | 16 |
| Кількість вкладників, що отримали відшкодування, осіб | 247 131 | 101 972 | 65 002 | 1 062 |
| Сума відшкодування, млн. грн. | 326.6 | 3 621,4 | 2 293.7 | 17,1 |

* Складено авторами на основі [5].

Таблиця 2

Джерела фінансування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб*

| Суб'єкти | Вид джерела фінансування | Коротка характеристика та обсяги фінансування |
|--|--------------------------|--|
| Банки – (тимчасові) учасники Фонду | Початкові збори | При першому отриманні ліцензії банки сплачують 1% реєстрованого статутного капіталу. |
| | Регулярні збори | Нараховуються та сплачуються двічі на рік у розмірі 0,25% загальної суми вкладів. |
| | Спеціальні збори | В разі потреби, Фонд вимагає сплатення, але не в більшому розмірі від річних регулярних зборів. |
| | Пеня | В разі несвоєчасного або неповного перерахування зборів сплачується пеня в розмірі подвійної облікової ставки НБУ від не перерахованої суми за кожний день прострочення. |
| НБУ | Одноразовий внесок | При заснуванні Фонду сплачено 20 млн. грн. |
| | Кредити | Під заставу цінних паперів надаються кредити за ціною не меншою від індексу інфляції строком на 5 років. |
| | Доходи з депозитів | Доходи з депозитів, що розміщені Фондом в НБУ. |
| КМУ | Кредити | Надаються в грошовій формі |
| | | або як державні цінні папери |
| | | при цьому ліміт на кредитування на наступний рік визначається в 10-кратному розмірі зборів банків-учасників за перше півріччя поточного року |
| Банки та іноземні кредитори | Кредити | Кредит під заставу цінних паперів надається згідно з індивідуальними домовленостями |

* Складено авторами на основі [6].

Проте, на нашу думку, цього переліку недостатньо. Якщо Фонд опиниться в ситуації, коли необхідно буде відшкодувати вклади одного–двох великих системних банків, то йому цих ресурсів не вистачить для того, щоб задовольнити вимоги всіх вкладників.

Під час кризи законодавці внесли зміни до Закону України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” згідно із Законом N 639-VI (639-17) від 31.10.2008. Національний банк України, за підсумками року, зобов'язувався вносити щорічно до 1 січня 2011 р. кошти в обсязі 25% від суми перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами, але не менше 1 млрд. грн. Проте в наступному році депутати вирішили, що ці гроші більше потрібні для підготовки до Євро-2012. Тож, Фонд залишився без близько десяти мільярдів гривень. А ці кошти могли б значно посилити його позиції

при відшкодуванні недоступних вкладів та для підтримки проблемних банків.

Особливо актуальним також є питання щодо можливості Фонду вкладати кошти в корпоративні цінні папери найбільш надійних емітентів. Зокрема, Фонд прогнозує майбутні виплати та тримає певну частину ліквідних коштів на рахунку в НБУ. Проте частка таких коштів є надзвичайно низькою. А найбільшим є обсяг коштів, інвестованих у ОВДП. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно було б створити дочірню компанію у структурі Фонду гарантування вкладів, яка перебувала б під наглядом НБУ та займалася управлінням активами Фонду в частці 15–20% від розміру Фонду. Такі інвестиційні операції принесли б додатковий дохід для Фонду та надали б значного поштовху для розвитку вітчизняного ринку цінних паперів, що є надзвичайно важливим фактором на сучасному етапі, адже світова

фінансова криза спричинила значні негативні наслідки для фондового ринку України.

Доцільно було б врегулювати також питання щодо диференціації норми регулярного відрахування банків до Фонду залежно від ступеня ризиковості їх кредитних та інвестиційних операцій. Також варто враховувати якість вже сформованого кредитного портфеля. На даний час розмір регулярних зборів для всіх банків складає 0,25% від загальної суми вкладів та сплачується двічі на рік. Тож, на нашу думку, доцільно було б банкам, які відслідковують рівень ризиків та мінімізують їх, зменшити розмір відрахувань до рівня 0,2–0,3% за підсумком року. Та, навпаки, підняти цей рівень до 0,5–0,8% для банків, що мають неефективну систему ризик-менеджменту. Це змусило б депозитні корпорації ефективніше оцінювати інвестиційні та кредитні ризики.

Наступним актуальним питанням, яке потребує нагального вирішення, є необхідність законодавчого закріплення можливості Фонду гарантування вкладів фізичних осіб варіювати норму відрахування банками в розрізі строків депозиту та стану депозитного ринку України на певний момент часу.

Такий крок є необхідним, оскільки на сучасному етапі виникла проблема нео-

птимальної строкової структури депозитних портфельів комерційних банків. Світова фінансово-економічна криза значно похитнула довіру клієнтів як до окремо взятих депозитних корпорацій, так і до банківської системи загалом. Можна було спостерігати наростаючий відтік депозитів навіть зі стабільних банківських установ. Через це банки перебудували депозитну політику, роблячи акцент на короткострокові депозитні продукти. Як наслідок, короткострокові депозити становлять значну частку у портфелі (рис. 3).

За таких умов ФГВФО повинен знизити розмір відрахувань банків від бази довгострокових та підвищити для бази короткострокових депозитів. Це стимулюватиме комерційні банки активніше шукати шляхи залучення більшої кількості довгострокових вкладень на термін від двох років. А нарощення в депозитному портфелі частки строкових вкладів дозволить банкам відновити кредитування економіки України, що стало нагальною необхідністю.

Диференціація відрахувань банків до Фонду справила б позитивний ефект на вітчизняну банківську систему. Тоді банки мали б вибір: або виконувати норми, встановлені Фондом, та сплачувати менші суми відра-

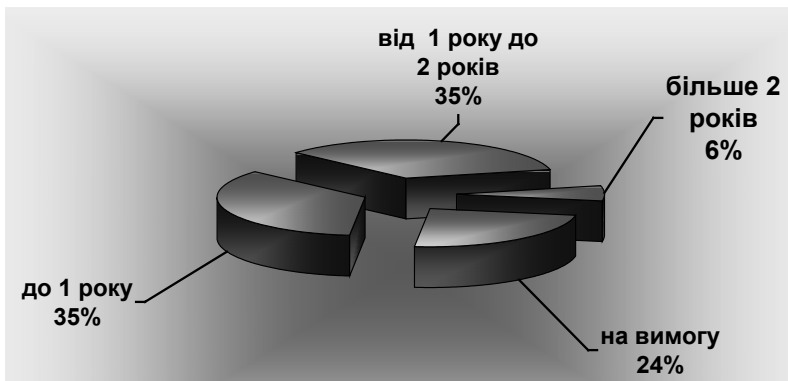


Рис. 3. Структура депозитного портфеля домогосподарств у розмірі строків погашення станом на кінець лютого 2011 р.*

* Побудовано авторами на основі [7].

хувань, або не змінювати ні кредитну, ні депозитну політику, та, відповідно, сплачувати набагато більші розміри платежів до ФГВФО. Можна висловити припущення, що більшість банків підтримали б перший варіант.

Види вкладів, що підпадають під захист. Законодавчо визначено, що під захист підпадають вклади фізичних осіб в національній та іноземній валюті [3].

Проте існують певні протиріччя з нормами іншого нормативно-правового акту. Так, в Постанові Правління НБУ "Про затвердження положення про порядок здійснення банками України вкладних операцій з юридичними і фізичними особами" до вкладів також відносять рахунки у банківських металах. На нашу думку, було б логічно включити до об'єкту захисту також і даний вид рахунків. Адже протягом останніх років можна було помітити значну популярність так званих "металевих рахунків".

Наступним актуальним питанням є відшкодування вкладів, виражених в іноземній валюті. Фонд відшкодовує їх у національній валюті, а це спричиняє певні ризики як для вкладника, так і для ФГВФО, та в певних випадках може призвести до дисбалансів на валютному ринку України. Тому, доцільно

було б їх виплата у тій валюті, в якій був оформлений депозит.

У контексті даних рекомендацій, необхідно буде внести поправки до Закону України "Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб", які дали б змогу конвертувати частину активів ФГВФО в іноземну валюту (наприклад, євро та американський долар) та в банківські метали (золото і платину).

Довіра населення до національної валюти не є достатньо високою. Починаючи з 2004 р., в Україні можна було спостерігати масову доларизацію економіки. Населення віддавало перевагу іноземній валюті при розрахунках та для зберігання грошей на депозитних рахунках. Проте на сучасному етапі довіра вкладників до вітчизняної валюти починає зростати. Відповідно, покращується й структура депозитного портфеля в розрізі валют в бік гривні. Все ж частка валютних депозитів залишається достатньо високою (рис. 4).

На сьогодні невирішеним залишається питання відшкодування вкладів юридичних осіб. В розвинених країнах така практика активно застосовується [4; 8]. Адже в разі недоступності вкладу для господарюючого суб'єкту, останній може нести збит-



Рис. 4. Депозити домашніх господарств у розрізі валют станом на січень 2011 р. (млн. грн.)*

* Побудовано авторами на основі даних [7].

ки чи виявитись неспроможним виконати свої зобов'язання.

Простежується тенденція до продовження нарощування власних депозитних вкладень суб'єктами господарювання. За січень 2011 р. кошти юридичних осіб збільшувалися більш прискореними темпами порівняно з депозитними вкладеннями населення. Цей приріст становив 3,0%, в результаті чого депозитний портфель юридичних осіб у січні 2011 р. зріс до 146,4 млрд. грн. [7]

Для того, щоб не допустити в майбутньому фінансових проблем вітчизняних підприємств та суб'єктів підприємницької діяльності, на нашу думку, варто було б охопити також і ці вклади до відшкодування у разі виникнення проблем.

Розмір гарантованого відшкодування.

За період існування ФГВФО розмір відшкодування підвищувався 10 разів – з 500 грн. до 150 тис. грн. (рис. 5).

Як показано на рис. 5, розмір відшкодування збільшився саме у 3 рази в 2008 р., через необхідність послаблення наслідків

впливу світової фінансово-економічної кризи на банківську систему та для відновлення довіри населення до вітчизняних банківських установ. При прийнятті таких рішень про підвищення розміру відшкодування, ФГВФО переважно орієнтувався на зміну середнього розміру вкладу у банківській системі України. Проте деякі науковці [9] зазначали, що це не відповідає рекомендаціям ЄС та МВФ, які пропонували розмір відшкодування вкладу встановлювати в сумі, рівній одно- чи двократному розміру ВВП на душу населення. Зокрема, цей показник варіюється від позначки 0,1 у Македонії і до максимального значення 14,5 у Чаді. А середнє значення його у світі складає 3,0 [9]. Якщо брати до уваги значення ВВП на душу населення у підсумку 2010 р. та актуальний розмір відшкодування, то розрахований вітчизняний показник складе в середньому 2,8. Тож, можна зауважити, що розмір відшкодування в Україні є достатньо оптимальним.

Слід зазначити, що повне покриття суми вкладу в межах 150 тис. грн. не є раціональним. На нашу думку, доцільно було

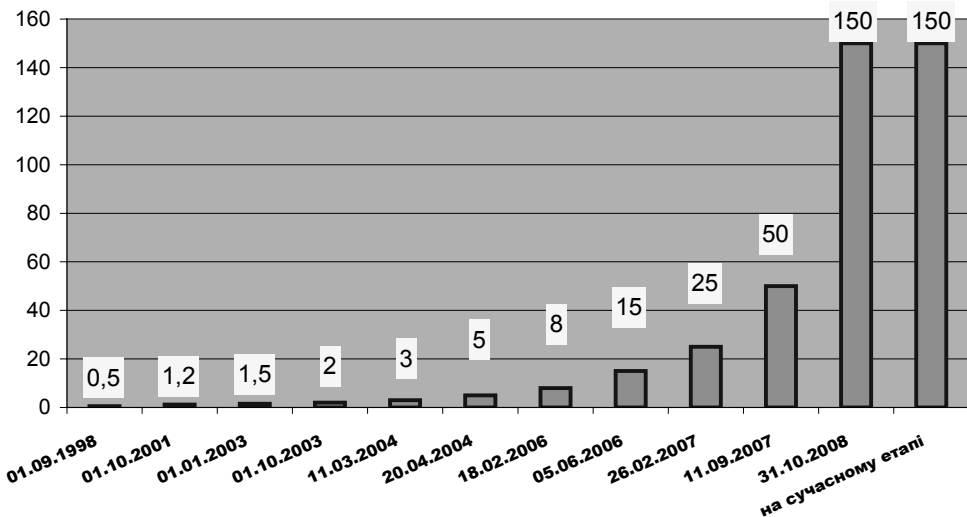


Рис. 5. Динаміка збільшення граничної суми відшкодування за рахунок коштів ФГВФО (тис. грн.)*

* Побудовано авторами на основі [6].

б використати досвід Великобританії та ввести поняття “франшизи”, тобто – плати за ризиковість вкладу, та диференціювати розмір відшкодування. Наприклад, вклади до 50 тис. грн. потрібно відшкодувати в повному обсязі. Суму від 50 до 100 тис. грн. вже з врахуванням франшизи 5%. А решту суми вкладу від 100 до 150 тис. грн. – з франшизою 10%. Наприклад, якщо вкладнику відшкодується депозит у розмірі 130 тис. грн., то він отримає наступну суму: $50\ 000 + (50\ 000 - 50\ 000 * 0,05) + (30\ 000 - 30\ 000 * 0,1) = 124\ 500$ грн. Тобто, в даному випадку сума франшизи складе 5 500 грн. Це, у свою чергу, стимулювало б вкладників оцінювати ризики, а не обирати банківську установу, що пропонує найкращі відсотки за депозитом.

Терміни на визнання учасника неплатоспроможним та на здійснення виплат з Фонду. В Україні на визнання учасника неплатоспроможним законодавчо закріплений строк від 1 до 9 місяців. На здійснення виплат за недоступними вкладками Фонду дається термін 3 місяці, який може бути продовжений ще на 3 у разі ліквідації великого системного банку. Тож, загальний строк, через який вкладник отримує відшкодування депозиту, становить: мінімальний – 4 місяці та максимальний – 12 місяців (15 у випадку продовження терміну на відшкодування) [4].

Такі великі часові розриви між моментом недоступності депозиту та моментом отримання відшкодування створюють значні незручності для вкладників. Адже гроші “заморожуються” на рахунках та не приносять доходу. Також знижується їхня ліквідність для власника. Тому, на нашу думку, потрібно раціонально узгодити ці терміни та наблизити їх до мінімально-можливих, як це зробили країни Європи.

Наглядові функції та функції регулятора. На сьогодні Фонд виконує практично

тільки роль каси в разі ліквідації проблемного банку, який був учасником ФГВФО.

Позитивним буде рішення про посилення наглядових функцій Фонду гарантування вкладів. Тобто, якщо Фонд зможе перевіряти фінансовий стан банку, бухгалтерську звітність, він зможе вчасно виявити недоліки та ризики банкрутства.

Досить актуальними в період кризи були також питання, які стосувалися введення тимчасових адміністрацій у проблемні банки. Наразі таким правом призначення тимчасових адміністраторів наділений одноосібно Національний банк. Проте досить часто ці адміністрації виявлялися не зовсім компетентними і, замість покращення фінансового стану банку, призводили до його банкрутства. Тому, для підвищення рівня незаангажованості та незалежності тимчасових адміністраторів, позитивно могла б стати практика узгодження між ФГВФО та НБУ кандидатур на посаду тимчасового адміністратора.

Також, було б доцільно на фоні попередніх рекомендацій надати Фонду частину повноважень як ліквідатора для того, щоб оптимально виводити проблемні банки з ринку [10].

Найбільш повно ці рекомендації можна відобразити в схемі взаємовідносин між трьома суб'єктами вітчизняної системи України, а саме: Фондом гарантування вкладів, Національним банком України та вітчизняними банківськими установами (рис. 6).

З рис. 6 видно, що логічно було б у майбутньому посилити співпрацю між Фондом та НБУ. Спільні обґрунтовані конструктивні рішення мали б значно більший позитивний ефект на банківську систему, ніж у ситуації, коли вони суперечать один одному. Також акцентується увага на розширенні функцій фонду гарантування вкладів, а саме в частині системи нагляду та контролю за діяльністю вітчизняних банківських установ.



Рис. 6. Схема взаємовідносин між суб'єктами банківської системи України: ФГВФО, НБУ та вітчизняними банківськими установами*

* Складено авторами.

Отже, на нашу думку, необхідно посилити роль Фонду гарантування вкладів у сфері банківського нагляду та контролю. Найефективнішими є відслідковування та допомога банкам, у яких виникли труднощі, і недопущення ситуації, коли відновити діяльність банку неможливо.

Фонд гарантування вкладів, безумовно, справив значний позитивний вплив на загальний стан функціонування системи страхування депозитів в Україні.

Проте світова фінансова криза показала усі недосконалі сторони організації діяльності ФГВФО. Тому, проаналізувавши роботу Фонду, можна зробити наступні висновки та рекомендації:

- запровадити змішану форму власності на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб;
- включити до учасників Фонду всі фінансові установи, що приймають депозити від клієнтів;
- запровадити диференціацію між учасниками Фонду щодо величини

обов'язкових відрахувань, враховуючи рівень ризиковості кредитних операцій та депозитну політику даних установ;

- включити в перелік депозитів, що підлягають відшкодуванню, й депозити в банківських металах та депозити юридичних осіб;
- дозволити конвертувати активи Фонду в іноземну валюту та банківські метали;
- відшкодовувати недоступні вклади у тій валюті, в якій був оформлений депозит;
- ввести певну величину франшизи, що буде утримуватись із суми відшкодування як плата за неврахування ризиків;
- скоротити терміни на визнання учасника неплатоспроможним та на виплату недоступного вкладу;
- посилити роль Фонду у здійсненні банківського нагляду та контролю.

При цьому необхідно внести відповідні зміни до Закону України "Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб".

Отже, відповідно до вищезазначеного можемо зробити наступні висновки та уза-

гальнення. Діяльність ФГВФО не повинна бути одноманітною та статичною. Фінансовий ринок є динамічним та постійно висуває нові умови функціонування банківських та парабанківських установ на ньому. Тому, потрібно вчасно й ефективно реорганізувати і вдосконалювати вітчизняну система страхування депозитів, щоб та змогла протистояти всім викликам нестабільної ринкової економіки, яка розвивається циклічно та неодмінним атрибутом якої є ризики.

Література

1. Іщенко О. Чи захищений сьогодні український вкладник? // *Вісник НБУ*. – 2008. – № 10. – С. 44–50.
2. Внукова Н. М., Куліков П. М., Череватенко В. А. *Ощадна справа: Навч. пос.* – Х.: ТОВ “Компанія СМІТ”, 2005. – 480 с.
3. Закон України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” від 20.09.2001 № 2740-III із наступними змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний сайт Верховної Ради України <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Безвух С. В. Політика захисту вкладів в країнах Євросоюзу та Україні в період фінансової кризи // *Вісник ХНУ*. – 2010. – Т. 1, № 1. – С. 151–153.
5. Офіційний сайт ФГВФО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.org.ua>
6. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб: Матеріал з Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
8. Свєчкіна А. Л., Мохова Ю. Л. Розвиток системи страхування депозитів в Україні: досвід розвинених країн та використання його у вітчизняній практиці // *Вісник ХНУ*, – 2010. – Т. 2, № 1. – С. 145–149.
9. Скоморович І. Г. Місце Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у забезпеченні стабільності грошово-кредитної системи України // *Економіка і регіон*, – 2009. – № 1 (20). – С. 165–167.
10. Функції банківського нагляду буде передано Фонду гарантування вкладів? // УНІАН. Економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/43418>

Олег ЛУЦИШИН

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК У СФЕРІ КРЕДИТУВАННЯ

Розкрито сутність і деталізовано особливості організаційно-економічного механізму діяльності кредитних спілок у сфері кредитування. Проаналізовано динаміку та якісну структуру кредитного портфеля кредитних спілок в Україні, виявлено проблемні аспекти й окреслено пропозиції щодо вдосконалення діяльності кредитних спілок у сфері надання кредитів.

Роль кредитних спілок як соціально значущого фінансового інституту ринку фінансових послуг в Україні залишається поки що поза належною увагою. Така недооцінка зумовлена як деформацією та дискредитацією кооперативної ідеї в минулому, так і “переродженням” цих фінансових інститутів у сучасних умовах фінансової консолідації у псевдо кооперативні форми (схемні й афілійовані з банками кредитні спілки), що відходять від класичних кооперативних принципів і неприбуткових засад діяльності, посилюють внутрішньогалузеву конкуренцію та спричиняють виникнення системних ризиків. Усе це відображається на асоціативному сприйнятті самої ідеї кредитної кооперації, а в умовах фінансової нестабільності знижує рівень довіри до цих фінансово-кредитних установ, що супроводжується відтоком вкладів, суттєвим скороченням активів, згортанням кредитних програм та ін. У підсумку все це потребує формування ефективного організаційно-економічного механізму функціонування кредитних спілок на ринку фінансових послуг.

Дослідженню інституційної інфраструктури ринку фінансових послуг та проблемам кредитування фізичних і юридичних осіб в Україні присвячена значна кількість науко-

вих праць вітчизняних фахівців: П. Беленького, М. Вознюка, В. Галь, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, М. Долішнього, О. Кузьміна, М. Козоріза, І. Комарницького, М. Крупки, Р. Тиркала, І. Шамова, С. Юрія та інших. Зокрема, організаційно-економічному механізму діяльності кредитних спілок на ринку фінансових послуг приділяється увага у публікаціях таких вітчизняних науковців та практиків: М. Алімана, С. Андрієнка, С. Бабенка, М. Бедринця, С. Гелея, В. Гончаренка, Я. Гончарука, В. Зіновчука, В. Коваленка, П. Козинця, Р. Коцовської, О. Левицької, П. Маковського, М. Манилича, В. Морочка, Є. Ніколаєва, А. Оленчика, А. Пантелеймоненка, А. Стадника, В. Семчика, О. Хоменка, М. Чижевської, А. Чулкової. У їхніх працях розкриваються проблемні аспекти розвитку кредитних спілок на ринку фінансових послуг України, механізм та особливості надання ними різного роду послуг.

Метою даної статті є поглиблення сутності та виявлення проблемних аспектів організаційно-економічного механізму діяльності кредитних спілок у сфері кредитування.

Кредитна спілка, з огляду на її кооперативну економічну природу та інституційні особливості фінансового посередника на

ринку фінансових послуг в рамках організаційно-економічного механізму, є мікросередовищем узгодження інтересів носіїв попиту (споживачів фінансових послуг – безпосередніх членів кредитної спілки) і носія пропозиції (фінансового посередника – кредитної спілки) на фінансові послуги. У контексті дії цього механізму кредитна спілка, з одного боку, накопичує фінансові ресурси – власні, залучені та запозичені, а з іншого – використовує їх для надання позичок своїм членам. Формування такого організаційно-економічного механізму базується на ідеї самозабезпечення послугами, регламентується державою і ґрунтується на інституційній основі, що передбачає органічне поєднання ринкових принципів економічної ефективності із соціальною відповідальністю кредитної спілки перед її членами і державою.

Кредитування своїх членів у рамках організаційно-економічного механізму функціонування кредитних спілок на ринку фінансових послуг є домінуючою функцією їхньої діяльності. Йдеться про задоволення потреб членів кредитних спілок у взаємному креди-

туванні та наданні цієї фінансової послуги шляхом об'єднання їхніх грошових внесків (рис. 1). Згідно з положеннями “Про фінансові послуги”, “Про фінансове управління” та відповідно до свого статуту кредитна спілка надає кредити своїм членам на умовах платності, строковості та забезпеченості як в готівковій, так і безготівковій формі.

Згідно з чинним законодавством кредити видаються на підставі письмової заяви: фізичній особі, яка є членом спілки; приватному підприємцю – члену кредитної спілки; індивідуальному фермерському господарству, власником (ами) якого є члени кредитної спілки; іншим кредитним спілкам. Спостережна рада кредитної спілки встановлює розмір процентної ставки та умови надання кредитів. Розгляд заяви та прийняття рішення про надання кредиту здійснюється кредитним комітетом. Кредитні спілки України надають своїм членам кредити різних видів, які залежать від потреб членів і фінансових можливостей кредитної спілки (рис. 2).

Залежно від потреб своїх членів та кон'юнктурних умов, які склалися на ринку

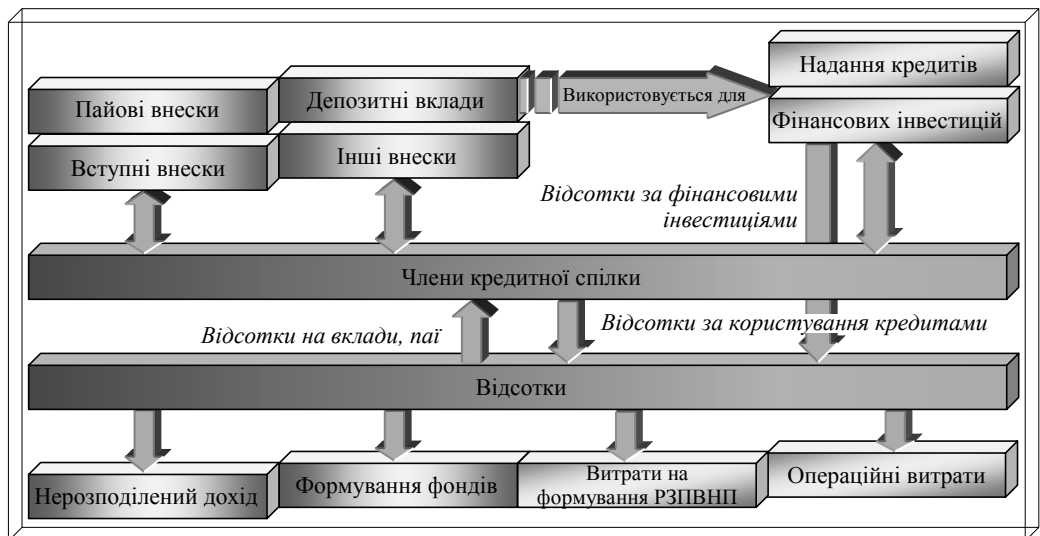


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм надання послуг з кредитування кредитними спілками

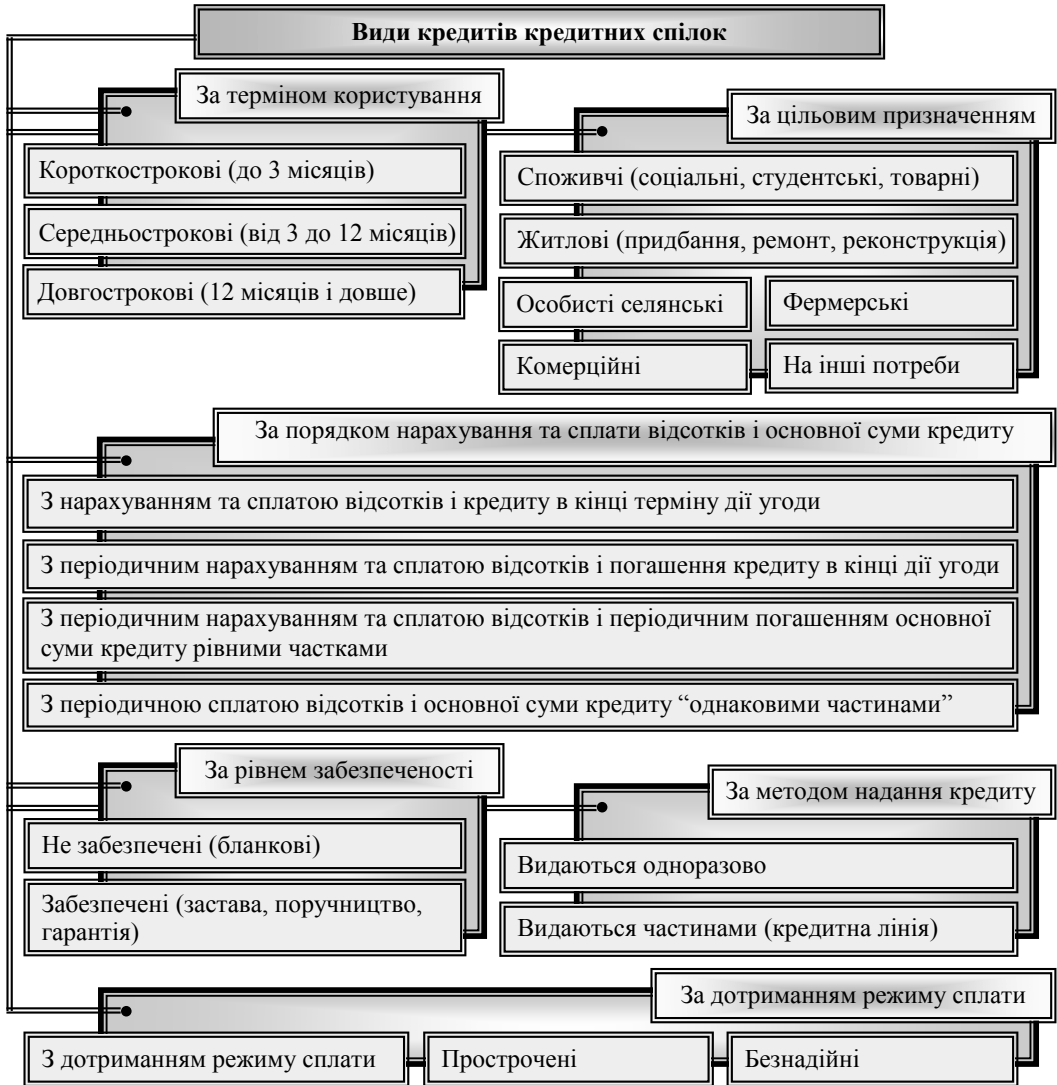


Рис. 2. Види кредитів, що надаються кредитними спілками в Україні*

* Розроблено автором на основі чинного законодавства України.

фінансових послуг, кожна кредитна спілка розробляє і дотримується своєї кредитної політики – засад і правил, які є основою при наданні кредитів і забезпеченні їх повернення. Важливими критеріями при розробці і реалізації ефективної кредитної політики є визначення розміру відсоткової ставки за кредитом, термінів використання кредиту, забезпечення диверсифікації кредитного портфеля, дотри-

мання процедури вивчення позичальника на предмет його платоспроможності та рівня забезпечення кредиту й багато іншого. Успіх чи провал багатьох фінансових установ, як свідчить досвід, значною мірою залежить саме від згаданої політики. Кредитна політика спілки спирається на необхідність забезпечення інтересів вкладників і позичальників з огляду на фінансову ситуацію в країні. Її загальні

принципи викладено у відповідних внутрішніх положеннях кредитної спілки (положенні про фінансові послуги та положенні про фінансове управління) [12, 117].

Загалом у 2004–2010 рр. кредитна діяльність кредитних спілок в Україні характеризувалася такими тенденціями: обсяги кредитів, виданих у 2005 р., збільшилися на 62,44% порівняно з 2004 р. і надалі обсяги кредитування щорічно стрімко зростали до 2009 р. Так, станом на 01.01.2008 р. обсяги виданих кредитів досягнули 4 512,3 млн. грн. порівняно з 445,2 млн. грн. у 2004 р.; на 01.01.2009 р. вони зросли ще на 23,5% (до 5 572,8 млн. грн.). Проте вже станом на 01.01.2010 р. обсяг виданих кредитів знизився нижче рівня 2007 р., у 2010 р. обсяг кредитів, наданих членам кредитних спілок, зменшився щодо 2009 р. на 14,3% (до 3 349,5 млн. грн.), хоча відносно показників за попередній звітний період (9 місяців 2010 р.) зріс на 7,9%. Станом на 31.03.2011 р., порівняно з аналогічним періодом 2010 р., кредити, надані членам кредитних спілок, зменшились на 5,8% (до 2 654,5 млн. грн.) (рис. 3).

Дані, наведені на рис. 3, свідчать про те, що загалом по системі кредитних спілок обсяги кредитування динамічно зростали, починаючи з 2004 р., і їхнє збільшення до 2006 р. супроводжувалося прямопропор-

ційним підвищенням кількості членів кредитних спілок, які мали кредити (зокрема, упродовж 2004–2005 рр. темпи зростання кредитного портфеля склали 323,8%, а темпи збільшення кількості осіб, що скористалися кредитними програмами – 234,5%). З 01.01.2006 р. до 01.01.2008 р. темпи зростання кількості членів кредитних спілок, які мають кредити, значно знизились порівняно з темпами нарощування кредитного портфеля (зокрема, кількість осіб зросла з 497,1 до 561,5 тис., тоді як кредитний портфель збільшився з 1 441,6 до 4 512,0 млн. грн. відповідно). За період 2008–2009 рр. кількість позичальників зменшилась на 24,6% – з 561,5 тис. осіб до 423,6 тис. осіб, 2009–2010 рр. зменшилась на 19,0% – з 423,6 тис. осіб до 343 тис. осіб, а у 1 кварталі 2011 р. – ще на 6,1% (до 322,1 тис. осіб). Така тенденція призвела до того, що середній розмір кредиту одному члену кредитної спілки почав стрімко зростати у період з 2006 р. по 2008 р. (так, у 2005 р. він становив 2 900 грн.; у 2006 р. – 4 637 грн.; у 2007 р. – 8 036 грн.; у 2008 р. – 9 925 грн.). З кінця 2008 р. до кінця 2009 р. середній розмір кредиту дещо знизився – до 9 228 грн., у 2010 р. знову зріс – до 9 770 грн., а у I кварталі 2011 р. цей показник знизився до 8 250 грн. (рис. 4).

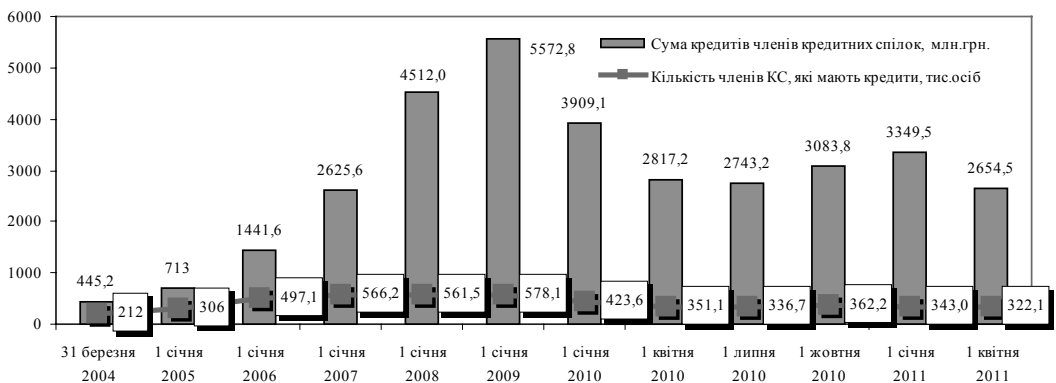


Рис. 3. Кредитний портфель системи кредитних спілок України (млн. грн.)*

* Складено автором на основі [16].

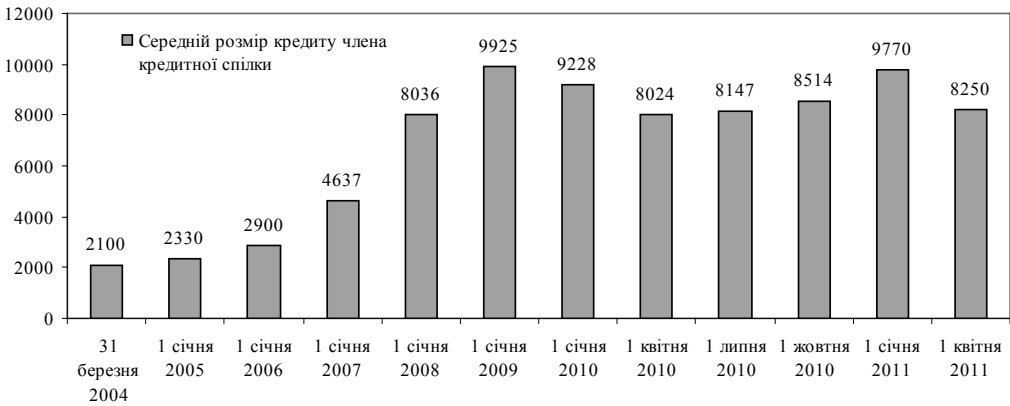


Рис. 4. Середній розмір кредиту члена кредитної спілки (грн.)*

* Складено автором на основі [16].

Проте динаміка середнього розміру кредиту загалом по системі кредитної кооперації не відображає загальних тенденцій її розвитку. З практичної точки зору, важливо також проаналізувати диференціацію величини середнього кредиту, наданого різними групами кредитних спілок з урахуванням розміру їх активів (рис. 5).

Дані рис. 5 свідчать про те, що величина кредиту, як правило, знаходиться в діапазоні до 10 тис. грн., і лише в кредитних спілках з активами понад 50 млн. грн. цей розмір

стрімко зростає, більше як удвічі, що свідчить про збільшення ступеня ризику платоспроможності, оскільки навантаження на позичальника за погашенням кредиту виходить за межі середньостатистичного рівня доходу.

Важливо звернути увагу на те, що в 2008–2009 рр. кредитні спілки на фоні загального скорочення обсягів кредитування в Україні (на 33,2%) ще різкіше знизили свою активність на цьому ринку. Кількість і сума кредитів, наданих ними своїм членам у період фінансової кризи, зменшили-

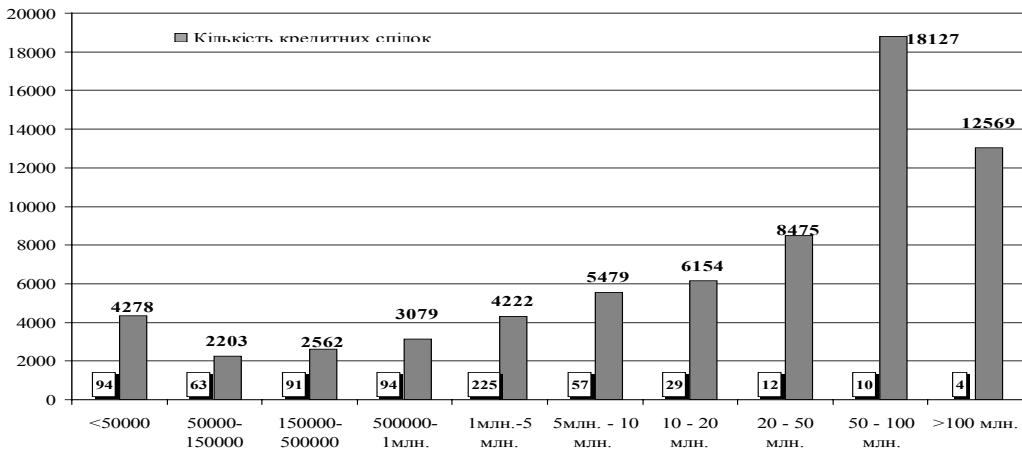


Рис. 5. Середній розмір кредиту за групами кредитних спілок, сформованих залежно від обсягу активів, станом на 31.03.2011 р. (грн.)*

* Складено автором на основі [16].

ся в кілька разів. Так, впродовж I півріччя 2009 р. кредитні спілки надали своїм членам лише 172,2 тис. кредитів на загальну суму 1 343,0 млн. грн., у той час як протягом I півріччя 2008 р. було надано 386,1 тис. кредитів на суму 3 449,8 млн. грн. Враховуючи загальне зменшення кількості членів кредитних спілок за 2008–2010 рр. з 2 669,4 до 1 570,3 тис. осіб, в тому числі кількість позичальників з 578,1 тис. осіб до 343 тис. осіб, водночас спостерігається покращення якості наданих кредитними спілками послуг щодо надання кредитів (за 2010 р. кредит отримали 300 тис. позичальників на суму 2 135 млн. грн., середній розмір кредиту, що видавався, становив 7,1 тис. грн. порівняно з 2009 р. (8,3 тис. грн.) зменшився на 14,5%). (табл. 1).

Кредитна спілка надає різні види кредитів за цільовим призначенням, за терміном

користування, з різними режимами сплати відсотків та основної суми боргу, з різними рівнями забезпеченості.

Кредити, які видаються кредитними спілками України, за терміном класифікують на короткотермінові, середньотермінові та довготермінові. Структурно в 2009 р. вони поділялися так: кредити на 3–12 місяців склали 55,7%, до 3 місяців – 2,8%, більше року – 41,5%; у 2010 р.: кредити на 3–12 місяців склали 61,3%, до 3 місяців – 3,2%, більше року – 35,5%. Станом на 31.03.2011 р. відповідна структура кредитування залишилась практично незмінною: кредити на 3–12 місяців займали 56,3%, до 3 місяців – 2,8%, більше року – 40,9% (рис. 6). Така градація кредитів за термінами в кредитних спілках обумовлена тим, що до кредитів різної тривалості кредитна

Таблиця 1

Динаміка кредитування членів кредитних спілок України з 2004 р. по I півріччя 2009 р.*
(млн. грн.)

| Кредитна діяльність | 2004 р. | 2005 р. | 2006 р. | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Кількість кредитів (за період) тис. | 468,9 | 674,3 | 958,4 | 857,1 | 680,3 | 366,7 | 300,0 |
| Сума кредитів (за період) млн. грн. | 1298,6 | 2451,1 | 4291,6 | 6386,8 | 6908,8 | 3043,5 | 2135,0 |

* Складено автором на основі [16].

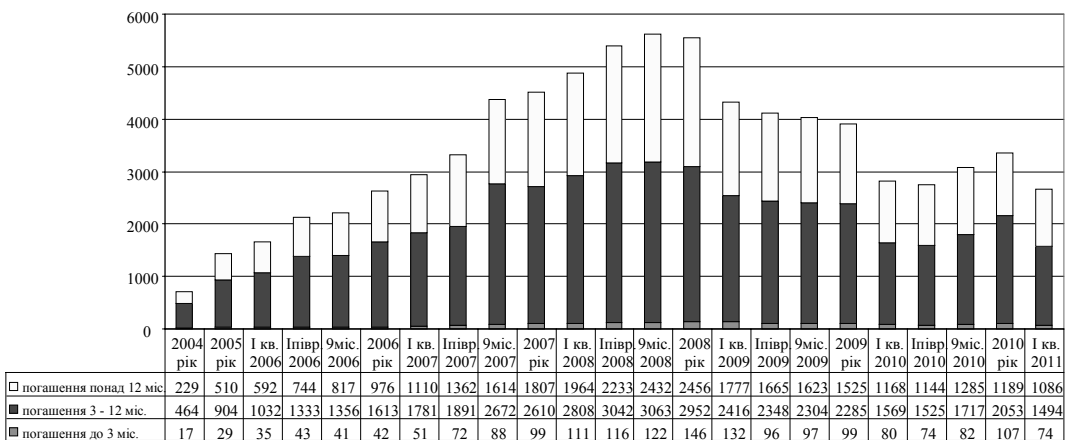


Рис. 6. Структура кредитного портфеля кредитних спілок в Україні за термінами (млн. грн.)*

* Складено автором на основі [16].

спілка застосовує різну кредитну політику. Встановлення строкових категорій для кредитів залежить від багатьох макроекономічних показників і прогнозів, а також умов та об'єктів кредитування. Правління кредитної спілки залежно від ситуації самостійно встановлює терміни для віднесення кредиту до певної строкової категорії, і для кожної з цих груп встановлює різні процентні ставки та інші умови надання.

Структурна диференціація наданих кредитів за терміном погашення постійно змінюється. Основними факторами, які впливають на структуру кредитного портфеля, є не лише попит та пропозиція, а й терміновість залучених фінансових ресурсів. Для того, щоб зберегти максимальну ліквідність кредитної спілки, її кредитний портфель повинен бути збалансованим за терміном погашення відносно строкової структури залучення фінансових ресурсів і власного капіталу (рис. 7).

Як свідчать дані рис. 7, структурні дисбаланси у кредитній і депозитній діяльності мали місце у періоди формування системи кредитної кооперації (2004–2006 рр.) та

посткризової стабілізації (2010–2011 рр.). Зокрема, у 2004–2006 рр. кредити, видані на термін понад 12 місяців, помітно переважали над депозитами, залученими на довготерміновій основі; аналогічна ситуація спостерігалася і у 2010 р. та у I кварталі 2011 р. У 2007 р. кредитний портфель був збалансованим за довгостроковими та середньостроковими зобов'язаннями. У період фінансової нестабільності кредитні спілки намагалися максимально зберегти ліквідність, а тому робили все для того, щоб збалансувати кредити і зобов'язання.

Даючи оцінку соціально-економічних наслідків діяльності кредитних спілок у сфері кредитування домогосподарств, варто зупинитися на цільовому призначенні кредитів. За цією ознакою кредити кредитних спілок України відповідають типології, встановленій Держфінпослуг, а саме поділяються на кредити: на комерційні цілі; фермерські та селянські; житлові; споживчі; на інші потреби.

Кредитні спілки, конкуруючи з банками, займають особливу нішу на ринку споживчого мікrokредитування. Як правило, лівова частка їхніх кредитів має спожив-

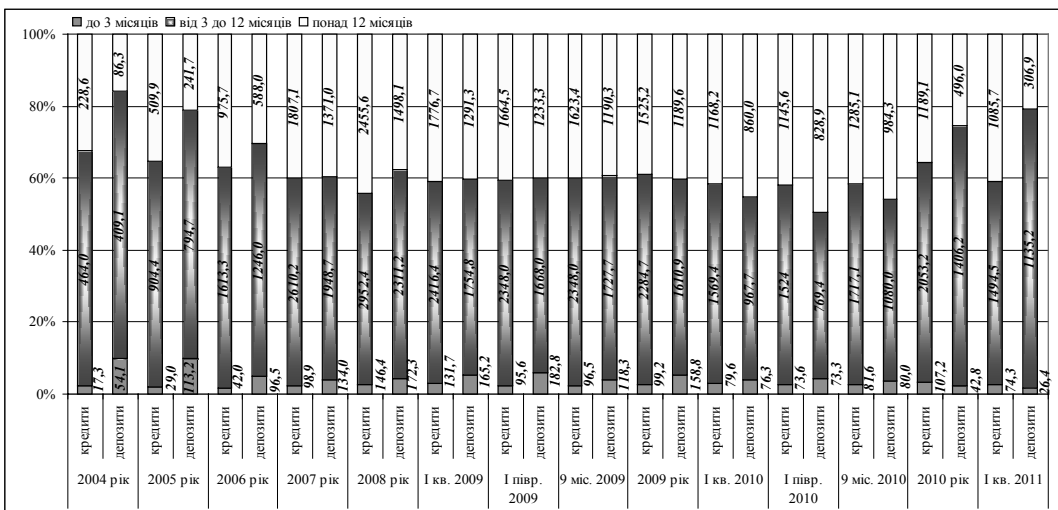


Рис. 7. Розподіл депозитів і кредитів кредитних спілок в Україні за терміном погашення*
* Складено автором на основі [16].

чий характер (рис. 8). Споживче кредитування має велике соціальне значення, що проявляється у збільшенні обсягу платоспроможного попиту населення, прискоренні реалізації товарів широкого вжитку, підвищенні життєвого рівня та добробуту громадян. Розвиток вказаного кредитування сприяє збільшенню обсягів реалізації побутової техніки, легкових автомобілів, активізує індивідуальне житлове будівництво, придбання населенням об'єктів житлової нерухомості та ін. З огляду на диференційоване цільове використання споживчого кредиту, ризики за ним, його забезпечення та джерела погашення теж є різними, що диверсифікує кредитний портфель та робить його гнучкішим і стабільнішим в умовах структурних дисбалансів в економіці.

Як свідчать дані рис. 8, у різні періоди структура кредитного портфеля за цілями використання кредитів помітно коливається. Поряд з цим, в складі кредитного

портфеля кредитних спілок майже завжди переважають споживчі кредити, що займають в середньому дві третини його загального обсягу. Хоча потрібно зазначити, що частка споживчого кредитування у період кризи та стагнації зменшилася: у 2009 р. та 2010 р. вона становила 39% та 32,5% відповідно, а в I кварталі 2011 р. знову сягнула 38,2%. Водночас, спостерігався тренд в бік збільшення питомої ваги комерційних кредитів, які у період 2009–2010 рр. займали 17% та 29% відповідно, а у 2011 р. – знизилась до 13,2% і кредитів на інші цілі – по 30%, 24,5% та 30,5%; сталою залишалася частка кредитів на придбання, будівництво, ремонт житла – відповідно 11%, 10% та 13%; кредити на ведення особистих селянських та фермерських господарств займають незначну частку – 3%, 4% та 5% відповідно.

Якість кредитного портфеля характеризується рівнем заборгованості та її структурою. Стосовно дотримання терміну по-

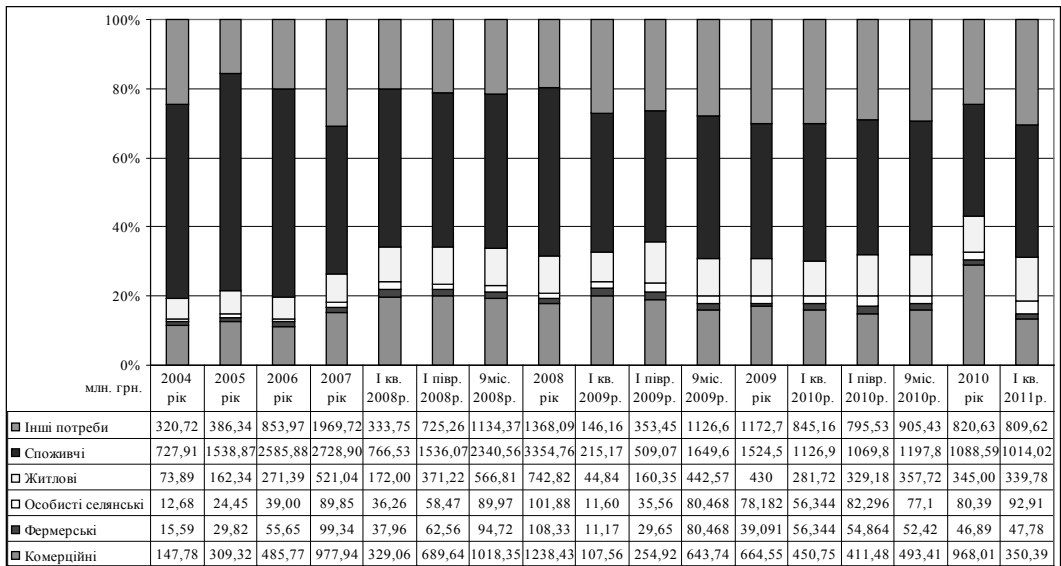


Рис. 8. Структура кредитів, виданих кредитними спілками України, за цілями кредитування*

* Складено автором на основі [16].

вернення кредитні спілки України поділяють кредити на:

- прострочені – кредити, за якими пройшли строки повернення, встановлені в кредитному договорі між фінансовою установою та позичальником, а позичені кошти не повернені останнім. Такі суми враховуються на окремому позичковому рахунку;
- пролонговані (відстрочені) – кредити, за якими на прохання позичальника прийняте рішення про зміну на пізніший строк повернення кредиту;
- залегли – прострочені кредити, за якими жодних платежів впродовж двох місяців не було. Як правило, вживаються заходи щодо їх стягнення. Кредити вважаються залеглими доти, поки не будуть сплаченими або визнаними втраченими (повністю або частково);
- втрачені (повністю або частково) – кредити, які не можуть бути повернуті, незва-

жаючи на усі вжиті кредитною спілкою заходи (або коли повернута лише її частина) [2, 12].

На рис. 9 відображено структуру кредитного портфеля, що належить до категорії проблемного (мова іде про пролонговані, прострочені та списані кредити). Протягом 2008 р. і в I кварталі 2009 р. частка списаних кредитів була мізерною – коливалася в діапазоні 0,1%–0,3%; і лише у другій половині 2009 р. вона сягнула 4,3%, а у 2010 р. – 4,8%. Це кредити, які визнані безнадійними до повернення, на них сформований 100% резерв забезпечення, з якого і покрито втрати спілок. Пролонгований кредитний портфель є, як правило, інструментом реструктуризації боргів з відстрочкою та розстрочкою платежів. У 2007 р. і упродовж 9 місяців 2008 р. частка таких кредитів також була незначною – 10,5–13,0% до обсягу проблемного кредитного портфеля; у I кварталі 2009 р. вона зростає до 17,0%, що безпосередньо зумовлене за-

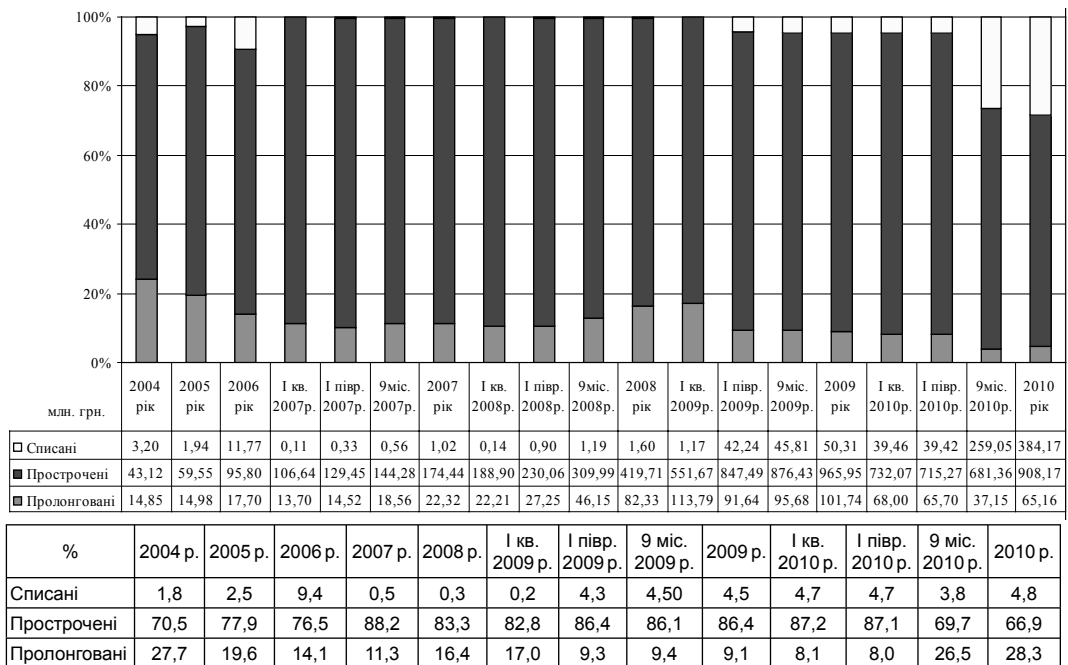


Рис. 9. Структура проблемного кредитного портфеля кредитних спілок України*

* Складено автором на основі [16].

тримками у виплаті заробітної плати боржників, неповерненням заощаджень, втратою роботи, зниженням рівня доходів громадян, і, як наслідок, неможливістю належним чином виконувати взяті на себе в попередні періоди зобов'язання. Вже у I півріччі 2009 р. вона знизилась до 9,3%, а у 2010 р. їх частка стрімко зростає і становила 28,3% [16].

Найбільшою проблемою упродовж останніх років є зростання частки прострочених кредитів у кредитному портфелі, що у 2010 р. досягла 40,5%. Така ситуація спричинена практично тими ж причинами, що призводять до пролонгації, проте через небажання позичальників визнати свої проблеми щодо виконання кредитних зобов'язань, вони не знаходять конструктивного вирішення шляхом реструктуризації. Водночас, варто зауважити, що значна частка у прострочених кредитах є і тих, за якими позичальники просто не хочуть платити або не можуть через негативні обставини, що склалися. Відтак, зростає і ризик неплатоспроможності позичальника за споживчим кредитом, який прямопропорційно залежить від рівня добробуту громадян та темпів розвитку економіки. Так, у 2004 р. рівень простроченості за кредитами

становив 6,08% і поступово зростає, насамперед, за рахунок збільшення самого кредитного портфеля – масштабу операцій (до 6,8% у I півріччі 2008 р.), а починаючи з 9 місяця 2008 р. розпочалося його стрімке зростання: у 2008 р. – 12,1%; в 2009 р. – 28,6%; в 2010 р. – 40,5% (рис. 10). Така негативна тенденція стала наслідком погіршення макроекономічної ситуації в країні: зниження рівня заробітної плати, підвищення поточних витрат (вартість комунальних послуг, витрати на харчування та інше), збільшення рівня інфляції. Також визначальним є те, що період зростання рівня простроченості за кредитами збігається з періодом спаду кредитної активності (зменшення кількості кредитів та їх обсягу). Щоправда дана тенденція змінилася на краще у I кварталі 2011 р., якість кредитного портфеля різко покращилася, як правило, за рахунок більш жорсткого кредитного моніторингу та роботи з боржниками – рівень зборгованості за простроченими та неповерненими кредитами становив вже 27,2%.

Частка прострочених кредитів у кредитному портфелі кредитних спілок України є індикатором проблемності та негативних тенденцій, а їхня структура відображає гли-

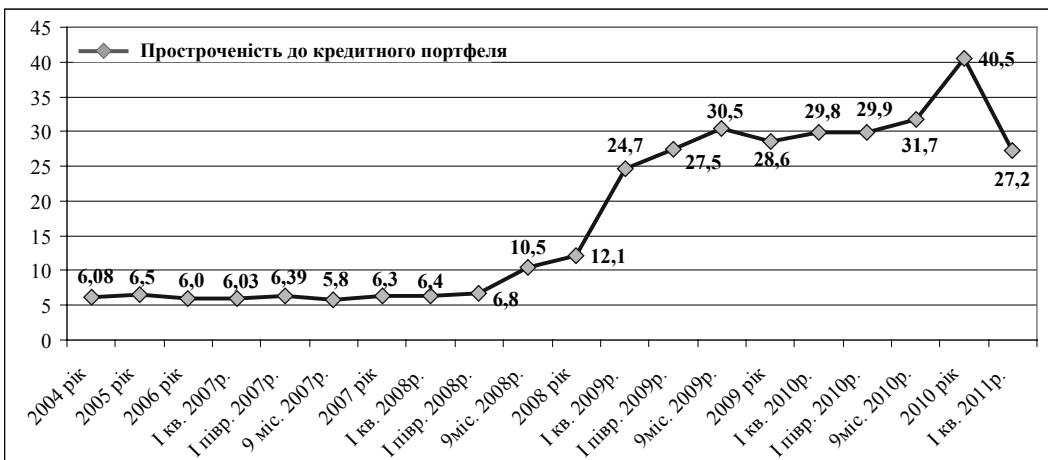


Рис. 10. Частка прострочених кредитів у кредитному портфелі кредитних спілок України *

* Складено автором на основі [16].

бину цих проблем. Відповідно до даних, які подають спілки до Держфінпослуг, структуру простроченості можна проаналізувати винятково за рівнями (рис. 11). Проте не менш важливо проаналізувати прострочений кредитний портфель не лише за рівнями простроченості, а й за забезпеченням. Однак це є неможливим, оскільки така статистика не ведеться. Хоча, за оцінками вітчизняних і зарубіжних експертів та за результатами проведеного виїзного моніторингу об'єднанням кредитних спілок "Програма захисту вкладів", можна констатувати, що основна маса прострочених кредитів – 80–85% – незабезпечені кредити (кредити під поруку інших фізичних осіб, кредити на купівлю товарів першої необхідності або оргтехніки, яку реалізувати для отримання покриття не можливо, – їх можна охарактеризувати як бланкові кредити), решту 15–20% становлять кредити, забезпечені заставою рухомого та/або нерухомого майна (покриття таких кредитів залежить від рівня оцінки заставного майна, його ринкової вартості на момент продажу та можливості реалізації відповідно до ринкової кон'юнктури та рішення суду).

Що ж стосується безпосередньо рівнів простроченості кредитів, то вони є індикатором майбутнього їхнього неповернення. Найбільш варіативним є перший рівень, він часто зазнає змін через неузгодженості графіків платежів за споживчими кредитами та датами отримання заробітної плати, її затримкою, з непередбачуваних обставин чи через одномоментні труднощі у короткостроковому періоді. Перехід заборгованості у вищий рівень є свого роду сигналом до підвищення жорсткості в роботі з неплатниками і пошуку шляхів вирішення проблем, в тому числі через процедуру роботи з судовими та виконавчими органами влади щодо примусового стягнення заборгованості.

Як свідчать наведені вище дані, видані кредитними спілками кредити повертаються невчасно, тому доводиться застосовувати різні форми та методи роботи з простроченими та неповерненими кредитами. Для уникнення проблем і забезпечення можливості швидкого реагування на проблемні кредити, кредитні спілки формують резерви забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів за рахунок частини своїх доходів. Кредит вважається простро-

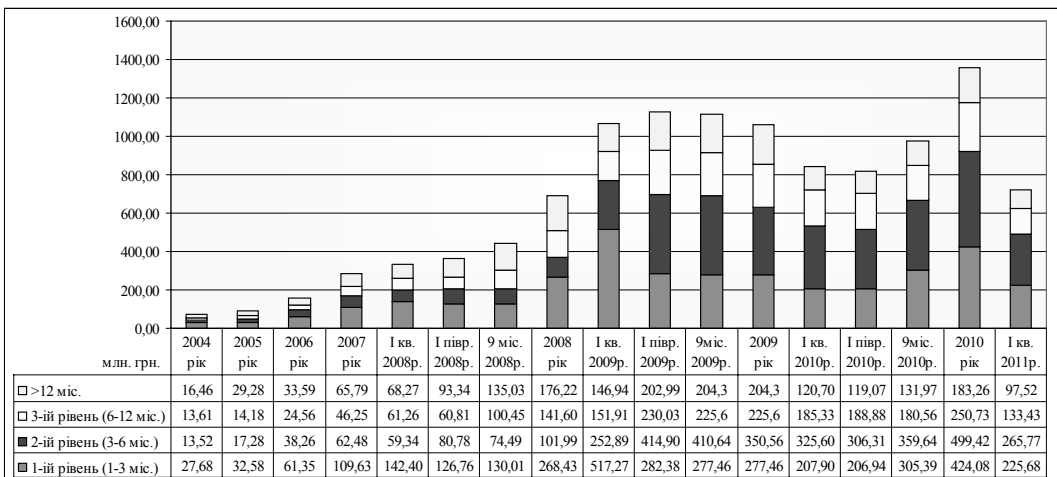


Рис. 11. Структура простроченої заборгованості кредитних спілок України за рівнями*

* Складено автором на основі [16].

ченим, якщо за станом на дату, визначену умовами кредитного договору, очікуваний платіж не надійшов повністю або надійшов частково. До суми очікуваного платежу, залежно від визначеного договором порядку сплати процентів та суми кредиту, можуть належати, відповідно, лише проценти або проценти та частина суми кредиту, або проценти та вся сума кредиту. Залишок основної суми боргу за простроченим кредитом є базою для розрахунку необхідного розміру резерву забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів. Віднесення кредиту до певного рівня прострочення відбувається в останній день кожного місяця (далі – дата визначення прострочення).

З метою визначення рівня прострочення кредитів і розрахунку необхідної суми резерву забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів вони розподіляються на:

- прострочені 1-го рівня, якщо прострочення очікуваного платежу на дату визначення простроченості становить від 1 до 90 днів;

- прострочені 2-го рівня, якщо прострочення очікуваного платежу на дату визначення простроченості становить від 91 до 180 днів;

- прострочені 3-го рівня, якщо прострочення очікуваного платежу на дату визначення простроченості становить від 181 до 365 днів;

- неповернені, якщо прострочення очікуваного платежу на дату визначення прострочення становить понад 12 місяців.

Кількість прострочених днів ($P_{к\delta}$) розраховується за формулою [17]:

$$P_{к\delta} = K_{\delta} \times \frac{\Phi_{з} - \Pi_{з}}{M_{з} - \Pi_{з}}, \quad (1)$$

де K_{δ} – кількість днів, що минули з дати надання кредиту до дати проведення розрахунку;

$M_{з}$ – максимальна заборгованість за кредитними операціями, що містить всю суму наданого кредиту та всю суму процентів за ним, визначену на дату проведення розрахунку;

$\Pi_{з}$ – планова заборгованість за кредитними операціями, що містить залишок основної суми та нарахованих процентів, вирахованих на дату розрахунку згідно з плановим строком їх внесення та умовами взаєморозрахунків (без урахування фактичних строків і сум платежів);

$\Phi_{з}$ – фактична заборгованість за кредитними операціями, що містить фактично не сплачений залишок основного боргу за кредитом та залишок нарахованих, але не сплачених на дату розрахунку процентів.

У разі внесення змін до планового графіка платежів, що підтверджується відповідним кредитним договором, планова заборгованість розраховується з урахуванням встановлених нових планових дат платежів за умови невнесення змін щодо кінцевого строку погашення кредиту.

Розмір необхідного резерву забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів за конкретним кредитом ($P_{з}$) визначається за формулою [17]:

$$P_{з} = \Pi \times H, \quad (2)$$

де Π – залишок заборгованості за простроченим кредитом;

H – норматив резервування для забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів.

Нормативи резервування грошових коштів для розрахунку резерву забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів становлять:

- для 1-го рівня – 0% залишку заборгованості;

- для 2-го рівня – 35% залишку заборгованості;

- для 3-го рівня – 70% залишку заборгованості;
- для неповернених і безнадійних кредитів – 100% залишку заборгованості.

Остаточний розрахунок суми резерву забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів на останній день кожного місяця визначається за такою формулою [17]:

$$РЗПВНП = \Sigma\Pi_1 \times 0 + \Sigma\Pi_2 \times 0,35 + \Sigma\Pi_3 \times 0,7 + \SigmaНП, \quad (3)$$

де *РЗПВНП* – сума резерву забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів, що має бути сформований за станом на кінець місяця, відповідно до фактичного рівня простроченості кредитів;

$\Sigma\Pi_1$ – сума залишків заборгованості за всіма кредитами з простроченістю 1-го рівня;

$\Sigma\Pi_2$ – сума залишків заборгованості за всіма кредитами з простроченістю 2-го рівня;

$\Sigma\Pi_3$ – сума залишків заборгованості за всіма кредитами з простроченістю 3-го рівня;

$\SigmaНП$ – сума залишків заборгованості за всіма неповерненими та безнадійними кредитами.

Резерв забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів формується за рахунок частини доходу незалежно від фінансового результату таким чином, щоб наприкінці кожного місяця його розмір відповідав сумі необхідного резервування за всіма простроченими, неповерненими та безнадійними кредитами, що розрахована згідно з установленими нормативами.

Розрахована сума резерву забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів порівнюється з розміром сформованого резерву за станом на початок місяця і відповідно до виявленого відхилення здійснюється поповнення або зменшення розміру резерву.

Сформований резерв забезпечення є стабілізатором і гарантом вирішення проблем заборгованості, і, водночас, це індикатор фінансової стабільності та автономії. Його величина залежить від рівня простроченості та її структури. Проаналізуємо динаміку резерву забезпечення та його частку в простроченій заборгованості, яка є індикатором достатності капіталу та рівня проблемного кредитного портфеля (рис. 12).

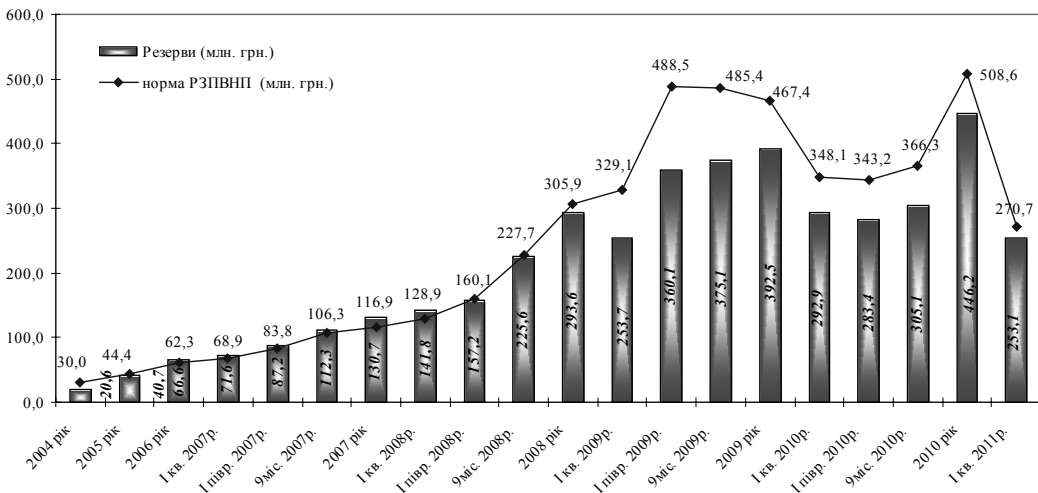


Рис. 12. Динаміка фактичного і нормативного значення резерву забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів кредитних спілок України*

* Складено автором на основі [16].

Проаналізувавши дані рис. 12, можна зробити висновок, що резерв забезпечення покриття втрат від неповернених кредитів не відповідав встановленим нормативам у період 2004–2005 рр. (при нормі – 30,0 та 44,4 млн. грн. сформовано резерв у розмірі 20,6 та 40,7 млн. грн. відповідно). У період 2006 р. – I кварталі 2008 р. фактичні обсяги резервів були вищими від норми, а з II кварталу 2008 р. по 2010 р. розрив між нормативним значенням та реально сформованим резервом почав зростати (з 1,9 до 35,7% у I півріччі 2009 р. та 12,3% у 2010 р.). Така ситуація склалася через різке зростання заборгованості за кредитами у переважній частині кредитних спілок, а відтак, і зниження дохідності – за результатами діяльності багато з них зазнали збитків і не мали достатніх ресурсів для формування резервів. Скорочення такого розриву відбулися лише у I кварталі 2011 р., і він становив 6,5%.

Оскільки рівень РЗПВВП є недостатнім та й динаміка нерозподіленого доходу

(непокритого збитку) є негативною (а джерелом формування вказаного резерву є саме доходи), необхідно звернути особливу увагу на інші показники, які впливають на фінансову збалансованість системи кредитної кооперації. Мова іде про динаміку співвідношення простроченості до активів, до капіталу та до регулятивного капіталу (рис. 13). Ці показники відображають як рівень ризикованості, так і ступінь покриття власними ресурсами заборгованості за кредитами, що сформувалася.

Отже, динаміка основних показників простроченої заборгованості за кредитами кредитних спілок України свідчить про те, що система кредитної кооперації належним чином незбалансована. У період криз виникає об'єктивна необхідність у застосуванні важелів, які б її стабілізували. Більше того, загалом ця система демонструє високий рівень залежності від залеглих та прострочених кредитів. Так, у період 2004–2008 рр. основні показники простроченої заборгова-

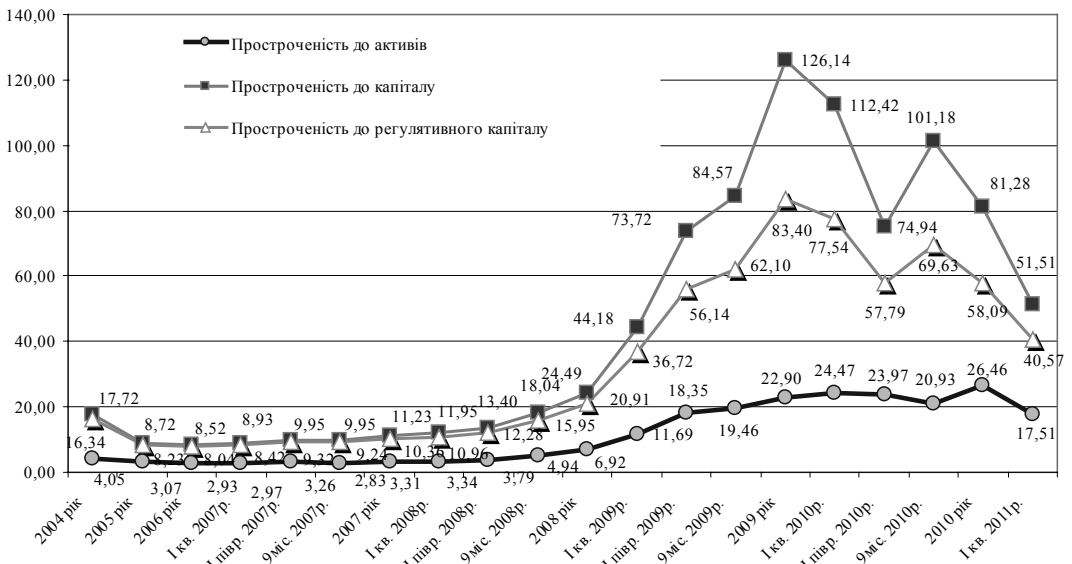


Рис. 13. Динаміка показників простроченої заборгованості за кредитами кредитних спілок України (%)*

* Складено автором на основі [16].

ності за кредитами знаходились у допустимих межах співвідношення простроченості відносно активів і коливалися від 4,05 до 6,92%; до регулятивного капіталу в інтервалі – 16,34–20,91% та до капіталу – в діапазоні 17,72–24,49%. Перебування чверті капіталу “під ризиком” у 2004–2008 рр. – це допустимий рівень, але вже у 2009 р. ситуація різко змінилася на гірше – відношення простроченості до активів становило 11,69% у I кварталі, 18,35% у II кварталі, 20,93% у III кварталі, а на кінець 2010 р. воно вже сягнуло 26,46%, ситуація дещо покращилася у I кварталі 2011 р. – це співвідношення знизилось до 17,51%; відношення до регулятивного капіталу зросло до 36,72% у I кварталі 2009 р., 56,14% у II кварталі 2009 р., 81,47% на кінець 2009 р. та продемонструвало незначне зниження у II кварталі 2010 р. до 57,79%, а вже у III кварталі 2010 р. знову продемонструвало висхідний тренд і сягнуло показника у 69,63%, на кінець 2010 р. знову спостерігається низхідний тренд – 58,09%, який продовжується і у I кварталі 2011 р. – 40,57%, але все ще є надмірним борговим навантаженням; співвідношення простроченості до капіталу зросло у I кварталі 2009 р. до 44,18%, у II кварталі 2009 р. до 73,72%, пік спостерігався в кінці 2009 р. – 126,14%, щоправда у II кварталі 2010 р. цей тренд дещо знизився і становив 74,94%, а у III кварталі 2010 р. знову співвідношення погіршилося, в основному, за рахунок скорочення обсягів капіталу (на 29,4%) і знизилось до 101,18%, позитивним є те, що на кінець 2010 р. і у I кварталі 2011 р. спостерігається покращення даного співвідношення і воно демонструє позитивну тенденцію до зниження і становить 81,28% та 51,51% відповідно (див. рис. 13).

Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до таких висновків і узагальнень.

1. За результатами кількісного та якісного аналізу послуг кредитних спілок у сфе-

рі кредитування встановлено, що структура їх кредитного портфеля значною мірою визначається структурними дисбалансами, що мають місце в періоди нестабільності економіки: кредитні спілки, намагаючись зберегти ліквідність, роблять все для того, щоб збалансувати кредити і зобов'язання. З'ясовано, що в структурі кредитного портфеля кредитних спілок переважають середньотермінові та довготермінові кредити.

2. Динаміка структури кредитного портфеля за цілями кредитування характеризується такими тенденціями: частка споживчого кредитування, що традиційно складала майже $\frac{2}{3}$ кредитного портфеля, зменшилася у період кризи та стагнації майже до 38,2%; водночас, комерційні кредити становили 13,2%, кредити на інші цілі – 30,5%; частка кредитів на придбання, будівництво і ремонт житла складала 12,8%; кредитування потреб селянських та фермерських господарств займало незначну частку в загальному обсязі виданих кредитів – 3,5% та 1,8% відповідно.

3. Якість кредитного портфеля характеризується рівнем заборгованості та її структурою. Доводиться констатувати, що найбільшою проблемою кредитних спілок упродовж останніх років є стрімке зростання частки простроченої заборгованості у кредитному портфелі, яке сягнуло у 2010 р. 40,5%. І хоча у I кварталі 2011 р. вона знизилась до 27,2%, все ще залишається значною.

З огляду на вищезазначене окреслено такі пропозиції щодо вдосконалення діяльності кредитних спілок у сфері кредитування:

1) одним із важливих завдань кредитної установи кооперативного типу є формування якісного кредитного портфеля з мінімальним рівнем прострочення, що гарантує захищеність вкладів. У цьому контексті важливо якісно проводити оцінку

платоспроможності позичальників, удосконалювати механізми реструктуризації боргових зобов'язань;

2) з метою збереження максимальної ліквідності кредитної спілки та усунення структурних дисбалансів, що найбільшою мірою проявляються в періоди негативної ринкової кон'юнктури, забезпечити узгодження структури залучених коштів (зобов'язань) зі структурою їх розміщення (кредитного портфеля);

3) кредитні операції завжди супроводжуються певним рівнем ризику, який в кінцевому випадку, так чи інакше, призводить або до проблемності щодо виплат, або ж до неспроможності позичальника виконувати взяті на себе зобов'язання. Тому моніторинг ризиків, якими супроводжується діяльність кредитних спілок на ринку фінансових послуг та управління ними, потребує окремих логічно завершених наукових розробок.

Література

1. Андрієнко С. Т. Фінансова погода у кредитних спілках // *Фінанси України*. – 2009. – № 12. – С. 143–145.

2. Бабій В. Порівняльний аналіз ризиків кредитних спілок України, США та інших країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://members.multimania.co.uk/risks/pap/37.htm>.

3. Бедринець М. Д. Кредитні спілки в системі фінансового забезпечення діяльності малого бізнесу // *Фінанси України*. – 2001. – № 7. – С. 149–156.

4. Гончаренко В. В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи // *Финансовые услуги*. – 2008. – № 1–2. – С. 13–33.

5. Закон України “Про кредитні спілки” від 20 грудня 2001 року №2908-III // *Урядовий кур'єр*. – 2001. – 23 січня 2001 р. – № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrcu.kiev.ua/main/lawfinal.html>.

6. Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових по-

слуг” від 12 липня 2001 року № 2664-III // *Урядовий кур'єр*. – 2001. – 15 вересня 2001 р. – № 123.

7. Коваленко В. М., Морако М. С. Організаційно-економічні аспекти розвитку кредитних спілок // *Фінанси України*. – 2008. – № 7. – С. 104–110.

8. Козинець П. Кредитні спілки. Простежується випереджувальне зростання капіталу // *Україна-business*. – 2009. – № 45. – С. 11.

9. Коцовська Р. Р. Актуальні питання щодо діяльності кредитних спілок України в сучасних економічних умовах // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – К.: УБС НБУ. – 2009. – № 2 (5). – С. 129–131.

10. Коцовська Р. Р. Кредитна спілка – ефективна кооперативна установа парабанківської системи // *Регіональна економіка*. – 2003. – № 2. – С. 154–159.

11. Левицька О. Кредитна діяльність КС // *Вісник бухгалтерії*. – 2008. – № 30/1–2. – С. 48–51.

12. Луцишин О. О. Кредитні спілки на ринку фінансових послуг України: проблеми та пріоритети розвитку // *Світ фінансів*. – 2006. – № 3 (8). – С. 114–127.

13. Луцишин О. О., Юрій С. І. Ринок фінансових послуг як інституційна основ ринкової економіки // *Фінанси України*. – 2010. – № 11. – С. 48–59.

14. Манилич М. І., Галушка Є. О. Кредитна спілка: банк чи каса взаємодопомоги? // *Фінанси України*. – 2002. – № 6. – С. 95–99.

15. Ніколаєв Є. Б. Підвищення ролі небанківських фінансово-кредитних установ // *Фінанси України*. – 2002. – № 12. – С. 107–114.

16. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfr.gov.ua; www.dfr.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_1_kv_2010.pdf.

17. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 16 січня 2004 року № 7 / Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 3 лютого 2004 р.

за № 148/8747 // Про затвердження Положення про фінансові нормативи діяльності кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfr.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/.

18. Стадник А. А. Розвиток кооперативного руху в Україні // *Фінанси України*. – 2004. – № 7. – С. 104–110.

19. Хоменко О. О. Кредитні спілки – важлива складова економіки України // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2007. – № 5. – С. 23–28.

20. Чижевська М. Б. Кредитна кооперація на ринку споживчого кредитування // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2006. – № 1. – С. 30–33.

21. Чулкова А. Кредити отримують у кредитних спілках // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2002. – № 5. – С. 29–31.

22. Шамова І. В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 195 с.

НАТАЛІЯ ТКАЧЕНКО

БАЗОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Визначено завдання, принципи та методи оцінки фінансової стійкості страхових компаній. Розроблено індикатори, які характеризують фінансову стійкість страхових компаній з урахуванням потенційної уразливості до ризиків. Побудовано систему ризик-орієнтованого пруденційного регулювання їх діяльності.

Держава зацікавлена у відшкодуванні шкоди, спричиненої фізичним і юридичним особам не за рахунок бюджетних коштів, а за допомогою децентралізованих страхових фондів. До того ж, вона вирішує не лише завдання створення страхових резервів з метою захисту майнових інтересів громадян і підприємств, а й втягнення в обіг тимчасово вільних коштів населення та організацій, отримання нових джерел податкових надходжень до бюджету. Крім того, акумульовані страховиками страхові резерви є важливим внутрішнім джерелом інвестицій в економіку країни.

У сучасних умовах господарювання аспект стійкості вітчизняних страхових компаній набуває особливого значення. Їх нестійкий фінансовий стан, з одного боку, і необхідність розширення інвестицій – з іншого, певною мірою загострюють проблему, перетворюючи її в одне з найактуальніших питань національної економіки. Основною метою державного регулювання фінансової стійкості страховиків є, насамперед, захист інтересів страхувальників і держави. За цих умов страхове товариство і наглядовий орган повинні усвідомлювати необхідність створення ефективної систе-

ми моніторингу й оцінки фінансової стійкості страхових компаній.

Проблеми фінансової стійкості страхових компаній знайшли відображення в працях спеціалістів страхової справи та діячів вітчизняної і зарубіжної науки. Серед них слід відзначити роботи українських науковців: І. Іванюка і Д. Маруженка [3], С. Осадця [11], Л. Шірінян [14], праці російських дослідників: А. Жеребка [2], Н. Кіріллової [4], А. Кудрявцева [5], С. Луконіна [7], Л. Орланюк-Маліцької [9], В. Сухова [12], Г. Чернової [13] та інших. Однак в галузі вивчення стійкості страхових компаній залишається чимало невирішених проблем як теоретичного, так і прикладного характеру. Сучасний стан страхових компаній вимагає удосконалення методологічних підходів до оцінки й забезпечення стійкості страхових компаній і створення ефективної системи національного моніторингу з метою підтримки стійкості та подальшого розвитку національної страхової системи.

Метою статті є визначення принципів і підходів до оцінки фінансової стійкості страхових компаній, побудова системи пруденційного регулювання діяльності страховиків з урахуванням потенційної уразливості до ризиків.

Для забезпечення й підтримки фінансової стійкості необхідно, по-перше, визначити причини сприятливих і негативних тенденцій у розвитку страхової компанії й охарактеризувати її поточну фінансову стійкість, по-друге, сформулювати рекомендації щодо усунення проблем у розвитку та покращення рівня фінансової стійкості компанії. Для кожного суб'єкта господарювання характерні особливості прояву ризиків, які необхідно враховувати при оцінці його фінансової стійкості. В зв'язку з цим, розгляд питання оцінки фінансової стійкості страхових компаній вимагає врахування наступних важливих факторів:

- в сучасній економіці не існує страхових компаній, які б не перебували під впливом ризиків;
- причини втрати фінансової стійкості завжди багатофакторні й багатовимірні, про що свідчить значна кількість ризикоутворюючих факторів;
- ризики, поряд з негативними функціями, виконують і позитивні, це пов'язано з тим, що відбувається переосмислення існуючих підходів як до системи забезпечення, так і до оцінки фінансової стійкості страховиків. В результаті постійно розширюється і покращується методологія оцінки фінансової стійкості страховиків та прогностичні можливості, що в результаті дозволяє розробити механізми забезпечення та підвищення фінансової стійкості страхових компаній.

Враховуючи вищезазначене, приходимо до розуміння того факту, що для визначення й управління фінансовою стійкістю страхової компанії необхідна наявність об'єктивної і повноцінної технології її оцінки, що охоплює сукупність принципів, показників і методів вимірювання.

Основні завдання, котрі вирішуються при оцінці фінансової стійкості страхової компанії, такі:

- визначення рівня фінансової стійкості у конкретний момент часу;
- дослідження тенденцій і закономірностей у сфері підвищення фінансової стійкості за досліджуваний період;
- визначення “вузьких” місць, що негативно впливають на забезпечення фінансової стійкості страховика;
- виявлення резервів, які страхова компанія може використовувати для підвищення рівня своєї фінансової стійкості.

В тісному зв'язку з завданнями оцінки фінансової стійкості страховиків знаходяться і її основні принципи, зокрема:

- всебічність та комплексність підходу до оцінки рівня фінансової стійкості страхової компанії, що дозволяє у повному обсязі врахувати всі фактори, які на неї впливають;
- конструктивність, що проявляється у протидії факторам, які стримують чи заважають поступальному розвитку страхової компанії;
- обґрунтованість вибору кількісних та якісних показників для здійснення оцінки фінансової стійкості страховика, що дозволяє отримати максимально об'єктивний результат та розробити заходи з підвищення рівня фінансової стійкості;
- пороговість, яка характеризується кількісними й якісними показниками, що знаходяться між мінімальним і максимальним допустимими значеннями;
- проблемність – зазвичай фінансова стійкість страхової компанії може оцінюватися за різними параметрами, пов'язаними з особливостями актуарної діяльності, андеррайтингом, процесом реалізації страхових послуг, з ефективністю окремих видів діяльності тощо. Обґрунтування набору параметрів є важливим елементом методик вимірювання фінансової стійкості;
- характеристичність – комплекс показників діяльності страхової компанії або

знаходиться в межах, які забезпечують її стійкий стан, або значення показника при переході порогового значення, що характеризує зростання нестійкості, аж до втрати системоутворюючих ознак;

– однозначність трактування оцінки, яка реалізується за допомогою інтегрального показника фінансової стійкості. Цей показник, за своєю економічною природою, повинен показувати відносний, щодо аналізованої сукупності страхових компаній, рівень фінансової стійкості конкретного страховика;

– динамічність, тобто оцінка й аналіз інтегрального показника страхової компанії має здійснюватися в часі, оскільки фінансова стійкість страхової компанії під впливом різних зовнішніх і внутрішніх факторів постійно змінюється. До того ж вивчення фінансової стійкості треба проводити безперервно і систематично, що дасть змогу своєчасно готувати інформацію для ухвалення ефективних управлінських рішень;

– специфічність – при виборі, створенні методики оцінки фінансової стійкості страхової компанії необхідно, насамперед, зважати на специфіку її діяльності;

– взаємопов'язаність інтересів страховиків і страхувальників. Тому, при оцінці фінансової стійкості необхідно враховувати чинники як зовнішніх, так і внутрішніх конкурентних переваг;

– максимальна простота практичного здійснення оцінки фінансової стійкості за умови якомога повнішого використання сучасних методів і інструментарію;

– можливість застосування рейтингового підходу;

– орієнтація на досягнення максимального позитивного ефекту від здійсненої оцінки;

– можливість розробки, на підставі отриманого результату з оцінки фінансової стійкості страховика, конкретних заходів з

підвищення фінансової стійкості страхової компанії залежно від її конкретного значення.

Враховуючи зазначене вище, визначимо особливості управління впливом ризиків з метою забезпечення фінансової стійкості страхових компаній:

– оперативне реагування на ризики, оскільки реалізовані ризики можуть не лише поглиблюватися з кожним новим господарським циклом, а й породжувати нові супутні явища. Тому, чим раніше буде вжито заходів з нейтралізації впливу ризиків на фінансову стійкість страховика, тим кращими будуть можливості страхової компанії відновити свою фінансову стійкість;

– адекватне реагування на рівень реальної загрози фінансовій стійкості, тобто мобілізація необхідних засобів і заходів для нейтралізації негативного впливу ризиків;

– повнота реагування, тобто повна реалізація внутрішніх заходів і засобів, мобілізованих на протидію реалізованому ризику, й ефективне використання зовнішніх можливостей;

– орієнтація на досягнення максимального позитивного ефекту.

Для здійснення комплексної оцінки фінансової стійкості страхових компаній використовують такі методи дослідження: спостереження основних макроекономічних показників і показників діяльності страхових компаній обов'язково з огляду на такі вимоги, як плановірність, цілеспрямованість, активність і системність; порівняння отриманих результатів оцінки як між собою, так і з еталонним та пороговими значеннями; вимірювання, тобто процедура визначення числового значення певної величини за допомогою одиниці виміру (еталона); аналізу та синтезу, за яким здійснюється виокремлення частин оцінки фінансової стійкості для глибшого пізнання явища; метод експертних оцінок, який використовується, на-

приклад, для шкалування та переведення до кількісного вимірника якісних ознак, які використовуються при оцінці фінансової стійкості; метод кореляційного аналізу, для дослідження елементів, які здійснюють найсуттєвіший вплив; методи моделювання.

Запропоновані підходи дослідження фінансової стійкості страхових компаній, сукупність принципів і методів її оцінки підтверджують цілісність та нестандартний підхід до розгляду цих питань.

Отже, з метою забезпечення поступального розвитку економіки країни і стабільності фінансового ринку важливо не тільки володіти інформацією про поточний фінансовий стан страховиків, але й мати уявлення про ступінь їх потенційної нараженості на ризики і фінансову стійкість страхових компаній в майбутньому.

Цілком погоджуємося з Л. Временко та О. Корват [1, 61] щодо виокремлення чотирьох сфер державного впливу та регулювання у страхуванні, а саме:

1. Пруденційне або запобіжне регулювання (попередження нестабільності та запобігання неплатоспроможності страховиків).
2. Правове регулювання відносин (страховиків, посередників, споживачів).
3. Економічне регулювання (податкові важелі для стимулювання або обмеження певних дій на страховому ринку).
4. Боротьба з відмиванням "брудних" грошей та протидія фінансуванню тероризму.

Враховуючи те, що всі зазначені вище види державного впливу та регулювання у сфері страхування прийняті в європейській спільноті, наближення стандартів функціонування української страхової системи до міжнародних вимог, підвищення рівня її надійності та стійкості національних страховиків вимагає продовження роботи з удосконалення державної системи регулювання фінансової стійкості страхових компаній. При цьому, значна увага повинна, перш за все, приділя-

тися пруденційному регулюванню фінансової стійкості страхових компаній [15, 12].

Вважаємо, що метою пруденційного регулювання є попередження проявів фінансово нестійкої діяльності страховиків шляхом впровадження комплексного підходу управління ризиками та розробки системи показників, які дозволяють кількісно оцінити ступінь нараженості страхових компаній на ризики, з якими вони зіштовхуються в процесі здійснення статутної діяльності, а також виявлення, на різних стадіях функціонування страховиків, недоліків у їх діяльності з метою запобігання їх неплатоспроможності.

Підтвердженням того, що головна роль у запровадженні в практику діяльності страхових компаній процесів оцінки та управління ризиками належить саме органу страхового нагляду країни, свідчать результати опитувань 63 страхових компаній 8 країн Європи [16].

Без сумніву, для забезпечення належного контролю за діяльністю страховиків, формуванню ефективної системи пруденційного регулювання має передувати створення якісної нормативно-правової бази, яка передбачала б достатні повноваження та ресурси для наглядового органу. Як відомо, страховики, на відміну від банків, володіють пасивами з більш тривалими термінами користування та більш ліквідними активами, що підвищує їх значення на ринку довгострокових ресурсів. Водночас страхові компанії більше наражаються на ризик зміни вартості власних активів і, як наслідок, величина їх власного капіталу може швидко зменшуватися. Тому, для цілей пруденційного регулювання необхідно визначати індикатори фінансової стійкості, які дозволяли б оцінювати стан страховиків та здійснювати моніторинг їх сильних і слабких сторін, оцінювати поточний рівень фінансової стійкості страховиків і їх потенційну уразливість до ризиків. В табл. 1 наведені запропоновані ін-

Основні показники, які характеризують фінансову стійкість страхових компаній з урахуванням потенційної уразливості до ризиків

| Назва показника | Методика розрахунку показника | Економічна сутність показника |
|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Показники, які характеризують поточну фінансову стійкість | | |
| Показник достатності капіталу | Капітал: Загальна сума активів | Характеризує здатність страхової компанії поглинати втрати, пов'язані з її нараженістю на ризики |
| Показник надійності | Капітал: Страхові резерви | Показує ступінь забезпеченості ризикових вкладень власним капіталом, за рахунок якого можливе часткове відшкодування збитку при настанні страхових випадків |
| Показник фінансового потенціалу | (Страхові резерви + Капітал): Чисті страхові премії | Свідчить про здатність страхової компанії здійснювати необхідні страхові виплати за несприятливих для страховика умов (наприклад, високий рівень збитковості) |
| Показник платоспроможності | Фактичний запас платоспроможності > Нормативний запас платоспроможності | Характеризує здатність страхової компанії виконувати свої зобов'язання |
| Показник поточної ліквідності | Ліквідні активи: Поточні зобов'язання | Характеризує можливість погашення короткострокових зобов'язань у встановлений термін |
| 2. Показники, які характеризують дохідність та прибутковість діяльності страховика | | |
| Рівень виплат | Сума чистих виплат: Сума чистих страхових премій | Відображає реальну роль страховика на ринку, тобто показує, яка частина страхових премій повертається страхувальникам у вигляді страхових виплат. При порівнянні динаміки коефіцієнтів виплат можна зробити висновок: якщо виплати (їх частка) зростають порівняно із внесками, але при цьому зростає валовий прибуток, то це означає, що джерелом прибутку є не зароблена премія, а інвестиційний дохід |
| Рівень витрат | Витрати: Сума чистих страхових премій | Характеризує частку витрат на забезпечення діяльності страхової компанії у сумі чистих страхових премій |
| Загальний рівень виплат і витрат | (Рівень виплат + Рівень витрат): Сума чистих страхових премій | Показує питому вагу у сумі чистих страхових премій всіх витрат – страхових виплат та інших витрат на забезпечення діяльності страхової компанії |
| Дохідність інвестицій | Інвестиційний дохід: Інвестиційні вкладення | Показує дохідність інвестиційних вкладень |
| Рентабельність капіталу | Прибуток до сплати податків: Капітал | Показує рівень прибутку, отриманого на одиницю капіталу |
| 3. Показники, які відображають потенційну уразливість до ризиків | | |
| 3.1. Показники якості активів | | |
| Частка неліквідних активів | (Вкладення в нерухомість + Акції, що не котуються на біржі + Дебіторська заборгованість): Загальна сума активів | Показує частку неліквідних і потенційно проблемних активів у загальній сумі активів |
| Показник ризику активів | Дебіторська заборгованість: (Загальна сума страхових внесків + Сума отриманих перестрахових премій) | Характеризує кредитну політику страхової компанії та її потенційну нараженість на ризик погіршення якості активів |
| Показник дебіторської заборгованості | Дебіторська заборгованість: Капітал | Показує частку дебіторської заборгованості у власних коштах страховика, здатність у мінімальний строк стягнути заборгованість |
| Показник фондового ризику | Сума вкладень в акції: Загальна сума активів | Показує ступінь нараженості фондовому ризику (ризик втрат у випадку зміни вартості акцій) |
| Ризик зміни цін на нерухомість | Частка вкладень у нерухомість: Загальна сума активів | Характеризує ризик зміни цін на нерухомість |

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|---|
| 3.2. Показники якості андеррайтингової політики та політики перестраховування | | |
| Показник достатності страхових резервів | Чисті страхові резерви: Середній обсяг надходжень страхових платежів за останні 3 роки | Свідчить про адекватність сформованих страхових резервів з огляду на надходження страхових платежів |
| Рівень андеррайтингової збитковості | Страхові виплати: Зароблені страхові премії | Характеризує якість андеррайтингової політики страховика та свідчить про частку здійснених страхових виплат лише за рахунок зароблених страхових премій протягом звітного періоду |
| Коефіцієнт страхового покриття | Чисті страхові резерви: Середній обсяг виплат за останні 3 роки | Характеризує достатність страхових резервів страхової компанії для здійснення страхових виплат |
| Показник власного утримання ризику | Чисті страхові премії: Загальна сума отриманих премій | Показує, яку частку ризиків страхова компанія залишає на власному утриманні |
| Показник участі перестраховиків у страхових резервах | Частка перестраховиків у страхових резервах: Величина страхових резервів | Відображає здатність страхової компанії виконувати зобов'язання залежно від надійності та стійкості перестраховиків |
| 3.3. Показники якості управління страховою компанією | | |
| Частка страхових платежів, що припадають на одного працівника | Загальна сума страхових платежів: Кількість працівників | Показує ефективність здійснення операцій зі страхування |
| Частка активів, що припадають на одного працівника | Загальна сума активів: Кількість працівників | |
| 3.4. Показники чутливості до ринкового ризику | | |
| Показник зміни балансової вартості активів | Ринкова вартість активів: Балансова вартість активів | Показує зміну вартості активів страхової компанії та оцінює нараженість на ринкові зміни |
| Показник валютного ризику | Чиста відкрита валютна позиція: Капітал | Характеризує неузгодженість між валютами активів і пасивів та оцінює нараженість на валютний ризик |
| Показник процентного ризику | Дюрація активів і пасивів | Характеризує неузгодженість за строками активів і пасивів та оцінює нараженість на процентний ризик |

дикатори (показники) фінансової стійкості страхових компаній, використання яких, на нашу думку, найбільш повно характеризуватиме стан фінансової стійкості страхових компаній на ринку з урахуванням їх потенційної уразливості до ризиків.

Серед показників фінансової стійкості страховика на особливу увагу заслуговує показник платоспроможності. Враховуючи це, вивчення підходів до оцінки платоспро-

можності страховиків є необхідним для адекватного визначення рівня їх фінансової стійкості.

В разі, якщо страхова компанія виявляється неспроможною виконувати взяті на себе зобов'язання щодо виплат страхувальникам, це нищить саму ідею страхування як засобу захисту від фінансових втрат. У зв'язку з цим, дотримання платоспроможності страховими компаніями задля забез-

печення їх фінансової стійкості має розглядатися як головна мета регулювання їх діяльності [2, 227]. Адже втрата фінансової стійкості страховою організацією в результаті неплатоспроможності неминуче призводить до її банкрутства. Саме тому, дослідження питань, пов'язаних із вивченням підходів до забезпечення фінансової стійкості страховиків, у комплексі зі з'ясуванням стану їх платоспроможності, нині є надзвичайно актуальною проблемою.

Слід підкреслити, що необхідність державного контролю за платоспроможністю страховиків визначається державними інститутами практично усіх країн [6, 139]. При цьому, базовим елементом державного регулювання та контролю фінансової стійкості страховиків є розрахунок показника маржі платоспроможності [8, 18]. Економічний зміст розрахунку маржі платоспроможності полягає у порівнянні зобов'язань страховика за договорами страхування (нормативного показника платоспроможності) та його власного капіталу (фактичного показника платоспроможності). Невідповідність фактичного показника його нормативному значенню (якщо активів страховика недостатньо або вони недоступні в необхід-

ний момент для того, щоб погасити певні зобов'язання), тягне за собою визнання страховика неплатоспроможним та, як наслідок, застосування до нього санкцій.

Таким чином, враховуючи вищенаведене, вважаємо, що ефективна система пруденційного регулювання має складатися з елементів (процедур), призначених для моніторингу та вимірювання великої кількості змінних (рис. 1).

Зупинимось детальніше на окремих компонентах зображеної вище системи пруденційного регулювання діяльності страховиків.

Призначенням компоненту "моніторинг ситуації" є забезпечення перманентного спостереження за станом страхових компаній в поточних макроекономічних умовах, а також систематизація отриманої інформації. Для забезпечення максимальної об'єктивності, необхідно науково обґрунтовано визначити перелік інформативних показників, за якими повинне вестися спостереження. При цьому, ефективність системи пруденційного регулювання буде залежати, переважно, від якості і надійності аналізу, а також від інформації, покладеної в основу оцінки фінансової стійкості.

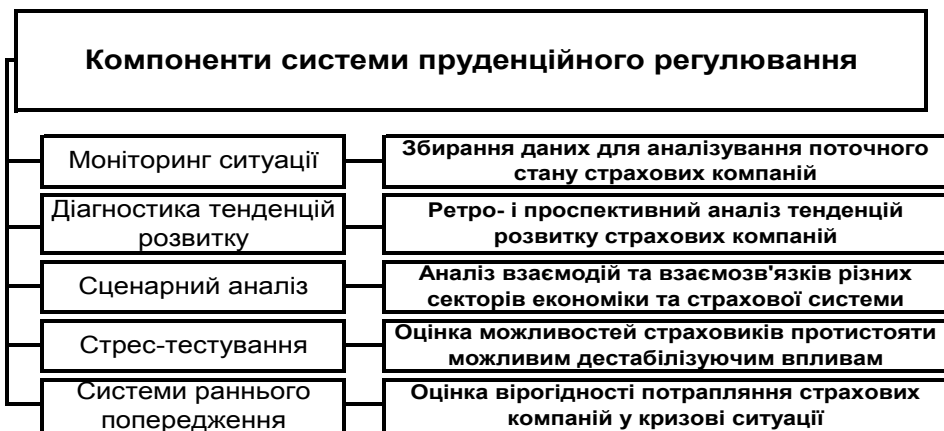


Рис. 1. Основні компоненти системи пруденційного регулювання діяльності страховиків

Призначенням компоненту “діагностика тенденцій” є аналізування і, на підставі цього, виявлення в ретроспективі закономірностей досліджуваних показників та побудова, на базі цих закономірностей, можливих тенденцій розвитку ситуації в перспективі.

Призначенням компоненту “сценарний аналіз” є його використання як ключового інструменту для визначення причинно-наслідкових зв'язків і факторів зміни досліджуваних показників. Результати сценарного аналізу дозволяють визначити характер та вірогідність взаємодії різних секторів економіки та страхової системи. Розкриття й аналіз цих зв'язків дозволяє оцінити напрямок і послідовність розвитку подій на страховому ринку у випадку зміни ситуації в будь-якому з секторів економіки. Більше того, за наявності відповідних математичних і статистичних моделей, можливо одержати оцінку ймовірних часу настання та обсягів наслідків, які виникатимуть внаслідок дії дестабілізуючого впливу на певний сектор економіки та, в зв'язку з цим, дані щодо можливого впливу цих наслідків на страхову систему загалом та на окремі страхові компанії зокрема.

Компонент “стрес-тестування” призначений для аналізування й оцінювання здатності страховиків протидіяти виключним, але вірогідним дестабілізуючим впливам. При цьому, під виключними, але вірогідними дестабілізуючими впливами, як правило, розуміють надзвичайні події, вірогідність настання яких невелика, але які, в разі настання, можуть спричинити надзвичайно масштабні небажані наслідки на ринку і привести до суттєвих втрат у страховиків. Також стрес-тестування може допомогти здійснити розподіл ризиків за пріоритетами. Стрес-тестування поєднує в собі компоненти якісного і кількісного аналізів. Кількісний аналіз має на меті визначення масштабів та послідовності виникнення несприятливих подій і можливої сили їх впливу на різноманітні по-

казники діяльності страховиків. Метою якісного аналізу є оцінка можливостей компаній мінімізувати потенційні втрати і визначити комплекс заходів, котрі необхідно здійснити для зниження рівня ризиків і збереження необхідного рівня стійкості страхових компаній. Як правило, стрес-тестування здійснюється задля раннього виявлення ознак неплатоспроможності страховика, тобто аналізу за допомогою математичних моделей-сценаріїв розвитку його фінансової стійкості залежно від різних зовнішніх впливів та коливань на фінансових ринках, а також для розробки заходів із пом'якшення можливих несприятливих впливів.

Компонент “система раннього попередження” призначений для оцінювання вірогідності настання кризової ситуації на страховому ринку відповідно до поточної ситуації на ньому, визначення профілю ризиків та вивчення макроекономічних умов, які склалися. Цей компонент також дозволяє виявляти нагромадження кількісних і якісних змін, які можуть призвести до негативних наслідків для страхового ринку й окремих страхових компаній.

З 2005 р. в Україні впроваджені 1-й та частково 2-й компоненти пруденційної системи регулювання діяльності страхових компаній. Водночас, для ефективного функціонування цієї системи необхідне функціонування всіх її компонентів. В зв'язку з цим, існує потреба у налагодженні ефективної роботи спеціально уповноваженого державного органу (зараз в Україні це Держфінпослуг), за допомогою якого держава спроможна здійснювати, спираючись на положення загального та спеціального законодавства, регулювання та контроль діяльності страхових компаній.

Запровадження системи пруденційного регулювання діяльності страховиків відкріє можливість комплексного розгляду діяльності страхових компаній з урахуванням їх економічного становища, структурних змін та

нараженості на ключові ризики. Це дозволятиме суттєво підвищити та покращити роль регулювання і нагляду для здійснення ефективної регуляторної та наглядової політики.

Таким чином, для забезпечення фінансової стійкості страхових компаній та страхової системи України завданням надзвичайної ваги є формування якісної системи пруденційного регулювання, яка базувалася б на реальній оцінці ризиків діяльності страхових компаній, визначеній з позицій впливу потенційних загроз на їх фінансову стійкість. Пруденційне регулювання діяльності страхових компаній має містити такі ключові елементи, як: моніторинг ситуації, діагностика тенденцій, сценарний аналіз, стрес-тестування, системи раннього попередження. Оскільки зараз в Україні повноцінно функціонує лише один з цих компонентів (моніторинг ситуації), необхідно сприяти якомога швидшому впровадженню у повсякденну практику решти компонентів пруденційного регулювання, маючи на меті їх повну інтеграцію для налагодження контролю за дотриманням належного рівня фінансової стійкості як окремих страхових компаній, так і страхової системи України загалом.

Література

1. *Временко Л., Корват О. Пруденційні режими регулювання страхової діяльності: цілі, задачі, інструменти // Страхова справа. – 2009. – №1. – С. 60–64.*
2. *Жеребко А. Э. Совершенствование финансового менеджмента рискованных видов страхования. – М.: Анкил, 2003. – 128 с.*
3. *Іванюк І. С., Маруженко Д. С. Теоретичні підходи до визначення категорії “фінансова стійкість страхової компанії” // Фінанси України. – 2006. – № 11. – С. 77–89.*
4. *Кириллова Н. Оценка финансового состояния страховых компаний корпоративными страхователями // Страховое дело. – 2006. – № 6. – С. 34–37.*
5. *Кудрявцев А. А. Актуарные модели финансовой устойчивости страховых компаний. – СПб.: Институт страхования, 1997. – 62 с.*
6. *Кузнецова Н. П., Меркурьева И. С. Международный опыт регулирования страховой деятельности // Вестник СПбГУ. – 2006. – № 1. – С. 138–150.*
7. *Луконин С. В. Финансовая устойчивость страховых компаний и пути ее повышения // Страховое дело. – 2003. – № 5. – С. 28–31.*
8. *Луконин С. В. Формализация и совершенствование методики расчета маржи платежеспособности страховой компании // Страховое дело. – 2003. – № 8. – С. 17–27.*
9. *Орланюк-Малицкая Л. А. О понятиях и факторах финансовой устойчивости страховых компаний // Вестник финансовой академии. – 1998. – № 1. – С. 33–39.*
10. *Основы страхового менеджмента: методическое пособие по изучению дисциплины “Страховой менеджмент”: Учеб. пособие / В. П. Журавлев, В. В. Владимиров, С. А. Банников. – М.: ЗАО Издательство “Экономика”, 2007. – 404 с.*
11. *Страхування: Підручник / Кер. авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.*
12. *Сухов В. А. Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков. – М., 1995. – 112 с.*
13. *Чернова Г. В. Основы экономики страховой организации по рискованным видам страхования. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.*
14. *Ширінян Л. В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 173–178.*
15. *Sharma P. Prudential Supervision of Insurance Undertakings // Conference of Insurance Supervisory Services of The Member States of the European Union, December 2002. – S. 12–33.*
16. *Sjaak Bouma. Capgemini's Compliance and Risk Management Centre of Excellence // Risk Management in the Insurance Industry and Solvency II. European Survey – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.capgemini.com>.*

Олександр ЗАЛЕТОВ

ВПЛИВ СВІТОВОЇ КРИЗИ НА СУЧАСНИЙ СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ

Розглянуто сутність глобалізації світової економіки та її вплив на страховий ринок, запропоновано заходи державного регулювання ринку страхування в сучасних умовах.

Внаслідок глобалізації ринків фінансових послуг протягом останніх 50 років почав формуватися міжнародний страховий ринок. Його сутність полягає у переплетенні фінансових відносин, за допомогою яких національні страхові ринки впливають один на одного та світовий ринок загалом. Необхідність удосконалення державного регулювання страхового ринку України продиктована негативним впливом світової фінансової кризи. Запровадження нових підходів державного регулювання страхового ринку дасть змогу підвищити його інвестиційну привабливість і соціально-економічне значення для суспільства.

Питанням дослідження впливу глобалізації світової економіки на страховий ринок і моделей державного регулювання присвячені праці таких вітчизняних науковців, як В. Базилевич, О. Барановський, Н. Внукова, О. Вовчак, О. Гаманкова, М. Мних, С. Осадець, Д. Расшивалов, В. Фурман та ін. Вони висвітлили загальні теоретико-прикладні засади державного регулювання страхового ринку. Проте зазначені пропозиції не врахували вплив світової фінансової кризи, зокрема на страховий ринок.

Метою статті є дослідження впливу глобалізації на страховий ринок і розробка заходів удосконалення державного регулювання страхового ринку, що дозволить забезпечити захист інтересів страхуваль-

ників (застрахованих, вигодонабувачів), підтримку національних страховиків, зміцнення законодавчої бази захисту прав інвесторів та стимулювання розміщення коштів страхових резервів з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Термін "глобалізація" (від англ. "global") означає дію або стан, що охоплює увесь світ за своїми масштабами або застосуванням. Цю категорію вперше використав в описі світової економіки американський економіст Т. Левітт у статті, опублікованій в газеті "Гарвард бізнес ревью" в 1983 р. Під цим поняттям він визначив процес злиття ринків окремих товарів і послуг, що надаються великими транснаціональними та багатонаціональними корпораціями. Проте, на думку А. А. Мамедова, найширше визначення цього терміну дав японський економіст К. Оме, консультант Гарвардської школи бізнесу, у книзі "Світ без кордонів" (1990 р.). Він виокремив п'ять основних напрямків глобалізації: фінансову глобалізацію, формування глобальних багатонаціональних корпорацій, регіоналізацію економіки, інтенсифікацію світової торгівлі, тенденцію до конвергенції [1].

За свою історію людство пережило кілька хвиль глобалізації. Перша хвиля прокотилася після Великих географічних відкриттів і відкриття Христофором Ко-

лумбом Америки в XV столітті. Друга – у середині XIX століття, коли європейські держави захоплювали колонії в Азії, а Японія здійснювала реформи. Третя хвиля глобалізації почалася після закінчення Другої світової війни, після встановлення нового міжнародного порядку та появи незалежних держав в Азії, Африці та Латинській Америці, що брали щораз більшу участь у світовій інтеграції.

Нинішній етап глобалізації пов'язаний з розвитком інформатизації: він охопив усі сфери людського життя, і за суттю має економічну основу. Це результат розвитку продуктивних сил й інформаційних технологій, оскільки саме капітал та інформаційні технології стали рушійною силою глобалізації. Збільшення інформаційного й телекомунікаційного впливу, інтернаціоналізація економіки в останні два десятиліття прискорила процес формування світового співтовариства. Світове господарство, як складний організм, усе більше перетворюється в неподільну цілісну систему.

Концепція глобалізації пов'язана з еволюцією фінансових ринків і установ до того рівня, коли географічні кордони не можуть обмежувати укладання угод або інші дії [2], і, на нашу думку, стосується зростаючого міжнародного характеру діяльності страхових компаній.

Глобалізації фінансових ринків сприяють три основних фактори [3]:

- 1) дерегулювання фінансових ринків і пов'язаної з ними діяльності;
- 2) технологічний прогрес, який дає змогу здійснювати у світовому масштабі моніторинг фінансових ринків, проведення фінансових операцій, аналіз ситуації, а також можливих ризиків;
- 3) зростання інституціоналізації фінансових ринків.

Ознаками глобалізації страхового ринку є:

- прискорення концентрації капіталу, а також активний процес злиття або поглинання страхових компаній різних країн;
- інтернаціоналізація та географічний перерозподіл ризиків по каналах міжнародного перестрахування;
- інтернаціоналізація фінансових операцій страхових компаній.

Відповідно до сфери дії міжнародних організацій, на нашу думку, можна виокремити два рівні інтеграції страхового ринку: на рівні СОТ (це і є власне глобальний страховий ринок, що поєднує більшість країн світу) і на рівні ЄС (європейська інтеграція).

Дослідженням встановлено, глобалізація регулювання страхового ринку характеризується наступними особливостями:

1) у зв'язку з тим, що страхування є інтернаціональним бізнесом, тісно пов'язаним з фінансовою сферою, а також з інформаційною системою суспільства, процеси глобалізації відбуваються дуже високими темпами, нарівні з банківським та інформаційним секторами, і випереджають темпами порівняно з більшістю галузей народного господарства;

2) завдяки високій "зарегульованості" цієї галузі (на національному рівні) глобалізація регулювання страхового ринку має певну специфіку: з одного боку, це ускладнює інтеграцію, тому що є додаткові труднощі в приведенні до єдності національних законодавств, з іншого, полегшує ситуацію, тому що добре керована галузь легше піддається різного роду державному впливу, у тому числі й на міждержавному рівні;

3) архітектура світового страхового ринку передбачає центропериферійну побудову, ядром якої є високо розвинуті ринки США, Канади, країн Західної Європи

та Японії, а периферією – ринки країн, які перебувають на різних стадіях свого економічного розвитку.

За оцінкою Ю. Панкова, в сучасних умовах вплив світового і міжнародних страхових ринків на окремо взяті національний страховий ринок і страхову галузь переходить на якісно новий рівень. У цьому зв'язку глобалізм, який демонструє економічна цивілізація, створює умови для встановлення особливо агресивного фінансового тиску, що дає змогу впливати як на весь світовий страховий простір, так і на окремі національні страхові ринки [4].

Дослідженням встановлено, що глобалізація страхового ринку відбувається на двох рівнях: мікро- і макроекономічному. Як і будь-які інші процеси в ринковій економіці, все найбільш суттєве починає розвиватися й розвивається, насамперед, на рівні самостійних господарюючих суб'єктів, у даному випадку страховиків. Саме вони встановлюють фінансові зв'язки зі своїми закордонними партнерами, створюють або купують страхові компанії в інших країнах, формують транснаціональні страхові групи. Головною особливістю глобалізації на мікроекономічному рівні є загальна стратегічна орієнтація страховика, глобальна за характером – орієнтація на ринки збуту в усьому світі, а також на створення дочірніх структур у різних країнах.

Глобалізація економічного життя вимагає лібералізації страхового ринку, тобто скорочення або усунення обмежень на шляху міжнародної торгівлі, іноземних інвестицій, міжнародних фінансових операцій. Саме це відбувається протягом останніх десятиліть.

Реальність полягає в тому, що глобалізація страхового ринку є об'єктивним і абсолютно невідворотним явищем сьогодення, яке можна сповільнити засобами державного регулювання (що й відбува-

ється в деяких випадках), але не можна зупинити або “скасувати”, оскільки це імперативна вимога сучасного суспільства й науково-технічного прогресу. Зокрема внаслідок процесів міждержавної інтеграції, інтернаціоналізації та глобалізації економіки відбувається поступове розмивання ідентифікаційних кордонів між різними національними моделями державного регулювання забезпечення життя. Ці процеси здебільшого зумовлені необхідністю вироблення єдиних підходів до регулювання діяльності страхових компаній, що мають розгалужену міжнародну мережу.

Як вважає Г. А. Насирова, максимальну вигоду від розширення господарських зв'язків та інтернаціоналізації регулювання одержують транснаціональні компанії. Інтернаціоналізація регулювання пояснюється необхідністю певною мірою формалізувати наявні тенденції. Більш привабливі інвестиційні умови в окремих країнах можуть спричинити значний приплив фінансових ресурсів і тим самим зумовити їх дефіцит в інших [5]. При цьому лібералізація економічних режимів стає одночасно і умовою, і наслідком цих процесів.

У більшості країн світу протягом останніх десятиріч мають місце тенденції консолідації, тобто злиття або приєднання страхових компаній. Основними причинами та передумовами цих процесів є:

- перенасичення національних і світового страхових ринків, значною кількістю учасників, які мають високий рівень капіталізації, і, як наслідок, створюється жорстка конкуренція між ними;

- потреба подальшого розвитку та збільшення обсягів надходжень страхових платежів в умовах скорочення потенціалу та еластичності попиту на послуги страхування в економічно розвинених країнах;

- прагнення розширити географію своєї діяльності та забезпечити диверси-

фікацію ризиків як основу формування збалансованого страхового портфеля через проникнення на страхові ринки нових країн;

– бажання скоротити видатки на утримання компаній, що є основною економічною передумовою концентрації в будь-якій галузі економіки.

У результаті угод злиття або поглинання, пов'язаних із взаємним проникненням страхового та банківського капіталів, формуються найбільші у світі транснаціональні страхові групи, що володіють значними активами.

Результатом злиття або поглинання страхових компаній є загострення конкуренції на ринку. Дуже часто консолідація відбувається між компаніями, що належать до різних фінансових ринків, – тобто швидкий розвиток фінансових груп, які займаються діяльністю у різних секторах фінансових ринків (так званих фінансових конгломератів). Утворення страхових груп зумовлює потребу в консолідованому (на рівні цілої групи) державному нагляді за діяльністю кожного з учасників такого об'єднання. Це пов'язано з тим, що проблеми одного з них можуть суттєво дестабілізувати стан усієї страхової групи та негативно позначитися на індивідуальних вкладниках та інвесторах.

Злиття або поглинання страхових компаній можна поділити на:

1) дружні, де керівництво та власники як покупця, так і продавця страховика підтримують цю угоду;

2) ворожі, де керівництво та/або власники страховика не погоджуються з такою реорганізацією і чинять опір.

На розвинутих ринках страхування ворожі поглинання страховиків не характерні, тому що їх капіталізація значна, а фінансування ринкової скупки акцій є витратним і довгостроковим шляхом. Крім цього, одним із елементів державного регулювання на цих ринках є необхідність отримання від

органів страхового нагляду країни реєстрації страховика спеціального дозволу, якщо компанія-інвестор бажає отримати у власність значну частину капіталу страховика.

За результатами нашого дослідження встановлено, що для підвищення ефективності державного регулювання страхового ринку в Україні доцільно ввести у законодавство вимоги до кваліфікованого інвестора, для якого має бути встановлений особливий порядок регулювання, у тому числі при розкритті інформації. Наприклад, відповідно до статті 15 Директиви 2002/83/ЄС Європейського Парламенту й Ради від 5 листопада 2002 року щодо страхування життя вимагається встановлення вимог до фізичних та юридичних осіб, які передбачають збільшити свою кваліфіковану участь у капіталі компанії з ubezpieczenia життя до або більше ніж 20%, 33% або 50% або таким чином, що компанія з ubezpieczenia життя стане її філією. При цьому, уповноважені органи держави реєстрації-учасника ЄС мають максимум три місяці з дати повідомлення на те, щоб заперечити проти такого збільшення, якщо вони не задоволені кваліфікацією інвестора. Якщо вони не заперечують проти реорганізації страховика, то можуть установити максимальний строк її виконання. Схожа норма діє стосовно продавців акцій страховика. Останні повинні проінформувати уповноважені органи, якщо передбачається зменшити їхню кваліфіковану участь таким чином, що частка прав голосу або капіталу скоротиться до рівня нижче 20%, 33% або 50% або таким чином, що страхова компанія перестане бути їхнім дочірнім товариством. Якщо вплив інвесторів страховика завдає шкоди доцільному та розсудливому управлінню страховою компанією, уповноважені органи держави реєстрації-учасника ЄС зобов'язані вжити відповідних заходів для вирішення зазначеної ситуації. Такі заходи

можуть охоплювати, наприклад, судові заборони, санкції відносно директорів і менеджерів, або припинення здійснення прав голосу щодо акцій, якими володіють розглянуті кваліфіковані інвестори, або можливість анулювання результатів голосування.

Зазначені вимоги щодо впровадження регулювання при злитті чи поглинанні встановлено в США, Австралії та рекомендовано стандартами, затвердженими Міжнародною асоціацією органів страхового нагляду, для всіх країн-учасниць. Запровадження такого регулювання в Україні забезпечить стабільність акціонерного капіталу страхових компаній та створить механізм протидії ворожому поглинанню або злиттю вітчизняних страховиків.

Одним із головних чинників, який впливає на успішну діяльність страховиків, є можливість доступу до інвестиційних ресурсів. Водночас компанія з забезпечення життя не може розраховувати на довіру інвесторів та зовнішнє фінансування, якщо вона не вживає заходів щодо запровадження ефективного корпоративного управління, а саме, належного захисту прав інвесторів, надійних механізмів управління та контролю, відкритості та прозорості у своїй діяльності. Тому однією з основних завдань державного регулювання забезпечення життя є запровадження на ринку корпоративного управління через механізм розкриття страховиками інформації про свою діяльність і забезпечення її прозорості, а також складання та розкриття консолідованої фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності.

З огляду на несприятливу кон'юнктуру на міжнародних ринках і недостатню здатність реагувати на неї, Україна втрачає індустріальний потенціал, перетворюючись в "сировинну державу". Знос основних фондів більшості підприємств важкої промисловості становить понад 60%, застарілі

та енергомісткі технології не дають змоги конкурувати вітчизняним підприємствам з іноземними. При цьому обсяг іноземних інвестицій набагато менше за потреби народного господарства, а банківська система здійснює кредитування підприємств переважно на короткостроковій та рідше середньостроковій основах.

Таким чином, слабкий страховий ринок як один з найбільш потенційно-потужних джерел довгострокових інвестицій в економіку країни залишає вітчизняні підприємства без підтримки, а, отже, не дає можливості підвищенню їхньої конкурентоспроможності. Це, у свою чергу, негативно впливає на покращення якості життя населення та його можливостей до придбання страхового захисту.

Лібералізація доступу нерезидентів на український страховий ринок забезпечення життя є виконанням вимог СОТ, і вирішення цього питання має політичну вагу. Зарубіжні страхові компанії, маючи великий досвід роботи й сучасні технології, можуть створити для українських колег високі стандарти якості, які стимулюватимуть їх до вдосконалення страхових продуктів і параметрів страхового захисту, впровадження універсальних програм, нарощування статутного капіталу, активів, резервів тощо. Водночас, на нашу думку, це серйозний виклик національному страховому ринку, оскільки створюється абсолютно нове конкурентне середовище, в якому буде складно конкурувати ще не зміцнілому ринку з досвідченими іноземними страховиками.

Враховуючи велику кількість страхових компаній (понад 470), об'єктивно неможливо для державного регулятора проводити обговорення та консультування з кожним окремим учасником ринку, оскільки це потребує великих затрат у часі. Консультування з окремими представниками ринку також не можуть забезпечити репрезентативність.

Вагомі функції регулювання сфери страхування можуть покладатися на саморегульовану організацію. Розроблені професійними учасниками саморегульованої організації ринку страхових послуг правила та стандарти страхової діяльності повинні бути загально-визнані – органами державної влади, суддями, споживачами, як досконалий та реальний інструмент регулювання.

Таке визнання можливе тільки за наявності прямих норм в Законі України “Про страхування”. Зокрема, створення Українського об’єднання страховиків дозволять:

- розширити можливості вибору ефективних форм регулювання ринку страхових послуг, зокрема забезпечить інституціональну альтернативу державному регулюванню;

- створити можливості подолання негативних явищ на ринку без втручання органів державної влади на добровільній та нормативній основі;

- створити інфраструктуру, яка дасть змогу здійснювати обговорення та консультування з усіма учасниками ринку під час опрацювання регулюючих рішень.

Отже, в умовах глобалізації та кризи світової економіки першочергове завдання будь-якої держави – це забезпечення конкурентоспроможності країни та захист національних виробників товарів і послуг. Це завдання є засобом для реалізації її головної мети – підвищення якості життя

громадян. Брак довгострокових інвестицій в економіку України, у т.ч. за допомогою інструментів страхового ринку, істотно гальмує забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Запровадження механізму саморегулювання, складання та розкриття консолідованої фінансової звітності страховиків відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, запровадження вимог до кваліфікованих портфельних інвесторів, встановлення відповідальності страховиків-емітентів перед інвесторами забезпечить стабільність капіталу страховиків та створить механізм протидії ворожому поглинанню на страховому ринку.

Література

1. Мамедов А. А. *Финансово-правовые проблемы страхования в России*. – М.: Юриспруденция, 2005. – С. 13.

2. Fabozzi R., and Modigliani F. *Capital Markets: Institutions and Instruments*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 2005.

3. Peter S. *Readings on Financial Institutions and Markets*. – Irwin: Homewood, IL, 1993.

4. Панков Ю. *Финансовая безопасность страховщика как атрибут страховой культуры [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: www.zhurnal.lib.ru/p/pankow_j_w.

5. Насырова Г. А. *Модели государственного регулирования страховой деятельности // Вестник Финансовой академии*. – 2003. – № 4.

Тарас МАРШАЛОК

ТЕОРЕТИЧНА ТА МЕТОДОЛОГІЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПЕРЕКЛАДАННЯ ПОДАТКІВ

Проведено ґрунтовний аналіз процесу перекладання податків. Вивчено наукові погляди різних історичних періодів, що стосуються руху податків та їх перекладання між суб'єктами економічних відносин. Встановлено, що дослідження даного процесу залежить від певних економічних умов, рівня розвитку економіки країни. Доведено, що перекладання податків залежить від ціни, попиту і пропозиції на товар.

Процес справедливого розподілу податкового навантаження зумовив потребу оцінити вплив податків, розподіл суб'єктів оподаткування на платників і носіїв податкових платежів. Питання, хто зазнає податкового навантаження, як воно розподіляється між учасниками податкових відносин, де виявляється найбільша дія податкових платежів, є найактуальнішими в процесі реалізації ефективної податкової політики. Податкове навантаження необхідно дослідити не лише як результативний показник, а як такий, що вказує на дію податків на продавця та покупця. З огляду на це дослідження впливу податків залежить насамперед від перекладання податків і справедливого розподілу податкового навантаження.

Історична ретроспектива охоплює значну кількість наукових концепцій щодо оподаткування та податків зокрема. Проблеми оподаткування присвятили праці як фізіократи, класики, так неокласики, маржиналісти, кейнсіанці. Представники різних наукових шкіл прагнули розробити ідеальну податкову систему, що дала б змогу задовольнити всіх без винятку суб'єктів податкових відносин.

Проте різні погляди, переважання певної точки зору щодо податків не сприяли

формуванню єдино правильної теорії оподаткування, що могла б безперешкодно працювати на практиці. Разом із цим, кожна із перелічених шкіл зробила певний внесок у розвиток науки про оподаткування. Деякі постулати класиків фінансової науки ефективно використовують у сучасній теорії і практиці оподаткування та проведенні податкової політики.

Варто зазначити, що в теорії оподаткування досі залишаються невирішеними чимало питань, зокрема щодо переважання тих чи інших податків та їхнього домінування в податковій системі; ступеня втручання держави в процес створення доданої вартості через використання податкових платежів; перекладання податків (найбільш суперечлива та емпірична проблема), а також поведінки платників податків у процесі перекладання на них податкового навантаження.

Процес перекладання податків досліджували класики фінансової науки Дж. Локку, Ф. Кене, А. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, К. Г. Рау, Ж. С. де Сісмонді, Н. Канар, Л. Штейн, П. Прудон, Ф. Лассаль, А. Вагнер, А. Шеффле, Ф. Дженкін, Р. Майєр, К. Віксель. Серед російських класиків – В. Твердохлебов, Н. Кутлер, І. Кулішер,

А. Соколов, Б. Дітман, М. Алексеєнко. Із зарубіжних дослідників проблемі перекладання податків присвятили праці С. Брю, К. Макконел, Р. Масгрейв, П. Самуельсон, Дж. Е. Стігліц. Також необхідно відзначити дослідження В. Андрущенко, І. Золотько, М. Білика, В. Пушкарьової, Е. Кудряшова, А. Крисоватого, В. Захожая, Я. Литвиненка та інших авторів. Вчені намагалися осмислити та зрозуміти дію податків на економіку. Але, на жаль, перекладання податків є найменш вивченим процесом, досі нема достатньо фундаментальних розробок, що могли б дати чітку відповідь стосовно абсолютного виміру ефектів від руху податків та їх впливу на кожного з учасників згадуваних відносин.

Часто висновки щодо перекладання податків базовані лише на емпіричних дослідженнях, вивченні можливостей поводження податків у процесі їхнього перекладання; науковці також подають приклади можливих наслідків в економіці у результаті руху того чи іншого податку, в процесі перекладання обов'язкового платежу від одного суб'єкта до іншого.

Наукові школи різних періодів сформували певні теорії, що дають змогу охарактеризувати досліджуваний процес. До них належать такі: абсолютна теорія перекладання (класична теорія перекладання), оптимістична теорія перекладання, песимістична теорія перекладання, емпірична теорія перекладання, математична (маржинальна) теорія перекладання, статистична теорія перекладання, синтезована теорія перекладання.

Кожна із зазначених теорій зводиться до проблеми ефективного, безболісного перенесення, тобто перерозподілу податкового навантаження між різними суб'єктами податкових відносин. Найчастіше перекладання розуміють як перенесення податку від виробника до його носія

(фактичного користувача блага) в процесі маніпулювання цінами виробленого блага; він відбувається також у результаті зміни попиту та пропозиції на цей товар. Доведено, що процес перекладання податків є прямий та зворотний, що виявляється у можливості перенесення податку на покупця шляхом введення цього податку до ціни товару (прямий ефект), а також у зниженні ціни постачальника (перенесення податку на постачальників) [1, 157; 31].

Таким чином, вищезазначене характеризує лише процеси, можливі при перенесенні податків, але немає чіткого визначення процесу, який дасть змогу встановити результат від перенесення податку в абсолютному вимірі. Досі не визначено показника, що відображав би реальні ефекти від перекладання того чи іншого податкового платежу.

Основою теорій про перекладання податків є проблема процесу перекладання та його результату. Представники абсолютної теорії вказують на те, що податковий тягар перекладається на землевласника. Так, торговці чи орендарі (виробники), не бажаючи сплачувати податок, маніпулюють цінами, щоб не втратити дохід, а споживачі, котрі змушені споживати вироблений продукт, у його ціні сплачують податок, який додатково перекладається на них [2, 150].

Хоча теорія фізіократів не набула широкого застосування, вона в процесі розвитку теоретичних основ оподаткування отримала продовження у працях представників класичної школи. Останні не змогли створити абсолютно інших підходів до оподаткування, і їхні постулати часто були наслідуванням здобутків попередніх шкіл. Представники класичної школи стверджували, що робітник, отримуючи заробітну плату, не бажає за рахунок власного доходу сплачувати податок і повністю переносить тягар сплати на підприємця (латифундиста), який також, маючи певну владу, пере-

носить цей податок на кінцевого споживача, в тому числі і податок із доходу [3, 4–5].

Коли відсутня конкуренція, власник може маніпулювати споживчою здатністю покупця, оскільки в останнього немає вибору і він змушений придбати товар за будь-якої ціни. Проте в результаті еволюції суспільства та зміни структури виробництва виникають досконалі конкурентні відносини, що змушують виробників частину власних податкових зобов'язань компенсувати за рахунок доходів (прибутку).

У класичній теорії оподаткування були відомі судження, що підтверджують вищезазначене. Так, Ж.-Б. Сей вказував, що нема нічого більш мінливого, ніж процес перекидання податків, котрий здатний вплинути як на одну, так і на іншу сторону (як на виробника й працівника, так і на споживача).

Деяко скептичною є “оптимістична теорія” перекидання податків, згідно з котрою будь-який податок, незалежно від платника, рівномірно сплачуватимуть усі суб'єкти податкових відносин, а податкового тягаря зазнають переважно ті верстви населення, в яких більша купівельна спроможність [4, 176]. Так, Н. Канар, представник оптимістичної теорії, зазначав, що податкова система подібна до кровоносної, оскільки випускання крові з однієї вени за деякий період призведе до врівноваження крові у всій кровоносній системі. Отже, будь-який податок, введений у систему оподаткування, спочатку призводить до певних втрат чи виробника, чи споживача, але за певний проміжок часу учасники податкового процесу сприйматимуть їх як належне, оскільки податковий тягар рівномірно розподілиться між усіма суб'єктами оподаткування. Згідно з теорією оптимістичного перекидання старий податок є “добрим”, а новий створює певні незручності. Хоча оптимістична теорія – це лише тези, що не мають наукового обґрунтування, проте відкидати ці

думки вчених не можна. Заслуга останніх зокрема полягає в тому, що перекидання податків вони розглядають як загальносуспільний процес, де всі громадяни виступають у ролі як споживачів, так і виробників; відповідно кожен із нас бере участь у формуванні податків та їхній сплаті, а отже, кожен рівномірно задіяний у процесі перекидання податків. Наведена теорія є основою подальших теорій, оскільки вона базується на законах попиту та пропозиції.

На противагу оптимістичній виникла песимістична теорія, основоположником якої вважають П. Прудона. Він стверджував, що будь-який податок перекидають на споживача, а основна маса споживачів – бідняки. Як наслідок, будь-який податок обтяжує бідняків, тому всі податки є несправедливими [3, 8]. Представники песимістичної школи вважали, що процес перекидання податків не є і не може бути визначеним, він не має теоретичного обґрунтування. Оскільки процес перекидання податків непередбачуваний, одні суб'єкти держави несуть увесь тягар податків, інші – частину, а ще інші наділені правом перекидати податковий тягар на перших та других, якими є прості споживачі [4, 177].

Представники як оптимістичної, так і песимістичної шкіл базують власні твердження здебільшого на теоретичних припущеннях та відображають перекидання податків як певний процес, що може мати будь-які наслідки. Слід вказати на відсутність у цих учених конструктивних наукових висновків, що дали б змогу оцінити межу перекидання податків, а також визначити конкретний результат. Разом з тим, представники оптимістичної та песимістичної теорій зробили вагомий внесок у розвиток теорій про перекидання податків, а також податкової політики загалом. Їхня заслуга полягає, насамперед, у тому, що вони змінили вектори дослідження: від політичного

до економічного (маніпулювання цінами, включення або ні податку до ціни товару, на що здебільшого впливають попит і пропозиція, а також визначення співвідношення між ними). Представники цих теорій першими вказали на пряме та зворотне переключення податків. Учені визначили, що переключення, спрямоване від пропозиції до попиту, називається “пряме”, а від попиту до пропозиції – “зворотне” [5].

Продовженням наукових досліджень у сфері переключення податків стала теорія національних фінансових шкіл (друга половина XIX ст.). Сформовані під впливом певних наукових напрямів, національні фінансові школи згодом переросли в міжнародну школу, зробивши вагомий внесок у розвиток теорії про переключення податків.

Зокрема, представники німецької фінансової школи відмовилися від абстрактної (абсолютної) теорії переключення і відповідно наблизилися до теорії емпіризму. Саме ця теорія дала змогу отримати результати, більш конструктивні та реальні, ніж попередні, хоча всі дослідження процесів переключення податків того періоду зазнали впливу різних негативних чинників. Так, емпірична теорія формувалася в період відсутності теорії про формування ціни, внаслідок чого науковці не мали змоги дослідити абсолютний вплив податків на ціну, на її формування, а також оцінити переключений податок та процес розподілу податкового тягаря [6, 102].

Найважливішими досягненнями вчених є вироблені постулати, актуальні донині. “Батько” фінансової науки К. Рау (1864) запропонував шість законів, за якими відбувається переключення податків: 1) переключення можливе лише за зміни ціни; 2) переключення податків від покупця до продавця є складним процесом, оскільки зміна попиту розподіляється за всією товарною масою; 3) переключення від про-

давця відбувається легше там, де податок справляють із ціни товару; 4) практично неможливе переключення податків з особистих доходів громадян (заробітної плати); 5) обмежено переключними податками є ті, які не залежать від кількості товару; 6) податок, джерелом якого є дохід, переключдається лише тоді, якщо його можна використати по-іншому.

Наведені постулати ґрунтуються на індуктивних висновках, і в XIX ст. вони могли б бути єдино справедливими. Проте з розвитком науки про переключення податків та економічних процесів задекларовані К. Рау закони не є остаточними й за певних обставин можуть не спрацювати. Зокрема, поданий висновок стосується податків із доходів. Представники емпіричної теорії переключення вважають податки з доходів практично непереключними. Послідовники цієї теорії А. Шеффле і А. Вагнер зробили щодо процесу переключення дещо інші висновки, хоча за певними напрямками вони збігаються. Так, А. Шеффле стверджує, що переключення непрямих податків спрощується тоді, коли момент стягування максимально збігається з моментом споживання; пряме оподаткування (прибуткове оподаткування) є непереключним [3, 13]. “Особисте оподаткування може послужити поштовхом до підвищення чи зниження ціни, яке може відбутись і без податку, але такі зміни в цінах не можна назвати переключенням податків” [3, 14], – вважає А. Шеффле. Він також наголошує, що недоліками переключення податків є коливання між прямим і зворотним процесами. Проте висновки науковця, в яких не враховано теорії ціноутворення та формування доходу, не можна назвати достатньо обґрунтованими.

Наукові дослідження А. Вагнера були більш досконалішими та обґрунтованими. Зокрема, вчений заперечив і спростував твердження про повну непереключність ін-

дивідуального прибуткового податку, а також з'ясував соціальні умови перекладання податків. "Закон рівності прибутку, – стверджував науковець – не завжди пояснює явище перекладання податків: рівноцінне оподаткування об'єктивного доходу не завжди приводить до рівності в оподаткуванні суб'єктивного доходу, і навпаки" [3, 13]. Дослідник вважав, що спокуса перекладання податкового тягаря наявна навіть при рівномірному прибутковому оподаткуванні. Зазначимо, що А. Вагнер став першим, хто виокремив проблему перекладання не лише непрямих податків, а й прямого оподаткування, що було значним кроком уперед у розвитку фінансової науки. Так, проблема перекладання прямих податків є нині актуальнішою та менш дослідженою, ніж перекладання непрямих податків. За суттю, справляння непрямих податків передбачає їхнє перекладання на кінцевого споживача, чого не можна стверджувати про межу перекладання прямих податків. Саме цій проблемі приділив головну увагу А. Вагнер. Висновки німецької школи загалом базуються на тому, що процеси перекладання податків не піддаються жодним економічним законам.

Наступний етап розвитку науки про перекладання податків відображає теорія статистичної індукції, представниками якої є Н. Кутлер, І. Кулішер, А. Соколов, Б. Дітман та ін. Дослідження цих науковців ґрунтуються на зміні ціни товару під впливом відміни чи введення податків. Учені також порівнювали ціни на ідентичні товари в регіонах, де додатково справляють податок, і регіонах, де такий податок не справляють. Представники цієї школи загалом вивчали вплив податків на ціну, що є значним кроком у розвитку теорії про перекладання податків [7, 19]. "Податок, виступаючи в ролі особливого ціноутворюючого чинника, може здійснювати прямий, непрямий та віддалений вплив на ціну" [8, 107], – стверджував

А. Соколов. Саме ці висновки є найбільш вагомими на сучасному етапі. Подальші теорії про перекладання податків базуються саме на положеннях про зміну ціни під впливом податкових платежів, залежності попиту та пропозиції від оподаткування, а також процесу розподілу податкового тягаря між учасниками податкових відносин.

Отже, представники школи статистичної індукції зробили вагомий внесок у розвиток науки про перекладання податків, хоча ці дослідження ґрунтовані здебільшого на перекладанні непрямих податків. Прямі податки як об'єкт перекладання були розглянуті недостатньо, що стало значною помилкою чи не усвідомленням проблеми у вказаний період.

У другій половині XIX ст. відбулося реформатування фінансової науки. Вагомим напрямком її стала математична теорія, що відіграла значну роль у розвитку основ сфери оподаткування. Представники математичної теорії застосували дедуктивний метод, базований на дослідженні ціни товару та її зміни під впливом оподаткування. Найбільше уваги приділяли саме формуванню ціни та місцю податків у цьому процесі. Зокрема, А. Курно, Л. Вальрас, У. Джевонсі, Ф. Дженкін дійшли логічного висновку, що будь-який податок у процесі обміну товарів (купівлі-продажу) перебирає на себе частину вигоди. Це означає, що в капіталістичних, а нині – в ринкових умовах господарювання податковий тягар створює більше втрат, які для того чи іншого платника податків не компенсуються податковими надходженнями. І відповідно зі зростанням податку збільшуються витрати. На нашу думку, висновки вчених заслуговують на увагу. Так, з одного боку, держава, втручаючись у процес виробництва і продажу та встановлюючи податки, прямо чи опосередковано впливає на попит і пропозицію, зміна яких є величиною, що обернено про-

порційна до суми податку, котрий передбачають у ціні. З іншого боку, розподіл податкового тягаря та визначення втрат між продавцем і покупцем є питаннями, що досі перебувають у площині невизначеності.

Актуальними нині є також положення представників математичної теорії Р. Майєра, К. Вікселя [9, 162]. У праці "Принципи справедливого оподаткування" (1884) Р. Майєр зробив певні висновки щодо процесу перекладання податків. Його розробки ґрунтуються на теорії граничної корисності. Вчений, зокрема, визначив, що процес перекладання податків на пряму впливає на приватну власність, є реакцією капіталу на діяльність держави [2, 157].

Безпосередня дія податку призводить до зменшення оборотного капіталу, прибутку та доходу. Ця дія обов'язкових платежів позбавляє платника можливості придбати додаткове благо, знижуючи водночас його купівельну спроможність. Подібний вплив на процес споживання мають також непрямі податки. Їхнє застосування щодо одних товарів спричиняє неможливість придбати інші, менш важливі товари; така ситуація відбувається внаслідок зміни ціни товару, що під впливом податку зростає.

Р. Майєр зазначав, що податки впливають на споживання навіть тоді, коли їх не сплачують. За нормальних умов товарного обороту податок, знижуючи пропозицію, призводить до підвищення ціни. Приділивши значну увагу процесові формування ціни, вчений стверджував, що її зростання має бути завжди меншим, аніж податок, оскільки в іншому разі неконкурентоспроможні підприємства збанкрутують, не витримавши збільшення ціни.

Представники математичної теорії, яка розвивалася в період становлення капіталізму, акцентували увагу на дослідженні основних законів економіки у конкурентних умовах та в умовах монополії. Так,

К. Віксель вважав, що монополіст не може самовільно підвищувати ціни, оскільки її зростання призведе до зменшення попиту і, як наслідок, до зниження доходу цього суб'єкта господарювання. В результаті підприємець, використовуючи математичні методи, а також економічні закони, прагнучиме отримати якнайбільший прибуток. Отже, кожен підприємець старатиметься виробити для себе таку систему зміни ціни та перекладання на неї податку, які в підсумку дадуть змогу забезпечити найбільший попит за найвищого показника пропозиції, а суб'єкт господарювання отримає найбільший прибуток.

М. Панталеоне подав визначення процесу перекладання податку, що часто використовували в ХХ ст. – у період розвитку ринкових відносин. Учений вважав, що "...перекладання – процес, за допомогою якого платник повністю чи частково винагороджує себе за податок, який сплатив" [10, 53]. Таким чином перекладання податків він розглядає як процес, котрий дає змогу дослідити тенденції, виокремити чинники, що безпосередньо впливають на перекладання. Сформувавши динамічний закон, М. Панталеоне найближче підійшов до сучасної теорії перекладання, що базується на дослідженні впливу податків на попит, пропозицію та ціну.

Зазначимо, що історія розвитку теорій про перекладання податків містить дослідження про вплив податків на ціну товарів, на попит і пропозицію. Загалом у перелічених вище теоріях були зроблені спроби визначити ті чинники, що найбільше впливають на процес перекладання. Кожен науковець, який вивчав зазначену проблему, базував свої висновки на економічних законах тієї доби, в якій він жив і працював. Оскільки економічні закони періоду фізіократів і класиків не були досконалими, багато висновків нині можна вважати економіч-

но необґрунтованими. Проте представники сучасної фінансової науки серед накопиченої кількості законів економіки мають змогу відібрати з історичного еволюціонування найбільш ефективні пропозиції, виокремити конструктивні рішення, що ґрунтуються на математичному моделюванні, оцінюванні фактичного результату та оптимальному відборі чинників, які найповніше впливають на процес перекладання податків.

Теорія перекладання податків кінця XIX – початку XX ст. загалом складається з кількох напрямків дослідження проблеми. У науковій літературі її називають “синтезована теорія перекладання”, що базується переважно на дослідженнях американських учених.

Американська економіка початку XX ст. ознаменувалася бурхливим розвитком. На новий, вищий рівень перейшли також дослідження в галузі науки й техніки. Наукові розробки з економіки та фінансів значно випереджали дослідження європейських учених. У сфері оподаткування на перший план вийшли наукові висновки американських економістів Е. Селігмана та М. Фрідмана. Заслуга авторів синтезованої теорії перекладання полягає, насамперед, у тому, що вони першими подали повну класифікацію процесу перекладання податків, яка, на нашу думку, є найбільш вдалою й актуальною сьогодні. Зокрема, виділяються види та умови перекладання, згідно з якими вчені здійснили класифікацію податків за складністю їхнього перекладання.

У синтезованій теорії виокремлюють два види перекладання податків “уперед” (перекладання від продавця до покупця); “назад” (від покупця на продавця). Залежно від того, яку частку податку перекладають, процес розділяють на повне і часткове перекладання.

Процес перекладання податку на продавця в економічній науці називають

“амортизація податку”. Амортизація податку є процесом, коли платник перестає сплачувати податок, а об’єкт обкладання втрачає цінність [11, 219]. В абсолютному вимірі амортизація податку – це процес зниження ціни за рахунок податку, який заміщує норму прибутку.

Поряд із видами перекладання податків представники синтезованої теорії подають класифікацію умов перекладання.

Перша умова – ухилення від податку, яке є законним та незаконним. Законне ухилення від сплати передбачає несплату податків у межах закону; використовуючи податкові суперечності в нормативних актах, платник податків може зменшити об’єкт оподаткування або суму податку. Незаконне ухилення від сплати податку базується на заниженні об’єкта оподаткування чи приховуванні податку через незаконні способи, порушення законів, що регулюють процес оподаткування, за яке передбачена фінансова, адміністративна і кримінальна відповідальність.

Умову, що передбачає незаконне ухилення від сплати податків, на наш погляд, не можна виокремлювати як умову перекладання податку, оскільки перекладання є процесом перенесення податку від одного суб’єкта до іншого в результаті його введення до ціни товару. Ухиляючись від податку, суб’єкт оподаткування не здійснює перенесення податку ні вперед, ані назад, лише занижує реальний об’єкт оподаткування законним чи незаконним способом, що в підсумку призводить до зменшення податку, який надходить до бюджету країни. Процес ухилення може спричинити нерівні конкурентні умови між платниками, які використовують механізми ухилення та які не вдаються до них. Якщо суб’єкти оподаткування не використовують механізмів ухилення, вони змушені жертвувати власним прибутком за рахунок податку, котрий

вводять у ціну товару. Отже доходимо висновку, що ухилення від оподаткування не є прямим перекиданням податків, а лише призводить до цього процесу.

Другий випадок – амортизація, що характеризується зменшенням цінності об'єкта оподаткування в результаті довготривалого використання. В іншому разі передбачається поглинання податку за умови знецінення об'єкта оподаткування. Відмінність між поглинанням і амортизацією полягає в характері зменшення об'єкта оподаткування. Амортизація передбачає наперед обчислений процес знецінення об'єкта, який зумовлює наперед відоме зменшення податку, або наперед відоме заміщення амортизації податком, а поглинання – це одноразове зниження вартості об'єкта оподаткування. Аналізуючи процеси амортизації та поглинання податку, доходимо висновку, що вони безпосередньо дотичні до перекидання податку, оскільки в цьому разі відбувається перенесення податку від покупця до продавця, внаслідок чого останній втрачає частину прибутку. Проте цей процес не є повним процесом перекидання, оскільки, знизивши ціну товару, продавець таким чином відтермінує сплату податку для покупця, який він сплачуватиме протягом кількох років. Отже, амортизація та поглинання є процесом не перекидання податку, а його заміщення.

Третій випадок передбачає ситуацію, коли одна особа є платником і носієм податку. В цьому разі, як зазначив Е. Селігман, перекидання податку не відбувається. Так, урахувавши те, що перекидання податку є процесом його перенесення від одного суб'єкта до іншого (від платника до носія), третій випадок не передбачає такого процесу, і тому не може бути визначений як перекидання.

Четверта умова перекидання податків: платник, на якого за законом покладено

тягар сплати, перекидає цей податковий тягар на іншу особу; якщо останній здатен перекинути податок на когось іншого далі, його вважають платником-посередником [11, 205]. Остання особа, на яку покладено весь тягар сплати, є носієм податку. Щодо випадку, який навів Е. Селігман, зауважимо, що в цій ситуації подано лише перелік тих категорій, які прийняті до використання в податковій політиці. Так, наперед відомо, що в процесі перекидання різних податків виникають різні напрямки перекидання; інколи вони можуть бути абсолютно протилежними, та в підсумку в оподаткованні завжди є платник податку, а також його носій. Не погоджуємося з висловлюванням науковця, що податкового тягаря зазнає слабший. На нашу думку, процес перекидання залежить насамперед від особливостей оподаткування та кон'юнктури ринку. Наприклад, монополістів складно перекинути податок на споживача, оскільки ціна товару, який продає перший, є максимальною, тому цей споживач при її збільшенні може відмовитися від споживання зазначеного товару. Зважаючи на це, монополіст, який отримує високі прибутки, змушений частину податкового тягаря "брати" на себе за рахунок власних надприбутків. І навпаки, підприємство з нестійким економічним становищем, що грамотно реалізує відповідну цінову політику, здатне перекинути податок на споживача, який є більш стійким, аніж продавець, і залежить цей процес лише від виду виробництва та еластичності продукту. Доходимо висновку, що процес перекидання податків відбувається лише за визначених економічних умов і під впливом певних чинників, до яких належать ціни, попит, пропозиція, доходи населення, купівельна спроможність громадян і номенклатури пропонованого товару, а також склад податкової системи.

Варто зазначити, що в сучасних умовах оподаткування податком на додану вартість перенесення податкового тягаря від виробника до споживача відбувається за участю податкового посередника, який також несе частину цього тягаря, хоча більшу частину податку сплачує споживач. Перекладання цього податку за наведеним механізмом передбачено самим механізмом, який приймає суспільство і встановлює держава. Через це четвертий випадок перекладання податків визначений дещо неточно і він не передбачає безпосередніх умов даного процесу, а лише вказує на його певні ознаки, перелічені в попередніх випадках.

У п'ятому випадку (умові), що наводять представники синтезованої теорії, визначено: чим "легший" податок, тим менша можливість його перекладання. Досліджуючи цей випадок, зазначимо, що незрозумілим є, насамперед, поняття "легкий" податок. Наголосимо, що жоден податок не може бути "легким", і навіть низька ставка податку, яку застосовують до мінімального об'єкта оподаткування, спричиняє виникнення податкового навантаження, що завжди є незручним для платника. А перекладання податку є лише процесом перенесення податкового навантаження на іншого суб'єкта оподаткування. Отже, процес перекладання залежить не від податку чи його величини, а від здатності ринку контролювати та змінювати попит і пропозицію, які, на наш погляд, є основними чинниками цього процесу.

Розглянуті теорії різних економічних шкіл підтверджують, що процес перенесення податкового тягаря від одного суб'єкта до іншого є найбільш невизначеною та складною проблемою для будь-якого науковця.

Найбільш точними вважаємо наукові постулати щодо перекладання податків таких зарубіжних учених-сучасників:

А. Маршалла, Дж. Кейнса, П. Самуельсона, М. Фрідмана, К. Макконелла, С. Брю. Заслугою неокласичної теорії синтезу є математичне обґрунтування процесу перекладання податків, подане в графічній інтерпретації. Значного поширення теорія неокласицизму набула в період Великої депресії – як певна необхідність, що полягала в розробленні абсолютно нової моделі економічного розвитку та поведінки. Основоположником нової економіки є американський економіст Дж. Кейнс, який глобально змінив розуміння суті економічного процесу взагалі, хоча проблемі перекладання податків вчений уваги не надавав [1, 172]. Ґрунтовні дослідження процесів перенесення податкового тягаря та перекладання податків здійснили К. Макконелл та С. Брю, які розрахували перекладання податку через еластичність попиту та пропозиції. На думку науковців: "...необхідно якнайточніше визначити пункт призначення податку чи розподілу податкового тягаря. В цій ситуації... допоможуть поняття еластичності попиту та пропозиції" [12, 711–714].

Графічне зображення процесу перекладання податку ґрунтується на досліджуваному трикутнику А. Харбергера, що також свідчить про розрахунок надлишкового податкового тягаря. Відповідно проблему перекладання податків аналізують як чотири випадки поведінки товару під впливом зміни ціни та введення податку – при еластичному й нееластичному попиті та еластичній і нееластичній пропозиції. К. Макконелл та С. Брю запропонували вищеподане графічне зображення чотирьох можливих варіантів поведінки податку та ефектів від його перекладання (рис. 1).

Так, спостерігаємо, що за еластичної пропозиції запровадження податку в розмірі 1 грош. од. приведе до зміни ціни з 4,0 до 4,9 грош. од., а це означає фактичне перекладання податку на кінцевого споживача;

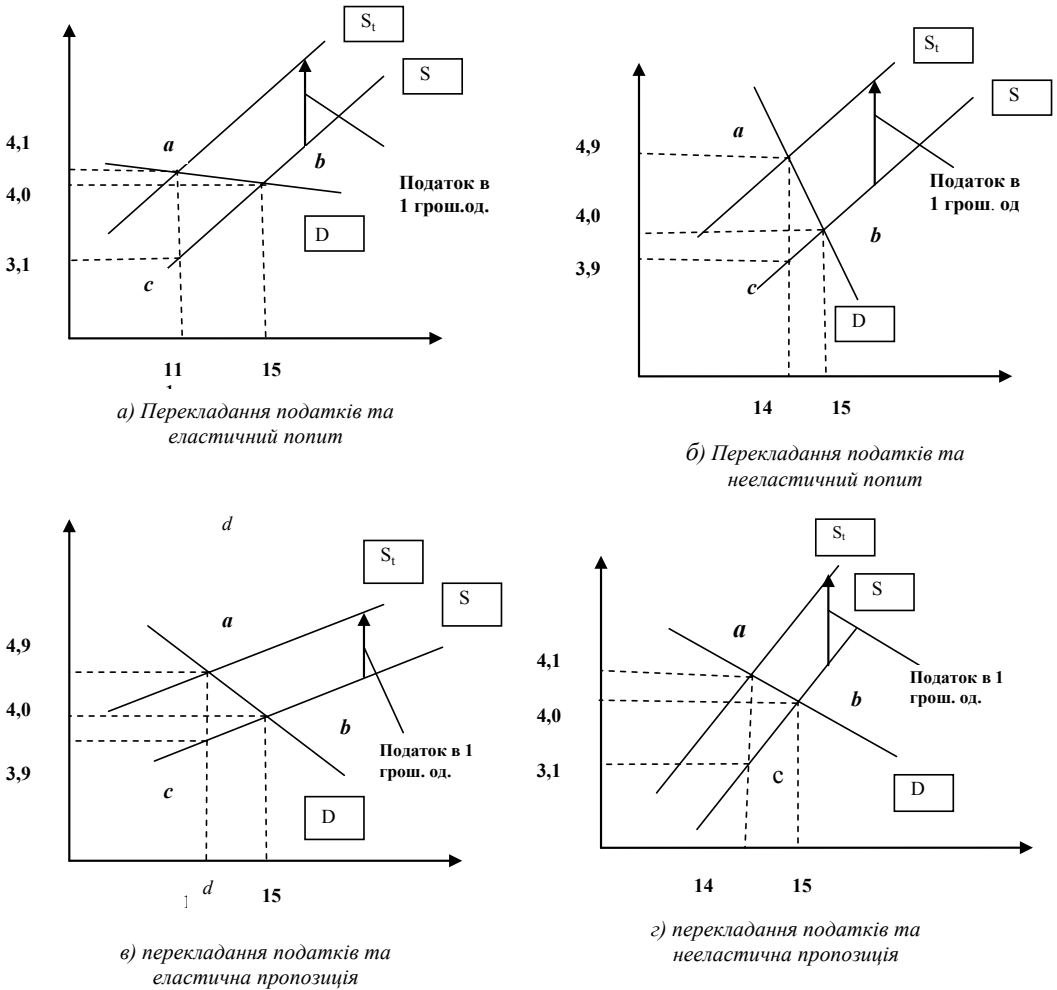


Рис. 1. Вплив еластичності попиту та пропозиції на процес перекладання податку і розподіл податкового тягаря [12, 714–715]

водночас за еластичної пропозиції і значного перенесення податку на споживача в цьому разі значно зменшується споживання товару (рис. 1в). За нееластичної пропозиції, коли кількість пропонованого товару фактично не залежить від ціни, додаткове введення податку зумовлює незначне зменшення споживання товару з 15 до 14 грош. одиниць, але в цьому разі податковий тягар перекладається на виробника, а ціна зростає лише на 0,1 грош. од. (рис. 1г).

Проаналізувавши поведження ціни та нововведеного податку в умовах зміни еластичності попиту і пропозиції, доходимо висновку, що найбільші втрати для держави будуть за еластичного попиту, коли різко зменшується споживання та покупець згідний придбати товар за максимально низької ціни, тому виробник у реальних умовах не завжди зможе понести додатковий податковий тягар (площа трикутника авс), який він також не матиме змоги перекласти на

споживача. В цій ситуації підприємець буде змушений згорнути виробництво або значно знизити прибутковість. За еластичної пропозиції відбудуться значні втрати кількості реалізованої продукції (рис. 1в) за рахунок зростання ціни. Надлишковий податковий тягар, що виникає під впливом введеного податку, в цьому разі є також великим (площа трикутника *авс*). У розглянутій ситуації варто вказати на ефект від введеного податку. Надходження податку за еластичного попиту значно менші, ніж за еластичної пропозиції, що засвідчують площі фігур $ad\ 4,0\ 4,1 < ad\ 4,0\ 4,9$ (див. рис. 1а; 1в).

Значно меншими є також втрати податку за умови нееластичного попиту та пропозиції (площі трикутників *авс* у цьому разі менші, ніж за еластичного попиту та пропозиції). Надходження податку за нееластичної пропозиції є найбільшими щодо всіх розглянутих умов, зокрема, площа фігури $ad\ 4,0\ 4,9$ (див. рис. 1в) є найбільшою; в разі нееластичної пропозиції втрати держави від введення нового податку будуть найбільшими.

Отже, держава має здійснювати політику, що ґрунтуватиметься на вивченні попиту та пропозиції на різні категорії товару. Введення нового податку має відповідати критерієві найбільшого сприяння. В проаналізованій ситуації найбільш оптимальним є варіант введення податків у тих галузях, де спостерігається найменше реагування на зміну ціни у покупців (нееластичний попит). У країні з низьким рівнем доходів, із низькою купівельною спроможністю громадян не можна досягти умов, за яких попит буде нееластичним, оскільки обмежені матеріальні ресурси в будь-якому разі спричинюватимуть реагування споживачів на зміну ціни. Така ситуація є актуальною в умовах економічної кризи і рецесії економіки.

Введення будь-якого податку доцільно супроводжувати вивченням кон'юнктури

ринку, попиту та пропозиції, а також їхньої еластичності, рівня доходів громадян, рентабельності виробництва, інфляції, конкурентоспроможності галузей економіки. Ці показники є основою побудови моделей, що відображають процес перекладання податків.

Саме тому, наукові результати вчених є лише базою для подальших розробок методів і моделей розрахунку перекладання податків, а також впливу цього процесу на економіку

Результати П. Самуельсона, Р. Маггрейва, К. Макконела і С. Брю мають важливе значення, але не завжди можуть бути практично реалізованими. Зокрема, як уже зазначалося, попит і пропозиція не єдині показники, спроможні абсолютно відобразити процес перекладання податків. Цей процес набагато складніший і залежить від багатьох інших чинників, які науковці розглянутих наукових шкіл і податкових теорій не аналізували. Ці чинники мають значний вплив на перенесення податку, а також на наслідки від цього перекладання.

Процес перекладання податків загалом передбачає забезпечення певних інтересів і здійснюється з визначеною метою. Наприклад, якщо держава неспроможна вилучити частину блага в певній категорії громадян шляхом прямого оподаткування, або податок, що справляють із цієї категорії осіб, є недостатнім, перша через податкові інструменти може делегувати суб'єктам господарювання повноваження вилучити частину доходів цих громадян. У цьому разі суб'єкти господарювання, передбачаючи суму податку в ціні товару, перекладають податковий тягар на споживачів, які стають безпосередніми платниками цих податків (носіями). Через названий механізм держава здатна, маніпулюючи попитом і пропозицією, отримати додаткові податкові надходження. Часто сподівання держави

не виправдовують себе за очікуваним результатом, і процес перекладання податків має зворотний ефект.

Література

1. Майбуров И. А. Теория и история налогообложения: Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 495 с.
2. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с.: ил.
3. Твердохлебовъ В. Теоріи переложенія налоговъ: Историко-литературный очеркъ. – С.-Петербургъ: Типография Шредера, 1914. – 43 с.
4. Андрущенко В. Л. Фінансова думка заходу в ХХ столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів: Монографія. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
5. Иловайский С. И. Финансового права: Учебник. – Одесса, 1904. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.allpravo.ru/library/doc4396p0/>
6. Кулишер И. М. Очерки финансовой науки. – Петроград: Наука и школа, 1919. – 256 с.
7. Дитман Б. В. Переложение налогов. Налоги как ценообразующий фактор. – Ленинград: Государственное финансовое издательство СССР, 1930. – 170 с.
8. Соколов А. А. О развитии податного дела // Вестник финансов. – 1927. – № 6. – С. 107.
9. Knut Wicksell. Finanztheoretische Untersuchungen. – Jena: Verlag von Gustav Fischer, 1896. – 352 с.
10. Pantaleoni M. Skritti varii di economia. – Milano-Palermo-Napoli: REMO SANDROM – Editore Libraio della R. Casa, 1904. – 532 с.
11. Seligman E. R. A. The shifting and incidence of taxation. – New York: THE COLUMBIA UNIVERSITY PRESS, 1910. – 428 с.
12. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 974 с.

Ірина СИДОР

НЕПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ В КОНТЕКСТІ НАПОВНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Розглянуто теоретичні засади вітчизняної практики мобілізації неподаткових надходжень. Визначено та обґрунтовано можливість забезпечення зростання окремих видів неподаткових надходжень у доходах Державного і місцевих бюджетів України.

Виконання державою й адміністративно-територіальними одиницями функцій щодо забезпечення соціально-економічного розвитку пов'язане із необхідністю наповнення державного та місцевих бюджетів. При цьому існує прямиий зв'язок між обсягом функцій, які виконує держава чи її окремі територіальні одиниці, та обсягом бюджетних коштів. А саме: розширення функцій держави, як правило, потребує збільшення доходів, і навпаки, для того, щоб істотно зменшити потребу держави в коштах, необхідно переглянути функції, які вона виконує.

Як Державний, так і місцеві бюджети в Україні виступають основним фінансовим планом держави чи окремих територіальних одиниць, в яких відображаються джерела формування доходів та напрямки використання коштів для задоволення суспільних потреб.

Відповідно до положень Бюджетного кодексу України [3] доходами Державного та місцевих бюджетів України визнаються: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом і трансферти.

Аналіз динаміки мобілізації доходів державного та місцевих бюджетів останніх ро-

ків вказує на те, що провідним джерелом їх формування є податкові надходження (більше 70%). Проте за результатами виконання зведеного бюджету України у 2009 р. вперше за останні 4 роки відбулося суттєве зменшення частки податкових надходжень у загальній структурі доходів бюджету на 6,5% за рахунок збільшення частки неподаткових надходжень на 6,9% [1, 7]. У 2010 р. питома вага неподаткових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету становила 23,4%. Таким чином, зростання неподаткових надходжень пояснюється спробою держави вирішити фіскальні проблеми в умовах фінансової кризи не за рахунок збільшення податків, а введенням нових неподаткових зборів і платежів.

Можливість залучення додаткових фінансових ресурсів до бюджету держави, в умовах фінансово-економічної кризи в країні, дасть змогу частково компенсувати втрати бюджету від недостатніх надходжень податкових платежів. А тому, дослідження теоретичних та практичних аспектів спрявання неподаткових платежів до бюджету є актуальним і своєчасним.

Питання формування державного і місцевих бюджетів завжди перебували в епіцентрі уваги як науковців, практиків, так і ді-

лових кіл громадськості, адже від обсягу їх мобілізації залежить виконання державою покладених на неї функцій і завдань. Водночас, дослідження дохідної бази як державного, так і місцевих бюджетів здебільшого торкалося забезпечення мобілізації податкових надходжень, а також розподілу трансфертів з державного бюджету між окремими видами місцевих бюджетів. Тоді як питання мобілізації неподаткових надходжень до бюджетів усіх рівнів залишалось без належної уваги.

Серед провідних вітчизняних вчених-економістів питаннями наповнення державного і місцевих бюджетів шляхом використання неподаткових платежів займалися: М. Азаров, О. Василик, В. Дем'янишин, Т. Єфименко, О. Кириленко, Ц. Огонь, В. Опарін, Я. Петраков, В. Федосов, С. Юрій, Ф. Ярошенко та інші.

Метою статті є дослідження теоретичних засад та аналіз вітчизняної практики мобілізації неподаткових надходжень, а також можливість забезпечення зростання їх ролі у складі доходів Державного і місцевих бюджетів України.

Неподаткові надходження, як джерело доходів державного і місцевих бюджетів, в умовах розбалансованої економіки та постійного пошуку додаткових джерел наповнення бюджетів, набувають дедалі більшого значення, а тому виникає необхідність детального дослідження їх сутності, змісту з визначенням тих основних критеріїв та ознак, які характерні і для податкових надходжень (платежів). Як вказує професор В. Г. Дем'янишин: "У вітчизняній економічній літературі відсутня наукова дискусія щодо соціально-економічної сутності неподаткових надходжень, внаслідок чого складається враження, що цей вид надходжень відіграє винятково статичну роль у доходах бюджету" [5, 57]. Водночас, в останні роки помітне деяке похвалення в цьому контексті.

Так, у монографії "Доходи бюджету України: теорія та практика" Ц. Г. Огонь вказує на те, що неподаткові надходження – це "...добровільні компенсаційні платежі, а також штрафи і пені, не пов'язані з податковим законодавством" [10, 73].

У фінансовому словнику А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко зазначають, що "...платежі неподаткові – це разові та випадкові надходження до бюджету, які не мають прямого призначення формувати доходи бюджету" [7, 338].

У першому трактуванні неподаткові надходження пов'язуються з компенсаційними платежами й іншими надходженнями, які не обумовлені з податковим законодавством. Однак в ньому не розкривається сутність надходжень. У другому визначенні автори вказують на одноразовий чи випадковий характер неподаткових надходжень, з чим не завжди можна погодитися. Зокрема, серед неподаткових надходжень є велика кількість платежів, які мають постійний характер, а саме рентна плата, особливість справляння якої пов'язана із можливістю створення умов для розвитку вітчизняної нафтової і газової промисловості. Водночас, слід зауважити, що в умовах постійної нестачі фінансових ресурсів ці додаткові надходження бюджету використовуються, насамперед, для фінансування загальних витрат, не пов'язаних з розвитком газової і нафтової промисловості. Щоправда, з прийняттям Податкового кодексу України, який вступив в дію з 01.01.2011 р., рентні платежі віднесено до складу податкових надходжень державного бюджету [12], що є виправданим заходом.

У підручнику "Бюджетний менеджмент" В. М. Федосов зазначає, що "Неподаткові доходи формуються від продуктивної діяльності держави та від реалізації її майнових прав" [4, 41]. У зазначеному визначенні автор вказує безпосередньо на види

та джерела неподаткових надходжень. Зокрема, доходи від продуктивної діяльності надходять від підприємницької діяльності держави (державний сектор економіки) та від надання певних послуг, а доходи від майнових прав – у вигляді доходів від використання державного майна та угідь. Проте у визначенні не вказується на мету та призначення мобілізації цих доходів.

У Бюджетному кодексі України зазначено: що “Неподатковими надходженнями визнаються: доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності; інші неподаткові надходження” [3]. Таке ж визначення дається і у великій кількості навчальної і наукової літератури з питань формування доходів бюджету. У цих визначеннях перераховуються тільки види неподаткових надходжень.

Автори монографії “Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету” (М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та інші) вказують на те, що неподаткові надходження здебільшого залежать від економічної ситуації, тому їх визначають відповідно до їхнього узгодження з головними показниками економічного розвитку країни [6, 450]. Вбачаючи у даній думці раціональне зерно стосовно необхідності застосування такого джерела наповнення державного і місцевих бюджетів, ми все-таки вважаємо, що воно не розкриває сутності цих надходжень, а тому не може служити його економічним змістом.

На думку В. Г. Дем’янишина, сутність неподаткових надходжень полягає в тому, що вони відображають розподільчі відносини, пов’язані із формуванням централізованого фонду грошових коштів держави шляхом не примусового відчуження частини грошових доходів і нагромаджень юридичних і фізичних осіб. У цьому визначенні підкреслюється, що неподаткові

надходження є однією із форм мобілізації коштів до централізованого фонду держави. Процес акумуляції коштів пов’язаний із розподілом і перерозподілом ВВП за допомогою не примусового вилучення частини доходів і нагромаджень окремих суб’єктів розподільчих відносин, до яких належать юридичні та фізичні особи.

Підтримуємо позицію В. Г. Дем’янишина стосовно сутності неподаткових надходжень бюджету, зокрема імпонує вказівка автора щодо формування централізованих фондів держави у процесі здійснення розподільчих і перерозподільчих процесів. Однак друга частина визначення стосовно не примусового відчуження частини грошових доходів, на нашу думку, є суперечливою.

Як вказує Я. В. Петраков:

1) передбачається не примусовий характер вилучення частини доходу економічних агентів, що не відповідає реально застосовуваним механізмам адміністрування. Дійсно, значну частину неподаткових доходів до Державного бюджету України акумулюють шляхом надання відповідних благ, дозволів, переваг для платників. Втім низка платежів (за видобуток природних ресурсів, збори, штрафи та санкції) передбачають фіскальний (обов’язковий і невідплатний) механізм мобілізації, що вкотре підкреслює змістовну неоднорідність категорії неподаткових бюджетних доходів;

2) передбачається відчуження частини нагромаджень юридичних і фізичних осіб (за відсутності уточнення авторського тлумачення терміну “нагромадження”). Водночас, слід зазначити, що нагромадження як акумульований дохід попередніх звітних періодів не виступає об’єктом вилучення, оскільки діючою системою оподаткування передбачено винятково перерозподіл доходів за наслідками поточного звітного періоду.

На думку Я. В. Петракова, "...неподаткові доходи бюджету – це фінансові ресурси, акумульовані до державного бюджету з неподаткових джерел та/або із застосуванням неподаткового механізму адміністрування, сплата яких для економічних агентів передбачає пряме або опосередковане збільшення економічних вигод" [11, 212].

На нашу думку, неподаткові надходження – це сукупність розподільчих відносин примусового, обов'язкового характеру, які виникають між державою та юридичними і фізичними особами з приводу формування централізованих фондів грошових коштів (державного і місцевих бюджетів) із застосуванням неподаткового механізму мобілізації платежів з метою подальшого їх використання для задоволення суспільних потреб.

У даному визначенні наголошується на примусовому та обов'язковому характері розподільчих відносин відповідно до наступних міркувань:

1) хоча, як вказується багатьма авторами, неподаткові надходження формуються за рахунок надання благ, дозволів та переваг для платників, а тому вони мають не примусовий характер, ми все-таки апелюємо такій думці. Адже плата, збір, платіж будь-якого характеру відображає втрату доходу платника на користь іншого суб'єкта (держави). За умови, якщо юридична чи фізична особа бажає отримати від проведеної операції дохід чи прибуток, вона зобов'язана сплатити певну суму грошових коштів за дозвіл на проведення операції. За умови несплати такий дозвіл державою не надається. Виникає питання: з позиції платника, яка різниця у такій сплаті між податком і неподатковим платежем. Адже, отримуючи прибуток, платник зобов'язаний сплатити податок на прибуток, так само і отримати дозвіл можна після сплати відповідного платежу. Таким чином, ми вважаємо, що неподаткові платежі мають примусовий та обов'язковий

характер, як і податкові платежі. Єдиною відмінністю між податковими і неподатковими платежами виступає метод їх мобілізації до бюджету;

2) примусовий та обов'язковий характер окремих видів неподаткових платежів порівняно із податковими платежами проявляється більшою мірою, з тих міркувань, що податки сплачуються із отриманого доходу чи прибутку, а неподаткові платежі необхідно сплатити до моменту отримання доходу чи прибутку у вигляді плати, збору, перерахування певних сум за одержання права на здійснення відповідних дій (оренда та інше).

Варто зазначити, що суттєву плутанину у визначення податкових і неподаткових платежів вносить і вітчизняне законодавство. Зокрема, у Законі України "Про систему оподаткування" [8] визначено перелік загальнодержавних податків і зборів, велика кількість яких належить до неподаткових платежів бюджету, а саме:

- державне мито;
 - митні збори;
 - збір за користування радіочастотним ресурсом;
 - єдиний збір, що справляється в пунктах пропуску через державний кордон України;
 - надходження від збору за проведення гастрольних заходів.
- У Податковому кодексі України, який набрав чинності з 01.01.2011 р.:
- рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
 - рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні;
 - збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та те-

плову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками.

Саме тому, на нашу думку, необхідно внести корективи у вітчизняне законодавство з метою розмежування податкових і неподаткових платежів, зважаючи на методи та механізми їх мобілізації до бюджету, а також найбільш суттєвий характер неподаткових платежів – це еквівалентні взаємовідносини їх платників з державою.

Неподаткові надходження класифікуються залежно від джерела їх сплати. У Бюджетному кодексі України, зокрема у статті 9 “Класифікація доходів бюджету” визначено наступну класифікацію неподаткових надходжень:

- 1) доходи від власності і підприємницької діяльності;
- 2) адміністративні збори і платежі, доходи від некомерційного і побічного продажу;
- 3) інші неподаткові надходження.

І лише у статті 13 Бюджетного кодексу “Складові бюджету” вказано на власні надходження бюджетних установ у спеціальному фонді доходів бюджету, а не серед неподаткових надходжень. Така позиція є, вочевидь, неправильна, зважаючи на те, що власні надходження бюджетних установ становлять лівову частку у структурі неподаткових надходжень бюджету.

Динаміка неподаткових надходжень до зведеного, державного та місцевих бюджетів та їх частка у структурі ВВП у 2007–2010 рр. показана у табл. 1.

Аналіз динаміки мобілізації доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів у період 2007–2010 рр. вказує на однакову тенденцію у розрізі усіх видів бюджетів щодо зростання цього показника у 2008 р. проти 2007 р. та зменшення надходження доходів у 2009 р. проти 2008 р. Однак уже у 2010 р. відбулося зростання цих показників за усіма видами бюджетів. Ситуація попередніх років

Таблиця 1

Динаміка мобілізації неподаткових надходжень до зведеного, Державного і місцевих бюджетів України та їх частка у ВВП за 2007–2010 рр.*
(доходи бюджетів без урахування трансфертів)

| Показники | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2010 р. до 2007 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|--------------------|
| ВВП, млрд. грн. | 720,7 | 948,1 | 913,3 | 1090,6 | 1,5 |
| Зведений бюджет , всього доходів, млрд. грн. в тому числі: | 219,9 | 297,8 | 272,9 | 314,5 | 1,4 |
| неподаткові надходження, млрд. грн. | 48,5 | 60,5 | 58,4 | 73,8 | 1,5 |
| – у % до ВВП | 6,7 | 6,4 | 6,4 | 6,7 | – |
| – у % до доходів зведеного бюджету | 22,1 | 20,3 | 21,4 | 23,4 | – |
| Державний бюджет , всього доходів, млрд. грн. в тому числі: | 161,5 | 224,0 | 201,9 | 233,9 | 1,4 |
| неподаткові надходження, млрд. грн. | 42,1 | 52,8 | 50,6 | 65,1 | 1,5 |
| – у % до ВВП | 5,8 | 5,5 | 5,5 | 5,9 | – |
| – у % до доходів державного бюджету | 25,3 | 23,5 | 25,0 | 27,8 | – |
| Місцеві бюджети , всього доходів, млрд. грн. в тому числі: | 58,3 | 73,8 | 71,0 | 80,5 | 1,4 |
| неподаткові надходження, млрд. грн. | 6,4 | 7,7 | 7,8 | 8,7 | 1,3 |
| – у % до ВВП | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | – |
| – у % до доходів місцевих бюджетів | 10,9 | 10,4 | 10,9 | 10,8 | – |

* Складено автором на основі [9].

пов'язана із впливом світової фінансово-економічної кризи на скорочення вітчизняного виробництва товарів, продукції, надання послуг і виконання робіт, скорочення експорту товарів, а відтак і зменшення надходжень до бюджетів усіх рівнів. Зазначені негативні тенденції кінця 2008 р. та всього 2009 р. суттєво вплинули на обсяг ВВП країни. Так, якщо у 2007 р. цей показник становив 720,7 млрд. грн., у 2008 р. – відбулося значне зростання ВВП до рівня 948,1 млрд. грн. (на 227,4 млрд. грн.), однак у 2009 р. обсяг ВВП зменшився на 33,4 млрд. грн. і склав 914,7 млрд. грн. У 2010 р. обсяг ВВП склав 1090,6 млрд. грн., ріст зазначеного показника за аналізований період становив 1,5 рази.

Вітчизняна тенденція щодо коливання обсягу ВВП відобразилася на доходах бюджетів усіх рівнів. Зокрема, якщо у 2008 р. проти 2007 р. доходи бюджетів зросли в 1,3 рази, то у 2009 р. проти 2007 р. лише в 1,2 рази. Позитивна тенденція спостерігається у 2010 р. щодо зростання доходів бюджетів порівняно з 2007 р. у 1,4 рази.

Однією зі складових бюджетів різних рівнів є неподаткові надходження, які у до-

ходах зведеного бюджету складають п'яту частину. Варто зазначити, що у структурі державного та місцевих бюджетів України за аналізований період 2007–2010 рр. неподаткові надходження займають різну питому вагу. Так, у структурі доходів державного бюджету – це від 23,5% до 27,8%, тобто 1/4 частина доходів бюджету, а у структурі місцевих бюджетів – це лише близько 11%.

Абсолютні показники неподаткових надходжень за різними видами бюджетів коливаються у часі. Однак це коливання не є значним порівняно з іншими складовими доходів бюджетів, а тому їх частка у структурі доходів не зменшилася у кризовому 2009 р., а у 2010 р. – зросла на 0,4 відсоткових пункти. Водночас неподаткові надходження до місцевих бюджетів у 2009 р. на відміну від інших бюджетів не зменшилися, а навпаки, зросли на 0,1 млрд. грн.

Детальна динаміка мобілізації неподаткових надходжень у розрізі окремих видів до зведеного, державного та місцевих бюджетів у 2007–2010 рр. подана у табл. 2. Вона вказує на те, що найбільшу частку займають власні надходження бюджетних установ. Зо-

Таблиця 2

Динаміка мобілізації неподаткових надходжень в розрізі окремих його видів до зведеного, державного та місцевих бюджетів України у 2007–2010 рр.*

| Показники | 2007 р. | | | 2008 р. | | | 2009 р. | | | 2010 р. | | |
|---|---------|------|------|---------|------|------|---------|------|------|---------|------|------|
| | ЗБ | ДБ | МБ | ЗБ | ДБ | МБ | ЗБ | ДБ | МБ | ЗБ | ДБ | МБ |
| Неподаткові надходження, млрд. грн., в т. ч.: | 48,5 | 42,1 | 6,4 | 60,5 | 52,8 | 7,7 | 58,4 | 50,6 | 7,8 | 73,8 | 65,1 | 8,7 |
| доходи від власності і підприємницької діяльності | 13,2 | 12,5 | 0,7 | 22,4 | 21,4 | 1,0 | 17,0 | 16,1 | 0,9 | 30,6 | 29,7 | 0,9 |
| – у % до НН** | 27,2 | 29,7 | 10,9 | 37,0 | 40,5 | 14,3 | 29,1 | 31,8 | 11,7 | 41,4 | 45,6 | 10,3 |
| адміністративні збори і платежі | 2,9 | 2,1 | 0,8 | 3,0 | 1,9 | 1,1 | 2,9 | 1,8 | 1,1 | 2,6 | 1,6 | 1,0 |
| – у % до НН | 5,9 | 5,2 | 12,5 | 0,5 | 3,5 | 12,9 | 4,6 | 3,5 | 14,3 | 3,5 | 2,4 | 11,4 |
| інші НН | 11,5 | 10,8 | 0,7 | 14,7 | 14,2 | 0,5 | 12,5 | 12,3 | 0,2 | 11,8 | 11,6 | 0,2 |
| – у % до НН | 23,7 | 25,6 | 7,8 | 24,3 | 2,6 | 5,2 | 21,4 | 24,3 | 2,6 | 15,9 | 17,8 | 2,3 |
| власні надходження бюджетних установ | 20,9 | 16,5 | 4,4 | 20,4 | 15,2 | 5,2 | 26,1 | 21,7 | 5,5 | 28,7 | 22,1 | 6,6 |
| – у % до НН | 43,2 | 39,2 | 68,7 | 33,7 | 28,6 | 66,2 | 44,7 | 42,9 | 71,4 | 38,9 | 33,9 | 75,8 |

* Складено автором на основі [9].

** Неподаткові надходження.

крема, надзвичайно важливу роль вони відіграють у доходах місцевих бюджетів. Так, якщо у 2007 р. власні надходження бюджетних установ у складі неподаткових платежів місцевих бюджетів становили 68,7%, у 2008 р. – зменшилися до 66,2%, а у 2009 р. – зросли і склали 71,4%. У 2010 р. надходження цього показника зросло до 75,8%.

Питома вага власних надходжень бюджетних установ у структурі державного бюджету у період 2007–2010 рр. має нестійку тенденцію. Зокрема, якщо у 2007 р. цей показник становив 39,2% (найвищий показник серед неподаткових надходжень), то у 2008 р. власні надходження бюджетних установ склали 28,6% та поступилися часткою доходів від власності і підприємницької діяльності (40,5%). Така ситуація обумовлена зростанням обсягу мобілізації рентних платежів через підвищення їх ставок. У 2009 р. частка власних надходжень бюджетних установ у структурі неподаткових надходжень до державного бюджету зросла порівняно з 2008 р. і становила 42,9%, займаючи першу позицію серед доходів бюджету. У наступному 2010 р. домінуючу позицію у складі неподаткових надходжень знову зайняли доходи від власності і підприємницької діяльності (45,6%), тоді як частка власних надходжень бюджетних установ скоротилася до 33,9%. Власні надходження бюджетних установ це:

- надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами (плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю; надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності; плата за оренду майна бюджетних установ; надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна);

- інші джерела власних надходжень бюджетних установ (благодійні внески, гранти та дарунки; кошти, що отримують бюджет-

ні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів; кошти, що отримують вищі та професійно-технічні навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг).

Найбільшу питому вагу у структурі власних надходжень бюджетних установ займає плата за послуги, що надаються бюджетними установами – близько 80%.

Другою за обсягом мобілізації групою неподаткових надходжень є доходи від власності і підприємницької діяльності, які обумовлені виконанням економічних функцій державою як власника. Динаміка надходжень доходів від власності і підприємницької діяльності до зведеного бюджету України у період 2007–2008 рр. характеризується зростанням майже в 1,7 рази (з 13,2 млрд. грн. до 22,4 млрд. грн.). Відповідно зросла їх частка у структурі неподаткових надходжень з 27,2% у 2007 р. до 37,0% у 2008 р.

У 2009 р. відбулося зменшення надходжень цього виду платежу на 5,4 млрд. грн., що складає 29,1% неподаткових платежів, а у 2010 р. доходи від власності і підприємницької діяльності зросли майже удвічі порівняно з 2007 р. і становили 30,6 млрд. грн. Основу зведеного бюджету від даного виду платежу складають надходження до Державного бюджету.

Доходом держави від підприємницької діяльності є прибуток (дохід) державних унітарних підприємств та їх об'єднань, який належить їй на правах власника засобів виробництва та дивіденди, нараховані на акції господарських товариств державної власності. Оподаткування прибутку цих підприємств здійснюється на загальних підставах, що характерно для ринкової економіки. Проте, як зазначає В. М. Федосов: "... при цьому слід враховувати, що подібні платежі державних підприємств до

бюджету є податками лише за формою, а не за змістом, бо переходу вартості від одного власника до іншого, по суті, не відбувається” [4, 42]. У сучасних умовах доходи від підприємницької діяльності держави не мають відчутного бюджетного значення, оскільки державний сектор має обмежені рамки, а державні підприємства в переважній більшості є або малоприбутковими, або функціонують на засадах неприбутковості чи взагалі є збитковими.

Суттєвий вплив на надходження цього виду платежу до державного бюджету у 2007 р. справило зменшення нормативів відрахувань частини доходу (прибутку) державних підприємств з 50% до 15%. Відповідно обсяги надходження зазначеного платежу скоротилися на 52%, або на 1,1 млрд. грн. порівняно з 2006 р. У наступні роки відбувається поступове зростання цього показника до рівня 1,5 млрд. грн.

Значну суму доходів цієї групи (у 2009 р. – в межах 5 млрд. грн.) становлять надходження від перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами Національного банку України. Сума цього перевищення визначається щорічно на підставі кошторису НБУ. Порівняно із 2008 р. зазначені надходження знизилися на 39,2 %, або на 3,3 млрд. грн. Однак уже у 2010 р. надходження від перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами Національного банку України становили 15,5 млрд. грн., що більше у 3 рази від показника попереднього року.

Найбільшими обсягами надходжень у групі доходи від власності і підприємницької діяльності характеризується рентна плата. Використання ренти пов'язане з природними, техніко-економічними і трансферними чинниками. До бюджету справляється рентна плата за нафту, що видобувається в Україні, та за природний газ, за транзитне транспортування природного газу, за

транспортування нафти та нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, за транзитне транспортування аміаку, за газовий конденсат тощо. Поступлення рентної плати відбувається щодавно, його величина залежить від обсягів видобутих чи транспортованих нафти й газу та ставки плати. Як зазначає В. Г. Дем'янишин: “Фіскальне значення ренти у цивілізованому суспільстві повинно бути суттєвим, однак в Україні воно є незначним, хоча спостерігається тенденція до підвищення цієї ролі” [5, 59]. Так, у 2007 р. до зведеного бюджету надійшло 8,3 млрд. грн. рентної плати, у 2008 р. цей показник зріс до 10,3 млрд. грн. Зростання надходжень рентної плати у 2008 р. на 2,2 млрд. грн. відбулося за рахунок підвищення ставок рентних платежів за нафту, газ і газоконденсат, що видобуваються в Україні. В 2009 р. відбулося зменшення надходжень рентних платежів до 7,7 млрд. грн. Така ситуація обумовлена скороченням фізичного обсягу транзиту нафти та природного газу територією України. У 2010 р. намітилася тенденція щодо зростання обсягу рентних платежів до рівня 9,5 млрд. грн. Питома вага рентних платежів у структурі неподаткових надходжень становить 15,2%.

Велика кількість провідних вчених-економістів, фахівців в галузі природокористування зазначають, що низька фіскальна ефективність рентних платежів в Україні є наслідком відсутності належного наукового обґрунтування їхнього розміру та встановлення платежів лише залежно від обсягів видобутку нафти та природного газу без урахування якості родовищ. Саме тому, визначення ставки рентної плати необхідно здійснювати відповідно до умов видобутку природних ресурсів (техніко-технологічного озброєння шахт, родовищ), рівня їхньої забезпеченості ресурсами (вичерпності). Резервами збільшення рентних платежів є також зростання обсягів

добування в Україні нафти й газу, прискорення розробки і введення в експлуатацію відповідних родовищ [2, 212].

Окрему групу неподаткових надходжень складають інші неподаткові надходження, їх питома вага серед неподаткових надходжень зведеного бюджету у період 2007–2010 рр. коливається від 15,9% до 24,3%. Динаміка абсолютних показників інших неподаткових надходжень до зведеного бюджету України характеризується періодом зростання – 2007–2008 рр. (з 11,5 млрд. грн. до 14,7 млрд. грн.) та періодом зменшення поступлень – 2008–2010 рр. (з 14,7 млрд. грн. до 11,8 млрд. грн.). До складу інших неподаткових надходжень відносять: надходження коштів від реалізації конфіскованого майна; надходження сум кредиторської та депонентської заборгованості підприємств, організацій та установ, щодо яких минув строк позовної давності; надходження коштів від реалізації надлишкового озброєння, військової та спеціальної техніки, іншого майна Збройних Сил України, утворених згідно з законодавством військових формувань і правоохоронних органів; інші надходження; портовий збір; доходи від операцій з кредитування та надання гарантій; збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію; додаткові збори на виплату пенсій; збір у вигляді надбавок до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Окрім розглянутих вище доходів від підприємницької діяльності держави та від державних майна, угідь і послуг, є особлива група надходжень, які можна визначити як супутні доходи бюджету. Це різноманітні штрафні санкції та адміністративні стягнення. Вони створюються не як доходи бюджету, а як засоби фінансового впливу на порушників чинного, у тому числі і фінансового, законодавства. Надходження їх до бюджету пов'язане з тим, що при встанов-

ленні відповідних санкцій держава визначає їх спрямування в бюджет (слід зазначити, що окремі види штрафних платежів можуть надходити в інші фонди чи окремим суб'єктам). Питома вага адміністративних зборів та платежів у структурі неподаткових надходжень зведеного бюджету є незначною (3,5% у 2010 р.).

Аналіз динаміки мобілізації неподаткових надходжень до зведеного, державного та місцевих бюджетів України показав, що левова частка усіх неподаткових надходжень зведеного бюджету концентрується у Державному бюджеті, тоді як у місцевих бюджетах залишаються мізерні суми. Водночас, слід зазначити, що неподаткові надходження входять до складу власних доходів місцевих бюджетів та їх обсяг впливає на фінансову незалежність органів місцевого самоврядування.

Наукові діячі, політики, економісти, аналізуючи зростаючу роль неподаткових надходжень зведеного бюджету, вказують на те, що це негативне явище, яке відображає низький рівень розвитку системи оподаткування, розвиток тіньового сектора економіки, наявність корупційних схем ухилення від сплати податків і зборів, низьку якість роботи органів державної податкової служби та інше.

На нашу думку, в період економічного спаду, фінансово-економічної кризи та з метою подолання її негативних наслідків питання наповнення державної скарбниці стоїть як ніколи гостро. Саме тому, у ситуації, що склалася, неподаткові надходження до бюджету та можливі резерви їх зростання стануть додатковим фінансовим ресурсом забезпечення виконання функцій державою.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження теоретичних засад та вітчизняної практики мобілізації неподаткових надходжень бюджету можна зробити наступні висновки:

1. Неподаткові надходження відображають сукупність розподільчих відносин

примусового, обов'язкового характеру, які виникають між державою та юридичними і фізичними особами з приводу формування централізованих фондів грошових коштів (державного і місцевих бюджетів) із застосуванням неподаткового механізму мобілізації платежів з метою подальшого їх використання для задоволення суспільних потреб.

2. Неподаткові надходження мають багато ознак, притаманних податковим надходженням. Зокрема, обов'язковість, примусовість сплати, фіскальний характер платежів. Відмінною ознакою цих надходжень є те, що неподатковим платежам притаманний еквівалентний характер відносин між платниками і державою; забезпечення збалансування бюджету; специфічні прийоми і методи нарахування і сплати платежів відмінні від податкових.

3. Зважаючи на значну та постійно зростаючу частку неподаткових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету України, а також на необхідність забезпечення виконання своїх функцій державою й органами місцевого самоврядування в умовах постійної нестачі бюджетних ресурсів, значення неподаткових платежів та їх використання в якості збалансування бюджету в найближчій перспективі зростатиме.

4. В сучасних умовах перспективними резервами зростання неподаткових надходжень бюджету можуть бути доходи від власності та підприємницької діяльності в частині сприяння зростанню прибутку (доходу) державних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету, а також зростання власних надходжень бюджетних установ.

Література

1. *Бюджет та економіка. Основні тенденції 2009 р.* / І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко, І. В. Самчинська. – К.: ДГВП Зовнішторгвидав України, 2010. – 12 с.

2. *Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. – Т. 3: Розвиток системи податків як основи зміцнення державних фінансів: Монографія* / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін. – К.: НДФІ, 2004. – 308 с.

3. *Бюджетний кодекс України від 23.12.2010 № 2856-VI // Відомості Верховної ради України. – 2010. – № 50-51- VI. – Ст. 572.*

4. *Бюджетний менеджмент: Підручник* / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.

5. *Дем'янишин В. Г. Неподатковий механізм мобілізації доходів бюджету // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка і право). – 2007. – № 4. – С. 56–62.*

6. *Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету України: Монографія* / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін. – К.: НДФІ, 2004. – 712 с.

7. *Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. – 2-ге вид., виправл. і доп. – Львів: Центр Європи, 1997. – 576 с.*

8. *Закон України "Про систему оподаткування в Україні" від 25.06.1991 р. № 1251-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>*

9. *Звіти про виконання Державного і місцевих бюджетів України у період 2007-2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.budget.rada.gov.ua>*

10. *Огонь Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія та практика: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2003. – 580 с.*

11. *Петраков Я. В. Еволюція парадигми використання неподаткових бюджетних доходів як інструменту мобілізації фінансових ресурсів до державного бюджету // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки". – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 43. – С. 210–218.*

12. *Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – Т. 1, № 92. – Ст. 9.*

Василь МАРТИНЮК
Богдан КОРЕЦЬКИЙ

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Обґрунтовано теоретичні основи організації ціноутворення на медичні послуги в Україні, показано переваги та недоліки рекомендованого МОЗ України витратного підходу до формування цін в системі охорони здоров'я, запропоновано моделі формування цін на різні медичні послуги.

Реальність сучасного етапу розвитку економіки України така, що некомерційна суть системи охорони здоров'я (СОЗ) повинна реалізуватися в ринковому просторі. Тому, працюючи на забезпечення функціональної життєздатності суспільного організму, СОЗ мають визначитися, як збалансовано будувати відносини з суспільством й окремою особою в умовах ринку. Отже, треба знайти такі форми, які поєднували б воєдино професійні і соціально-економічні інтереси виробників медичних послуг з інтересами суспільства й особи, дотримуючись законів товарного виробництва. Тобто, необхідний баланс некомерційних інтересів цієї сфери діяльності з ринковою системою організації суспільного виробництва.

Важливість проблеми організації оптимального ціноутворення на медичні послуги для подальшого розвитку СОЗ в країнах з перехідною економікою науковці та практики усвідомили вже давно. Так, цим питанням присвятили свої дослідження Л. Габуєва, О. Голяченко, Ф. Кадиров, В. Корнацький, Б. Криштопа, В. Кучеренко, В. Лехан, Т. Массаро, Н. Шамшуріна, О. Шевченко, В. Шипова та ін. Разом з

тим, позиції окремих авторів неоднозначно трактують існуючі методичні підходи до проблеми ціноутворення на медичні послуги і як результат – офіційні методики ціноутворення для різних типів лікувально-профілактичних установ (ЛПУ) базуються на суперечливих засадах.

Метою даного дослідження є розгляд існуючих підходів до проблеми ціноутворення на медичні послуги та побудова теоретично обґрунтованої методики, яка реально забезпечувала б нормальне фінансування ЛПУ в умовах їх переходу до роботи на засади медичного страхування.

Ринок, з одного боку, розкріпачує ініціативу виробника медичних послуг, даючи йому право самостійного вибору можливих варіантів господарських рішень, а з іншого – висуває жорстокі вимоги з приводу організації діяльності, які дозволять зберегти своє місце на ринку і забезпечать взаємовигідні умови партнерських відносин в системі конкурентної ринкової рівноваги. Іншими словами, свобода поведінки цих суб'єктів суспільного виробництва регламентується жорсткими рамками економічних можливостей. Універсальний метод вирішення

цієї дилеми в умовах ринку – це фінансові відносини, які найбільш рельєфно проявляються в організації ціноутворення.

Методологічною точкою відліку виявлення повної або часткової можливості чи неможливості переходу охорони здоров'я на ринкові засади є: обґрунтування вартості медичної послуги, змісту собівартості та її ціни, механізму ціноутворення. Важливо також встановити, за яких умов ці категорії товарного виробництва можуть працювати на цільову установку медичної діяльності – забезпечення здоров'я суспільства й окремої особи.

Дослідження в галузі ціноутворення в охороні здоров'я України дозволяють уза-

гальнити найтипівіші проблеми в цій сфері, оцінити їх актуальність. Умовно їх можна розділити на групи: соціально-психологічні, комунікаційні, методичні і кадрові (табл. 1). З таблиці видно, що сьогодні на перший план виходить проблема підготовки медичних та економічних кадрів, які відповідали б ринковим вимогам.

Разом з тим вирішення проблем організації ціноутворення в системі охорони здоров'я не може проходити незалежно від напрацювань економічної теорії, її фундаментальних положень. Це обумовлено тим, що економічні відносини в охороні здоров'я є органічною частиною цілісної системи ви-

Таблиця 1

Найтипівіші проблеми ціноутворення в системі охорони здоров'я України

| п/п | Найменування | Актуальність, % | | | |
|--|---|-----------------|---------|---------|----------|
| | | 1990 р. | 1997 р. | 2004 р. | 2009 р.* |
| Соціально-психологічні проблеми | | | | | |
| 1 | Негативне ставлення більшості населення до оплати медичних послуг | 70,4 | 56,3 | 34,2 | 26,2 |
| 2 | Заперечення фахівцями можливості стандартизації лікувального процесу | 94,7 | 29,7 | 8,6 | 7,2 |
| 3 | Суб'єктивність оцінки собівартості, вартості і ціни медичної послуги | 78,5 | 94,7 | 68,3 | 66,3 |
| Комунікаційні проблеми | | | | | |
| 1 | Відмінність показників в оцінці об'єму діяльності в ЛПУ | 73,5 | 65,8 | 59,2 | 54,6 |
| 2 | Відсутність достовірної інформації про витрати, яких вимагає медична послуга | 43,9 | 39,2 | 8,4 | 7,9 |
| 3 | Недостатній ступінь бухгалтерської деталізації накладних витрат | 89,3 | 86,5 | 12,3 | 15,4 |
| 4 | Відсутність комунікативних зв'язків в статистичній звітності між службами ЛПУ | 56,7 | 16,0 | 14,9 | 12,1 |
| 5 | Відсутність реальних планів і мотивації розвитку платних послуг | 94,3 | 54,2 | 32,6 | 33,9 |
| Методологічні проблеми | | | | | |
| 1 | Відсутність єдиного економічного поняття терміну медичних послуг і їх класифікація | 35,2 | 7,8 | 5,2 | 4,8 |
| 2 | Труднощі вартісної оцінки праці медичних працівників | 100,0 | 87,2 | 20,7 | 19,8 |
| 3 | Відсутність альтернативних (узаконених) методик формування вартості і розрахунку цін на медичні послуги | 87,0 | 82,0 | 69,2 | 67,8 |
| 4 | Різноманітність схем повного технологічного циклу медичної допомоги | 82,5 | 67,3 | 67,0 | 65,6 |
| 5 | Відсутність розвинених ринкових відносин в галузі | 100,0 | 88,6 | 80,2 | 81,7 |
| Кадрові проблеми | | | | | |
| 1 | Відсутність менеджерів, маркетологів, економістів ринкової підготовки | 100,0 | 95,4 | 92,3 | 94,6 |
| 2 | Відсутність спеціальної підготовки з ринкової економіки для керівників ЛПУ | 100,0 | 96,3 | 65,4 | 67,1 |
| 3 | Відсутність необхідних знань у медпрацівників щодо питань ціноутворення на медичні послуги | 100,0 | 89,3 | 78,4 | 76,9 |

* Складено за даними власних обстежень ЛПУ Тернопільської області.

робничо-економічних відносин, тобто методом дослідження економічної теорії.

У загальнотеоретичному плані ціноутворення на медичні послуги може базуватися на таких основних теоріях: очікуваної корисності; попиту і пропозиції; трудової вартості; витрат виробництва; граничної корисності та ін. [2, 3, 4,]. Розглянемо можливості застосування названих теорій для обґрунтування цін на медичний товар з урахуванням особливостей медичної послуги.

Основні принципи *теорії очікуваної корисності*, яка є передумовою неокласичної теорії попиту і пропозиції, базуються на свідомості економічного суб'єкта, який стоїть перед вільним вибором послуги. Теорія очікуваної корисності допускає для кожного окремого споживача медичної послуги власну позицію і здатність оцінити корисність кінцевого результату лікувальної діяльності. Але оскільки виконання медичної послуги побудоване на довірі до виробника послуги (одна з її особливостей), найчастіше пацієнт перекладає рішення цього питання на будь-якого лікаря, навіть за наявності свободи вибору лікувальної установи і фахівця. Неможливість вибору такого рішення пацієнтом показує, що вищезазвана теорія для ціноутворення в медицині не може бути використана в первинному своєму розумінні.

Аналізуючи проблеми ціноутворення слід зазначити, що ще в XVII столітті економістами була сформована *теорія попиту і пропозиції*, згідно з якою ціна товару прямо пропорційна попиту і зворотно пропорційна його кількості. Тобто в класичному розумінні ціна товару прямо пропорційна кількості покупців або зворотно пропорційна кількості продавців. Проте, оскільки медична послуга персоніфікована й інтелектуально залежна від виконавця послуги, можна говорити про наявність медичної своєрідності в цій теорії. Суть її в тому, що, чим біль-

ше медичних фахівців, тим більше вони можуть надавати послуг.

Відповідно до логіки теорії попиту і пропозиції, чим вище захворюваність, тим вищою мала б бути ціна медичної послуги. Тому підвищення цін мало би спостерігатися при епідеміях, коли попит на медичні послуги значно випереджає пропозицію. Крім того, медики мали б схвалювати появу і зростання захворюваності, оскільки це дозволяє стабільно збільшувати кількість пацієнтів.

Така поведінка виробників медичних послуг перекреслює гуманну суть медицини, професійне призначення лікарів, а тому є несумісна з існуючою місією системи охорони здоров'я. Однак і суспільство не повинно підштовхувати медиків до такої поведінки. Тому, з метою забезпечення себе і свого лікаря від диктату закону попиту і пропозиції, небезпечного для соціуму за своїми медико-соціальними наслідками, суспільство опиняється перед необхідністю: по-перше, виведення медичної діяльності з орбіти ринкової залежності; по-друге, створення для медиків нормальних професійних умов виробництва і відтворення медичної діяльності, а також відповідного життєвого облаштування медичних працівників.

Лікар у всіх суспільно-економічних системах – фігура соціальна, позаринкова. Лікарям треба платити насамперед за те, що люди не хворіють, тобто за профілактику. А відтак уже – за лікування. Це вимагає відповідної кваліфікації і суспільного визнання витрат лікарських зусиль, що на вагах закону попиту і пропозиції не зміряєш і не вивіриш.

Отже, теорія попиту і пропозиції безсила розкрити закон руху цін на такий специфічний товар, якою є медична послуга, і не в змозі визначити вартісні пропорції взаємного обміну медичною діяльністю між різними структурними ланками самої медицини, органічними елементами єдиного медико-

технологічного ланцюжка – поліклінікою, стаціонаром, службою швидкої допомоги, клініко-діагностичним центром, аптекою і так далі.

Неможливість пояснити формування цін на основі провідної ринкової теорії попиту і пропозиції змушувала економістів-медиків продовжити пошук об'єктивнішої основи ціни медичної послуги. Встановлено, що однією з особливостей медичної послуги є те, що вона корисна тільки її споживачеві, і він має право вибору кінцевих результатів. Розвиток цієї точки зору привів до *теорії граничної корисності*, згідно з якою чим корисніший продукт праці для людини, тим вище повинні бути його вартість і ціна. Центральне місце в цій теорії займає механізм *балансування попиту і пропозиції*. Ціна товару виконує функцію регулятора цього механізму, який орієнтує споживача, виробництво і суспільство загалом на досягнення оптимальної економічної діяльності. Попит знаходиться в пропорційній залежності від ціни. Інакше кажучи, пропозиція знаходиться в прямо пропорційній залежності від якості – чим нижча ціна товару, тим гірша якість товарів пропонується; висока ціна обумовлює вищий рівень пропозиції.

Але на підставі цієї теорії не можна пояснити граничну корисність лікування серця, якщо у людини є ще і виразкова хвороба шлунку. У медицині не можна пояснити граничну корисність лікування однієї хвороби, за відсутності лікування іншої, адже лікарі лікують хворого, а не хворобу. Про це ще в XIX столітті писав академік М. Я. Мудров (1776–1831 рр.), що "... лікування не полягає ні в лікуванні хвороби, ні в лікуванні причин її... лікування полягає в лікуванні самого хворого" [4]. Тому на основі теорії граничної корисності використовувати закон руху цін специфічних медичних послуг не вдається.

Залишаються *теорія трудової вартості, теорія нетрудової вартості, теорія витрат виробництва*.

Теорія трудової вартості базується на тому, що вартість товару визначається суспільно необхідними витратами праці для виробництва і відтворення товарів, суспільне визнання необхідності витрат яких складається під впливом ринкового попиту і пропозиції. Будучи аксіоматичною, теорія трудової вартості якнайповніше втілення знайшла в праці К. Маркса "Капітал" [3]. Центральна ідея тут – "Ціна – грошовий вираз цінності товару".

Вартість будь-якого товару або послуги у будь-якій галузі виробничої діяльності визначається суспільно необхідними витратами робочого часу на виготовлення товару (послуги) за існуючих умов виробництва і середнього рівня інтенсивності праці. Проте Карл Маркс відзначав, що цінність (вартість) товару недостатньо визначати працею, яка вкладена в нього, оскільки товар задовольняє потреби людини, тобто корисний йому і, отже, володіє споживною вартістю. З цього можна зробити висновок про подвійний характер ціни товару (послуги). Хоча це відхилення, як пояснює Маркс, – суть міжгалузевої конкуренції, але в основі ціноутворення однозначно лежить трудова вартість [3].

Зіставляючи розуміння змісту ціни і корисності праці, слід зазначити, що витрати праці в охороні здоров'я змінюються навіть в межах одного і того ж виробника послуги. Тому використання для ціноутворення на медичні послуги теорії трудової вартості в практиці економіки охорони здоров'я не завжди коректно.

Перші спроби об'єднати в струнку систему наявних теорій ціноутворення відносяться до кінця XIX – початку XX століть. Основоположником *нетрудової теорії вартості* є А. Маршалл, який зробив спробу об'єднати

теорію витрат виробництва, попиту і пропозиції, трудової теорії з теорією граничної корисності. Логіка його аргументації полягає в наступному: вартість визначає співвідношення цін тільки в окремих випадках досягнення рівноваги у всіх сегментах економіки, а у решти випадків мають значення закономірності формування і взаємодії категорії попиту і пропозиції, що визначають ринкову ціну. При цьому за силою ринкового впливу на встановлення ціни попит ідентичний пропозиції. Одна з особливостей нетрудової теорії та, що ринок має справу тільки з платоспроможним покупцем.

Проаналізуємо, як ця теорія охоплює суть соціально-справедливих взаємозв'язків між медициною, суспільством і особою, відзначаючи особливе місце медичної послуги в світі звичайних ринкових товарів. Так, в охороні здоров'я відмова у медичних послугах неплатоспроможному населенню може мати негативні медико-соціальні наслідки не тільки для неплатоспроможного населення, а й для платоспроможного (наприклад, лікування інфекційних хвороб, ліквідації епідемій). Платоспроможні зобов'язані зважати на неплатоспроможних заради власного здоров'я, забезпечуючи доступність до медичної допомоги всьому населенню. Крім того, описаний механізм ціноутворення може працювати лише в умовах необмеженої досконалої конкуренції при розвинених ринкових відносинах. Отже, цю об'єднувальну теорію ціноутворення в медичній галузі поки що використати в Україні не можна.

Досліджуючи проблему організації ціноутворення в охороні здоров'я, варто мати на увазі, що вартість і ціна співвідносяться між собою, як сутність і явище. Вартість як абстрактна категорія не відображає субстанції ціни, оскільки виключає її результативність [6]. Звідси, *теорія витрат виробництва* і заснований на ній витратний принцип ціноутворення медичних послуг є

предметом особливого розгляду. Вона виникла як протипага теорії трудової вартості, згідно з якою вартість товару визначається кількістю праці, яка витрачена на його виробництво. А під витратами виробництва розуміють не працю, витрачену на виробництво товару, а грошові витрати, пов'язані з виробництвом товару.

Наприклад, для економічних розрахунків стаціонарної медичної допомоги кожній лікувально-профілактичній установі необхідно знати вартість одного ліжко-дня або вартість одного пролікованого хворого певної нозологічної групи; для поліклініки – вартість одного випадку прийому (амбулаторного лікування) залежно від вигляду хвороби і місця обслуговування; для параклінічних служб – вартість однієї умовної одиниці (процедури), аналізу; для швидкої допомоги – вартість одного виклику залежно від віддаленості, категорії складності, кількості наданих медичних послуг тощо. Відтак в ціну товару (медичної послуги) необхідно включати не тільки прямі витрати виробництва, а і непрямі [2]. Модель такого ціноутворення порушує реальність однакової вартості медичних послуг. Тому ціна однієї і тієї ж медичної послуги (наприклад, операція апендектомії) матиме різну собівартість у різних установах.

Одночасно треба мати на увазі, що будь-які зміни в ціноутворенні на медичні послуги зачіпають інтереси всіх суб'єктів цієї системи (органів влади різних рівнів, органів управління охороною здоров'я, керівників ЛПУ, страхових медичних компаній, лікарів і медичного персоналу та пацієнтів). Від позицій і дій цих суб'єктів залежитимуть можливість та результативність перетворень у цій сфері народного господарства. Можна, звичайно, проігнорувати той факт, що кожен із суб'єктів охорони здоров'я має свої специфічні інтереси і прикритися гаслом, що здоров'я нації – це державна

справа. Але від такої політики нікому не буде краще, оскільки кожен суб'єкт сфери охорони здоров'я відчує себе поза логікою таких реформ, і законодавчий тиск зверху, що змушує до реформ, неминуче в українських реаліях призведе до негативного результату. Тому нова система ціноутворення повинна бути орієнтована на пошук компромісу між інтересами цих суб'єктів.

На сьогодні, під виглядом ринкового реформування господарського механізму СОЗ, МОЗ України рекомендувало базову методологія ціноутворення за *витратами виробництва*, не враховуючи того факту, що медичні послуги – це товар особливої соціальної значущості, і ціни на них повинні бути державно регульованими, такими, що не допускають перевищення цін над вартістю [3]. Водночас, аналіз конфігурації інтересів і позицій суб'єктів системи охорони здоров'я щодо реформування її фінансування дає змогу стверджувати, що співвідношення можливих вигід і витрат від впровадження в життя такої концепції ціноутворення для кожного з цих суб'єктів виявляється гіршим, ніж їх співвідношення при збереженні існуючої ситуації.

Проблема полягає у тому, що вибір рівня ціни залежить від низки чинників: рівня постійних витрат установи охорони здоров'я; наявних потужностей лікувальної установи для надання послуг; ціни на вид послуг, які надають конкуренти; передбачуваного обсягу прибутку, якщо медична організація є прибутковою. Отже, в основі ціноутворення присутня методологія маркетингу, тобто система вивчення попиту і пропозиції.

Ми пропонуємо наступну концепцію визначення цін на медичні послуги, яка відображає особливості витрат виробництва лікувальних установ і трудовитрат, пов'язаних з ними. Вважаємо, що методика ціноутворення повинна враховувати дію

низки істотних чинників, пов'язаних як з розвитком і станом економіки регіону загалом, так і охорони здоров'я зокрема. Вона повинна бути побудована так, щоб ціни забезпечували зацікавленість медичних установ в наданні ефективної лікувальної допомоги і відповідної якості профілактичних заходів, при раціональному використанні наявних фінансових і матеріальних ресурсів.

Концепція має бути узгоджена, з одного боку, з державними і регіональними формами управління в охороні здоров'я, властивими ринковим галузям, а з іншого – з можливостями комп'ютерної обробки економічної інформації і використанням автоматизованих систем управління базами даних. При цьому, на нашу думку, система цін на медичні послуги повинна вирішувати наступні завдання:

- забезпечувати стійкість системи фінансування лікувально-профілактичних установ (ЛПУ) в умовах обмежених фінансових ресурсах;
- покращувати використання і відтворення матеріально-технічної бази лікувальних процесів;
- створювати економічні умови підвищення якості медичного обслуговування населення;
- сприяти доступності всіх видів медичної діяльності всьому населенню регіону;
- підвищувати зацікавленість кожного суб'єкта суспільства в збереженні свого здоров'я.

Разом з тим неправильно вимагати, щоб у кожному конкретному випадку ціна обов'язково вирішувала всі поставлені завдання. Ціна – це могутній економічний важіль вдосконалення медичної допомоги та розвитку системи охорони здоров'я населення країни.

Особливістю цієї концепції є відмова від використання такої економічної категорії, як “загальні накладні витрати”, які за

різними методиками розподіляються в кінцевому вигляді по-різному. Ми пропонуємо формування непрямих витрат в розрізі окремих відділень і служб з урахуванням прямого розподілу витрат за окремими видами адміністративно-господарської діяльності ЛПУ. Вводяться такі поняття, як “витрати підрозділу на загальногосподарські потреби”, “витрати відділення на параклінічні послуги”, “власні витрати підрозділу”, “повні накладні витрати підрозділу”.

У медичному ціноутворенні витрати виконують функцію ціни медичних послуг (для поліклініки – вартість одного випадку прийому залежно від виду захворювання і місця обслуговування; для параклінічних служб – вартість однієї умовної одиниці (процедури), аналізу; для швидкої допомоги – вартість одного виклику залежно від категорії складності і кількості наданих послуг).

Дошпитальна (амбулаторно-поліклінічна допомога) є наймасовішим видом медичної допомоги. Вона здійснюється розгалуженою мережею терапевтичних медичних відділень (в т. ч. цехових), а також фахівцями в поліклініках.

Лікарські прийоми бувають двох видів: первинні прийоми хворих і вторинні лікувальні прийоми. На нашу думку, в сьгоднішніх умовах вартісні показники дошпитального лікування не можуть розраховуватися за витратами на одного пролікованого хворого, їх визначення однозначніше через обсяг роботи лікаря, виконаний під час прийому. При цьому трудомісткість і різноманітність лікарського прийому не розділяє їх на первинні та вторинні. Тому *вартість одного лікарського прийому* можна оцінити за такою формулою:

$$P_j = \frac{(Z_{\text{вв}} + Z_{\text{нв}})}{\sum(Q_j \times I_j)} * \left(1 \pm \frac{R}{100}\right) * \left(1 \pm \frac{N}{100}\right), \quad (1)$$

$$I_j = \left(H_j \times \frac{F_j}{T_j}\right) \times k_j + M_j + \frac{H_a \times C_j \times H_j}{T_j}, \quad (2)$$

де P_j – ціна одного лікарського прийому хворого із j -захворюванням у відділенні даної поліклініки;

$Z_{\text{вв}}$ – кошторис власних витрат у відділенні даної поліклініки;

$Z_{\text{нв}}$ – сума накладних витрат, що переносяться на відділення даної поліклініки;

I_j – інтегральний коефіцієнт складності прийому хворого із j -захворюванням;

Q_j – кількість хворих із j -захворюванням, пролікованих у базовому періоді;

H_j – нормативна тривалість прийому хворого з j -захворюванням;

F_j – фактичний місячний фонд заробітної плати медперсоналу, який бере участь у процесі лікування хворого на даному прийомі;

T_j – місячний фонд часу роботи медперсоналу, який надає медичну допомогу хворому;

k_j – коефіцієнт фізичної складності лікарського прийому хворого з j -захворюванням;

M_j – нормативна вартість медикаментів і препаратів, використаних для хворого протягом одного лікарського прийому;

H_a – норма амортизації устаткування, використаного для лікування одного хворого протягом одного лікарського прийому;

C_j – балансова вартість медичного устаткування, використовуваного для лікування хворого протягом лікарського прийому;

T_j – річний фонд робочого часу устаткування, використаного для лікування хворого з j -захворюванням.

Ціна лікарського прийому визначається з урахуванням нормативної рентабельності і частини доданої вартості, у розмірі встановленої ставки податку, що відраховується у бюджет.

На ціну лікувальної або діагностичної процедури параклінічного підрозділу лікувальної установи, так само як на трудомісткість звичайного лікарського прийому, впливає низка чинників. Це дотримання нормативного процесу виконання процедури, коефіцієнт фізичної складності, необхідна кваліфікація медичного працівника, оснащеність робочого місця, інструментальне забезпечення, медикаментозне забезпечення діагностикуму (хімічними реактивами, живильними засобами, контрольно-діагностичними стандартами і тому подібне). Тому *середня вартість однієї процедури* (одного аналізу) може бути розрахована за формулою:

$$C_j = \frac{(Z_{ov} + Z_{nv})}{\sum_j (Q_j + I_j)} * \left(1 \pm \frac{R}{100}\right) * \left(1 \pm \frac{N}{100}\right), \quad (3)$$

$$I_j = \left(N_j \times \frac{Z_j}{T_j}\right) \times k_j + M_d + \frac{N_{ad} \times C_{dj} \times N_{dj}}{T_{dj}}, \quad (4)$$

де C_j – ціна лікувальної або діагностичної процедури (аналізу) j -ого виду;

Z_{ov} – кошторис основних витрат даного параклінічного відділення;

Z_{nv} – сума накладних витрат, перенесених на дане параклінічне відділення;

I_j – інтегральний коефіцієнт складності процедури;

Q_j – кількість пролікованих (обстежених) хворих за базовий період;

N_{dj} – нормативна тривалість процедури (аналізу) на одного хворого;

M_d – нормативна собівартість медикаментів (діагностикумів) на одну процедуру (аналіз);

N_{ad} – норма амортизації діагностичного (лікувального) устаткування, використаного на одну процедуру;

C_{dj} – балансова вартість лікувально-діагностичного устаткування з розрахунку на одну процедуру (аналіз);

T_{dj} – річний фонд робочого часу лікувально-діагностичного устаткування, використаного на одну процедуру (аналіз).

В умовах централізованого фінансування діяльності ЛПУ з бюджетів відповідних рівнів на сьогодні в Україні вартість медичної допомоги в стаціонарних закладах проводиться за укрупненими показниками (ліжко-день – в стаціонарі та пацієнто-день – в денних стаціонарах). При такому підході до ціноутворення в лікарняних установ нема економічної зацікавленості в покращенні здоров'я населення та в ефективному використанні наявних ресурсів. Навпаки, це призводить до повної відсутності контролю за приписками та корупції, до бажання медичного персоналу перенаправити пацієнтів в інші ЛПУ чи до інших спеціалістів, до неякісного обслуговування окремих пацієнтів. В цих умовах лікарні поступово перетворюються в соціальні установи, де персоналу вигідно, щоб пацієнти знаходились там якомога довше та із найкращими захворюваннями [6, 7, 8].

Ціна одного ліжко-дня стаціонарного відділення лікарні є інтегральним показником вартості лікування хворого. Залежно від профілю госпітального відділення міняються витрати на лікування випадку захворювання, тому вартість одного ліжко-дня по кожному з них істотно розрізняється. Ці відмінності обумовлені чисельністю медичного персоналу, рівнем їх кваліфікації, робочими площами, використанням в роботі допоміжних служб, а також технологіями, які застосовуються в процесі лікування. Згідно з нашою концепцією після формування всіх розрахункових накладних показників слід переходити до розрахунків цін на медичні послуги окремо по кожному відділенню.

Вартість одного ліжко-дня визначається за формулою:

$$P_{л.д} = \frac{(Z_{ov} + Z_{nv} + \sum C_j * Q_j) * \left(1 + \frac{R}{100}\right) * \left(1 + \frac{N}{100}\right)}{G * K_n}, \quad (5)$$

де $P_{л.д}$ – середня ціна одного ліжко-дня у даному стаціонарному відділі;

$Z_{вв}$ – повна сума власних витрат відповідного відділу;

$Z_{нв}$ – сума накладних витрат, які повинні бути включені у вартість медичної послуги в даному відділі (послуги операційного блоку, анестезіологічного відділу, реанімаційного відділу й інших);

R – норматив рентабельності медустанови, %;

Kn – нормативна робота ліжка в плановому році;

G – кількість ліжок у даному відділенні;

N – податок на додану вартість, %.

Нормативна кількість ліжко-днів зазвичай встановлюється директивними документами МОЗ України на кожний бюджетний рік без урахування специфіки роботи в регіонах. Проте робота ліжка залежить не тільки від організації праці, а й від простою, що зумовлений об'єктивними причинами (плановий ремонт, терміновий ремонт, санобробка тощо). Якщо до приведених розрахунків додати нормативну рентабельність і податок на додану вартість, то ми виходимо на витратне поняття ціни одного ліжко-дня.

Ціну одного пацієнто-дня розраховують за аналогічною схемою, змінюючи тільки в знаменнику формули нормативну кількість ліжок у відділі на кількість пролікованих пацієнтів у денному стаціонарі в базисному періоді.

Одночасно слід зауважити, що у світовій медичній практиці існують також методи ціноутворення, орієнтовані на результат (за хворого, за захворювання тощо), а саме [7, 8, 9]:

1. За кошторисом витрат на основі договору під узгоджені обсяги медичної допомоги (кількість пролікованих хворих, кількість операцій тощо).

2. За госпіталізацію кожного пацієнта (на основі детальної калькуляції фактично наданих послуг).

3. За середньою вартістю лікування одного хворого в профільному відділенні

за завершений випадок госпіталізації за тарифами, диференційованими у співвідношенні з прийнятою класифікацією (клініко-статистичні групи, медико-економічні стандарти і т. д.).

Кожен із перерахованих вище методів має як свої переваги, так і недоліки. Оплата за послуги є найбільш витратним і найменш контрольованим методом, який призводить до різкого збільшення витрат на стаціонарну допомогу. Оплата за пролікованого хворого є достатньо прогресивним методом, який стимулює лікарів інтенсифікувати лікувально-діагностичний процес, скорочувати строки госпіталізації, підвищувати якість допомоги. Але його використання вимагає відповідної готовності і медичних закладів, і платників до певних способів адміністрування та контролю за обґрунтованістю призначеного лікування [7, 8].

Диференціація тарифів у різних суб'єктах проводиться як за профілями відділів, так і за нозологічними формами (групами нозологічних форм). У цьому випадку, на нашу думку, ціна медичної послуги повинна розраховуватися на базі наявної системи обліку використання в ЛПУ ресурсів за такою формулою:

$$P_{MII}^i = \frac{Z_{не}^i + Z_{нв}^i + \sum Q_j * C_j + \sum C_i * B_i * D_i}{C_i} * \left(I + \frac{N}{100} \right) * \left(I + \frac{R}{100} \right), \quad (6)$$

де P_{mi}^i – ціна лікування пацієнта з і-ю патологією (відповідної клініко-статистичної групи);

$Z_{не}^i$ – прямі витрати на лікування пацієнта з і-ю патологією;

$Z_{нв}^i$ – накладні витрати інших відділів на лікування пацієнта з і-ю патологією;

C_i – кількість пацієнтів з і-ю патологією, пролікованих в базисному періоді;

D_i – кількість днів перебування пацієнта в стаціонарі з і-ю патологією;

Таблиця 2

Розрахунок прямих витрат на лікування пацієнтів і-тої нозології

| Види ресурсів, які використовувались для лікування | Кількість (шт., мілілітрів, грам.) | Ціна за одиницю (грн.) | Всього витрат (грн.) |
|--|------------------------------------|------------------------|----------------------|
| Медикаменти | | | |
| Матеріали для перев'язки | | | |
| Реактиви | | | |
| Одноразові комплекти | | | |
| Разом | X | X | |

B_i – вартість обслуговування пацієнта з і-ю патологією в день, яку розраховують за формулою:

$$B_i = \frac{B_3 - Z_{n6}}{K n * G}, \quad (7)$$

де B_3 – загальні витрати відділу, в якому лікують пацієнтів з і-ю патологією.

Розрахунок прямих витрат на лікування пацієнтів і-тої нозології можна провести з допомогою наступної аналітичної таблиці з відповідною розшифровкою, використовуючи листки призначень (таб. 2).

На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що запропонована методика визначення цін на медичну послугу більш науково обґрунтовано відображає всі особливості роботи лікувальних установ і витрат, пов'язаних із забезпеченням здоров'я всього населення, та не потребує докорінних змін в існуючій системі обліку ресурсів в установах системи охорони здоров'я України.

Література

1. Андрущенко В. Л. Орієнтири вітчизняної фінансової думки // *Фінанси України*. – 2000. – № 4. – С. 8–9.
 2. Каминская Т. *Ценообразование и эластичность спроса на медицинские услуги*. – *Бизнес Информ*. – 1999. – № 7. – С. 75–77.

3. Маркс К. і Енгельс Ф. *Твори*. – Т. 23. – К.: *Державне видавництво політичної літератури УРС*, 1960. – 847 с.

4. Макарова Т. Н., Кричегин В. И., Мыльникова И. С., Индейкин Е. Н. *Цены на медицинские услуги*. – М.: *Прогресс*, 1999. – С. 57.

5. Лехан В. Н. *Реформа финансирования стационарной помощи // Главврач*. – 2001. – № 5. – С. 23–27.

6. Пирогов М. В. *Перспективы развития планирования и финансирования в здравоохранении Российской Федерации // Советник бухгалтера в здравоохранении*. – 2008. – № 2. – С. 11–14.

7. Петенко И. В. *Ценообразование: Основной курс – учебное пособие*. – Донецк: *ДонГАУ*, 1999. – 250 с.

8. Семенов В. Ю. *Способы оплаты медицинских услуг // Главврач*. – 2007. – № 4. – С. 18–23.

9. Эрнан Фуэнцилида-Пуэльма. *Четыре системы здравоохранения // Государственное управление в переходной экономике* – 2003. – № 11. – С. 6–13.

10. Бентес М. Е., Урбано Ж. А., Сарвалло М. К., Транквада М. С. *Застосування системи діагностично споріднених груп в Португалії: оцінка досвіду 1993 р. Альтернативні методи фінансування медичних установ: Тижневий семінар. ПроектЗдравРеформ/ZdravReform project (<http://www.health.gov.ua>)*.

Мирослава ГУПАЛОВСЬКА

ЕФЕКТИВНІСТЬ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ: КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ

Розглянуто основні теоретичні підходи до визначення поняття “ефективність контролю”, здійснено їх критичний аналіз. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення практики оцінки ефективності бюджетного контролю за допомогою інтегрального індикатора.

Загострення кризових явищ в економіці, характерне для сучасного етапу розвитку України, свідчить про недостатню ефективність існуючої системи бюджетного контролю. Оскільки контроль є однією з найважливіших функцій державного управління, а серед проблем, пов'язаних зі здійсненням державного контролю, за висловленням С. Шохіна, центральне місце займає проблема ефективності [7, 30], то подальше реформування бюджетного контролю вбачається у вирішенні низки методологічних проблем, найбільш актуальною з яких є об'єктивне відображення його ефективності та розробка відповідної системи оцінки, вирішальне значення у якій відводиться визначенню факторів ефективності контролю.

Стаття 7 Бюджетного кодексу України передбачає побудову системи бюджетного контролю на основі принципу ефективності використання бюджетних коштів, згідно з яким рішення про використання бюджетних коштів при складанні та виконанні бюджетів повинні прийматися, враховуючи прагнення досягти певних запланованих результатів із залученням мінімального обсягу коштів або максимальних результатів при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів. Тобто, в Бюджетному кодек-

сі окреслена проблема ефективності використання бюджетних коштів, але не визначено показники ефективності та порядок їх розрахунку.

Розробку показників, що характеризують ефективність контрольних заходів загалом, здійснюють багато вчених, зокрема: І. Басанцев, С. Бахишев, Н. Виговська, Н. Дорош, В. Жуков, І. Маркіна, І. Микитюк, Н. Рубан, І. Стефанюк та ін. Однак проблема ефективності контролю залишається гостро дискусійною як з теоретичної, так і з практичної позицій. На сьогодні існує чимало наукових підходів до тлумачення поняття ефективності, проте вона здебільшого розглядається як зіставлення (ефекту) результату і витрат. Разом з тим, у теорії і практиці фінансової науки склались три найбільш поширені підходи до оцінки ефективності управління: інтегральний, рівневий та часовий. Інтегральний підхід до оцінки ефективності управління ґрунтується на побудові синтетичного (інтегрального) показника, який охоплює кілька часткових показників ефективності управління.

Інтегральний підхід з'явився як один із варіантів подолання головного недоліку переважної більшості показників ефективності управління – неспроможності відобрази-

ти багатогранну ефективність управління в цілому. Він є спробою оцінити її за допомогою синтетичних (узагальнюючих) показників, що охоплюють декілька найважливіших аспектів управлінської діяльності.

Рівневий підхід до оцінки ефективності управління виокремлює в процесі оцінки три рівні ефективності: 1) індивідуальний; 2) груповий; 3) організаційний та відповідні фактори, що на них впливають. Ефективність управління при цьому формується як інтегрований результат індивідуальної, групової та організаційної ефективності з урахуванням синергічного ефекту.

Часовий підхід до оцінки ефективності управління виокремлює в процесі оцінки коротко-, середньо- та довгострокові періоди, для кожного з яких можна визначити специфічні критерії оцінки ефективності управління. Часовий підхід до оцінки ефективності дозволяє краще усвідомити обов'язки менеджерів в організації – виявляти фактори індивідуальної, групової та організаційної ефективності і впливати на них у коротко-, середньо- і довготерміновому плані.

Звідси випливають три основні види ефективності:

- 1) потрібнісна (відношення цілей до потреб, ідеалів і норм);
- 2) результативна (відношення досягнутого результату до намічених цілей);
- 3) затратна (відношення отриманих результатів до здійснених витрат).

Ці види ефективності утворюють ланцюг: потрібнісна ефективність визначає зміст результативної, а остання – затратної. В ньому містяться основні параметри управління: ціннісні норми, які визначають цілі, котрі, у свою чергу, конкретизують завдання, розв'язання яких гарантує досягнення цілей, і затрати ресурсів, необхідних для вирішення завдань [4, 25].

У практиці для розрахунку ефективності контролю застосовуються такі методи, як:

- експертний – заснований на суб'єктивних оцінках компетентних спеціалістів про затрати і результати контролю;
- розрахунковий – базується на розрахунку показників абсолютної, відносної та порівняльної ефективності з використанням статистичних даних;
- математичної статистики із застосуванням регресивного аналізу, що припускає більш складну залежність результату контролю і витрат на його здійснення [6, 52].

Оригінальний підхід до оцінки ефективності контролю пропонує С. Д. Бахішев, який відзначає, що ефективність контролю досягається своєчасним та повним усуненням виявлених у результаті аналітичних та контрольних заходів недоліків та порушень, застосуванням до підконтрольних організацій фінансових санкцій та заходів дисциплінарного впливу на винних осіб та здійсненням профілактичної роботи щодо порушень державної фінансово-бюджетної дисципліни [1, 52].

На нашу думку, такий підхід є раціональним, однак він обмежується лише поняттям економічної ефективності. Вважаємо, що ефективність бюджетного контролю є багатограним поняттям. У цьому аспекті заслуговує на увагу точка зору В. А. Жукова і С. П. Опенишева, на думку яких ефективність – це сума ефектів, одержаних від проведення контролю, які можна класифікувати таким чином:

- 1) соціальний ефект (за підсумками контрольних заходів застосовуються заходи до осіб, які допустили порушення фінансового законодавства, що підвищує довіру суспільства до державної влади і т. д.);
- 2) організаційний ефект (за підсумками контрольних заходів пропонуються і реалізуються заходи щодо поліпшення структури державної влади);
- 3) економічний ефект (у результаті контролю повертаються неправомірно використані кошти, поліпшується діяльність

державних органів у частині економії використання державних коштів, підвищується ефективність їх використання) [2, 319].

Вважаємо, що ефективність бюджетного контролю залежить від вищеперерахованих ефектів та рівня витрат на проведення контрольних заходів, утримання контролюючих органів, підвищення кваліфікації контролерів тощо. Однак для визначення ефективності бюджетного контролю важливе значення має специфіка витрат. Для прикладу, ріст витрат на підвищення кваліфікації кадрового складу контролюючих органів, в кінцевому результаті, буде сприяти більш високому рівню ефективності бюджетного контролю. Водночас, тенденція до зниження витрат під час наступного контролю може також свідчити про ефективність бюджетного контролю, оскільки виявлені порушення усунуті при здійсненні поточного чи попереднього контролю.

При обчисленні ефективності контролю слід враховувати співвідношення виявленого використання коштів бюджету з порушенням законодавства ($\sum n$) та фактичних повернень бюджету, враховуючи суми штрафів ($\sum \nu$). При цьому ефективність контролю можна інтерпретувати лише тоді, коли буде виконуватися наступна рівність:

$$\sum \nu \geq \sum n. \quad (1)$$

Зазначимо, що обсяг виявлених порушень може знижуватися як в результаті підвищення ефективності бюджетного контролю, так і в результаті його послаблення. Однак ефективна модель бюджетного контролю повинна відображати тенденції постійного скорочення порушень.

Разом з тим слід враховувати, що ефективність контролю не завжди знаходиться у прямій залежності до обсягів виявлених порушень та обсягів відшкодування коштів. Тому, на нашу думку, загальну ефективність бюджетного контролю можна визначити як:

$$Ie_{\text{ок}} = Ke_c + Ke_o + Ke_e, \quad (2)$$

де $Ie_{\text{ок}}$ – інтегральний індикатор ефективності бюджетного контролю;

Ke_c – коефіцієнт соціального ефекту бюджетного контролю;

Ke_o – коефіцієнт організаційного ефекту бюджетного контролю;

Ke_e – коефіцієнт економічного ефекту бюджетного контролю.

На основі дослідження сутності ефективності контролю вищезазначені коефіцієнти пропонуємо розраховувати за наступними формулами:

1. Коефіцієнт соціального ефекту бюджетного контролю (Ke_c):

$$Ke_c = \frac{O_{yo}}{O_{нк}}, \quad (3)$$

де O_{yo} – обсяг коштів на утримання контролюючих органів, грн.;

$O_{нк}$ – обсяг повернутих у бюджет коштів, грн.

2. Коефіцієнт організаційного ефекту бюджетного контролю (Ke_o):

$$Ke_o = \frac{O_{\nu n}}{O_{\nu o}}, \quad (4)$$

де $O_{\nu n}$ – обсяг допущених порушень щодо використання бюджетних коштів, грн.;

$O_{\nu o}$ – загальний обсяг бюджетних коштів, що підлягали контролю, грн.

3. Коефіцієнт економічного ефекту бюджетного контролю (Ke_e):

$$Ke_e = \frac{O_{нк}}{O_{\nu n}}, \quad (5)$$

де $O_{нк}$ – обсяг повернутих у бюджет коштів, грн.;

$O_{\nu n}$ – обсяг виявлених порушень щодо використання бюджетних коштів, грн.;

Таким чином, для розрахунку інтегрального індикатора ефективності бюджетного контролю пропонуємо наступну формулу:

$$Ie_{\text{ок}} = \frac{O_{yo}}{O_{нк}} + \frac{O_{\nu n}}{O_{\nu o}} + \frac{O_{нк}}{O_{\nu n}}. \quad (6)$$

Використовуючи вихідні дані (табл. 1), розрахуємо коефіцієнти соціального, організаційного та економічного ефектів бюджетного контролю, а відтак і інтегральний індикатор ефективності бюджетного контролю в Україні у 2003–2009 рр., обчислені дані покажемо на рис. 1.

Зазначимо, що найбільшого значення інтегральний індикатор ефективності бюджетного контролю набуватиме при виконанні наступних умов:

$$Ie = \begin{cases} O_{yo} \leq O_{nk} \\ O_{gn} \rightarrow 0 \\ O_{nk} \rightarrow O_{gn} \end{cases} \quad (7)$$

$$Ie = \begin{cases} Ke_c \rightarrow 0 \\ Ke_o \rightarrow 0 \\ Ke_e \rightarrow 1 \end{cases} \quad (8)$$

Враховуючи вищевикладене, максимально ефективним бюджетний контроль буде у випадку:

$$E_{max} = Ie \rightarrow 1 \quad (9)$$

Проведений нами аналіз показав, що протягом 2003–2009 рр. інтегральний індикатор ефективності бюджетного контролю змінювався щороку, його динаміка не мала єдиновекторної спрямованості, а середній показник при цьому склав 0,5 пунктів. Зазначимо, що упродовж аналізованого пе-

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку ефективності бюджетного контролю

| | Роки | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Обсяг коштів на утримання контролюючих органів, млрд. грн. | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,8 | 0,6 | 0,8 | 0,6 |
| Обсяг повернутих у бюджет коштів, млрд. грн. | 2,4 | 3,1 | 1,7 | 3,3 | 4,5 | 8,7 | 3,1 |
| Обсяг коштів, що використані з порушенням чинного законодавства, млрд. грн. | 7,8 | 8,0 | 10,7 | 12,3 | 14,4 | 23,4 | 16,0 |
| Загальний обсяг бюджетних коштів, що підлягали контролю, млрд. грн. | 111,2 | 150,9 | 218,6 | 270,8 | 473,2 | 655,6 | 732,6 |

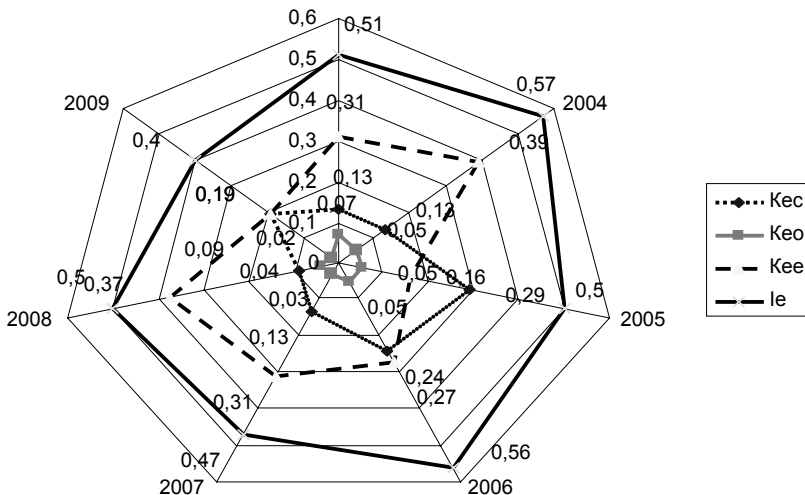


Рис. 1. Динаміка показників ефективності бюджетного контролю в Україні

ріоду показник найбільшої ефективності бюджетного контролю склав 0,57 пункти у 2004 р., а найменшої – 0,4 пункти у 2009 р. Спад ефективності бюджетного контролю протягом останнього року, на нашу думку, пов'язаний з низьким рівнем забезпечення відшкодування бюджетних порушень, що передусім позначилося на коефіцієнті економічного ефекту (0,19). Разом з тим організаційний ефект у 2009 р. був найбільшим з аналізованих, його коефіцієнт склав 0,02.

Таким чином, результати оцінки констатують нестабільність рівня ефективності бюджетного контролю в Україні.

Для розрахунку інтегрованого показника ефективності бюджетного контролю у вищевикладеній методиці використані показники у грошовому виразі. Однак рівень ефективності контрольної діяльності зумовлений складною взаємодією багатьох чинників – організаційного, технічного, політичного, соціально-психологічного та морально-ідеологічного характеру, які не завжди мають грошову оцінку. Саме тому, на нашу думку, виникає об'єктивна необхідність визначити й інші фактори, які впливають на ефективність контролю у державно-бюджетній сфері.

Серед основних факторів, що впливають на ефективність бюджетного контролю, передусім доцільно виокремити правовий, морально-етичний та економічний. Сутність правового полягає в наявності відповідної якісної правової бази, без знання якої не можна визначити і здійснити на практиці систему заходів з підвищення ефективності як державного управління загалом, так і контролю як його функції. Наступним фактором впливу на ефективність бюджетного контролю, що перебуває з правовим у тісній взаємодії, є морально-етичний, який містить низку елементів, а саме: професійну й правову культуру, моральність, етику. Сутність економічного фактора впливу на ефективність контролю проявляється у визначенні

бюджету як економічної категорії та наявності сучасних економічних умов розвитку і забезпечення життєдіяльності держави.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки та узагальнення. Зокрема, проаналізувавши основні теоретичні положення щодо визначення сутності ефективності контролю, слід зазначити, що це складне економічне поняття, яке характеризується певними критеріями і показниками. Упродовж останніх років бюджетний контроль в Україні є неефективним, оскільки не досягнуто максимального показника його індикатора.

Реалізація вищевикладених теоретичних і методичних підходів дасть змогу істотно підвищити ефективність бюджетного контролю та підняти на новий щабель діяльність контролюючих органів. В перспективі подальших досліджень доцільне наукове обґрунтування єдиних методологічних засад оцінки ефективності бюджетного контролю загалом і контролюючих органів зокрема.

Література

1. Бахшишев С. Д. *Финансовый контроль в системе управления государственным сектором экономики: дис. ... канд. экон. наук.* – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2003. – 163 с.
2. Жуков В. А., Опёнышев С. П. *Государственный финансовый контроль.* – М., 1999. – 385 с.
3. *Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010р. № 2456 – VI // К.: АЛЕРТА; КНТ; ЦУЛ.* – 2010. – 110 с.
4. Маркіна І. А. *Методичні питання ефективності управління // Фінанси України.* – 2000. – № 6. – С. 24–32.
5. Микитюк І. С. *Методичні основи оцінки ефективності державного фінансового контролю: Матеріали XII міжнар. наук. практ. конф.* – Чернівці, 2007. – С. 337–339.
6. Микитюк І. С. *Сутність оцінки ефективності державного бюджету // Актуальні проблеми економіки.* – 2006. – № 4 (58). – С. 52–57.
7. Шохин С. О. *Проблемы и перспективы развития финансового контроля в Российской Федерации.* – М.: Финансы и статистика, 1999. – 352 с.

Тетяна ЗАТОНАЦЬКА
Олена ШИМАНСЬКА

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Проаналізовано зарубіжний досвід гармонізації заходів фінансової політики на прикладі Польщі, Угорщини, Греції та Португалії. Розглянуто особливості посткризового бюджетного регулювання та шляхи скорочення бюджетного дефіциту у зазначених країнах. Обґрунтовано рекомендації щодо врегулювання вищевказаних питань в Україні та розглянуто модель оцінки бюджетної політики.

Забезпечення економічного зростання є основною метою уряду країни, особливо у період економічної нестабільності. Зростання внутрішнього попиту, сприяння розширенню виробництва всередині країни, створення нових робочих місць та інвестування коштів у перспективні інфраструктурні проекти є необхідними завданнями, що стоять перед урядом.

Після кризи спостерігається значне зменшення доходів бюджету головним чином через зниження підприємницької активності та кризи ринку праці. Післякризовий бюджет потребує більшого обсягу видатків для обслуговування соціальної сфери та розбудови стратегічно важливих інфраструктурних проектів, водночас відбувається значне скорочення доходів.

Дефіцит бюджету починає зростати через збільшення видатків, створюючи загрозу економічній безпеці держави. Зовнішні запозичення є ефективним інструментом забезпечення діяльності державного апарату та створення сприятливих умов для відновлення економічного зростання. Для уряду важливим є визначення виваженої бюджетної політики, що дозволить уникну-

ти боргової пастки, та податкової політики, спрямованої одночасно на наповнення державної скарбниці та сприяння розвитку підприємництва.

Проблему збалансованості Державного бюджету та впровадження виваженої податково-бюджетної політики досліджували такі вчені, як Дж. Акерлоф, Ш. Бланкарт, К. Ерроу, Дж. М. Кейнс, Л. Клейн, Ф. Модільяні, Д. Макфаден, Дж. Стігліц, Р. Солоу, П. Самуельсон, Ч. Тібу, Дж. Тобін, Д. Норт, У. Шарпі. Серед вітчизняних науковців, які зробили вагомий вклад у розвиток державних фінансів та проблеми визначення бюджетної політики, варто відзначити Т. Єфименко, І. Луніну, І. Лютого, Ц. Огня, Г. П'ятаченка, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших.

Для України надзвичайно актуальним є питання збалансування дохідної та видаткової частини бюджету у контексті зменшення обсягу державного боргу, оскільки уникнення "боргової пастки" на сьогодні є пріоритетним завданням державної політики більшості країн світу.

За даними Міністерства фінансів України, на кінець січня 2011 р. державний борг

України склав 324,55 млрд. грн., що становить 74,8% ВВП. Станом на кінець травня 2011 р. державний борг України досяг рівня 345,09 млрд. грн. Законом про Державний бюджет України на 2010 р., враховуючи коригування до статей 25 та 75, було визначено граничну суму дефіциту бюджету у 72,5 млрд. грн. Впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” сприяло зниженню фактичного рівня дефіциту бюджету. Таким чином, у 2010 р. цей показник був меншим за гранично допустимий і становив 64,3 млрд. грн. Законом про Державний бюджет України на 2011 р. встановлено граничну межу дефіциту бюджету обсягом 38,8 млрд. грн. На початку 2011 р. зберігається позитивна динаміка розвитку промислового виробництва. Зокрема, промислове виробництво зросло на 9,7% у січні 2011 року; обсяги сільськогосподарського виробництва – на 5,3%; будівництва – на 6,1%. Зростання ВВП у 2010 р. становило 4,2%, що на 1,2 відсоткових пункти вище, ніж у попередньому році [3].

Позитивні зрушення у розвитку національної економіки свідчать про успішні кроки уряду щодо стабілізації державних фінансів, однак не варто недооцінювати ризиків та загроз, що надходять через високу боргову залежність країни. У цьому контексті корисно розглянути досвід країн ЄС у боротьбі із борговою кризою та наднормовим дефіцитом бюджету.

Негативні тенденції в економіці, спричинені світовою фінансовою кризою, нерівномірно позначились на країнах Європейського Союзу. В результаті більшість країн ЄС стикнулися із проблемою стрімкого збільшення дефіциту бюджету та зростання державного боргу. Урядами країн було схвалено заходи щодо стабілізації економічної ситуації, про ступінь успішнос-

ті яких свідчить динаміка зазначених вище показників.

Законодавством Європейського Союзу визначено граничну межу бюджетного дефіциту, яка складає 3% ВВП. У табл. 1 наведені дані щодо дефіциту бюджету країн ЄС та державного боргу у відсотках до ВВП станом на 2009 р.

Економіки таких країн, як Греція та Португалія найбільше серед країн ЄС постраждали від світової фінансової кризи. Дефіцит Державного бюджету станом на 2009 р. в середньому перевищив 10% ВВП, що більше ніж втричі перевищує визначену законодавством ЄС межу у 3% ВВП.

У 2011 р. дефіцит бюджету Греції планується на рівні 7,4% ВВП. Серед заходів, що дозволятимуть економити бюджетні кошти, – скорочення заробітної плати державних службовців до 25%; введення лімітів на преміювання низькооплачуваних працівників та скасування преміювання високооплачуваних; заборона продовження контрактів тимчасових працівників. Уряд буде застосовувати жорсткі заходи проти ухилення від сплати податків та корупційних схем у сфері оподаткування. Доходи від оподаткування включатимуть: збільшення ставки ПДВ на з 11% до 13%, що має принести до державної скарбниці близько 1 млрд. євро; збільшення на 10% податку на паливо, алкоголь, тютюнові вироби, новобудови та податку на азартні ігри. Також буде підвищено пенсійний вік з 61,4 до 63,5 років, що супроводжуватиметься зниженням пенсійних виплат. Загалом пенсійний вік для жінок та чоловіків становитиме 65 років вже до 2013 р. [9].

Щодо Португалії, то Закон про Бюджет на 2011 р. характеризується підвищенням податкового навантаження, що особливо вплине на середній та нижчий класи населення. Законом збільшено ставку ПДВ на 2%, отже максимально вона становитиме

Таблиця 1

Показники державного боргу та дефіциту Державного бюджету країн ЄС*

| Країна | Дефіцит Державного бюджету 2009 р., % до ВВП | Дефіцит Державного бюджету 2010 р., % до ВВП (попередні дані) | Прогноз дефіциту Державного бюджету на 2011 р., % до ВВП | Державний борг станом на 2009 р., % до ВВП |
|-------------------|--|---|--|--|
| Австрія | 3,5 | 4,3 | 3,2 | 67,5 |
| Бельгія | 6 | 4,1 | 3,7 | 96,2 |
| Болгарія | 4,7 | 3,9 | 2,5 | 14,7 |
| Кіпр | 6 | 5,7 | 4 | 58 |
| Чеська Республіка | 5,8 | 5 | 4,6 | 35,3 |
| Данія | 2,7 | 5,8 | 4,4 | 41,4 |
| Естонія | 1,7 | 1 | 1,6 | 7,2 |
| Фінляндія | 2,5 | | | 43,8 |
| Франція | 7,5 | 7,7 | 6 | 78,1 |
| Німеччина | 3 | | 2,5 | 73,4 |
| Греція | 15,4 | 9,4 | 7,4 | 126,8 |
| Угорщина | 4,4 | 3,8 | 2,9 | 78,4 |
| Ірландія | 14,4 | 11,6 | 9,25 | 65,5 |
| Італія | 5,3 | 5,1 | 3,9 | 116 |
| Латвія | 10,2 | 7,9 | 6 | 36,7 |
| Литва | 9,2 | 7,8 | 5,9 | 29,5 |
| Люксембург | 0,7 | 1,9 | 1,4 | 14,5 |
| Мальта | 3,8 | | 2,8 | 68,6 |
| Нідерланди | 5,4 | 5,2 | 4,1 | 60,8 |
| Польща | 7,2 | | 6,5 | 50,9 |
| Португалія | 9,3 | 7 | 4,6 | 76,1 |
| Румунія | 8,6 | 6,6 | 4,4 | 23,9 |
| Словаччина | 7,9 | 7,8 | 4,9 | 35,4 |
| Словенія | 5,8 | 4,9 | 4,1 | 35,4 |
| Іспанія | 11,1 | 9,1 | 6 | 53,2 |

*Розраховано авторами на основі: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>

23%. Це необхідно для приведення дефіциту бюджету до позначки 4,6% ВВП та зменшення занепокоєння інвесторів через боргову кризу у країні.

Загальне зменшення бюджетних витрат у 2011 р. складатиме близько 2,2% ВВП. Серед заходів антикризового бюджетного регулювання – зменшення розміру заробітної плати державних службовців, припинення прийому на роботу нових працівників державного сектору, скорочення працівників держсектору, що працюють за контрактом. Також антикризовими заходами передбачено припинення оплати

наднормового робочого часу, виплат на відрядження та субсидування харчування. Офіційний автопарк скорочено на 20% [10].

Ситуація у Греції та Португалії і на сьогодні викликає занепокоєння як з боку Європейського Союзу так і інвесторів. Антикризові заходи, ухвалені урядами цих країн, можна охарактеризувати як досить жорсткі та такі, що зустрічають значний супротив серед населення.

Із серйозними труднощами у процесі зниження бюджетного дефіциту стикнулися Польща та Угорщина. Однак уряди зазначених країн вчасно ухвалили низку заходів

щодо скорочення державних видатків та реформування податкової системи. Важливо зазначити, що антикризові заходи охоплювали не лише економію бюджетних коштів, а й сприяння економічному зростанню, що говорить про далекоглядність урядів цих країн.

З метою економії бюджетних коштів уряд Угорщини планує скоротити близько 30 000 робочих місць державного сектору. У 2011 р. дефіцит бюджету країни прогнозується на рівні 2,9% ВВП. Законом про державний бюджет на 2011 р. передбачено економічне зростання у розмірі 3% та інфляцію 3,5%. Зміни у податковій системі полягатимуть у зменшенні податку на доходи фізичних осіб до 16%, що сприятиме економічному зростанню, а також введенні спеціального промислового податку для збільшення дохідної частини бюджету. Варто зазначити, що економічне зростання у розмірі 3% є амбіційною, однак реалістичною метою [11].

Враховуючи історично сформовану близькість України та Польщі, завдяки спільним рисам менталітету народів та територіального розташування, доцільно детальніше розглянути досвід цієї країни у сфері посткризового бюджетного регулювання.

З 2008 р. Польща зіткнулась з двома основними негативними економічними явищами:

- рецесія у країнах з великим рівнем доходу, що негативно позначилось на зовнішньому експортному попиті;
- глобальна фінансова криза, що призвела до зниження притоку капіталу та зменшення внутрішнього попиту.

Польський уряд запровадив низку антикризових заходів, серед яких підтримка ліквідності та заходи з відновлення довіри до банків, зокрема, залучення коштів кредитної лінії МВФ як запобіжного засобу для збереження довіри інвесторів та стабілізації ринкових загроз. Факторами, що сприя-

ли запобіганню рецесії польської економіки під час кризових явищ, є:

- значний розмір внутрішнього ринку, що зменшує залежність від експорту. Під час кризи це означало, що країна у меншій мірі піддавалася негативним вторинним ефектам, що поширюються через торгівлю, порівняно з іншими країнами Центральної та Східної Європи, зокрема Угорщиною та Чеською Республікою;
- високий рівень капіталізації та прибутковості банківської системи, що допомогло обмежити можливу ланцюгову реакцію по фінансовому каналу;
- значні повноваження органів влади щодо проведення антициклічної грошово-кредитної і податково-бюджетної політики;
- гнучкий валютний курс [4].

Факторами, що матимуть визначний позитивний ефект на розвиток економіки Польщі є:

- збільшення витрат споживачів, що підкріплюватиметься вдосконаленням умов на ринку праці;
- продовженням надходження інвестицій з боку структурних фондів ЄС;
- вдосконалення торговельного партнерства із Німеччиною, Індією та Китаєм, що матиме позитивний вплив на польський експорт.

Однак польський уряд зазначає необхідність надання Польщі додаткового часу на проведення відповідних реформ для входження країни до зони євро, а також полегшення вимог щодо зменшення обсягу державного боргу. Такі умови необхідні країні для впровадження відповідних заходів державної політики з метою досягнення цілей, визначених Пактом стабільності та зростання (SGP).

У 2010 р. уряд Польщі затвердив фінансовий план на 2011–2013 рр., у межах якого передбачено підвищення ПДВ з метою скорочення дефіциту бюджету країни.

Отже, з 2011 р. базова ставка ПДВ зростає на 1% та становитиме 23%. Пільгові ставки будуть встановлені на рівні: 5% і 8% [5].

Наразі дефіцит бюджету Польщі перевищує тривідсотковий бар'єр, визначений ЄС. З цієї причини перед польським урядом було поставлено вимогу з боку Брюсселю здійснити заходи зі зменшення державних витрат, що дозволить привести розмір бюджетного дефіциту до визначеного у ЄС стандарту протягом наступних трьох років. Уряд Польщі вирішив скоротити фінансування деяких інфраструктурних проектів з метою економії коштів. Таким чином, заробітна плата державних службовців була "заморожена", значна кількість робіт із вдосконалення та побудови автошляхів призупинена.

Іншим важливим заходом бюджетної політики є скорочення вкладень до Польських відкритих пенсійних фондів (ПВПФ). Пенсійна реформа передбачає зменшення коштів, що перераховуються в приватні пенсійні фонди, що дозволить збільшити фінансування державних фондів, а також знизити дефіцит бюджету. Законопроект щодо реформи було схвалено польським парламентом у березні 2011 р. [6].

У посткризовий період заходи бюджетної політики Польщі здійснюються у напрямку зменшення дефіциту бюджету та приведення його до обсягів, визначених законодавством ЄС. З цією метою уряд країни ухвалив низку заходів, що сприятимуть збільшенню податкових надходжень, а відтак – збільшенню доходів бюджету. Важливо зазначити, що процеси бюджетно-податкового збалансування розглядаються у Польщі у середньостроковій перспективі. Заходи, що сприяють скороченню дефіциту бюджету Польщі є досить жорсткими, однак у більшості випадків мають тимчасовий характер, серед них:

1. Підвищення ставок існуючих податків, зокрема ПДВ.

2. Скорочення державних видатків, зокрема:

- скорочення фінансування соціальної сфери: виплат по безробіттю, виплат при народженні дитини, соціальної допомоги малозабезпеченим тощо;
- скорочення видатків на національну оборону, зокрема, шляхом скорочення кількості військовослужбовців;
- суттєве скорочення кількості державних службовців;
- "замороження" обсягу заробітної плати державним службовцям, відміна "13 зарплати";
- обмеження розміру пенсій для працюючих громадян.

Підсумовуючи досвід Польщі та Угорщини, варто розглянути особливості формування фіскальної політики Європейського Союзу в цілому. Бюджетна політика в країнах ЄС визначає рівень податкового навантаження на приватний сектор, розмір бюджетних видатків, а отже, і масштаби державного сектору економіки, величину державного боргу. Основними тенденціями в регулюванні бюджетної сфери в країнах ЄС є використання середньострокового бюджетного планування та таргетування обсягу державних витрат, бюджетного дефіциту, обсягу державного боргу. Значні коливання кон'юнктури залишаються погано прогнозованими параметрами, а це створює великі труднощі для економічної, зокрема бюджетної політики, заснованої на використанні нормативних показників, таких як бюджетний дефіцит або обсяг державного боргу.

Циклічні коливання ВВП, динаміка бюджетних витрат, податкові ставки та структура податкових платежів є основними чинниками формування бюджетного сальдо (дефіциту або профіциту). Вирізняють контрциклічну та проциклічну бюджетну політику. Суть контрциклічної полягає у

цілеспрямованому згладжуванню коливань економічних показників на певних фазах циклу. Це означає збільшення державних витрат та, відповідно, запозичень на фазі спаду і формування бюджетного профіциту на фазі підйому.

Проциклічна бюджетна політика характеризується збільшенням обсягу державних видатків на фазі підйому та їх зменшення на фазі спаду. Циклічна бюджетна політика вимагає впливу заходів уряду на економіку; проциклічна передбачає здатність економічної системи держави самостійно абсорбувати шоки та стабілізуватися без зовнішнього впливу.

Контрциклічна бюджетна політика впливає як на дохідну, так і на видаткову частину бюджету. Її основна мета – стимулювання сукупного платоспроможного попиту шляхом збільшення державних видатків. Проциклічна бюджетна політика має на меті фактичну відмову від стимулюючого впливу на економіку.

Варто зазначити, що для здійснення в рамках ЄС скоординованої бюджетної політики важливе значення має коректне визначення циклічного і структурного елементів бюджетного дефіциту. Циклічний дефіцит складається під впливом кон'юнктурних факторів, які знаходяться за межами прямого урядового контролю. Їхня дія відображається у коливаннях ВВП та податкової бази, а також рівня зайнятості. Крім того, витратами, що знаходяться поза безпосереднім поточним контролем урядів, є витрати на обслуговування державного боргу.

Для розширення координації фінансової політики в рамках ЄС велике значення має оцінка ефективності застосування “фінансових правил” та вивчення напрямів їх вдосконалення. Головна мета використання “фінансових правил” полягає у забезпеченні збалансованого розвитку економіки. Політика відповідності “фінансовим

правилам” спрямована на зниження ризику дефолту і дозволяє залучати ресурси для фінансування інвестицій в державний сектор економіки на сприятливих умовах. При встановленні “фінансових правил” необхідно зосередитись на таких показниках, які здатні оперативно відображати зміни господарської кон'юнктури. З цією метою може використовуватися трендовий показник зростання ВВП, тобто середній за кілька років темп збільшення ВВП, що згладжує циклічні коливання. Можливий дефіцит бюджету, який з'явиться через зниження господарської кон'юнктури, можна легше профінансувати за рахунок резервів і запозичень. При виникненні профіциту додаткові бюджетні ресурси можуть бути спрямовані до спеціальних резервів [1].

Розглянемо підходи до балансування державного бюджету в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи. Першим підходом до розв'язання цієї проблеми є щорічне балансування бюджету. Вихідними умовами проведення такої політики є досить високий рівень безробіття, падіння доходів населення та скорочення податкових надходжень. Дії уряду у цьому випадку щодо балансування бюджету можуть полягати у підвищенні ставки податків та скороченні державних витрат. Однак існує ризик скорочення сукупного попиту як наслідок впровадження цих заходів. Отже, така політика перешкоджає вирішенню антициклічного перспективного завдання, а щорічно балансований бюджет є не антициклічним, а проциклічним.

Більш ефективним є балансування бюджету не щорічно, а в ході економічного циклу. Тобто, з метою протистояння економічному спаду, уряд знижує податки і збільшує видатки на розвиток економіки та соціальні виплати, що забезпечуватиме нарощення людського капіталу. У результаті значно прискорюються темпи економічного

зростання, отож уряд має змогу поступово підвищувати податки та зменшувати видатки. Позитивне сальдо бюджету покриє державний борг, що з'явився в період спаду. Багато вчених, серед яких нобелівський лауреат Дж. Стігліц, засуджують значне скорочення видатків у період економічного спаду. Це пояснюється тим, що недофінансування державних інвестицій в економіку матиме наслідком поглиблення рецесії у майбутньому та завдасть шкоди рівню конкурентоспроможності країни [7].

На основі зарубіжного досвіду посткризового бюджетного регулювання можна здійснити оцінку бюджетної політики України. У країнах ЄС процес формування вираженої податково-бюджетної політики здійснюється за допомогою матричного підходу [2]. Суть її полягає у розгляді співвідношень застосування середньострокового бюджетного планування та наявності гнучкості бюджету – двох основних цілей будь-якого ефективного правила податково-бюджетної політики. Заходи податково-бюджетної політики можна оцінити за такими критеріями: здатність здійснювати бюджетне планування у середньостроковій перспективі та наявність гнучкості політики щодо згладжування короткострокових коливань у рамках економічного циклу. Ці два критерії дозволяють скласти класифікацію результатів заходів бюджетно-податкової

політики, що складається з чотирьох компонентів (рис. 1).

Ідеальне правило податково-бюджетної політики (квадрант А) дозволяє країні здійснювати бюджетне планування у середньостроковій перспективі, забезпечуючи при цьому достатню гнучкість для згладжування коливань економічного циклу у короткостроковій.

Верхній лівий квадрант (А) ілюструє “бюджетне благополуччя” – найбільш успішний результат реалізації заходів політики, при якому бюджетне планування здійснюється у середньостроковій перспективі та наявна короткострокова гнучкість. Нижній правий квадрант (D) представляє собою найгірший з можливих результатів податково-бюджетної політики, а саме відсутність середньострокового планування та гнучкості. У двох інших квадрантах (В і С) відображені змішані ситуації. При цьому нижній лівий (С) ілюструє досить поширену ситуацію, за якої бюджетне планування здійснюється у середньостроковій перспективі, але не сприяє стабілізації економіки.

Пактом стабільності та зростання [8], підписаним у 1997 р. країнами-членами ЄС, встановлюється гранична межа дефіциту бюджету у 3% ВВП. Прихильники Пакту стверджують, що це положення дозволяє країнам залишатися в квадранті А завдяки тому, що базове (або структурне) сальдо

| Короткострокова гнучкість бюджету | Середньострокове бюджетне планування | |
|-----------------------------------|---|---|
| | Так | Ні |
| | Так | А: Ідеальна бюджетна політика |
| Ні | С: Жорстка проциклічна бюджетна політика | Д: Недієздатна бюджетна політика |

Рис. 1. Матричне зображення результатів впровадження заходів податково-бюджетної політики *

* Розроблено авторами на основі [2].

бюджету забезпечує досить потужний буфер. Він дає змогу автоматичним стабілізаторам діяти із максимальною ефективністю, не порушуючи тривідсоткового ліміту. Вимога про підтримку базової бюджетної позиції на рівні, близькому до нуля, на їхню думку, виправдано податково-бюджетною стійкістю, в тому числі, очікуваннями великих бюджетних витрат у майбутньому у зв'язку зі старінням населення.

Бюджетна політика України характеризується достатнім ступенем гнучкості, оскільки "ручне" управління бюджетом домінує в умовах постійної зміни економічної ситуації в країні.

Бюджетний кодекс України передбачає середньострокове бюджетне планування, однак впровадження його проходить поступово та досить повільно. Це відбувається через недостатньо визначений процес переходу від одного бюджету до іншого, а отже, втрачається суть середньостроковості.

Таким чином, податково-бюджетна політика України знаходиться у квадранті В. Для переміщення у квадрант А та досягнення вищого ступеню ефективності від реалізації заходів податково-бюджетної політики варто визначити дієві механізми запровадження середньострокового планування у бюджетний процес, а також вдосконалити нормативно-правову базу узгодження процесу переходу від бюджету попереднього року до наступного.

У посткризовий період напрями узгодження бюджетної та податкової політики відбуваються у ключі зменшення дефіциту бюджету та приведення його розмірів до визначених законодавством норм. Важливо зазначити, що процеси бюджетно-податкового збалансування розглядаються у країнах Євросоюзу у середньостроковій перспективі. Більшість країн планують приведення бюджетного дефіциту до 3% ВВП до 2014 р. З цієї метою уряди країн

ухвалили низку заходів, що сприятимуть збільшенню податкових надходжень, а відтак збільшенню доходів бюджету. Водночас політика щодо видатків характеризується значним скороченням фінансування соціальної сфери, інфраструктурних проєктів, скорочення видатків на заробітну плату. Враховуючи міжнародний досвід, вимушені заходи, що сприяють зниженню дефіциту бюджету, є досить жорсткими, однак у більшості випадків мають тимчасовий характер, серед них:

1. Впровадження нових видів податків, здебільшого на паливо, енергію, тютюнові вироби, алкоголь та ігровий бізнес.
 2. Впровадження тимчасових податків та тимчасове підвищення ставок деяких податків.
 3. Підвищення ставок існуючих податків, зокрема, ПДВ, акцизів та податку на прибуток для групи платників з високими доходами.
 4. Скорочення державних видатків, зокрема:
 - скорочення фінансування соціальної сфери: виплат по безробіттю, виплат при народженні дитини, соціальної допомоги малозабезпеченим тощо;
 - скорочення видатків на національну оборону, зокрема, шляхом зменшення кількості військовослужбовців;
 - суттєве скорочення кількості державних службовців;
 - "замороження" обсягу заробітної плати державним службовця, відміна "13 зарплати";
 - підвищення пенсійного віку; кількості відпрацьованих років при виході на пенсію за вислугою років;
 - обмеження розміру пенсій для працюючих громадян.
- Важливо зазначити, що, незважаючи на жорстку економію бюджетних коштів у посткризовий період, ресурси мають бути

перерозподілені у напрямку фінансування стратегічно важливих інноваційних проектів. Такі проекти мають фінансуватися на основі програмно-проектного менеджменту.

В Україні досвід посткризового узгодження бюджетної та податкової політики країн ЄС може бути використаний лише частково, головним чином, у частині скорочення обсягу видатків бюджету за рахунок зменшення кількості державних службовців. Зменшення соціальних видатків в Україні неможливе через низький рівень життя населення, незавершеність реформ у сфері оподаткування, охорони здоров'я, пенсійного страхування.

З огляду на досвід формування бюджетної післякризової політики країн ЄС, в Україні вважаємо за доцільне рекомендувати:

1. Вдосконалити механізм розподілу бюджетних видатків шляхом:

- законодавчого визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку та взаємоузгодження з існуючими державними цільовими програмами, що дозволить їх скоротити;
- переходу до розробки середньострокового бюджетного плану, що підвищить ефективність бюджетних видатків.

2. Змінити структуру і посилити цільовий характер та ефективність бюджетних видатків шляхом:

- зменшення видатків на фінансування вищих органів державного управління та місцевих органів влади за рахунок реалізації заходів, передбачених адміністративною реформою;
- реформування системи законодавчо встановлених соціальних пільг на основі відмови від пільг та переходу на адресну допомогу (впровадження "соціальної картки");
- відмови від бюджетного субсидування імпортованого природного газу та

приведення тарифів на енергоносії у відповідність до економічно обґрунтованих витрат;

- зміни пріоритетів бюджетної політики у напрямку надання бюджетної підтримки тим видам економічної діяльності, які відповідають законодавчо встановленим пріоритетам інноваційного розвитку економіки.

3. Забезпечити цільове результативне використання бюджетних коштів на основі:

- удосконалення організаційно-правових механізмів управління видатками;
- зміни підходів до надання податкових пільг для окремих видів економічної діяльності з обов'язковим законодавчим визначенням очікуваних результатів від їх надання.

Література

1. Кошелеев В. Н. Координация бюджетной политики стран-членов Европейского Союза: дис. канд. экон. наук: 08.00.10. – М., 2006. – 161 с.
2. Эннет Э., Джагер А. Европа в поисках бюджетной дисциплины // Финансы и развитие. – 2004. – № 6. – С. 22–25.
3. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=285530&cat_id=285529
4. Польша: пример успеха в Европе, но в будущем предстоят задачи [Електронний ресурс] / Обзор МВФ 26 марта 2010 года. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/.../car032610ar.pdf>
5. Government announces temporary VAT rise to cope with fiscal pressures [Електронний ресурс] / Business Portal on Economy, Investments and Politics in Poland. – Режим доступу: <http://www.polishmarket.com/90150/Government-announces-temporary-VAT-rise-to-cope-with-fiscal-pressures.shtml>

6. *Economic Survey of Poland 2010: Executive summary / Executive summary of the OECD assessment and recommendations, taken from the Economic Survey of Poland / OECD Publishing, – 2010.*

7. *Stiglitz warns of economic double dip [Електронний ресурс] / Stiglitz RTE interview: – Режим доступу: <http://www.rte.ie/news/2009/0908/economy-business.html>*

8. *The Stability and Growth Pact (SGP) [Електронний ресурс] / The European Commission. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/sgp/index_en.htm*

9. *Short Presentation on Budget of 2011 [Електронний ресурс] / Ministry of Finance of Greece. – Режим доступу: <http://www.minfin.gr/portal/en/resource/contentObject/contentTypes/ge->*

nericContentResourceObject,fileResourceObject,arrayOfFileResourceTypeObject/topicNames/budget/resourceRepresentationTemplate/contentObjectListAlternativeTemplate

10. *State Budget for 2011 – Summary Report [Електронний ресурс] / The Ministry of Finance and Public Administration of Portugal. – Режим доступу: <http://www.min-financas.pt/english/whats-new/2010/state-budget-for-2011-summary-report/view?searchterm=budget>*

11. *Hungary to Cut State Jobs to Narrow 2011 Budget Deficit Under 3% of GDP [Електронний ресурс] / Bloomberg News. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/news/2010-10-30/hungary-s-2011-budget-calls-for-government-job-cuts-pension-fund-income.html>*

Тетяна КВАША

ДОСВІД РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ ЩОДО МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Проаналізовано досвід Російської Федерації щодо регулювання інвестиційної діяльності та розподілу державних капітальних видатків на сучасному етапі з метою визначення основних засад підвищення якості управління бюджетними коштами та забезпечення результативності, ефективності і прозорості їхнього використання в Україні.

До основних функцій держави належить забезпечення економічного зростання, яке у контексті сучасної економіки неможливе без державної фінансової підтримки. Державні інвестиції – це найважливіша складова цієї фінансової підтримки в країнах з будь-яким рівнем розвитку. В країнах же з перехідною економікою значення капіталовкладень набагато більше, оскільки інтенсифікація інвестиційних процесів є базовим фактором вирішення проблем структурної перебудови економіки, модернізації її виробничого потенціалу [1].

В Україні ефективність використання капітальних видатків державного бюджету вкрай низька, що пов'язано з розпорошеністю бюджетних коштів, відсутністю єдиних засад формування та функціонування системи державних інвестицій і забезпечення їх цільового й ефективного використання. Крім того, бюджетний та інвестиційний процеси не скоординовані у часі, формування інвестиційних проектів, що потребують державної підтримки, не інтегровано у загальний бюджетний процес [2].

З метою інтеграції капітальних видатків у загальний бюджетний процес необхідно посилити державне регулювання інвестиційних процесів і розробити чітку систему

формування, розподілу та узгодження державних інвестицій між регіонами України. Вивчення досвіду інших країн є важливим елементом розроблення цієї системи та умовою підвищення ефективності використання капітальних видатків за рахунок державного бюджету, що й підтверджує актуальність даної статті.

Проблемі широкого кола теоретичних та практичних питань, присвячених інвестиційній привабливості (країн, регіонів, галузей промисловості), значенню інвестицій для прискореного розвитку економіки країни та підвищенню рівня життя її населення, джерел господарського оживлення інвестиційного спрямування, методам оптимального планування капітальних вкладень, контролю за ефективністю капіталовкладень присвятили наукові дослідження К. Павлов [3], А. Івантер і С. Журавльов [4], І. Бланк [5], П. Массе [6], Б. Калашніков [7], А. Пересада [8] та ін. Значення довгострокового кредитування технічного переоснащення промисловості України найбільш повно обґрунтовано І. Матвієнко [9]. Теоретичні та методологічні засади нагромадження основного капіталу як складової інвестиційно-інноваційного характеру сталого економічного зростання в Україні розглянуто

Л. Шинкарук [10]. Проте у вітчизняній науковій літературі відсутні публікації стосовно підходів до розподілу державних капітальних інвестицій та аналізу досвіду інших країн щодо цих підходів.

З метою визначення основних засад підвищення якості управління бюджетними коштами та забезпечення результативності, ефективності і прозорості їхнього використання в Україні доцільно проаналізувати досвід Російської Федерації щодо державного регулювання інвестиційної діяльності та розподілу державних капітальних видатків на сучасному етапі.

Ключова мета російської регіональної політики – це підтримка та зміцнення економічного потенціалу суб'єктів Російської Федерації (РФ) як основи забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів життя населення на всій території країни, зміцнення територіальної цілісності Росії. Інвестиційна політика центру стосовно регіонів враховує як критерій економічної ефективності, який передбачає інвестування у господарства з високою та швидкою віддачею, так і критерій соціальної справедливості, який передбачає пріоритет надання допомоги регіонам, що відстають за життєвими стандартами населення [11].

У методологічному та практичному відношенні ця проблема є однією з найскладніших як в Росії, так і в інших (високо розвинутих) країнах. Сьогодні в Росії вирізняють прямі та непрямі методи державного регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні [12]. До прямих методів належать фінансування капітальних державних вкладень за рахунок федерального бюджету, в рамках бюджетних та позабюджетних фондів; квотування, ліцензування тощо. Одним з інструментів прямого державного регулювання інвестиційної діяльності (особливо в пріоритетних напрямках розвитку науки, технологій і техніки) є

цільові програми. Частка регіонального та місцевих бюджетів у фінансуванні програм зазвичай невелика: 5–15% і майже ніколи не перевищує 20–30%. Основний тягар фінансування програмних заходів припадає на частку позабюджетних джерел (власні кошти підприємств, залучені кошти приватних та іноземних інвесторів): від 2/3 до 4/5 всього обсягу фінансування, що витрачається на здійснення програми [13].

Непрямі методи державного регулювання інвестиційної діяльності містять: пільгове оподаткування, податкові канікули, пільгові ставки за позиками, страхування експортних кредитів, інвестиційний податковий кредит, регіональні та муніципальні позики, гарантії та пільги кредитним установам регіону, що надають інвестиції в економіку регіону тощо.

Фінансування капітальних інвестицій за рахунок коштів федерального бюджету здійснюється у формі: прямого фінансування з коштів федерального бюджету; надання субсидій суб'єктам РФ в рамках міжбюджетних трансфертів; фінансування в рамках бюджетних і позабюджетних фондів: Інвестиційного фонду РФ, Фонду регіонального розвитку, Фонду сприяння реформування житлово-комунального господарства.

Пряме фінансування із коштів федерального бюджету. Відповідно до Бюджетного кодексу РФ, бюджетні інвестиції – це бюджетні кошти, що спрямовуються на створення або збільшення за рахунок коштів бюджету вартості державного (муніципального) майна [14, стаття 6].

Бюджетні асигнування на здійснення інвестицій в об'єкти капітального будівництва державної і муніципальної власності суб'єктів РФ у формі капітальних вкладень в основні засоби державних (муніципальних) установ і державних (муніципальних) унітарних підприємств передбачаються згідно з довгостроковими цільовими програмами, а також нормативними правови-

ми актами вищого органу державної влади суб'єкта РФ, місцевої адміністрації або у встановленому зазначеними органами порядку рішеннями головних розпорядників бюджетних коштів відповідних бюджетів.

Одночасно Бюджетний кодекс передбачає здійснення бюджетних інвестицій з федерального, регіонального, місцевого бюджету тільки в ті об'єкти, які належать, відповідно, до державної власності РФ, державної власності суб'єкта РФ, муніципальної власності. У разі необхідності підтримки будівництва об'єктів регіонального чи муніципального значення з федерального бюджету (об'єктів муніципального значення з регіонального бюджету) відповідні кошти повинні передаватися у бюджети суб'єктів РФ або місцеві бюджети у вигляді субсидій, що передбачається відповідними довгостроковими цільовими програмами.

Згідно із Бюджетним кодексом Російської Федерації бюджетні інвестиції з федерального бюджету в об'єкти капітального будівництва повинні здійснюватися відповідно до Федеральної адресної інвестиційної програми (ФАІП), формування та супроводження якої має відбуватися згідно із правилами, встановленими Урядом РФ [15].

У Російській Федерації прийнято і діє низка нормативно-правових актів щодо розподілу інвестиційних коштів за рахунок федерального бюджету. Суб'єкти бюджетного планування (головні розпорядники коштів) при розподілі доведених граничних обсягів бюджетних асигнувань в частині видатків інвестиційного характеру та їх погодженні в обов'язковому порядку повинні керуватися Методичними рекомендаціями Мінфіну Росії [16].

Згідно із цими рекомендаціями до видатків на інвестиційні цілі для суб'єктів РФ належать субсидії на розвиток соціальної та інженерної інфраструктури. У рамках субсидій бюджетам суб'єктів РФ виділяють ви-

тратні зобов'язання щодо співфінансування об'єктів капітального будівництва державної власності суб'єктів РФ, що не увійшли до довгострокових (федеральних) цільових програм [17]. Підставою для виникнення витратних зобов'язань РФ щодо здійснення бюджетних інвестицій є нормативні правові акти Уряду РФ і рішення Президента РФ.

Розподіл інвестиційних видатків проходить шляхом узгодження їхнього обсягу між Мінфіном та суб'єктами бюджетного планування. Останні представляють у Мінфін Росії попередній розподіл міжбюджетних трансфертів на відповідний рік по суб'єктах РФ з доданням методик (проектів методик) розподілу, вихідних даних суб'єктів РФ, що використовуються у розрахунках, постанов і розпоряджень Уряду РФ, які затвердили ці методики. При цьому слід мати на увазі, що дані, які надаються, мають бути звірені головними розпорядниками коштів федерального бюджету з вищими виконавчими органами державної влади суб'єктів РФ.

Узгодження неврегульованих питань здійснює Мінфін Росії та представники суб'єктів бюджетного планування за участю, у разі необхідності, представників головних розпорядників коштів федерального бюджету. Неврегульовані в рамках розгляду в Мінфіні Росії питання виносяться на розгляд Робочої групи (підкомісії) Урядової комісії з бюджетного проектування.

Надання субсидій суб'єктам Російської Федерації. Субсидії – це кошти, які надаються для співфінансування видатків консолідованих бюджетів суб'єктів РФ за пріоритетними напрямками політики, яку здійснює РФ щодо розвитку певних галузей. Надаються і розподіляються субсидії відповідно до загальних правил формування, надання та розподілу субсидій з федерального бюджету бюджетам суб'єктів РФ [18], згідно з якими суб'єкти бюджетного планування щодо кожного виду субсидій

розробляють свої правила їхнього надання та розподілу. Правила надання субсидій містять наступні положення:

- а) цільове призначення субсидій;
- б) умови надання та витрачання субсидій, у тому числі вимоги до програм (планів) перетворень у відповідній сфері, якщо однією з умов надання субсидій є необхідність проведення таких перетворень;
- в) критерії відбору суб'єктів РФ для надання субсидій;
- г) методика розподілу субсидій між суб'єктами РФ;
- д) методика розрахунку рівня співфінансування за рахунок коштів федерального бюджету видаткових зобов'язань щодо кожного суб'єкта РФ;
- е) порядок оцінки ефективності використання субсидій;
- ж) терміни та порядок подання звітності про виконання умов надання субсидій;
- з) підставу, порядок і граничний обсяг скорочення і перерозподілу субсидій у разі невиконання суб'єктами РФ умов надання субсидій;
- і) порядок затвердження розподілу субсидій між бюджетами суб'єктів РФ.

При визначенні цільового призначення субсидій на капітальні інвестиції вказується їхній адресний розподіл із зазначенням розмірів інвестицій кожного об'єкта капітального будівництва, включеного в довгострокові (федеральні) цільові програми, та/або розподіл субсидій за категоріями зазначених об'єктів, що належать до сфер діяльності державних замовників довгострокових (федеральних) цільових програм. При цьому адресний розподіл субсидій вказується в обов'язковому порядку стосовно включених в довгострокові (федеральні) цільові програми об'єктів капітального будівництва, без яких неможливі введення в дію і/або функціонування об'єктів капітального

будівництва державної власності РФ або необхідність будівництва (реконструкції) яких випливає з міжнародних зобов'язань Російської Федерації.

Розмір рівня співфінансування видаткового зобов'язання суб'єкта РФ за рахунок субсидій з федерального бюджету визначається за формулою:

$$Y_i = Y_m / PBO_i, \quad (1)$$

де: Y_i – рівень співфінансування видаткового зобов'язання суб'єкта РФ;

Y_m – середній рівень співфінансування видаткового зобов'язання суб'єктів РФ за рахунок субсидій;

PBO_i – рівень розрахункової бюджетної забезпеченості і суб'єкта РФ на черговий фінансовий рік, розрахований відповідно до методики розподілу дотацій на вирівнювання бюджетної забезпеченості суб'єктів РФ [19].

З 2011 р. всі об'єкти, які отримують фінансування у вигляді субсидій на капітальні інвестиції, повинні бути включені до Федеральної адресної інвестиційної програми.

Федеральна адресна інвестиційна програма. Відповідно до закону Російської Федерації № 39-ФЗ 1999 р. "Про інвестиційну діяльність у Російській Федерації, яка здійснюється у формі капітальних вкладень" [20], держава бере участь в інвестиційній діяльності шляхом щорічного формування Федеральної адресної інвестиційної програми (ФАІП).

До ФАІП включаються відомості щодо всіх об'єктів капітального будівництва, для будівництва яких надаються кошти згідно із правилами, установленими бюджетним законодавством РФ [15]. Для кожного об'єкта визначаються держзамовник, підрядчик, терміни підготовки проектної документації та введення в експлуатацію, обсяги бюджетних асигнувань тощо. До складу програми не включаються асигнування Інвестиційного

фонду Росії, а також ті, які надаються з федерального бюджету на придбання обладнання, що не входить до кошторису будівель.

Затверджена програма є підставою для розміщення держзамовлень. ФАІП діє з 1 січня по 31 грудня фінансового року, на який вона затверджена. Підставою для включення об'єктів капітального будівництва, заходів (укрупнених інвестиційних проектів), об'єктів нерухомості в ФАІП є прийняті Урядовою комісією з бюджетного проектування рішення в частині бюджетних асигнувань федерального бюджету на здійснення бюджетних інвестицій.

Правилами формування та реалізації ФАІП [15] установлені основні етапи розроблення проекту ФАІП, який формується Мінекономрозвитку РФ.

У 2011–2013 рр. на реалізацію ФАІП передбачаються наступні кошти: на 2011 р. – 895,3 млрд. руб., 2012 р. – 714,4 млрд. руб., 2013 р. – 649,7 млрд. руб. При цьому у 2011 р. 551,8 млрд. руб. спрямовуються на реалізацію інвестиційних проектів будівництва, реконструкції, технічного переоснащення об'єктів капітального будівництва, які включені у 54 федеральні цільові програми (у 2012 р. – 50 федеральних цільових програм на загальну суму 457,6 млрд. руб., у 2013 р. – 41 федеральна цільова програма на загальну суму 419,7 млрд. руб.).

З них на субсидії на співфінансування об'єктів капітального будівництва державної власності суб'єктів РФ і власності муніципальних утворень у 2011 р. – 90,1 млрд. руб., у 2012 р. – 65,2 млрд. руб., у 2013 р. – 49,3 млрд. руб.

Протягом зазначеного періоду в межах ФАІП передбачається фінансування за 7-ма новими федеральними цільовими програмами, зокрема: “Розвиток фармацевтичної і медичної промисловості Російської Федерації на період до 2020 року і подальшу перспективу”, “Збереження

і реконструкція військово-меморіальних об'єктів у 2011–2015 роках”, “Охорона озера Байкал і соціально-економічний розвиток Байкальської природної території на 2011–2020 роки”, “Забезпечення безпеки польотів повітряних суден державної авіації Російської Федерації у 2011–2015 роках”, “Розвиток внутрішнього і в'їзного туризму в Російській Федерації (2011–2016 роки)”, “Доступне середовище на 2011–2015 роки”, “Чиста вода” на 2011–2017 роки [21].

Фінансування капітальних вкладень з коштів Інвестиційного фонду Російської Федерації. Бюджетні асигнування Фонду надаються для реалізації інвестиційних проектів, які здійснюються на умовах державно-приватного партнерства винятково для фінансування об'єктів капітального будівництва транспортної, енергетичної та інженерної інфраструктури, а також для реалізації концесійних проектів. Бюджетні асигнування надаються у формі:

- субсидій на співфінансування об'єктів капітального будівництва державної власності суб'єктів РФ, бюджетні інвестиції, які здійснюються з бюджетів суб'єктів РФ;

- субсидій на співфінансування розробки проектної документації на об'єкти капітального будівництва державної власності суб'єктів РФ, передбачувані до реалізації в рамках концесійних угод;

- субсидій на здійснення державною компанією “Російські автомобільні дороги” діяльності з організації будівництва і реконструкції автомобільних доріг, у тому числі при реалізації концесійних проектів [22].

Бюджетні асигнування Фонду надаються для реалізації проектів, що мають загальнодержавне значення, в яких частка фінансування за рахунок інвестора (інвесторів) становить не менше 25%, а для реалізації регіональних інвестиційних проектів – не менше 50%. Відбір проектів здійснюється на основі наступних критеріїв:

а) наявність інвестора, що підтвердив готовність до участі в проекті (за винятком концесійного проекту);

б) відповідність завдання цілям соціально-економічного розвитку РФ або суб'єкта РФ;

в) досягнення позитивних соціальних ефектів, пов'язаних з реалізацією проекту;

г) обґрунтована неможливість реалізації проекту без участі бюджетних асигнувань Фонду;

д) вартість проектів, встановлена для отримання бюджетних асигнувань Фонду (становить: не менше 5 млрд. руб. – для проектів, що мають загальнодержавне значення, та не менше 500 млн. руб. – для регіональних інвестиційних проектів);

е) відповідність обсягу фінансування проекту за рахунок коштів бюджету суб'єкта РФ і/або місцевого бюджету мінімальному рівню співфінансування, що визначається відповідно до методики розрахунку показників і застосування критеріїв ефективності регіональних інвестиційних проектів;

є) період, на який передбачаються бюджетні асигнування Фонду для реалізації проекту (не перевищує 5 років).

Проекти, які пройшли відбір на основі вищезазначених критеріїв, підлягають відбору на основі показників фінансової, бюджетної та економічної ефективності (кількісні критерії).

Показниками фінансової ефективності є: чиста приведена вартість проекту (характеризує перевищення загальної суми грошових коштів, отриманих від реалізації проекту, над сумарними витратами з урахуванням дисконтування) і внутрішня норма прибутковості проекту (ставка дисконтування, при якій чиста приведена вартість проекту дорівнює нулю).

Показником бюджетної ефективності є відношення дисконтованих податкових надходжень у федеральний бюджет і/або

економії витрат, обумовлених реалізацією проекту, до сумарного обсягу бюджетних асигнувань Фонду (для загальнодержавних проектів), відношення дисконтованих податкових надходжень до бюджетів бюджетної системи РФ, обумовлених реалізацією проекту, до обсягу бюджетних асигнувань Фонду (для регіональних інвестиційних проектів). При цьому під дисконтуванням розуміється приведення величини грошових потоків майбутніх періодів до теперішнього моменту.

Показником економічної ефективності є вклад проекту у збільшення валового внутрішнього продукту (для проектів, що мають загальнодержавне значення) або у збільшення валового регіонального продукту (для регіональних інвестиційних проектів).

Оцінка проектів на відповідність кількісним критеріям здійснюється на основі Методики розрахунку показників та застосування критеріїв ефективності регіональних інвестиційних проектів, які претендують на отримання державної підтримки за рахунок коштів Інвестиційного фонду Російської Федерації [23]. Згідно із цією методикою визначається і розмір квот для суб'єктів РФ.

Відношення між учасниками відбору проектів, які претендують на отримання бюджетних асигнувань Фонду, будуються на таких умовах:

- забезпечення рівних умов доступу до процедури надання бюджетних асигнувань Фонду;
- відповідність проектів визначеним критеріям;
- розподіл ризиків держави і приватних інвесторів;
- урахування державних і приватних інтересів.

У 2009–2011 рр. державну підтримку за рахунок коштів Інвестиційного фонду РФ отримали 10 інвестиційних проектів, серед них: автомобільна дорога “Москва – Санкт-

Петербурґ”, будівництво нового в’їзду на МКАД з федеральної автодороги М-1 Москва – Мінськ, створення транспортної інфраструктури у Читинській області та інші.

Фінансування капітальних вкладень з коштів Фонду регіонального розвитку Російської Федерації. Відповідно до статті 132 Бюджетного кодексу Російської Федерації Федеральний фонд регіонального розвитку утворюється у складі федерального бюджету з метою надання бюджетам суб’єктів РФ субсидій для часткового фінансування інвестиційних програм (проектів) розвитку суспільної інфраструктури регіонального значення, а також для підтримки створених суб’єктами РФ фондів муніципального розвитку.

Згідно із постановою Уряду РФ від 10.04.2007 р. № 212 “Про затвердження Правил надання суб’єктам РФ субсидій з федерального фонду регіонального розвитку” федеральна підтримка суб’єктів РФ надається у формі співфінансування заходів із розвитку суспільної інфраструктури регіонального та муніципального значення за напрямками: розвиток дошкільних установ, загальноосвітніх установ, установ охорони здоров’я й об’єктів інженерної інфраструктури.

Суб’єкти РФ повинні планувати заходи щодо розвитку інфраструктури, яка має найбільше відхилення рівня забезпеченості суб’єкта РФ об’єктами соціальної та інженерної інфраструктури від середнього по РФ рівня. У разі недотримання цього правила рівень співфінансування капітальних видатків за рахунок коштів Фонду знижується. При перевищенні терміну реалізації заходів (3 роки) розмір коштів Фонду, наданих суб’єкту РФ в черговому фінансовому році, скорочується на 50%, при цьому вивільнені кошти перерозподіляються між іншими суб’єктами РФ [24].

Обсяг фінансування для кожного суб’єкта Російської Федерації визначається пропорційно відхиленню рівня соціально-

економічного розвитку суб’єкта РФ від середньоросійського рівня.

Фінансування капітальних інвестицій з коштів Фонду сприяння реформуванню житлово-комунального господарства. Фонд сприяння реформуванню житлово-комунального господарства – державна корпорація, метою діяльності якої, відповідно до Федерального закону від 21 липня 2007 р. № 185, є створення безпечних і сприятливих умов проживання громадян і стимулювання реформування ЖКГ, формування ефективних механізмів управління житловим господарством, впровадження ресурсозберігаючих технологій шляхом надання фінансової підтримки за рахунок коштів Фонду. Федеральним законом від 29 грудня 2010 р. № 441 термін діяльності Фонду продовжено до 2013 р.

Майно Фонду формується за рахунок майнового внеску РФ в розмірі 240 млрд. руб., а також доходів, одержуваних Фондом від розміщення тимчасово вільних коштів, інших не заборонених законом надходжень. Надання фінансової підтримки за рахунок коштів Фонду бюджетам суб’єктів РФ здійснюється на безповоротній та безоплатній основі на проведення капітального ремонту багатоквартирних будинків, переселення громадян з аварійного житлового фонду [25].

Умовами надання фінансової підтримки за рахунок коштів Фонду є регіональні адресні програми з капремонту багатоквартирних будинків, які мають передбачати установку загальнобудинкових приладів обліку споживання ресурсів та вузлів керування (теплової та електроенергії, гарячої і холодної води, газу). До програми суб’єктів Федерації з переселення громадян з аварійного житлового фонду можуть включатися багатоквартирні будинки, визнані аварійними в період з 1 січня 2007 р. до 1 січня 2010 р. Передбачено можливість викупу

аварійного житла у громадян, які мають інші придатні для проживання приміщення. Житло, яке надається для переселення, може купуватися на вторинному ринку. При цьому обмежена його гранична вартість та визначені терміни реалізації регіональних програм.

Фонд затверджує ліміти надання фінансової підтримки за рахунок своїх коштів, розраховані для кожного суб'єкта РФ. Ліміт для відповідного суб'єкта РФ розраховується як добуток загального обсягу коштів Фонду в розмірі 240 млрд. руб. і частки площі житлового фонду суб'єкта РФ у загальній площі житлового фонду РФ, за даними статистичної звітності на 1 січня 2007 року, але не може бути більше 8 млрд. руб. і менше 500 млн. руб. Кошти Фонду, що залишилися після розрахунку лімітів фінансової підтримки, розподіляються пропорційно між усіма суб'єктами з урахуванням обмежень щодо розміру лімітів для кожного суб'єкта РФ.

При цьому 60% встановленого ліміту фінансової підтримки спрямовується на проведення капітального ремонту багатоквартирних будинків, 40% – на переселення громадян з аварійного житлового фонду [27].

Обов'язковою умовою надання фінансової підтримки за рахунок коштів Фонду є часткове фінансування капремонту чи переселення громадян за рахунок коштів бюджету суб'єкта РФ і/або бюджету муніципального освіти, що знаходиться на території зазначеного суб'єкта РФ. Крім того, Фонд надає фінансову підтримку на проведення капітального ремонту багатоквартирних будинків, переселення громадян з аварійного житлового фонду за умови їх розташування на територіях не менше двох муніципалітетів, які виконали передбачені умови надання фінансової підтримки за рахунок коштів Фонду та загальна сумарна чисельність населення яких становить не менш ніж 25% загальної чисельності населення суб'єкта

РФ, в межах якого знаходяться такі муніципальні утворення.

Правління Фонду розглядає подані суб'єктами РФ заявки, приймає рішення щодо відповідності цих заявок вимогам Федерального закону № 185 та надання суб'єктам РФ підтримки за рахунок Фонду чи відмови у такій підтримці. Правління Фонду у подальшому ухвалює рішення щодо призупинення надання фінансової підтримки суб'єкту РФ.

Всі розглянуті підходи розподілу коштів на інвестиційні цілі мають загальні риси:

- кошти спрямовуються за умови відповідності проекту завданням, що визначені стратегіями соціально-економічного розвитку РФ або суб'єктів РФ, пріоритетам державного інвестування;

- створення умов для прискорення соціального розвитку країни, в тому числі розвитку охорони здоров'я, освіти, культури, забезпечення житлом громадян, поліпшення демографічної ситуації;

- створення умов для прискорення економічного зростання за рахунок розвитку виробничої інфраструктури, в тому числі транспортної, трубопровідної, інформаційно-комунікаційної;

- сприяння переходу економіки на інноваційний шлях розвитку на основі створення національної інноваційної системи та розвитку науки, високих технологій;

- зміцнення національної безпеки на основі модернізації Збройних Сил РФ, розвитку прикордонної та митної інфраструктури; поліпшення екологічної обстановки, створення умов для безпечної життєдіяльності; розвиток інфраструктури судової системи з метою забезпечення умов її повної самостійності та незалежності; забезпечення максимальної соціально-економічної ефективності інвестиційних витрат федерального бюджету; відкритість, "прозорість"

і адресність прийнятих рішень про реалізацію інвестиційних проєктів.

Розподіл бюджетних коштів відбувається трьома шляхами: 1) узгодження між центральними органами виконавчої влади (Мінфін, Мінекономрозвитку та Мінрегіонрозвитку) та суб'єктами бюджетного планування при розподілі коштів ФАІП; 2) за допомогою формул – при розподілі коштів Інвестиційного фонду РФ, Фондів регіонального розвитку РФ та сприяння реформуванню житлово-комунального господарства; 3) за допомогою змішаної форми – шляхом узгодження та формули розподілу при розподілі субсидій суб'єктам РФ.

При цьому, кошти федерального бюджету на інвестиційні цілі спрямовуються у бюджети суб'єктів Федерації на рахунки територіальних органів Федерального казначейства.

Серед розглянутих підходів найцікавішим є розподіл коштів Інвестиційного фонду Російської Федерації на основі чисельності постійного населення суб'єктів РФ, їхньої бюджетної забезпеченості та диференціації за вартістю споживчої корзини.

З метою підвищення обґрунтованості та прозорості планування і здійснення державних інвестицій в Україні доцільно застосувати досвід РФ щодо включення всіх об'єктів будівництва, їхню загальну кошторисну вартість і розбивку бюджетних асигнувань по роках будівництва, фінансування яких здійснюється за рахунок бюджетних коштів, до спеціальної щорічної інвестиційної програми. Така програма сприятиме концентрації інвестиційних ресурсів на вирішенні ключових проблем, що стоять перед державою, орієнтації бюджетних інвестицій на кінцевий результат використання бюджетних коштів – введення в дію потужностей і об'єктів загальнодержавного значення.

Література

1. Рыбак О. Основные тенденции инвестиционной активности // *Экономист*. – 2002. – № 12. – С. 13–19.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29.09.2010 р. № 1900-р “Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1900-2010-%F0>
3. Павлов К. Инвестиции инновационного типа // *Экономист*. – 2008. – № 12. – С. 34–37.
4. Ивантер А., Журавльов С. Инвестиционная волна против оттока капитала. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expert.ru/expert/2011/02/investitsionnaya-volna-protiv-ottoka-kapitala/?subscribe>
5. Бланк И. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП “ИТЕМ” ЛТД, 1995. – 448 с.
6. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капитальных вложений. – М.: Статистика, 1971. – 506 с.
7. Калашиков Б. Методы обоснований капитальных вложений в действующее производство: вопросы методологии перспективного планирования. – К.: Вища школа, 1988. – 126 с.
8. Пересада А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
9. Матвієнко І. Фінансове забезпечення технічного переоснащення промисловості України. – К.: Наукова думка, 2004. – 256 с.
10. Шинкарук Л. Нагромадження основного капіталу: теорія, аналіз та тенденції розвитку в Україні: Монографія. – К.: ДУ “Інститут економіки та прогнозування” НАН України, 2006. – 393 с.
11. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – М.: ЗАО “Издательство “Экономика”, 2006. – 415 с.

12. Проблемы инвестиционной политики в регионах Российской Федерации // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. – 2007. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.council.gov.ru/inf_sl/bulletin/item/278/index.html

13. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fcp.vpk.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/FcpList/Full/2010/>

14. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=105312>

15. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 сентября 2010 г. № 716 “Об утверждении Правил формирования и реализации федеральной адресной инвестиционной программы”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/01/28/investprg-site-dok.html>

16. Приложение № 2 к письму Министерства финансов Российской Федерации от 3.08.2009 г. № 16-01-05/65 “Методические указания по распределению бюджетных ассигнований по главным распорядителям средств федерального бюджета, разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов федерального бюджета”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www1.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/

17. Приложение № 3 к письму Министерства финансов Российской Федерации от 3.08.2009 г. № 16-01-05/65 “Методические рекомендации по составлению плановых реестров расходных обязательств главных распорядителей средств федерального бюджета на 2010 год”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www1.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/

18. Постановление Правительства Российской Федерации от 26.05.2008 г. № 392 “О формировании, предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета

бюджетам субъектам Российской Федерации: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.referent.ru/1/121100>

19. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670 “О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.referent.ru/1/99019>

20. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://faip.vpk.ru/npd/fz39.htm>

21. Принципы формирования федеральной адресной инвестиционной программы на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://info.minfin.ru/project_fb_faip.php

22. Постановление Правительства Российской Федерации от 23.08.2010 г. № 647 “О внесении изменений в правила формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.referent.ru/1/161871?text=647>

23. Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 30.10.2009 г. № 493 “Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.complexdoc.ru/ntdtext/533090/1>

24. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vegaslex.ru/text/25373.html>

25. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ “О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства”. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=109042;fld=134;dst=4294967295;from=78687-15>

Василь ДЕМ'ЯНИШИН

ХРЕСТОМАТІЯ НЕВИЧЕРПНИХ ДЖЕРЕЛ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ

Об'єктивний хід історії, відновлення історичної справедливості стосовно становлення та розвитку вітчизняної фінансової науки підтвердилися виходом у світ упорядкованого авторським колективом за редакцією д. е. н., проф. В. М. Федосова унікального хрестоматійного видання третього тому "Фінансової думки України". Ця праця є першою серед наукових розробок, у якій систематизовано наукові здобутки вітчизняних економістів-фінансистів XVIII–XX ст. з еволюції фінансової думки, дано хрестоматійний виклад найважливіших наукових публікацій цього періоду з теорії фінансів, грошового обігу та кредиту.

У 2010 р. вийшов у світ третій том оригінальної тритомної праці відомих економістів-фінансистів С. І. Юрія, С. В. Львовичкіна, В. М. Федосова та П. І. Юхименка "Фінансова думка України", який складається з двох частин [1; 2]. Ця подія була особливою для наукової спільноти України, оскільки вперше вітчизняні вчені, практики, аспіранти та студенти мали можливість ознайомитися з оригіналами наукових праць фундаторів української фінансової думки XVIII–XX ст. з теорії фінансів, грошей та кредиту. Донині більшість наукових здобутків цих вчених були невідомі громадськості, оскільки радянська влада вважала їх буржуазними націоналістами, буржуазними апологетами та забороняла їхнє розповсюдження.

У першій частині третього тому міститься хрестоматійний виклад двадцяти шести найважливіших наукових праць двадцяти українських економістів-фінансистів XVIII–XIX століть. Наукові здобутки цього періоду свідчать про широкий спектр проблем, які були об'єктом досліджень, єдність української фінансової думки зі світовими школами, глибинний характер наукових пошуків

та їхню актуальність, яка властива і для сьогоденного складного періоду соціально-економічного розвитку України [1].

Зміст публікацій переконає нас про велику історичну цінність теоретичних і практичних висновків й узагальнень наших попередників, які заклали фундамент сучасної вітчизняної фінансової науки. Більшість вчених були представниками потужної самобутньої Київської школи, яка, починаючи з XVIII століття, не припиняла своєї пошукової діяльності. Належне місце відведене також представникам інших осередків, зокрема, Львівського (В. М. Навроцький, І. Я. Франко), Харківського (Т. Ф. Степанов, Г. М. Цехановецький, М. М. Алексєєнко) та Одеського (І. І. Патлаєвський, Л. В. Федорович).

Цікавими й корисними для сучасних науковців є праці, які розкривають актуальні проблеми політичної економії та конкретної економіки, зокрема, С. Ю. Десницького (1740–1789 рр.) "Юридичні роздуми про відмінні поняття, що мають народи про власність маєтків у різних верствах співжиття", М. А. Балудянського (1769–1847 рр.) "Національне багатство",

Д. П. Журавського (1810–1856 рр.) “Про джерела і використання статистичних відомостей”, Т. Ф. Степанова (1795–1847 рр.) “Записки про політичну економію”, Г. М. Цехановецького (1833–1898 рр.) “Залізниця і держава. Досвід дослідження про найважливіші предмети економії і політики залазниць”, І. Т. Тарасова (1849–1929 рр.) “Вчення про акціонерні компанії”, Д. І. Піхно (1853–1913 рр.) “Про свободу міжнародної торгівлі та протекціоналізм”.

Потужні теоретичні засади теорії грошового обігу і кредиту закладені у публікаціях М. Х. Бунге (1823–1895 рр.) “Теорія кредиту”, А. Я. Антоновича (1848–1917 рр.) “Теорія паперово-грошового обігу та державні кредитні білети”, Л. В. Федоровича (нар. 1854 р.) “Теорія грошового і кредитного обігу”, О. М. Миклашевського (1864–1911 рр.) “Гроші. Досвід вивчення основних положень економічної теорії класичної школи у зв’язку з історією грошового питання”.

Невичерпними і повноводними джерелами сучасної фінансової науки є творчі здобутки та результати пошуків, наведені у першій частині хрестоматії, зокрема, М. М. Алексєєнка (1848–1917 рр.) “Погляд на розвиток вчення про податки в економістів А. Сміта, Ж.-Б. Сея, Рікардо, Сісмонді і Д.-С. Мілля”, В. М. Навроцького (1847–1882 рр.) “Реформа домового податку і “Слово”, І. Я. Франка (1856–1916 рр.) “Сила податкова Галичини”, “Бюджетний кошторис п. Вишнеградського”, “3 царини фіскалізму”, “Крайовий бюджет”, В. А. Незабитовського (1824–1883 рр.) “Про податкову систему в Московській державі з часів установлення єдинодержавності до введення подушного окладу Петром Великим”, М. П. Яснопольського (1846–1920 рр.) “Про географічний розподіл державних видатків Росії”, І. І. Янжула (1846–1914 рр.) “Основні засади фінансової науки. Вчення про державні доходи”, М. М. Цитовича (1861–

1919 рр.) “Місцеві видатки Пруссії у зв’язку з теорією місцевих видатків”.

Незважаючи на те, що українська фінансова думка XVIII–XIX століть досліджувала питання теорії і практики, пов’язані зі становленням та розвитком капіталістичного способу господарювання, її здобутки не втратили актуальності і можуть успішно використовуватися у процесі аналізу фінансового господарства сучасної України та пошуку шляхів при вирішенні проблем ринкових трансформацій.

Наведені у першій частині хрестоматії праці, як справедливо зазначає доктор економічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, лауреат Державної премії у галузі науки і техніки України, автор вступного слова до цього видання П. М. Леоненко “... відбивають яскраву палітру інтелектуальної еволюції фінансового знання впродовж XIX ст. на тлі фундаментальних особливостей і цінностей суспільно-економічного ладу України. Вони розкривають своєрідний внесок економістів-фінансистів у світову фінансову науку, ще раз доводять, що українська фінансова думка розвивалася в контексті й на рівні передової європейської” [1, 11].

Авторам цієї частини унікальної тритомної праці вдалося виокремити найважливіші наукові публікації, що містять особливо актуальні питання фінансової науки і практики XVIII–XIX ст. Тому важливим завданням сьогодення для наукової спільноти є глибоке вивчення цих здобутків, їхня пропаганда і роз’яснення серед молодих науковців та студентів у процесі фахового становлення, формування нового економічного мислення. Ми повністю погоджуємося з П. М. Леоненком у тому, що “... глибше і детальніше ознайомлення з представниками й окремими працями українських економістів-фінансистів XIX ст. переконує нас у тому, що теоретичні і прикладні розв’язки сучасних

фінансових проблем є значною мірою розвитком положень та висновків минулого. В унікальній теоретичній спадщині минулого ми можемо віднайти багато відповідей на нагальні проблеми розвитку сучасної України. Це унікальне видання за умов перебування суспільної свідомості на засадах загальнолюдських цінностей дає можливість задовольнити об'єктивний суспільний інтерес не тільки до матеріальних і політичних здобутків минулого, а й до ідей, концепцій, теорій, що були основою самобутності української фінансової науки" [1, 12].

У другій частині третього тому логічно й послідовно розміщені тридцять чотири праці двадцяти дев'яти провідних вітчизняних економістів-фінансистів, які зробили вагомий внесок у скарбницю української фінансової науки ХХ ст. Найбільший інтерес серед наведених у хрестоматії становлять наукові публікації українських вчених-фінансистів першої третини ХХ ст., ознайомившись з якими, перед сучасниками розкриваються найкращі традиції української і європейської фінансових шкіл. Значна частина цих публікацій зовсім не відома або маловідома сьогоднішнім молодим науковцям, оскільки ці результати наукових досліджень були заборонені радянською владою. Особливості другої частини хрестоматії полягають у тому, що сучасники по-новому мають можливість побачити творчі здобутки наших попередників, які й у радянську добу, незважаючи на величезні труднощі та проблеми, робили спробу творчо розвивати теоретичні й практичні засади фінансової науки, об'єктивно і неупереджено аналізувати складні явища та процеси світу фінансів.

На відміну від першої частини, серед праць, вміщених у другій частині, бачимо авторів, які працювали у різних соціально-економічних формаціях. Так, наприклад, частина науковців проводила свої дослідження у дорадянський і радянський

період. Інша частина – за часів радянської влади та незалежності України. Деякі вчені емігрували за кордон, де не поривали творчих зв'язків з батьківщиною і досліджували тодішні проблеми фінансово-кредитних відносин нашої держави.

Як і в першій, у другій частині домінують наукові здобутки та твори представників потужної, передової Київської школи. Однак автори "Фінансової думки України" не обминули увагою й учених, які працювали в інших наукових центрах України. Зокрема, у хрестоматії маємо можливість ознайомитися з творами двох економістів Львівського наукового осередку (М. Б. Богачевського та М. М. Олексієнка), чотирьох – Харківського (О. М. Анциферова, В. М. Твердохлебова, М. С. Волобуєва, П. І. Верби), трьох – Харківсько-Київського (П. П. Мігуліна, М. І. Туган-Барановського, В. Є. Власенка), двох – Одеського (С. І. Іловайського, Г. І. Тіктіна), одного економіста, який представляє одночасно Київську школу та Одеський осередок (С. Я. Огородника).

Актуальними на сьогодні є наукові публікації з політичної економії та конкретної економіки В. Я. Железнова (1869–1933 рр.) "Нариси політичної економії", О. Д. Білімовича (1876–1963 рр.) "До питання про розцінку господарських благ", Є. Є. Слуцького (1880–1948 рр.) "До теорії збалансованого бюджету споживача", К. Г. Воблого (1876–1947 рр.) "Початковий курс політичної економії (історія, теорія і фінанси)", М. С. Волобуєва (1903–1972 рр.) "До проблем української економіки", П. І. Верби (1919–1988 рр.) "Рентабельність промислового підприємства та шляхи її підвищення", Д. В. Полозенка (нар. 1924 р.) "Господарський розрахунок і кредит у колгоспах", "Фінансування матеріально-технічної бази колгоспів і радгоспів", С. Я. Огородника (нар. 1923 р.) "Питання підвищення економічної ефективності виробництва на сучасному етапі".

Досить глибокими і цікавими для сьогоднішніх фахівців є результати наукових досліджень з теорії, методології і практики вітчизняних фінансів наших попередників, наведених в опублікованих у хрестоматії працях П. Л. Кованька (1879–1938 рр.) “Найголовніші реформи, проведені М. Х. Бунге у фінансовій системі Росії”, “Місцевий бюджет України в 1912 році у нинішніх територіальних межах та адміністративно-територіальному поділі”, “Місцевий бюджет Київської губернії”, Є. Є. Слуцького (1880–1948 рр.) “До питання про обчислення доходу держави від емісії”, І. М. Кулішера (1878–1933 рр.) “Нариси фінансової науки”, В. М. Твердохлебова (1876–1954 рр.) “Державний кредит. Теорія і техніка”, “Місцеві фінанси”, М. М. Соболева (1869–1945 рр.) “Нариси фінансової науки (загальнодоступні бесіди)”, Г. І. Тіктіна (1880–1945 рр.) “Нариси з загальної теорії публічних фінансів”, М. І. Мітіліно (1875–1930 рр.) “Основи фінансової науки”, Є. О. Гловінського (1894–1964 рр.) “Фінанси УССР”, М. Б. Богачевського (1908–1968 рр.) “Фінанси США і Англії в період загальної кризи капіталізму”, “Державний кредит у капіталістичних державах”, М. М. Олексієнка (1923–1992 рр.), С. Я. Огородника (нар. 1923 р.), В. М. Федосова (нар. 1939 р.) “Фінанси і кредит СРСР”, А. І. Даниленка (нар. 1938 р.) “Фінансово-кредитні проблеми соціалістичної промисловості”, О. Д. Василика (1938–2005 рр.), М. Я. Глуценка “Державний бюджет Української РСР”, В. А. Степаненка (1928–2002 рр.), В. М. Суторміної (нар. 1925 р.), В. М. Федосова (нар. 1939 р.) “Критика буржуазних і реформістських теорій валютно-фінансових відносин капіталізму”.

Міцний фундамент у фінансову науку з проблем грошового обігу і кредиту заклали у своїх працях П. П. Мігулін (1870–1948 рр.) “Реформа грошового обігу і промислова криза в Росії (1893–1902)”, М. І. Туган-Ба-

рановський (1865–1919 рр.) “Паперові гроші та метал”, О. М. Анциферов (1867–1943 рр.) “Центральні банки кооперативного кредиту”, В. Є. Власенко (1909–1970 рр.) “Грошова реформа в Росії. 1895–1898 рр.”, “Теорії грошей у Росії. Кінець XIX – дожовтневий період XX ст.”, П. І. Верба (1919–1988 рр.) “Роль кредиту в розвитку промисловості раднаргоспів”.

Крім цього, у третьому тому вміщено кілька праць, що мають наукову цінність з проблем фінансового права, зокрема С. І. Іловайського (1861–1907 рр.) “Підручник фінансового права”, Л. М. Яснопольського (1873–1957 рр.) “Нариси російського бюджетного права”.

Ознайомлення з оригіналами наукових праць наших попередників засвідчує, що багато проблем у процесі становлення ринкових відносин в Україні можна було б уникнути, маючи такий дорогий скарб фінансової науки і використовуючи його у процесі розробки та прийняття важливих політичних й економічних рішень на всіх рівнях управління. У цих творах містяться теоретичні засади, застереження, конкретні пропозиції, які не втрачають своєї актуальності і є значно ціннішими за відповідні аналоги європейської школи, оскільки мають безпосереднє відношення до нашої держави. За своєю глибиною, сферою охоплення, мотивацією, результати наукових досліджень вітчизняних вчених минулого дають відповіді на багато питань сьогодення.

Запропоноване авторським колективом видання “Фінансова думка України” засвідчує, що, незважаючи на відсутність державності України, утиски та обмеження з боку царської Росії, Австро-Угорщини, Польщі, радянської влади, українська фінансова думка існувала, розвивалася, досягла великих успіхів, забезпечуючи гідний внесок у європейську та світову економічну науку. Ми, сучасники, маємо чим пишатися, зобов'язані глибоко вивчати основи цієї науки, робити відповідні висно-

вки, цитувати наших попередників, адже їхні наукові здобутки є повноводними джерелами потужної ріки сучасної вітчизняної фінансової теорії і практики. Надбання економістів-фінансистів XVIII–XX ст. можна порівняти з кореневою системою українського плодоносного дерева теперішньої економічної системи держави. Обрубавши таке коріння, ми прирікаємо це дерево на знищення, оскільки його крона і плоди втрачуть джерело живлення. Тому знати й плекати наші історичні корені зобов'язаний кожен вчений економіст і практик. Заслуга авторів хрестоматії полягає, насамперед, у тому, що вони розкрили для громадськості це коріння, донесли до широкого загалу імена не заслужено забутих або незначних великих науковців, окремі їхні розробки, які мали б розбудити інтелігенцію, заповнити білі плями у нашій історії та науці, спонукати всіх до активної життєвої позиції, спрямованої на розбудову Української держави.

Вихід у світ третього тому “Фінансова думка України” дав можливість поповнити наявну економічну літературу новою важливою інформацією про недостатньо вивчені сторони, що стосуються нестачі досліджень історично-фінансового плану. Оригінальність видання полягає у відтворенні багатой різнопланової наукової спадщини наших попередників, на яку мали б опиратися теперішні і майбутні покоління. Автори продемонстрували тісний взаємозв'язок сучасних фінансових проблем із проблемами минулого, необхідність враховувати наукові здобутки минулого при розробці теоретичних засад.

Ми повністю погоджуємося з автором вступного слова до другої частини третього тому “Фінансова думка України” П. М. Леоненком, що запропонована авторським колективом хрестоматія “... є чудовим підґрунтям для широкого використання праць українських економістів-фінансистів у сучасних навчальних посібниках і під-

ручниках, інших виданнях, де сьогодні ще певною мірою переважає цитування західних дослідників, тоді як українська думка має не тільки не гірші, а іноді значно кращі аналоги викладу проблем. Власне, цього вимагає й національна особливість і самобутність країни, яку сповна розкрили наші попередники і яку навряд чи могли знати цитовані зарубіжні дослідники” [2, 11].

С. І. Юрій, С. В. Львовчкін, В. М. Федосов, П. І. Юхименко, видаючи цю оригінальну працю, досягли кінцевої мети – поповнити скарбницю вітчизняної фінансової науки надбаннями наших попередників, імена яких були незаслужено забутими і викресленими з історії, а також активізувати науковий інтерес до історичних особистостей та їхніх здобутків у галузі української економічної думки. Завдяки наведеним у хрестоматії творам читач може ознайомитися з процесом становлення та розвитку української фінансової школи, її спільними ознаками та відмінностями із європейською школою, глибше пізнати сутність фінансів й особливості їхнього функціонування у суспільстві, причини різних фінансових проблем і негараздів, бути патріотом своєї країни, любити і працювати для зміцнення її могутності.

Література

1. *Фінансова думка України: Хрестоматія / Автори-упорядники: С. І. Юрій, С. В. Львовчкін, В. М. Федосов, П. І. Юхименко; авт. передм. П. М. Леоненко; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Федосова. – К.: Кондор; Тернопіль: Економічна думка, 2010. – У 3 т. – Т. 3. – Ч. 1. – 471 с.*
2. *Фінансова думка України: Хрестоматія / Автори-упорядники: С. І. Юрій, С. В. Львовчкін, В. М. Федосов, П. І. Юхименко; авт. передм. П. М. Леоненко; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Федосова. – К.: Кондор; Тернопіль: Економічна думка, 2010. – У 3 т. – Т. 3. – Ч. 2. – 734 с.*

НАШІ АВТОРИ

| | |
|---|---|
| АДАМОВ Величко | доктор, доцент, ректор Економічної академії ім. Д. А. Ценова, (м. Свіштов, Болгарія) |
| БОБАНИЧ Андрій Іванович | магістр банківської справи, голова Студентського наукового товариства Тернопільського національного економічного університету |
| ГАЛАПУП Наталія Дем'янівна | кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету |
| ГУПАЛОВСЬКА Мирослава Богданівна | викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету |
| ДЕМ'ЯНИШИН Василь Григорович | доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету |
| ДЕСЯТНЮК Оксана Миронівна | доктор економічних наук, доцент, професор кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету |
| ДЗЮБЛЮК Олександр Валерійович | доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету |
| ДОВГАНЬ Жанна Миколаївна | кандидат економічних наук, доцент кафедри банківського менеджменту та обліку Тернопільського національного економічного університету |
| ЗАЛЕТОВ Олександр Миколайович | кандидат економічних наук, доцент кафедри страхування ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", заступник голови Ради Ліги страхових організацій України |
| ЗАТОНАЦЬКА Тетяна Георгіївна | кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка; начальник відділу фінансово-економічного прогнозування ДННУ "Академія фінансового управління" Міністерства фінансів України; член редакційної колегії журналу "Наукові праці НДФІ" |
| КВАША Тетяна Костянтинівна | науковий співробітник відділу Державних фінансів Державної установи "Інститут економіки та прогнозування НАН України" |

НАШІ АВТОРИ

| | |
|---|--|
| КОРЕЦЬКИЙ Богдан Михайлович | кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу та комерційної діяльності Тернопільського комерційного інституту |
| ЛУЦИШИН Олег Орестович | кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування Тернопільського національного економічного університету, голова правління кредитної спілки "Калина" |
| МАРТИНЮК Василь Федорович | кандидат економічних наук, доцент, ректор Тернопільського комерційного інституту |
| МАРШАЛОК Тарас Ярославович | викладач кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету |
| СИДОР Ірина Петрівна | кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету |
| ТКАЧЕНКО Наталія Володимирівна | кандидат економічних наук, доцент, декан фінансово-кредитного факультету "Черкаського інституту банківської справи" Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ) |
| ТКАЧУК Наталія Миколаївна | кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету |
| ШИМАНСЬКА Олена Анатоліївна | науковий співробітник відділу фінансово-економічного прогнозування ДННУ "Академія фінансового управління" Міністерства фінансів України |

ANNOTATION

Olexandr DZYUBLYUK

The monetary-credit policy as factor of the macroeconomic stabilization and overcoming of consequences of the crisis phenomena

Terms and efficiency of application of basic instruments of monetary-credit regulation by the National bank of Ukraine are analysed in the context of realization of tasks from overcoming of consequences of world financial crisis. The special attention is spared the necessity of increase of efficiency of percent policy and mechanisms of refunding, and also currency policy as important instruments of the monetary regulation in the context of their role in providing of optimum co-operation of financial and real sectors of national economy.

Velychko ADAMOV

Philosophy of management by money streams

The essence and features of forming money streams is exposed in the financial system of the state. The role of financial instruments is reflected in the redistribution of money resources and capital. Technologies of money streams motion and management by them through ductings of mediation and capital markets are described.

Oksana DESYATNYUK

Theoretical postulates of practical constructions of tax system

The structural elements of sphere of distribution of risks taxation are selected, the presence of dialectical is confirmed objectively subjective structures of these risks, and on this basis the system of postulates is formed in relation to the risks of constructions of the tax system.

Zhanna DOVGAN'

Competition environment in banking system of Ukraine in context of providing of it financial stability

The current progress of competition environment trends at the market of bank services of Ukraine are determined from a point of influence on the banking system stability. The scales of foreign capital influence on the development of bank competition in the context of threats of its firmness are grounded, the results of basic indicators of market concentration are analysed.

Nataliya TKACHUK

Subordinated liabilities as a source of increasing the banks capital

The economic essence of subordinated liabilities is revealed, which banks involve for increasing the capital. The characteristics of hybrid capital instruments and possibilities of their using for capital level and bank balance structure are investigated. The demands on the involving resources on conditions of subordinated debt according to Ukrainian legislation are considered.

Nataliya HALAPUP, Andriy BOBANYCH

Fund of guaranteeing of physical persons holdings: features of functioning and ways of perfection

A legislative base is examined on which Fund of guaranteeing of deposits of physical persons leans in the activity, the list of basic fundamental elements is illuminated for the analysis of efficiency of functioning of Fund of guaranteeing of deposits of physical persons and practical recommendations are pointed in relation to priority directions of perfection of activity of Fund of guaranteeing of deposits for bringing of him to conformity with the requirements of modern economic space

Oleg LUTSYSHYN

The organizational and economic mechanism of credit unions in lending

The essence and features of the organizational and economic mechanism of credit unions in lending are detailed. The dynamics and structure of loan portfolio quality of credit unions in Ukraine are analysed, the aspects of the problem are revealed and proposals to improve the business of credit unions in providing loans are outlined.

Nataliya TKACHENKO

Basic approach to the system of prudential regulation of insurance companies

The objectives, principles and methods for evaluating the financial stability of insurance companies are defined. The indicators are developed, that characterize the financial stability of insurance companies, taking into account the potential vulnerability to risks. The system of risk-based prudential regulation of their activities is proposed.

Olexandr ZALETOV

The influence of world crisis upon the modern market insurances in Ukraine

The essence global world economy and its influence upon insurance market are considered. The actions of the government regulation market insurances in modern condition are offered.

Taras MARSHALOK

Theoretic and methodologic conception of taxes setting

The detailed analysis of setting taxes process is conducted. The scientific opinion of different historical periods which touch motion of taxes and their setting between the subjects of economic relations are studied. It is set that research of this process depends on certain economic terms, level of economy development. It is proved that setting of taxes depends on a price, demand and supply on a commodity.

Iryna SYDOR

No tax receipts in the context of filling State and local budgets of Ukraine

Theoretical principles of native practice of mobilization no tax receipts are considered. The possibility of providing growth separate types of no tax receipts is grounded in profits State and local budgets of Ukraine.

Volodymyr MARTYNYUK, Bohdan KORETSKYI

Theoretical foundations of price-forming process in payments for medical care services during the reform of health care system

Theoretical foundations in organization of Price-Forming Process are grounded in Payments for medical care services in Ukraine. Advantages and disadvantages in recommended by Ministry of health protection of Ukraine expenditure approach are explained to prices formation in the system of health protection. The models in prices formation for differentiated medical services are suggested.

Myroslava GUPALOVSKA

Efficiency of budgetary control: criteria of determination and priorities of increase

The basic theoretical going is considered near determination of concept "control efficiency", they are carried out walkthrough. Suggestions are grounded in relation to perfection of practice of estimation efficiency of budgetary control for help of integral indicator.

Tetyana ZATONATSKA, Olena SHYMANSKA

The international experience of fiscal policy formulation in after-crisis period

The international experience of fiscal policy measures harmonization is analysed on example of Poland, Hungary, Greece and Portugal. The features of after-crisis budget regulation and ways to reduce the budget deficit in these countries are examined. It is given recommendations to resolve mentioned problems in Ukraine and offer the model of budget policy estimation.

Tatyana KVASHA

The experience of the Russian Federation on regional distribution of state investments and lessons for Ukraine

With the purpose to determine the basic principles of quality management of budget funds and ensure the effectiveness, efficiency and transparency of their use in Ukraine the experience of the Russian Federation on investment regulation and distribution of public capital expenditure at the current stage is analysed.

Vasyl DEMIANYSHYN

The reading-book of inexhaustible resource, national financial science

Objective history evolution and renewal of historical justice concerning the formation and development of the national financial science have been confirmed by a unique classic publication release of the third volume of "Financial thoughts of Ukraine" ordered by the group of authors, edited by doctor of economic, professor V. Fedosov. This work is the first among the scientific projects in which achievements of the national scientists, economists, financial experts of XVIII–XX centuries about the financial thought evolution, are systematized as well as the classic exposition of the major research publications on the theory of finance, money circulation and credit of the above that period are defined.



Світ фінансів

Випуск 3/2011 рік

Тематична спрямованість журналу: висвітлення актуальних питань теорії фінансів, грошей і кредиту; проблем у сфері державних фінансів; оподаткування і фіскальної політики; державного адміністрування й фінансового менеджменту; банківської справи й монетарної політики; ринку фінансових послуг і міжнародних фінансів.

Вимоги до оформлення статей

Науково-практичний журнал "Світ фінансів" виходить чотири рази на рік, обсягом до 10 ум. друк. арк. До друку приймаються статті, що мають наукову і практичну цінність.

До друку подаються роздруковані на папері та збережені на електронному носії матеріали у форматі MS Word:

- ⇒ стаття українською мовою (обсягом до 20 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1,5 інтервалу, кеглем 14, шрифтом Times New Roman; поля зліва, знизу та вгорі 20 мм, справа – 10 мм);
- ⇒ коротка анотація (до 8 рядків українською та англійською мовами; а також назва статті англійською мовою);
- ⇒ відомості про автора (прізвище, ім'я, по батькові; науковий ступінь і вчене звання; посада; місце роботи – українською та англійською мовами; а також адреса, телефон і електронну адресу (E-mail));
- ⇒ список використаної літератури, який розміщується після статті під заголовком "Література" (бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно зі встановленими вимогами (див. "Бюлетень ВАК України". – 2000. – № 2. – С. 61–62.); посилання на літературу слід давати в квадратних дужках, наприклад [3, 68; 5, 37], де перша цифра вказує порядковий номер джерела у списку літератури, а друга – відповідну сторінку, джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого джерела крапкою з комою);
- ⇒ для аспірантів та здобувачів обов'язково додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті для друку і рецензія наукового керівника або іншого фахівця у даній галузі знань, який має науковий ступінь чи вчене звання.

Відповідно до постанови президії ВАК України від 14.10.2009 р. №1-05/4 "Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України" наукові статті, що подаються до друку, повинні містити такі необхідні елементи:

- ⇒ постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- ⇒ аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми, і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття;
- ⇒ формулювання цілей статті (постановка завдання);
- ⇒ виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- ⇒ висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку.

Автори відповідають за точність наведених у статті даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, крім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен вичитати й завізувати, сторінки – пронумерувати.

Матеріали, оформлені з відхиленням від зазначених вимог, редколегія не розглядає.

Усі статті проходять обов'язкове рецензування.

Запрошуємо до творчої співпраці.

**Редколегія наукового журналу
"Світ фінансів"**