

ISSN 1818-5754

СВІТ ФІНАНСІВ

Науковий журнал
Тернопільського національного економічного університету

**Випуск 4 (21)
грудень 2009**

Тернопіль
ТНЕУ
2009



Світ фінансів

Випуск 4 (21)
2009 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 № 7 від "25" листопада 2009 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, 2009

Головний редактор

ЮРІЙ Сергій Ілліч,
доктор економічних наук, професор

Заступники головного редактора

КИРИЛЕНКО Ольга Павлівна,
доктор економічних наук, професор

КРАВЧУК Наталія Ярославівна,
кандидат економічних наук, доцент

Редакційна колегія

Алексесенко Л. М., доктор економічних наук, професор

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

Крисоватий А. І., доктор економічних наук, професор

Луцишин З. О., доктор економічних наук, професор

Луців Б. Л., доктор економічних наук, доцент

Лютий І. О., доктор економічних наук, професор

Івашук О. Т., кандидат економічних наук, професор

Адамик Б. П., кандидат економічних наук, доцент

Безгубенко Л. М., кандидат економічних наук, доцент

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

Квасовський О. Р., кандидат економічних наук, доцент

Кізима Т. О., кандидат економічних наук, доцент

Мартинюк В. П., кандидат економічних наук, доцент

Оленчик А. Я., кандидат економічних наук

Таранов І. М., кандидат економічних наук, доцент

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

Здано до друку 24.12.2009 р. Формат 70x100/16.

Папір офсетний. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 17,8. Друк. арк. 19,6.

Тираж 500 прим.



ЗМІСТ

ДО 40-РІЧЧЯ КАФЕДРИ ФІНАНСІВ

<u>Кафедра фінансів ТНЕУ: сторінки історії та сьогодення</u>	8
Ольга КИРИЛЕНКО <u>Вдосконалення фінансових інструментів подолання бідності в Україні</u>	13
Тетяна КІЗИМА <u>Управління фінансами домашніх господарств: теоретико-прагматичні аспекти</u>	22
Марія ШАВАРИНА, Надія ШАМАНСЬКА <u>Соціальний захист населення: реалії та перспективи</u>	34
Ірина СИДОР <u>Фінансова політика держави: теоретичні аспекти та практична реалізація в Україні</u>	44
Віталій ПИСЬМЕННИЙ <u>Податкова система України: сучасний стан і шляхи реформування</u>	54
Надія ПАРИЖАК <u>Міжбюджетні відносини в Україні: оцінка і напрямки реформування</u>	60
Богдан МАЛИНЯК <u>Механізм надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам в умовах становлення громадянського суспільства</u>	69
Віктор РУСІН <u>Теоретичні аспекти фінансового забезпечення місцевого самоврядування</u>	83
Оксана ТУЛАЙ <u>Планування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах дефіциту фінансових ресурсів</u>	89
Наталія КАРПИШИН <u>Шляхи оптимізації фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні</u>	99
Зоряна ЛОБОДИНА <u>Правові засади управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я дітей</u>	105
Анна МОКРИЦЬКА <u>Сучасні реалії, практика та проблеми бюджетного планування видатків на охорону здоров'я</u>	114

Вікторія БУЛАВИНЕЦЬ Актуальні проблеми теорії і практики соціального захисту населення	122
Мирослав АРТУС Державне регулювання ціноутворення в умовах ринкових відносин	128
Олена МАРЧЕНКО, Галина ПОГРІЩУК Фінансовий стан підприємства та напрямки його зміцнення	135
РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСПУГ	
Віталіна КУРИЛЯК Довіра у валютно-фінансових відносинах на світовому і національному ринках	147
Галина ЛАЦИК Перспективи диверсифікації фінансового інструментарію на іпотечному ринку України	156
Вікторія КРЕМЕНЬ Стратегія конвергенції як сучасна модель розвитку фінансового посередництва в Україні	165
Юрій БОЙКО Особливості концентрації банківського капіталу в Україні	174
Наталія ТКАЧЕНКО Рейтинг фінансової стійкості страхових компаній та основні підходи до його класифікації	182
Ольга КНЕЙСЛЕР Прагматизм фінансової стійкості страховика	191
Оксана ТОЛСТЕНКО Сучасне обґрунтування та визначення ризику в автотранспортному страхуванні	198
Світлана НИКОНЕНКО Аналіз розвитку ринку страхових послуг у Запорізькій області: регіональні аспекти	203
ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ	
Ганна ПЕНЯКОВА Проблеми адміністрування прямих податків в Україні	211
Наші автори	218



World of finance

Edition 4 (21)
2009 year

Who equates finances with a money, that sees only a result and does not understand their basic maintenance.

Sh. Paselje

CONTENTS

TO THE 40-ANNIVERSARY OF DEPARTMENT OF FINANCES

Department of finances of TNEU: pages of history and present-day	8
Oliha KYRYLENKO Perfection of financial instruments of overcoming of poverty in Ukraine	13
Tetyana KIZYMA Management of households finance: theoretic and pragmatic aspects	22
Mariya SHAVARYNA, Nadiya SHAMANSKA Social defence of population: realities and prospects	34
Iryna SYDOR Financial policy of the state: theoretical aspects and practical realization in Ukraine	44
Vitaliy PYSMENNY Tax system of Ukraine: modern state and ways of reformation	54
Nadiya PARYZHAK Inter-budget relations in Ukraine: estimation and direction of reformation	60
Bogdan MALYNYAK Mechanism of grant of subventions from the state budget to the local budgets in the conditions of beginning of public society	69
Viktor RUSIN Theoretical aspects of financial providing of local self-government	83
Oksana TULAY Planning of profitable part of local budgets in the condition of deficit of financial resources	89
Nataliya KARPYSHYN Ways of optimization of the financial providing of health protection in Ukraine	99
Zoryana LOBODINA Legal principles of financial resources management at children's health care facilities	105
Anna MOKRYTSKA Modern realities, practice and problems of the budgetary planning of charges on a health protection	114

Viktoriya BULAVYNETS	
Vital question of theory and practice of inhabitants social defence	122
Myroslav ARTUS	
Government control of pricing in the conditions of market relations	128
Olena MARCHENKO, Halyna POHRISHCHUK	
Financial state of enterprises and trends of its strengthening	135
MARKET OF FINANCIAL SERVICE	
Vitalina KURYLYAK	
Trust as a factor of development of monetary and financial relations at the global and national markets	147
Halyna LATSZYK	
Prospects of diversification of financial tool at the mortgage market of Ukraine	156
Viktoriya KREMEN	
The strategy of convergence as an actual model of the development of financial intermediation in Ukraine	165
Yuriy BOYKO	
The features of banking capital concentration in Ukraine	174
Nataliya TKACHENKO	
Top financial stability of insurance companies and approaches to its classification	182
OIha KNEYSLER	
Pragmatism of financial firmness of insures	191
Oksana TOLSTENKO	
Modern determination of risk in motor transport insurance	198
Svitlana NYKONENKO	
Analysis of the insurance services market in Zaporizhzhya region: region aspects	203
VIEW AT THE PROBLEM	
Hanna PENYAKOVA	
The problems of collection of direct taxen in Ukraine	211
Our authors	218

ШАНОВНІ ВИКЛАДАЧІ, АСПІРАНТИ ТА ПРАЦІВНИКИ КАФЕДРИ ФІНАНСІВ!

Прийміть щирі вітання з нагоди свята – 40-річчя від дня заснування кафедри фінансів, що з року в рік примножує славні традиції Тернопільського національного економічного університету.

Швидко спливає вода у дзвінкому потоці часу, та на скрижалях історії університету закарбувалися здобутки професорсько-викладацького колективу та працівників кафедри, що стали міцною базою для формування нової генерації економістів.

Фінанси відіграють важливу роль як у структурі ринкових відносин, так і в механізмі їхнього регулювання з боку держави. Вони – основа, фундамент, на якому трансформуються економічні процеси. Зміни, що відбуваються у фінансовій сфері, мають вплив на суспільство і життя кожного зокрема. Саме фінансисти сьогодні відповідають за економічний прогрес України і зростання добробуту людей.

Добру славу кафедри примножують люди з високою ерудицією, творчим мисленням та відповідальним ставленням до справи. Сумлінна праця та професійна майстерність сприяють утвердженню високих критеріїв якості національної освіти та формуванню новітнього інтелектуального потенціалу нації. А застосування сучасних технологій та методів навчання забезпечують підготовку фахівців найвищого рівня. Підручники та монографії, видані професорсько-викладацьким колективом кафедри, користуються великим попитом серед вчених і студентів провідних вищих навчальних закладів економічного профілю.

У цей урочистий день висловлюю колективу щирі вдячність за натхненну працю, творчий пошук та ініціативність. Упевнений, що Ви і надалі робитимете вагомий внесок у розвиток української науки, підвищення конкурентоспроможності нашого університету та його міжнародного визнання.

Нехай кипуча енергія спонукає колектив кафедри фінансів до дієвості, реалізації важливих проектів і наукових перемог.

Творчої Вам наснаги, цікавих відкриттів та процвітання!

**Із святковою шанобливістю
ректор Тернопільського національного
економічного університету С. І. Юрій**

КАФЕДРА ФІНАНСІВ ТНЕУ: СТОРІНКИ ІСТОРІЇ ТА СЬОГОДЕННЯ

Кафедра фінансів Тернопільського національного економічного університету відзначила 40-річчя з дня заснування. Поважний ювілей викладачі і працівники кафедри зустріли вагомими здобутками, плідною працею, пов'язаною з навчанням та вихованням молодого покоління, підготовкою високопрофесійних спеціалістів, творчими науковими доробками.

Кафедра фінансів була створена у вересні 1969 р. з метою забезпечення навчально-методичної підготовки економістів вищої кваліфікації за спеціальністю "Фінанси і кредит" і проведення науково-дослідної роботи. Викладання фінансових дисциплін для студентів-фінансистів першого набору здійснювали 1 викладач – штатний працівник – Б. С. Івасів та декілька сумісників – практичних працівників місцевих фінансових органів, серед них майбутній відомий вчений О. Д. Василик.

У 1969–1973 рр. професорсько-викладацький склад кафедри формувався з молодих кандидатів наук, запрошених з Москви, Києва, Одеси, Ростова-на-Дону та фінансистів-практиків. На час створення Тернопільського фінансово-економічного інституту в 1971 р. склад кафедри налічував 13 осіб, у тому числі 8 кандидатів наук: В. Л. Андрущенко, В. П. Вихрущ, В. М. Гагларов, В. О. Гнатів, О. Г. Пекун, М. Н. Предко, І. М. Студений, Р. І. Тиркало.

З 1972 р. колектив кафедри фінансів почав формуватись за рахунок її власних випускників. Так, асистентами кафедри стали в 1972–1975 рр. М. С. Клапків, А. А. Фліссак, Л. М. Безгубенко, М. І. Сивульський, В. С. Чернега, В. Г. Дем'янишин, С. І. Юрій, В. О. Ткачук,

І. С. Гуцал. Після практичної роботи у фінансових органах, на підприємствах і в установах на науково-педагогічну роботу на кафедру прийшли в різні роки її колишні випускники: Й. М. Бескид, М. П. Чорний, Т. П. Даниленко, Л. С. Кубишина, О. М. Теребус, О. П. Кириленко, В. Ф. Мартинюк. Після закінчення ТФЕІ були направлені в аспірантуру столичних вузів І. В. Зятковський, Ц. Г. Огонь, Л. М. Алексеєнко, які пізніше поповнили науково-педагогічний колектив рідної кафедри.

У 1987 р. на час створення Тернопільського інституту народного господарства на кафедрі працювало 18 осіб, у тому числі 1 доктор наук, 10 кандидатів наук, доцентів та 7 викладачів. У 1994 р. професорсько-викладацький склад кафедри Тернопільської академії народного господарства збільшився до 25 осіб, з них: 14 кандидатів економічних наук, 6 старших викладачів та 5 викладачів-асистентів.

У 2001 р. в процесі оптимізації структури ТАНГ було створено кафедру податків та фіскальної політики, а у 2002 р. – кафедру фінансів суб'єктів господарювання. Основою для формування професорсько-викладацького складу новоутворених кафедр стали працівники кафедри фінансів.

У 2004–2007 рр. на кафедрі фінансів працювали три професори, доктори наук: С. І. Юрій – ректор, завідувач кафедри; В. Л. Андрущенко; Л. О. Канищенко (перший ректор ТФЕІ); 9 кандидатів наук, доцентів, 5 старших викладачів, кандидатів наук.

У 2007 р. відбулася наступна реорганізація випускових кафедр факультету фінансів, в результаті якої кафедра казначейської справи

була розформована, частина її професорсько-викладацького складу поповнила кафедру фінансів, а інша частина – кафедру страхування, яка була перейменована у кафедру фінансів суб'єктів господарювання і страхування. Кафедрі фінансів очолила доктор економічних наук, професор О. П. Кириленко.

У 2009–2010 н. р. на кафедрі фінансів працюють 2 доктори економічних наук, професори (О. П. Кириленко та В. Л. Андрущенко), 1 кандидат економічних наук, професор (Л. О. Канищенко), 24 кандидати економічних наук, доценти, викладачі, кандидати наук та 19 викладачів-асистентів.

Упродовж багатьох років високу ефективність навчально-методичної роботи кафедри фінансів забезпечують старший лаборант Б. В. Максимчук, лаборант Н. В. Яворська та інженер М. В. П'ятківська. Сумлінна праця та професійна майстерність допоміжного персоналу кафедри є запорукою плідної роботи викладачів, аспірантів, студентів. Багаторічний досвід (понад 30 років), організаторські здібності та особисті якості Б. В. Максимчук високо оцінюються професорсько-викладацьким складом кафедри, факультету фінансів та університету.

Безсумнівно, що спрямованість і результативність усіх складових діяльності кафедри у значній мірі залежить від її лідера, його особистих характеристик, зокрема, якостей організатора, науковця, педагога, управлінця, психолога. За 40-літню історію кафедри фінансів очолювали шість завідувачів:

Олександр Григорович Пекун – перший завідувач кафедри фінансових дисциплін Тернопільського факультету КІНГ (з 1969 по 1976 рр.). У 1961 р. закінчив Куйбишевський плановий інститут. Кандидатську дисертацію захистив в Московському фінансовому інституті у 1964 р. З 1965 р. по 1969 р. працював старшим викладачем і доцентом кафедри фінансів Львівського торгово-економічного інституту.

Володимир Леонідович Андрущенко – завідувач кафедри у 1976–1983 рр. Після закінчення Київського інституту народного

господарства імені Дем'яна Коротченка в 1965 р. працював у фінансових органах у м. Кривий Ріг. У 2001 р. захистив докторську дисертацію на тему “Сучасна фінансова думка Заходу” у Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана. Сьогодні – професор кафедри податків та оподаткування Національного університету ДПС України.

Михайло Максимович Олексієнко – завідувач кафедри у 1983–1990 рр. У 1951 р. закінчив Київський фінансово-економічний інститут. У 1951–1961 рр. працював у фінансових органах країни, у 1961–1965 рр. – в Інституті суспільних наук АН УРСР. В 1965–1966 рр. – директор філії КІНГУ. З 1966 р. по 1976 р. обіймав посади декана та завідувача кафедри у Львівському державному університеті. Докторську дисертацію на тему “Грошові нагромадження промисловості та резерви їх зростання” захистив у 1981 р. в Московському фінансовому інституті.

Андрій Антонович Фліссак – завідувач кафедри у 1990–1994 рр. У 1972 р. закінчив Тернопільський фінансово-економічний інститут. Кандидатську дисертацію захистив в Московському фінансовому інституті у 1978 р. Після роботи в ТФЕІ працював заступником голови Тернопільської облдержадміністрації. З 2001 р. по 2005 р. – Перший секретар Посольства України у ФРН, заступник керівника, в.о. керівника Торговельно-економічної місії в складі Посольства України у ФРН. Працює першим заступником голови Тернопільської обласної державної адміністрації. Заслужений економіст України.

Сергій Ілліч Юрій – завідувач кафедри у 1994–2007 рр. У 1969 р. закінчив Чернівецький фінансовий технікум, у 1975 р. – Тернопільський фінансово-економічний інститут. Кандидатську дисертацію захистив у 1982 р. в Московському економіко-статистичному інституті. Докторську на тему “Спільне підприємництво в Україні: фінансовий аспект розвитку” – у 1996 р. в Київському національному економічному університеті. В 2004 р. йому присвоєно почесне звання

“Заслужений діяч науки і техніки України”. Нині – ректор ТНЕУ, завідувач кафедри міжнародних фінансів.

Ольга Павлівна Кириленко – завідувач кафедри з 2007 р. Закінчила у 1977 р. Тернопільський фінансово-економічний інститут, де спочатку працювала у науково-дослідному секторі. Кандидатську дисертацію захистила у 1988 р. в Московському фінансовому інституті. Докторську на тему “Місцеві бюджети в економічній системі держави” – у 2002 р. в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка. З 2002 р. по 2007 р. – завідувач кафедри фінансів суб’єктів господарювання, пізніше – казначейської справи ТНЕУ.

Ефективність та відповідна результативність фінансової діяльності, надійність і стабільність фінансової системи держави залежать переважно від професіоналізму і майстерності фінансистів. Надзвичайне покликання – формувати молоду наукову і ділову еліту України, консолідувати її зусилля у зміцненні позитивної динаміки розвитку дер-

жавотворчих процесів, сприяти піднесенню іміджу України у світі, реалізувати її унікальні можливості і доводити конкурентні переваги вітчизняних підприємств, готувати професійних, інтелектуальних державних службовців та керівників установ і організацій.

За успіхи у науковій і педагогічній діяльності викладачі кафедри протягом усього періоду її існування одержали чимало відзнак. Так, за вагомі здобутки в науково-дослідній та навчальній роботі д. е. н., професору С. І. Юрію присвоєно звання “Заслужений діяч науки і техніки України”; д. е. н., професора О. П. Кириленко нагороджено Почесною грамотою Кабінету Міністрів України; к. е. н., доцента В. Г. Дем’янишина нагороджено нагрудним знаком “Петро Могила”; к. е. н., доцентів Л. М. Безгубенко та В. Г. Дем’янишина нагороджено нагрудними знаками “Відмінник освіти України”; к. е. н., доценту Н. В. Парижак присвоєно звання Почесного професора ТНЕУ.

Кафедра фінансів забезпечує викладання 20 навчальних курсів, а саме: фінанси, місцеві фінанси; бюджетна система; бю-



джетний менеджмент; соціальне страхування; казначейська справа; управління державними доходами і видатками; державний фінансовий контроль; державні фінанси в умовах демократії; державний кредит; основи наукових досліджень; управління державним боргом та ін.

З метою забезпечення високої ефективності навчального процесу, оптимального сприйняття та засвоєння навчального матеріалу, набуття студентами практичних навичок, дієвого контролю за якістю знань, професорсько-викладацький склад кафедри здійснює поступове запровадження елементів навчально-виховного процесу відповідно до вимог Болонської декларації.

Всебічну підготовку спеціалістів забезпечує високопрофесійний викладацький склад, науковий потенціал якого постійно зростає. Великі сподівання покладаються на аспірантів та докторантів кафедри, кількість яких щороку збільшується і дає підстави впевнено дивитись у майбутнє. На кафедрі за всю її історію підготовлено і захищено шість докторських дисертацій. Першим доктором економічних наук за спеціальністю "Фінанси, грошовий обіг і кредит" став М. М. Олексієнко, згодом докторські дисертації захистили: С. І. Юрій, В. Л. Андрущенко, О. П. Кириленко, Л. М. Алексеєнко, І. В. Зятковський.

Крім цього, упродовж 1971–2009 рр. захищено понад 60 кандидатських дисертацій. Особливо активізувався процес захисту дисертацій після створення у 2003 р. в університеті спеціалізованої вченої ради із захисту кандидатських дисертацій за спеціальністю "Гроші, фінанси і кредит", яка сьогодні є радою із захисту докторських дисертацій. Сьогодні при кафедрі навчається понад 30 аспірантів і здобувачів.

За час існування викладачами кафедри опубліковано близько 100 монографій, зокрема: "Становлення доктрини фінансової системи України" (за ред. С. І. Юрія, О. М. Десятнюк, 2008 р.); "Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій" (за ред. О. П. Кириленко, 2008 р.); "Теоретична концептуалізація і прак-

тична реалізація бюджетної доктрини України" (В. Г. Дем'янишин, 2008 р.); "Функціонування системи цін у фінансовому механізмі ринкової економіки України" (М. М. Артус, 2008 р.); "Економічний розвиток постсоціалістичних країн: виклики XXI століття" (за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва, 2007 р.); "Підприємництво без статусу юридичної особи: організаційний та фінансовий аспекти" (І. В. Зятковський, 2007 р.); "Теорія і практика бюджетних інвестицій" (О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк, 2007 р.); "Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень" (І. В. Зятковський, 2006 р.); "Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми та перспективи розвитку" (Л. М. Алексеєнко, 2004 р.); "Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика)" (О. П. Кириленко, 2000 р.); "Оподаткування і ринок" (А. І. Крисоватий, 2000 р.); "Спільне підприємництво: фінанси, кредит, валюта" (С. І. Юрій, 1995 р.).

Загалом за період 1998–2009 рр. професорсько-викладацьким персоналом, докторантами, аспірантами та здобувачами наукового ступеня кафедри опубліковано близько 1100 наукових праць.

Колектив кафедри проводить активну роботу щодо формування належного навчально-методичного забезпечення дисциплін. За час існування опубліковано понад 50 підручників і навчальних посібників та 350 методичних розробок, більшість з яких вийшли у світ за роки незалежності України. Практично всі вищі економічні навчальні заклади України користуються підручниками та монографіями, підготовленими викладачами кафедри, це зокрема: Фінанси / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008; Місцеві фінанси / За ред. О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2006; Юрій С. І., Стоян В. І., Даневич О. С. Казначейська система. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006; Юрій С. І., Шаварина М. П., Шаманська Н. В. Соціальне страхування. – К.: Кондор, 2004.

Наукові інтереси професорсько-викладацького складу кафедри фінансів надзвичайно різнопланові. Теоретико-методологічні та прикладні дослідження спрямовані на вирі-

шення актуальних питань фінансової науки. У 2009 р. на кафедрі виконуються 2 теми, які фінансуються з Державного бюджету України: “Концептуальні засади розвитку бюджетного процесу в умовах демократичних та економічних перетворень” (науковий керівник д. е. н., проф. С. І. Юрій), “Бюджетні важелі подолання бідності в Україні” (науковий керівник д. е. н., проф. О. П. Кириленко). Крім того викладачі працюють в межах основного робочого часу по науково-дослідній темі “Фінансова політика в стратегії соціально-економічного розвитку України” (науковий керівник д. е. н., проф. О. П. Кириленко).

На кафедрі плідно працюють молоді науковці. Так, у 2009 р. лауреатом Першої премії конкурсу серед студентів, молодих вчених і фахівців на кращу наукову роботу, який проводився Інститутом стратегічних оцінок при Президентському фонді “Україна” став к.е.н., викладач кафедри фінансів В. В. Письменний. У 2008/2009 н. р. I місце у Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт зі спеціальності “Фінанси, грошовий обіг і кредит” здобув студент факультету фінансів І. Козак, III місце у Всеукраїнській олімпіаді зі спеціальності “Фінанси” здобула студентка факультету фінансів Г. Козак.

При кафедрі фінансів функціонує науковий гурток “Фінансовий простір”, діяльність якого координує к.е.н., доцент кафедри фінансів О. І. Тулай. Члени гуртка – це студенти з активною власною позицією, які виявляють інтерес до актуальних фінансових проблем і намагаються знайти шляхи їх вирішення. Саме у такій атмосфері зростає майбутня гордість нашої країни – державні керівники, науковці, фінансові менеджери. Двері кафедри фінансів завжди відчинені для студентів, які бажають творити та застосовувати одержані знання, окреслювати напрямки майбутніх досліджень. Здобутий досвід завжди допоможе тим, хто хоче стати справжнім фахівцем своєї справи.

Навчальний процес – це не лише лекції та семінари, лабораторні та практичні заняття. Навчання у вищому навчальному закладі – це і студентська наукова діяльність, перші науко-

ві доробки, тези, доповіді і, звичайно, перші перемоги. Викладачі кафедри фінансів постійно залучають студентів до науково-дослідної роботи. Одержані знання і результати власних досліджень студенти використовують при підготовці курсових, магістерських та дипломних робіт. Результати досліджень доповідаються на щорічних студентських наукових конференціях “Проблеми розвитку фінансової системи України на сучасному етапі”, які проводяться кафедрою фінансів, на конференціях професорсько-викладацького складу і студентів з нагоди Днів науки в університеті, а також на інших наукових зібраннях.

Кафедра фінансів підтримує тісні зв'язки з кафедрами фінансового спрямування вищих навчальних закладів України, Росії, Польщі, Болгарії. Укладено договори про співпрацю з центральними органами виконавчої влади, фінансовими органами місцевих рад. Викладачі кафедри беруть участь у виконанні наукових досліджень спільно з Науково-дослідним фінансовим інститутом Міністерства фінансів України та Національною академією державного управління при Президенті України, Рахунковою палатою України; Інститутом економіки та прогнозування НАН України; є науковими експертами з фінансових питань і здійснюють експертизу проектів нормативних актів.

40-літній історичний шлях кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету відмічений здобутками та досягненнями її колективу, в складі якого перебували два ректори нашого вузу – перший, професор Л. О. Каніщенко та нинішній – професор С. І. Юрій. Як і чотири десятиліття тому, викладацький склад кафедри постійно поповнюється її випускниками. Оцінюючи науковий потенціал, вікову структуру професорсько-викладацького складу кафедри фінансів, активні процеси його відтворення, здатність до генерування сміливих наукових ідей та проектів, розробки нових навчальних дисциплін та програм, можна впевнено очікувати найвагоміших результатів в навчальній, організаційній, методичній, науково-дослідній роботі викладацького та студентського колективу в майбутньому.

Ольга КИРИЛЕНКО

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ

Виявлено основні невирішені проблеми у сфері подолання бідності населення України в контексті реалізації урядової Стратегії подолання бідності. Розглянуто фінансове забезпечення соціальних допомог і пільг населенню, обґрунтовано шляхи його подальшого вдосконалення.

Basic unsolved problems are reflected in the field of overcoming of poverty in Ukraine in the context of realization of governmental Strategy of overcoming of poverty. The financial providing of social help and privileges to the population is considered, the ways of subsequent perfection are defined.

Найважливішим пріоритетом людського розвитку протягом останніх десятиліть є покращення рівня життя населення, зменшення масштабів і подолання такого ганебного явища, як бідність. Необхідність вирішення цього завдання підкреслюється у багатьох концептуальних документах, які приймаються міжнародними організаціями, а також у національному законодавстві, перспективних і поточних програмах соціально-економічного розвитку країни та її адміністративно-територіальних формувань. Причому в даний час відбувається докорінна зміна уявлень щодо сутності такого складного поняття, як бідність, аналізуються та виявляються глибинні причини її виникнення і поширення, пропонуються різносторонні і комплексні заходи стосовно її подолання.

У 1974 р. Генеральною Асамблеєю ООН була затверджена Концепція нового економічного порядку, сформована в результаті тривалого руху країн, що розвиваються за демократичну перебудову міжнародних економічних відносин, ліквідацію нерівноправного становища цих країн на світовому ринку. Метою нового економічного порядку визначено прискорення економічного розвитку країн, що розвиваються та перерозподіл світового до-

ходу на їх користь; цей порядок базується на двадцяти принципах, практичне втілення яких прямо чи опосередковано пов'язано із зменшенням масштабів і подоланням бідності [1].

У 2000 р. Організація Об'єднаних Націй приймає Декларацію тисячоліття, в якій серед шести ключових цілей розвитку на одному з перших місць визначає ліквідацію злиднів та голоду – основних характеристик бідності. В Декларації поставлено за мету забезпечити загальну початкову освіту, рівні права і можливості чоловіків і жінок, скорочення дитячої смертності, покращення охорони материнства, боротьбу з найнебезпечнішими захворюваннями тощо. Подальшого розвитку країн та викорінення в них бідності передбачається досягти шляхом: 1) забезпечення сприятливого управління, формування відкритої, справедливої, регульованої, передбачуваної та недискримінаційної багатосторонньої торгової та фінансової системи; 2) фінансування розвитку країн, що розвиваються; 3) допомоги країнам, що розвиваються з боку промислово розвинутих країн з умовою спрямування одержаних коштів на подолання бідності [2].

В Україні у 2001 р. Указом Президента була затверджена Стратегія подолання

бідності, реалізація якої розрахована на період до 2010 року [3]. До основних позитивних надбань Стратегії слід віднести, перш за все, впорядкування понятійного апарату, пов'язаного із визначенням бідності населення та показниками, що її характеризують, зокрема це: бідність, глибина бідності, межа бідності, крайня форма бідності, рівень бідності. Крім того здійснена оцінка рівня та масштабів бідності населення в Україні, вказано головні причини виникнення та поширення явища бідності, визначено основні напрями подолання бідності та етапи реалізації Стратегії.

Використаний у Стратегії підхід відповідає сучасним уявленням щодо бідності і більш широкому тлумаченні цього складного та багатоаспектного явища не лише як нестачі доходів, необхідних для задоволення першочергових потреб, а й як неможливості окремим домогосподарством або людиною підтримувати спосіб життя, характерний для конкретного суспільства і в конкретний період часу. Звичайно, нестача доходів для підтримання мінімального споживання та відтворення робочої сили насамперед асоціюється з бідністю, разом з тим – відсутність житла, недоступність суспільних і, в тому числі, найважливіших соціальних благ, таких як освіта, охорона здоров'я, духовний і фізичний розвиток, також дають усі підстави для людей, позбавлених цих благ, вважати себе бідними.

Поширення бідності населення України на початку XXI ст. було спричинено трансформацією суспільного устрою й економічних відносин, які супроводжувалися зменшенням рівня зайнятості і зростанням безробіття. Негативна динаміка соціально-економічного розвитку країни і незадовільний стан державних фінансів зумовили зменшення реальних доходів населення, зростання заборгованості із заробітної плати і соціальних виплат. Зміна відносин власності супроводжувалася різким розшаруванням населення за рівнем доходів і збільшенням прошарку громадян, які існують за межею бідності. Разом з тим в умовах розгортання ринкових відносин не були проведені вкрай

необхідні системні реформи, пов'язані із соціальним захистом і покращенням життєвого рівня населення. І тому ще й на сьогодні залишається низьким рівень оплати праці переважної частини працюючих, недостатніми для забезпечення пристойного життя є пенсії у більшості пенсіонерів, відсутня розвинута система страхування життєвих ризиків та ефективна адресна соціальна допомога громадянам, які дійсно її потребують.

В основі заходів, передбачених Стратегією подолання бідності, покладено наступні головні цілі: 1) створення економічно-правових умов для збільшення доходів і зростання економічної активності працездатних громадян; 2) підвищення ефективності соціальної підтримки найбільш уразливих груп населення шляхом реформування системи соціального захисту. Відповідно до визначених цілей викремлено такі основні завдання: підвищення зайнятості населення та розвиток ринку праці; збільшення доходів від трудової діяльності; розвиток системи соціального страхування; поглиблення адресності державної соціальної допомоги та соціальних послуг; соціальна підтримка осіб з обмеженими фізичними можливостями, сімей з дітьми та дітей, позбавлених батьківського піклування; поліпшення житлових умов соціально вразливих верств населення.

Проте основним напрямом вирішення проблеми бідності повинно бути забезпечення економічного зростання, в процесі якого відбувається збільшення зайнятості населення і кількості робочих місць, зростання доходів працюючих, збільшення надходжень до державних фондів грошових коштів (перш за все бюджетів та соціальних фондів) і, відповідно, збільшуються обсяги фінансових ресурсів, які можна спрямувати на вирішення соціальних проблем, в т. ч. подолання бідності населення.

Протягом 2000-2007 рр. в Україні спостерігалось деяке покращення показників, які характеризують бідність (табл. 1). Відбулося підвищення межі бідності, т. б. рівня доходу, нижче від якого неможливим є задоволення

основних потреб людини: з 126 грн. у 1999 р. до 526 грн. у 2007 р., що перевищило встановлений у тому ж році прожитковий мінімум. Більш ніж у 4 рази за цей самий період збільшилася межа злиденності: з 101 грн. до 420 грн. Але, незважаючи на це, відносні показники, які характеризують частку бідних осіб, зменшилися несуттєво і залишаються на рівні 1999 р., тобто часу, який передував прийняттю Стратегії.

Поряд із загальною позитивною тенденцією зменшення бідності слід відзначити погіршення даних показників в окремих регіонах (табл. 2), серед сільських жителів, пенсіонерів, у сім'ях з дітьми. Так, якщо у 2007 р. в середньому по Україні частка бідного населення складала 27,3%, то у м. Києві – 8%. Водночас у 8 областях від 1/3 до майже

1/2 населення були бідними, це: Волинська обл. (39,9%), Житомирська обл. (35,6%), Кіровоградська обл. (45,6%), Луганська обл. (39,3%), Одеська обл. (34,6%), Рівненська обл. (34,8%), Тернопільська обл. (33,3%), Хмельницька обл. (34,7%). Лише в 9 регіонах із 27 показники бідності населення були нижчими від середнього рівня по країні [4, 5]. Причому до переліку регіонів з високими показниками бідності населення увійшли області, які мають достатньо високий рівень економічного розвитку, потужний людський та природно-ресурсний потенціал. Відсутність прямої залежності між рівнем добробуту громадян і соціально-економічним розвитком територій, на яких вони проживають, засвідчує про наявність і гостроту проблеми бідності працюючого населення, що вимагає

Таблиця 1

Основні показники бідності в Україні *

Показники	Роки				
	1999	2001	2003	2005	2007
Межа бідності, грн. на 1 особу на місяць	126	175	220	365	526
Межа злиденності, грн. на 1 особу на місяць	101	140	176	292	420
Рівень бідності, %	27,8	27,2	26,6	27,1	27,3
Рівень злиденності, %	14,4	14,9	13,7	14,4	13,8
Глибина бідності, %	23,3	25,0	22,9	23,8	23,1

* Складено на основі [4, 5].

Таблиця 2

Регіональна диференціація рівня бідності у 2007 р.*

Значення показників бідності	Регіони
до 10%	м. Київ
10% – 20%	Області: Івано-Франківська, Миколаївська, Черкаська
20% – 27,3%	Області: Вінницька, Донецька, Закарпатська, Запорізька, Чернігівська
27,4% – 35%	Автономна Республіка Крим, області: Дніпропетровська, Київська (без м. Києва), Львівська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька
понад 35%	Області: Волинська, Житомирська, Кіровоградська, Луганська,

* Складено на основі [4, 5].

глибоких досліджень причин цього явища та проведення невідкладних і системних економічних і соціальних реформ.

Погіршується добробут сільського населення (табл. 3), рівень бідності якого за період з 1999 р. по 2007 р. збільшився на 8,7 процентних пункти, рівень злиденності – на 5,2 процентних пункти, глибина бідності – на 2,8 процентних пункти. В даний час майже 40% сільських жителів України належать до категорії бідних. Попри обмежені можливості щодо працевлаштування і високе безробіття на селі, низьку оплату праці у сільському господарстві, яка складає лише 60% від середнього по країні [5], сільські жителі

потерпають через відсутність необхідних зручностей, таких як послуги закладів освіти, охорони здоров'я, культури, спорту.

Особливе занепокоєння викликає статистика щодо бідності домогосподарств з дітьми (табл. 4), які загалом знаходяться у гіршому матеріальному становищі порівняно з домогосподарствами без дітей майже у 2 рази, причому, як видно з наведених у таблиці даних, чим більше дітей, тим біднішою є сім'я. Незважаючи на постійне збільшення обсягів допомог і виплат сім'ям з дітьми з бюджетів, державних соціальних фондів, показники, що характеризують рівень їх бідності мають тенденцію до погіршення. Дещо в кращому ста-

Таблиця 3

Показники бідності в Україні за місцевістю проживання *

	Роки	
	1999	2007
Рівень бідності, %		
Місто	27,1	22,1
Село	29,2	37,9
Рівень злиденності, %		
Місто	13,8	10,3
Село	15,7	20,9
Глибина бідності, %		
Місто	23,3	21,1
Село	22,6	25,4

* Складено на основі [4, 13].

Таблиця 4

Рівень бідності в Україні за типами домогосподарств (%) *

Тип домогосподарства	Роки	
	1999	2007
Домогосподарства з дітьми	33,9	33,9
Домогосподарства без дітей	17,8	19,4
Домогосподарства з дітьми:		
з 1 дитиною	29,1	27,3
з 2 та більше дітьми	35,8	40,6
з 3 та більше дітьми	54,5	64,6
з 4 та більше дітьми	75,8	70,8
з дітьми до 3 років	44,1	39,5

* Складено на основі [4, 10].

новищі знаходяться сім'ї з однією дитиною і з дітьми до 3 років, рівні бідності яких зменшилися за період з 1999 р. по 2007 р. відповідно на 1,8 та 4,6 процентних пункти, що пояснюється суттєвим збільшенням одноразових допомог, пов'язаних з народженням дитини та допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею 3-річного віку.

Різноманітність поняття бідності передбачає вивчення не лише об'єктивних монетарних критеріїв цього явища, тобто достатності доходів громадян для забезпечення своїх першочергових потреб, а й врахування суб'єктивних результатів самооцінки ними свого майнового стану, позбавлення можливості користуватися тими чи іншими послугами та благами (депривації). У 2007 р. Державним комітетом статистики України проведено дослідження самооцінки домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг [6]. З цією метою було виокремлено 2 групи (перша – економічні, друга – розвиток інфраструктури в контексті доступності послуг) і 46 видів депривацій. Економічні депривації відображають нестачу коштів у домогосподарств для придбання товарів повсякденного та тривалого використання, задоволення потреби у житлі, оплати послуг з охорони здоров'я, освіти, культури, відпочинку тощо. Джерелами фінансового забезпечення зменшення та ліквідації економічних депривацій є головним чином доходи громадян від трудової та інших видів діяльності, одержані соціальні допомоги і виплати з державних фондів.

Аналіз структури доходів населення України показує, що більш ніж 4/5 усіх доходів формується за рахунок заробітної плати (42,2%) і соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів (38,9%); лише близько 1/5 – за рахунок прибутку та змішаного доходу (13,6%) і доходів від власності (5,3%) [7]. Таке співвідношення засвідчує, з одного боку, високу залежність добробуту населення від допомог і виплат з боку держави, з другого – підтверджує відсутність в Україні середнього класу, доходи якого біль-

шою мірою (ніж в представленій структурі доходів) формуються від власного бізнесу, об'єктів нерухомості, цінних паперів, майнових прав тощо. Висока частка державних допомог і трансфертів у складі доходів домогосподарств накладає відповідний відбиток на уявлення населення щодо власної відповідальності за рівень свого добробуту. Так, за результатами вибіркового опитування, проведеного Держкомстатом України, 13,5% домогосподарств вважають, що за рівень їх добробуту має нести відповідальність повністю держава, 21,6% – переважно держава, 55,9% – як держава, так і вони самі; лише 9% домогосподарств вважають, що переважно і виключно відповідальні вони самі [8].

Подолання бідності населення України можливе лише за умови створення середнього класу і збільшення прошарку людей, які би ідентифікували себе як заможні люди за рівнем і структурою своїх доходів і видатків, способом життя, менталітетом. На жаль, за часів незалежності нашої країни серйозних кроків вперед у справі формування середнього класу, як основи економіки ринкового типу, не було зроблено, хоча необхідність цього у свій час було визнано на загальнодержавному рівні і закріплено в багатьох перспективних програмних документах, зокрема у Програмі "Україна – 2010".

Заслугує на увагу перелік депривацій другої групи, серед яких виділено такі: відсутність поблизу житла об'єктів роздрібної торгівлі, зв'язку, медичної установи, аптеки, дошкільних закладів; незабезпеченість населеного пункту закладами культури, побуту, своєчасною швидкою допомогою; відсутність регулярного щоденного транспортного сполучення з іншим населеним пунктом з більш розвинутою інфраструктурою; відсутність можливості підключення до стаціонарної телефонної мережі. Джерелами фінансового забезпечення ліквідації даних депривацій можуть бути: ресурси державного та місцевих бюджетів; кошти суб'єктів господарювання, які входять до складу місцевого господарства і створюють необхідні

об'єкти інфраструктури для своїх працівників; кошти від зарубіжних та міжнародних організацій у вигляді благодійної та спонсорської допомоги, гранти тощо. Слід зазначити, що основний тягар у фінансуванні створення таких зручностей лягає на державу та органи місцевого самоврядування, частково – на великі і, як правило, високоприбуткові суб'єкти господарювання. В зв'язку з цим постає закономірне питання щодо обсягів фінансування та ефективності використання фінансових ресурсів, які спрямовуються на ліквідацію згаданих депривацій.

Слід зазначити, що обсяги бюджетних видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення населення, утримання об'єктів соціальної сфери, житлово-комунальне господарство, транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатику стабільно зростають. Так, наприклад, трансферти населенню з місцевих бюджетів за період з 2000 р. по 2007 р. зросли у 5,5 рази, видатки місцевих бюджетів на житлово-комунальне господарство з 2002 р. по 2008 р. – більше ніж у 6 разів; на транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатику – у 5 разів¹. Проте суттєвих змін в умовах життя громадян не відбулося і тому залишається стабільним рівень бідності населення протягом останніх років; несприятливі умови для ведення бізнесу, відсутня реальна фінансово-кредитна підтримка малих підприємств.

Одним з основних фінансових інструментів подолання бідності в Україні є пільги соціального характеру. Найпоширенішим видом пільг є пільги на проїзд у міському пасажирському і приміському транспорті та оплату житлово-комунальних послуг. Сьогодні 13 млн. громадян, або 28% населення України, користуються пільгами, причому одна і та ж людина може мати право одночасно на декілька видів пільг і тому перелік пільговиків охоплює загалом понад 28,5 млн. осіб² або більше ніж половина на-

селення України. Кількість пільгових категорій громадян щороку зростає, що вимагає постійного збільшення масштабів перерозподілу фінансових ресурсів на їх користь та фінансування надання соціальних пільг у зростаючих обсягах, а це лягає непосильним тягарем на державний і місцеві бюджети, соціальні фонди. Звичайно, не можна засуджувати прагнення як законодавців, так і владних структур підтримати незахищені верстви населення: малозабезпечені та багатодітні сім'ї, інвалідів, пенсіонерів, осіб, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи тощо. Але "золотим правилом" державного господарювання і в т. ч. введення нових видів підтримки та пільг для населення повинно бути – забезпечення їхнього надання чітко визначеними фінансовими джерелами.

Невпорядкована діяльність законодавчих органів щодо запровадження все нових і нових пільг, зумовлена політичними чинниками в умовах перманентних виборчих перегонів, неодноразово піддавалась критиці як з боку вчених, так і практичних працівників органів державної влади і місцевого самоврядування, головним чином тих, на кого покладено обов'язок фінансування виплат. Ми підтримуємо точку зору фахівців, які вважають, що необґрунтована, безсистемно сформована і надзвичайно розгалужена система соціальних пільг "створює принизливу залежність населення від подачок держави, від політичної кон'юнктури" [10]. Наявність великої кількості пільговиків підриває основну спрямованість соціального захисту, тобто підтримку найбільш вразливих, незабезпечених верств населення.

Фахівці постійно підкреслюють, що соціальна допомога повинна надаватись лише тим громадянам, які дійсно її потребують, тобто тим, які з тих чи інших причин позбавлені засобів для існування. Призначаючи допомогу, обов'язково слід враховувати майновий стан одержувачів коштів: наявність і розміри житлової площі, володіння різноманітними майновими правами, надання усіх

¹ Розраховано за даними Державного казначейства України.
² Розраховано за [9].

інших видів соціальних виплат і допомог тощо. Для прикладу, достатньо звернутись до такого розповсюдженого виду пільг, як безкоштовний проїзд у громадському транспорті, право на який мають усі пенсіонери. Такий підхід, на нашу думку, є соціально несправедливим, адже він передбачає підтримку не винятково нужденних, а усіх пенсіонерів незалежно від розміру їх доходів, майнового стану тощо. Окрім того, така практика не виправдана з фінансової точки зору із-за об'єктивної обмеженості державних ресурсів, особливо в умовах кризи.

Особливу групу становлять пільги населенню, надані за професійною ознакою, наприклад, гірникам, пожежникам, військовим, суддям та ін. Формування даної системи пільг також в свій час проходило непослідовно, не прозоро і, в більшості випадків, без серйозного наукового обґрунтування. Цілком очевидно, що сам перелік професійних пільговиків не є вичерпним і не враховує абсолютно усі ризики, які виникають в тій чи іншій діяльності. Найбільше справедливих нарікань викликає розгалужена система соціальних пільг для діючих та, особливо, колишніх депутатів Верховної Ради України, в т. ч. працездатного віку. Тому виникла нагальна необхідність впорядкування соціальних пільг за професійною ознакою, ми би сказали більш рішуче – скасування таких пільг і перехід до адекватної оцінки умов та результатів праці представників усіх професій і видів діяльності через встановлення відповідної оплати їх праці і систему соціального захисту винятково у випадках, коли особа позбавлена можливості одержання доходів від трудової діяльності (через хворобу, каліцтво, народження і догляд за дитиною тощо).

У системі державного соціального захисту населення не виконується один з базових принципів ефективного управління суспільними фінансами – це належний облік, звітність та ефективний фінансовий контроль здійснення виплат і надання пільг. Перш за все, недосконалим є нормативно-правове забезпечення соціального захисту населення:

надзвичайно велика кількість законодавчих актів, що регламентують систему соціального захисту, яка обчислюється сотнями документів; існують неузгодженості і суперечності у різних нормативних актах, що ускладнює облік і контроль виплат та пільг.

Особливої актуальності набуває проблема обліку наданих пільг при визначенні розмірів дотацій, які надаються операторам пільгових послуг – підприємствам житлово-комунального господарства, транспорту, зв'язку тощо. Часто зазначені підприємства виявляються не зацікавленими у налагодженні даного обліку тому, що у такому випадку вони можуть бути позбавлені бюджетного фінансування у обсягах, до яких вони вже звикли. Такий підхід підриває основи функціонування ринкового механізму господарювання, орієнтованого на прибутковість і в кінцевому підсумку руйнує не лише окремі підприємства-реципієнти, а й цілі галузі. Не кажучи про те, що загалом система бюджетного дотування, чого б вона не стосувалася (територіальних формувань, суб'єктів господарювання чи громадян) сприяє поширенню споживацьких настроїв і не заохочує до використання власних резервів і пошуку альтернативних дохідних джерел.

В країні відсутній єдиний державний реєстр громадян, які мають право на соціальну підтримку і користуються пільгами. І тому експертні оцінки як переліку пільг, так і їх одержувачів, зроблені різними недержавними інституціями, мають значні розбіжності. Так, за підрахунками Центру громадської експертизи в Україні є 120 категорій пільговиків, з них 57 – за професійною ознакою [11]. Експерти Національного інституту стратегічних досліджень налічують 320 видів соціальних пільг, гарантій і компенсацій 359 категоріям населення, з яких 223 – для пільговиків-представників певних професій [12].

Досвід зарубіжних країн і вітчизняна практика беззаперечно доводять, що перспективним шляхом вдосконалення системи соціального захисту населення і забезпечення її дієвості є перехід від популістського

декларування пільг широкому колу пільговиків до адресної підтримки чітко визначених найбільш вразливих і незахищених категорій населення. В умовах ринкового господарювання слід відмовитися від “натуральних” форм підтримки і перейти до переважно грошових виплат, якими одержувачі зможуть розпоряджатися з більшою ефективністю. Крім того, усі пільговики будуть поставлені в рівні умови.

Подальше вдосконалення соціального захисту неможливе без проведення наукового обґрунтування меж фінансової підтримки, як окремих осіб, що одержують допомогу, так і підприємств, які надають пільгові послуги. А це вимагає розробки норм і нормативів споживання послуг, а також стандартів їх надання. Без наявності таких науково обґрунтованих об’єктивних критеріїв не можливо впорядкувати систему фінансового забезпечення соціального захисту населення.

Підсумовуючи вищесказане, слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку України проблема бідності є однією з найактуальніших і найскладніших, у її вирішенні центральне місце відводиться фінансовому забезпеченню і фінансовим інструментам, основними шляхами вдосконалення яких повинно бути:

- підвищення рівня оплати праці та посилення її ролі у формуванні доходів громадян і домогосподарств;

- зміцнення довіри до держави, її фінансової і банківської систем, забезпечення стабільних умов господарювання як необхідних передумов для легалізації та збереження заощаджень населення;

- запровадження державної фінансової підтримки і створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу, як необхідної умови покращення добробуту населення та формування в Україні середнього класу;

- вдосконалення системи соціального захисту і соціального страхування в напрямку більш дієвої підтримки найбідніших верств населення, збалансування задекларованих пільг і фінансових ресурсів, які використовуються для їх фінансування. Врахування

при наданні соціальних допомог майнового стану реципієнтів, в т. ч. за допомогою непрямих методів обстежень;

- скасування соціальних пільг, встановлених за професійною ознакою і перехід до адресних соціальних пільг; створення єдиного реєстру пільговиків, налагодження обліку пільгових категорій населення і фактично наданих допомог і виплат; дієвий контроль за ефективністю використання коштів, спрямованих на соціальний захист населення;

- ліквідація невиправданої поляризації максимальних і мінімальних пенсій, збільшення розмірів мінімальних пенсій, поетапне підвищення пенсійного віку, запровадження другого рівня пенсійної системи з метою подолання бідності серед пенсіонерів;

- зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, як важливого джерела фінансування соціально-культурної сфери та покращення умов життя населення, зокрема шляхом введення податку на нерухоме майно, запровадження пропорційної шкали оподаткування доходів фізичних осіб (що відповідає принципам соціальної справедливості), реформування місцевого оподаткування з метою підвищення його фіскальної ролі;

- вдосконалення порядку розрахунку обсягів видатків з бюджетів сіл та селищ на освіту, охорону здоров’я, соціальний захист та соціальне забезпечення, більш повне врахування регіональної специфіки та необхідності вирішення існуючих у сільській місцевості соціально-культурних проблем;

- розробка соціальних стандартів надання суспільних благ та застосування їх в процесі визначення обсягів бюджетних видатків на утримання соціально-культурних установ та заходів; диференційований підхід у наданні соціальних послуг.

Література

1. Декларация об установлении нового международного экономического порядка. Утверждена резолюцией 3201 (S-VI) Генеральной Ассамблеи ООН от 1 мая 1974 года. Доступно з: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_339

2. Декларація тисячелеття Організації Об'єднаних Націй. Утверджена резолюцією 55/2 Генеральної Асамблеї ООН от 8 сентября 2000 года. Доступно з: <http://www.un.org/russian/documen/declarat/summitdecl.htm>

3. Указ Президента України від 15 серпня 2001 р. "Про Стратегію подолання бідності" // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 149. – С. 10-11.

4. Аналіз ситуації з бідністю в Україні та регіонах за 1999-2007 роки: Аналітична записка Міністерства праці та соціальної політики України. – К., 2008. – 14 с.

5. Статистична інформація Державного комітету статистики України. Доступний з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг. Державний комітет статистики України. Доступний з: www.ukrstat.gov.ua

7. Доходи та витрати населення України за січень-грудень 2008 року. Експрес-випуск. 06.02.2009 р. № 23 / Державний комітет статистики України. Доступний з: www.ukrstat.gov.ua

8. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2008 році / Державний комітет статистики України. Доступний з: www.ukrstat.gov.ua

9. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 р. № 594-р. "Про схвалення Стратегії упорядкування надання пільг окремим категоріям громадян до 2021 року" // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 115. – С. 16.

10. Шустік О. Пільги, як явище, відіграють деструктивну роль // Голос України. – 2009. – № 95. – С. 3.

11. Система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні. Реальний стан. Парадокси розвитку. Перспективи реформування Доступний з: <http://www.irf.kiev.ua/news?doc:int=6693>

12. Можливі напрями посилення принципу адресності при наданні соціальної допомоги населенню України. Доступний з: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/juni08/10.htm>

Тетяна КІЗИМА

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ: ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНІ АСПЕКТИ

Досліджено вплив макро- і мікроекономічного середовища на управління фінансами домашніх господарств та охарактеризовано основні методи й інструменти управління фінансами домашніх господарств у сучасних умовах вітчизняної економіки.

The influence of macro- and microeconomic environment to the management of households finance is investigated, and the basic methods and instruments of the management of households finance in the modern terms of the domestic economy are described.

Сьогодні в українському суспільстві стрімкого поширення набуває розуміння необхідності глибокого та всебічного вивчення фінансів домашніх господарств як важливої сфери фінансової системи, що обумовлено їх суттєвою роллю та вагомих соціальним значенням в сучасних економічних умовах.

Дослідженням окремих аспектів фінансів домашніх господарств займалися вітчизняні учені. Зокрема, вивченню структури заощаджень та заощаджувальної поведінки населення присвячені праці О. Ватаманюка, О. Гай, В. Марцина, В. Смієсової, Ю. Янеля; питання формування та регулювання доходів домашніх господарств стали об'єктом наукових досліджень З. Ватаманюка, Ю. Верич, А. Гвелесіані, К. Губіна, Н. Федірко, Н. Холода; аналогічні дослідження проблем диференціації життєвого рівня населення і подолання бідності в Україні проводили Е. Лібанова, І. Осипова, С. Панчишин, Л. Черенько. Проте прагматичним аспектам управління фінансами домашніх господарств в сучасних умовах вітчизняної економіки належної уваги, на жаль, не приділяється.

У житті багатьох людей рано чи пізно виникає проблема оптимізації власних фінансових потоків. Проте більшість із них, навіть попри величезне бажання, зробити цього не

може, зважаючи на брак необхідних знань, досвіду та потрібної інформації. Світова фінансова криза, яка не обминула й Україну, сьогодні з особливою гостротою актуалізувала вирішення зазначених проблем.

Більшість зарубіжних і вітчизняних економістів серед головних причин, що спровокували кризові явища у світовій і національній економіках, вирізняють передусім стрімке зростання неконтрольованого (необмеженого) споживання, яке, у свою чергу, сприяло утвердженню "епохи життя в кредит", котра рано чи пізно призвела б до серйозних економічних потрясінь. "За даними ФРС (Центральний банк США), понад 40% американських сімей витрачають грошей більше, ніж заробляють. Кожен американець в середньому витрачає 1,2 долара на один зароблений. Середньостатистичний житель США має 13 кредитних зобов'язань: борги за іпотечним, торговим (наприклад, отриманим на купівлю автомобіля), освітнім кредитами та за кредитними картками. Соціологічні опитування показали: 90% жителів США вважають, що опинилися в боргах через надмірну доступність кредитів" [1, 56].

Схожими темпами укріплювалася тенденція "життя в кредит" і в Україні, і не в останню чергу саме завдяки фінансовому (а

точніше – банківському) сектору, який сприяв накопиченню населенням боргів найрізноманітнішими способами (це і величезне розмаїття насамперед споживчих кредитів, і так звані “безвідсоткові” кредити, і “кредити без застави” тощо). Головною причиною такого стрімкого поширення “епохи життя в кредит” була, передусім, психологічна. Як справедливо зазначають С. В. Пятенко і Т. Ю. Саприкіна, “суспільство увірувало, що все завжди буде добре, і ніякий механізм власної фінансової безпеки більше ніколи не буде потрібним” [1, 25].

Проте життя спростувало таку самовпевненість. Раптовий обвал на фінансових ринках як світу, так і України змусив людей замислитися над необхідністю серйозніше ставитися до власних фінансових рішень і здійснення хоча б найелементарніших безпекових заходів, пов’язаних з управлінням особистими фінансами.

Метою статті є дослідження впливу сучасного макро- і мікроекономічного середовища на управління фінансами домашніх господарств, а також характеристика основних методів й інструментів управління фінансами домогосподарств в умовах фінансової кризи в Україні.

У найзагальнішому вигляді “управляти” означає “спрямовувати хід, перебіг якогось процесу, впливати на розвиток, стан чого-небудь” [2, 1511]. Енциклопедичні видання термін “управління” трактують як “свідомий цілеспрямований вплив суб’єктів (економічних, соціальних, політичних та ін. відносин) на окремих людей, трудові колективи та більш широкі спільноти, а також на економічні об’єкти з метою досягнення цими суб’єктами цілей і надання стабільності та динамічності розвитку керованим об’єктам” [3, 479]. Управління фінансами – це “процес управління формуванням і використанням фондів фінансових ресурсів на рівні держави, підприємницьких структур, інших господарських об’єднань і громадян, якщо вони здійснюють фінансові операції, за допомогою специфічних прийомів і методів” [4, 50], – стверджує О. Р. Романенко.

Під управлінням фінансами домогосподарств ми розуміємо діяльність членів домашнього господарства щодо регулювання його вхідних і вихідних грошових потоків з метою підвищення загального добробуту домогосподарства, а також діяльність органів державної влади й управління, пов’язану із впливом на процес формування доходів і витрат членів домашнього господарства з метою оптимізації та раціоналізації фінансових відносин в державі. Іншими словами, можемо стверджувати, що управління фінансами домогосподарств є сукупністю процесів мотивації, планування, організації, контролю та реалізації фінансових відносин як безпосередньо всередині домашнього господарства, так і з іншими суб’єктами економічної діяльності (державними фінансовими органами, учасниками фінансового ринку тощо).

Основні завдання управління фінансами домогосподарства ми вбачаємо у найповнішій реалізації та поступовому підвищенні його фінансового потенціалу, забезпеченні максимізації дохідності його активів, раціональному здійсненні поточних витрат, ефективному формуванні заощаджень та подальшій їх трансформації в інвестиції, забезпеченні мінімізації фінансових ризиків.

Звичайно ж, вирішити усі завдання одночасно та ще і в повному обсязі на практиці вкрай важко, а то й неможливо. Тому компроміс може досягатися лише за умови збалансування усієї системи завдань та погодження пріоритетної на певний момент мети з основними стратегічними і тактичними цілями домашнього господарства.

Об’єктами управління фінансами домашніх господарств є сукупні доходи (іноді – сукупне багатство) та сукупні витрати (видатки) домогосподарств. Принадно зазначимо, що необхідно чітко розділяти терміни “дохід” і “багатство”. І перше, і друге поняття визначають купівельну спроможність домогосподарства. Однак, якщо дохід показує, наскільки зросла купівельна спроможність домашнього господарства за визначений період часу, то багатство визначає обсяг

купівельної спроможності на даний фіксований момент. Тобто, в термінах “запаси – потоки” багатство є запасом, а дохід – потоком. Сукупне багатство домашнього господарства може набувати трьох основних форм: фізичне багатство, до якого належать земля, будинок, квартира, машина, меблі, твори мистецтва, коштовності та інші споживчі блага; фінансове багатство, яке знаходить матеріальне втілення в акціях, облігаціях, коштах на рахунках у банківських установах, наявних готівкових коштах тощо; людський капітал, тобто багатство, “уречевлене” в самій людині в результаті її виховання, освіти і досвіду (так зване набуте благо), а також благо, отримане від природи (талант, пам'ять, реакція, фізична сила тощо). Кожен із перелічених видів є для свого власника джерелом певного доходу.

Суб'єктами управління є члени домашнього господарства, які здійснюють загальне управління його фінансами, а також держава в особі відповідних фінансових органів, що опосередковано впливають на процеси формування доходів і здійснення витрат домашніми господарствами (Державна податкова служба, Фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг тощо).

Важливо зазначити, що управлінню фінансами домашніх господарств притаманні певні особливості, які полягають в наступному.

1. На конкретних етапах життєвого циклу індивіда існує специфіка управління його особистими фінансами, що, безумовно, впливатиме і на процес управління фінансами домашнього господарства загалом. Скажімо, на першому етапі життєвого циклу відбувається формування людського капіталу конкретної особи завдяки отриманню освіти і початкових професійних навичків, тому основним завданням управління фінансами на цьому етапі є мобілізація фінансових ресурсів, як правило, для оплати послуг освіти. Управління фінансами на другому етапі життєвого циклу, пов'язаного із трудовою

діяльністю, полягає у максимізації дохідності фінансового капіталу, формуванні заощаджень й ефективному управлінні інвестиційним портфелем. На третьому етапі – в максимізації дохідності за умов реалізації раніше накопичених активів з метою підтримання поточного споживання у передпенсійний та пенсійний період.

2. На формування фінансів домогосподарств суттєвий вплив здійснюють особисті, майнові, інвестиційні та соціальні ризики, тому одним із важливих напрямків управління фінансами є управління ризиками, з якими стикаються члени домашнього господарства (зокрема, ризиком втрати доходу, майна, фінансовими ризиками тощо). Основними стратегіями мінімізації ризиків, пов'язаних із управлінням фінансами домогосподарств, є самострахування, добровільне й обов'язкове страхування. Зазначимо, що до одного і того ж ризику можуть застосовуватися одразу кілька стратегій мінімізації (скажімо, ризик тимчасової втрати здоров'я і пов'язані з ним витрати можуть бути застраховані через самострахування шляхом створення фонду грошових коштів на непередбачені витрати; одночасно людина може купити страховий поліс медичної страхової компанії в межах добровільного страхування). Частина ризиків, які називають соціальними (ризик втрати заробітку від трудової діяльності внаслідок тимчасової непрацездатності, професійного захворювання, безробіття, втрати доходу у зв'язку з похилим віком), страхуються згідно з чинним законодавством і належать до сфери обов'язкового соціального страхування. Важливим в управлінні фінансами домогосподарств є ризик-менеджмент інвестицій, який головним завданням ставить досягнення оптимального співвідношення фінансових ризиків і дохідності тих чи інших фінансових активів.

3. Домашні господарства в процесі управління своїми фінансами доволі часто змушені знаходити оптимальне вирішення інколи кардинально протилежних завдань. Скажімо, більшість домашніх господарств

постійно стикаються з проблемою пошуку прийнятної для усіх членів співвідношення між поточним споживанням і бажанням заощаджувати. Адже зрозуміло, що збільшення поточних витрат домогосподарств призводить до зменшення заощаджень і знижує його довгострокову фінансову стійкість; і навпаки, збільшення заощаджень провокує скорочення поточного споживання. Водночас, залучення кредитів здатне збільшити поточне споживання, проте воно знижується у майбутньому за рахунок виплати процентів за кредитами.

Хочемо особливу увагу зацентрувати на тому, що в умовах змінного ринкового середовища на процес управління фінансами домашніх господарств впливають різноманітні фактори, передусім макроекономічного характеру. До них належать:

1. Асиметричність ринкової інформації. За вдалим висловом Дж. Стігліца, розвиток теорії асиметричної інформації зумовив перехід від "конкурентної парадигми" до "інформаційної парадигми" [5, 466]. Суть такого переходу полягає у тому, що на зміну уявленням про ринки з досконалою конкуренцією прийшли уявлення про недосконалі ринки, причому їх недосконалість обумовлена саме асиметричністю інформації.

Раніше вважалося, що ринки стикаються лише з однією інформаційною проблемою – нестачею необхідної інформації. Насправді ж, як зазначає Дж. Стігліц [5], усі ринки стикаються з найрізноманітнішими інформаційними проблемами, а саме: співвідношення ціни і якості пропонованих товарів, ступінь добросовісності працівників, дохідність інвестицій тощо.

Даний теоретичний висновок має велике значення для дослідження фінансів домашніх господарств. З нього випливає, що усі рішення, які приймаються конкретними індивідами, піддаються суттєвим ризикам. Ці ризики властиві і діям членів домашніх господарств на ринку праці, і рішенням, які приймаються ними безпосередньо в процесі управління особистими фінансами.

Типовим прикладом наслідків ефекту асиметричної інформації є нестача у домашніх господарств правдивих даних про реальний стан справ у фінансових установах, які здійснюють управління їхніми фінансовими активами. Повною інформацією володіють лише менеджери відповідних компаній, які легко можуть використовувати таку інформацію в особистих цілях (наприклад, розпродати власний пакет акцій при виникненні у компанії фінансових труднощів).

2. Довгострокова державна фінансова політика, яка обумовлює розподіл податкового навантаження між поколіннями. Відомо, що значні внутрішні і зовнішні запозичення, покращуючи матеріальні умови життя сучасного покоління, водночас призводять до посилення податкового навантаження на наступні покоління. Зазначену проблему окремі автори [6; 7; 8] пропонують розглядати в межах концепції "бухгалтерії поколінь" (generational accounting), що є системою оцінки податкового навантаження, яке сучасне покоління перекладає на майбутні покоління. Якщо розрахунки на основі бухгалтерії поколінь вказують на ріст податкового навантаження на майбутні покоління, це означає зниження їхньої здатності до заощаджень і відповідне зменшення інвестиційного потенціалу економіки.

Загалом аналіз на основі бухгалтерії поколінь показує: чим більше витрачає і менше сплачує сучасне покоління, тим більше повинно платити наступне покоління. Відповідно, заходи поточної фінансової політики неминуче знайдуть своє відображення у формуванні фінансів домашніх господарств у майбутньому. Окрім того, надлишкове податкове навантаження обумовлює загальну невизначеність фінансової політики, скорочує горизонт планування і, тим самим, створює значні труднощі для управління фінансами домашніх господарств.

3. Довгострокові і середньострокові цикли економічної кон'юнктури. Циклічним розвитком сучасної економіки визначаються не лише значні коливання основних показників

фінансів домашніх господарств, а й загальна нестійкість процесу їх формування і використання.

Основними індикаторами конкретних фаз довгострокових господарських циклів є темпи росту ВВП та промислового виробництва, динаміка фондових індексів (перш за все технологічних компаній), обсяги продаж, динаміка безробіття, індекси цін, динаміка процентної ставки і курсів валют, індекси заробітної плати і доходів населення.

Так, індикаторами понижувальної фази великої хвилі є зниження індексів фондового ринку (передусім високотехнологічних компаній), скорочення персоналу крупних компаній, поява тенденцій до падіння процентних ставок, дефляція. Проаналізувати такий набір показників може будь-який інвестор на основі повідомлень засобів масової інформації. До того ж, не важко помітити, чи відбувається в економіці формування нових ринків, здатних швидко зростати (свого часу такими новими споживчими товарами були транзисторні приймачі, пізніше – магнітофони, а в недалекому минулому – комп'ютери та мобільні телефони).

Середньострокові циклічні коливання також є важливим фактором впливу на фінанси домашніх господарств. Під їх дією на конкретних фазах середньострокового циклу відбуваються зміни в доходах домогосподарств, отримуваних як від особистої трудової діяльності, так і від власності. Зокрема, на фазі середньострокового циклічного підйому відбувається збільшення попиту на послуги праці з боку підприємців і, як наслідок, зростання особистих доходів. Одночасно підвищення прибутків корпорацій зумовлює ріст виплачуваних дивідендів. Зростання процентних ставок передбачає додаткові доходи власникам коштів, розміщених на депозитах. Навпаки, при циклічному спаді доходи від трудової діяльності, а також доходи власників акцій і осіб, що розмістили кошти на банківських депозитах, знижуються. Однак зростає дохідність вкладень у нерухомість.

Середньострокова циклічна динаміка визначає коливання заощаджень домогосподарств, а тому її аналіз є основою для управління інвестиційним портфелем домашнього господарства, який дозволяє оптимізувати дохідність заощаджень з урахуванням коливань господарської кон'юнктури. Застрахувати ризик таких коливань можна, диверсифікувавши інвестиційний портфель домогосподарства та забезпечивши його стійкість упродовж економічного циклу. Це завдання вирішується шляхом вкладень певного обсягу ресурсів в нерухомість, іпотеку, державні цінні папери тощо.

Оскільки циклічний характер розвитку економіки був, є і, очевидно, буде у майбутньому, то членам домашніх господарств потрібно ще багато працювати над переосмисленням власних дій, пов'язаних із забезпеченням особистої фінансової безпеки.

Дослідження закономірностей впливу асиметричності ринкової інформації, довгострокової фінансової політики та середньо- і довгострокових циклічних коливань економічної системи на фінанси домашніх господарств дозволяють перейти до характеристики основних методів управління фінансами домашніх господарств, серед найважливіших з яких виокремимо фінансовий облік, фінансове планування, фінансовий аналіз і контроль членів домашнього господарства за поточними доходами й витратами, а також формуванням заощаджень.

Кожен з перелічених методів реалізується на практиці за допомогою конкретних інструментів. Скажімо, інструментом фінансового обліку може бути розроблення і ведення плану рахунків доходів, витрат, майна, інвестицій, кредитів, процентних платежів тощо (причому чим деталізованішими є плани рахунків, тим точнішу інформацію можна отримати для аналізу).

Фінансове планування у сфері фінансів домогосподарств доцільно здійснювати передусім за допомогою таких інструментів як план-прогноз реалізації фінансових цілей і бюджет домашнього господарства.

Основними інструментами фінансового аналізу у сфері фінансів домашніх господарств можуть бути: визначення коефіцієнта заборгованості і коефіцієнта ліквідності, а також порівняння альтернативних форм отримання кредитів та укладання договорів страхування, співставлення найоптимальніших і найприбутковіших варіантів вкладення тимчасово вільних коштів тощо.

Вважаємо, що процес управління фінансами домогосподарств доцільно починати з розроблення і ведення плану рахунків доходів, витрат, майна та інвестицій. Основними обліковими статтями у цій сфері можуть бути поточні доходи (за окремими підстаттями: заробітна плата, доходи від особистого підсобного господарства, доходи від здавання майна в оренду, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходи від цінних паперів, вкладів у банківських установах тощо) і поточні витрати (за окремими підстаттями: харчування, оплата житлово-комунальних послуг, придбання одягу та взуття, транспортні витрати, сплата страхових внесків тощо), а також кошти на рахунках в кредитних установах, вкладення у цінні папери, нерухомість, страхові поліси, отримані кредити тощо. Для раціонального ведення домашнього господарства, на нашу думку, потрібно також здійснювати облік наявного рухомого і нерухомого майна.

Центральне місце в управлінні фінансами домашніх господарств займає планування, складання і виконання сімейного бюджету, а також постійний контроль за його виконанням.

В сучасних економічних реаліях планування сімейного бюджету є надзвичайно необхідним, особливо для тих домогосподарств, котрі бажають не просто “плисти за течією”, а свідомо впливати на різноманітні фактори, які визначають якість їхнього життя. У розвинених країнах світу особисте фінансове планування стало невід’ємним атрибутом сучасного життя. Серед країн-лідерів в економічному розвитку над особистим бюджетом і управлінням власними

грошима регулярно замислюються 60-70% громадян [1, 140].

У країнах, що розвиваються, ситуація суттєво різниться. Скажімо, в Росії “третина громадян взагалі не планує сімейний бюджет, ще 37% якщо й планують, то на місяць і менше. Тобто, більше двох третин населення взагалі не замислюється над плануванням особистого бюджету. Лише 20% думають на кілька місяців наперед. Ну а кількість людей, що задумуються над особистими грошима в межах півріччя (8%), року (4%) і більше року (3%) наближається до статистичної похибки” [1, 150-151].

Емпіричні спостереження доводять, що в Україні важливість фінансового планування усвідомлює також доволі незначна частина населення, хоча у недалекому майбутньому ситуація, вважаємо, буде кардинально змінюватиметься на краще.

Для того, аби приступити до складання бюджету домашнього господарства, на нашу думку, доцільно спершу розробити план-прогноз реалізації фінансових цілей, який слугуватиме інструментом середньострокового планування у сфері фінансів домашніх господарств (табл. 1). Головним призначенням плану-прогнозу є розподіл у часі значних фінансових витрат, що, на наш погляд, дозволить забезпечувати ефективно використання власних ресурсів і оптимізувати залучення зовнішніх джерел.

Проте найважливішим етапом є складання бюджету домогосподарства на плановий період – таблиці, у якій члени домогосподарства групують і розподіляють свої доходи і витрати та виводять різницю (залишок) (табл. 2). Вести її можна у звичайному зошиті або ж комп’ютері; і вона може мати довільний, але, насамперед, зручний для її розробника вигляд.

Головною метою складання бюджету є деталізація доходів і витрат домашнього господарства для забезпечення контролю за надходженням коштів та їх ефективним витрачанням, що дозволить уникати тимчасової нестачі коштів внаслідок великих витрат

Таблиця 1

План-прогноз реалізації фінансових цілей домашнього господарства на трирічний період

Цілі	Перший рік	Другий рік	Третій рік
Погашення раніше отриманого банківського кредиту на купівлю меблів	x		
Відпочинок	X		
Купівля автомобіля		x	
Облаштування дачного будинку		x	
Оплата навчання дітей у вищих навчальних закладах			x
Ремонт квартири			x

і затримки дохідних поступлень. Причому, як не парадоксально це звучить, але чим меншою сумою коштів володіє домогосподарство, тим важливішим для нього є складання детального бюджету.

У бюджеті домогосподарства акумулюються індивідуальні надходження працюючих членів сім'ї, а також інші доходи, за рахунок яких покриваються як загальні потреби домогосподарства, так і особисті потреби усіх його членів. Іншими словами, всередині бюджету

домашнього господарства відбувається перерозподіл доходів між усіма членами сім'ї, незалежно від того, хто є основним постачальником грошових коштів. Тому, на нашу думку, при розгляді бюджету домашнього господарства коректніше говорити про систему бюджетів у межах єдиного сімейного бюджету, оскільки кожен із членів домогосподарства може вести індивідуальний облік своїх доходів і витрат незалежно від того, яка модель управління фінансами характерна для

Таблиця 2

Бюджет домашнього господарства

Доходи	Витрати
– оплата праці	<i>Відносно постійні:</i>
– доходи від підприємницької діяльності	– витрати на харчування
– доходи від самозайнятості	– оплата житлово-комунальних послуг
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	– оплата послуг зв'язку
– доходи від продажу особистого і домашнього майна	– оплата проїзду на транспорті
– доходи від продажу нерухомості	– сплата страхових внесків
– доходи від здавання внайм нерухомості	– сплата процентів за користування кредитом
– пенсії	– утримання й експлуатація автомобіля
– стипендії	<i>Змінні:</i>
– соціальні допомоги та компенсаційні виплати	– придбання одягу, взуття, побутових товарів
– проценти по вкладах	– медичне обслуговування
– дивіденди на акції	– витрати на відпочинок
– доходи від інших цінних паперів	– купівля подарунків
– доходи від продажу цінних паперів	– особисті витрати
– допомога від родичів	– допомога родичам
– аліменти	<i>Інвестиційні:</i>
– інші доходи	– придбання акцій і облігацій
	– купівля нерухомості
	– вклади до банків
	– інші витрати
Профіцит / Дефіцит	

даного домашнього господарства: загальний сімейний бюджет, особисті бюджети подружжя або ж три бюджети (загальний сімейний та два особисті бюджети подружжя).

Залежно від мети управління членами домашнього господарства можуть складатися місячні, квартальні та річні бюджети.

При складанні бюджету домашнього господарства до розділу “Доходи” зараховують усі надходження, які члени домогосподарства очікують отримати у плановому періоді (заробітну плату, премії, проценти по вкладах, доходи від здавання рухомого або нерухомого майна в оренду, пенсії, стипендії тощо). Якщо доходи є непостійними і непередбачуваними (наприклад, періодичні гонорари), то доцільно поррахувати частоту таких надходжень за останні місяці і вивести їх середнє значення.

Розділ “Витрати” варто розбити на кілька груп, і для кожного виду витрат створити окрему комірку в таблиці. Скажімо, до першої групи (“Невідкладні витрати”) можна віднести витрати на харчування, придбання засобів гігієни, побутової хімії, оплату житлово-комунальних послуг, квартплату, плату за навчання, дитячий садок, сплату відсотків за кредит тощо. До другої групи (“Витрати, які можна відкласти”) доцільно зараховувати витрати на придбання одягу, взуття, галантерейних виробів тощо. Третя група (“Витрати, які формують стиль життя”) передбачатиме витрати на оплату послуг мобільного зв'язку, Інтернету, утримання автомобіля, харчування поза домом, косметики, перукаря, курси, відвідування салонів тощо. Можна також виділяти окремим рядком таку групу витрат як “Відпочинок і розваги”, до якої відносити витрати на організацію свят і дозвілля у вихідні дні, на походи в кіно, театр, на придбання книг, улюблених дисків тощо. Важливим, на нашу думку, є виокремлення у бюджеті домашнього господарства своєрідного резервного фонду, з якого можна здійснювати видатки, що вимагають попередніх накопичень (скажімо, здійснення ремонту, проведення відпустки поза домом,

купівля меблів, побутової техніки, подарунків, організація великих сімейних торжеств тощо). Причому резервний фонд корисно розподіляти за різними валютами (скажімо, гривні – 40%, долари – 30% і євро – 30%), що сприятиме зменшенню ризику втрат при різких коливаннях валютних курсів.

Загалом склад та структура статей доходів і витрат бюджетів домашніх господарств залежить від віку та чисельності членів домогосподарств. Скажімо, у доходах домогосподарств, які складаються в основному з осіб молодого віку, як правило, основною дохідною статтею є заробітна плата, а у витратах велику питому вагу займають витрати на навчання і розваги. У доходах домогосподарств, які складаються переважно з осіб середнього і похилого віку, значну питому вагу становлять доходи від власності у вигляді дивідендів, процентів по банківських вкладах чи плати за здане в оренду майно; а у витратній частині бюджету суттєвими є витрати на рекреаційні цілі. З віком збільшується також частка коштів, спрямованих членами домашнього господарства на заощадження (у тому числі на випадок непередбачених обставин).

При складанні бюджету витрати домашнього господарства доцільно поділяти на постійні і змінні, що забезпечуватиме точний облік таких витрат і полегшуватиме пошук резервів для їх можливої економії та раціоналізації.

З обліковою метою необхідним вважаємо ведення спеціальної господарської книги (в рукописному або ж комп'ютерному варіанті), за допомогою якої можна здійснювати щомісячний ретельний аналіз бюджету домогосподарства, оцінку доцільності здійснення конкретних покупок і платежів та пошук можливостей для скорочення непродуктивних витрат.

З метою систематичного обліку витрат домогосподарства доцільним є ведення окремого зошита для щоденного обліку зроблених покупок із зазначенням кількості і вартості придбаних товарів, а також інших витрат.

Якщо врахувати той факт, що одна сім'я із чотирьох осіб в середньому здійснює три покупки в день, і в одній покупці може бути кілька товарів (як правило, продуктів), то, на нашу думку, загальна кількість записів, які потрібно буде зробити в зошиті для обліку витрат, не перевищуватиме в середньому 8-10, на що витратитиметься від п'яти до десяти хвилин щоденно. Дрібні регулярні витрати (скажімо, квитки на проїзд у міському транспорті) доцільно обліковувати наприкінці тижня.

Для ґрунтовнішого аналізу витрат можна в кінці тижня або місяця підсумовувати усі витрати за окремими статтями (наприклад, харчування, одяг, взуття, товари тривалого користування, культосвітні послуги, транспортні послуги, житлово-комунальні послуги, послуги побутового обслуговування, інші витрати). Якщо витрати на харчування чи будь-які інші витрати займають значну питому вагу у сімейному бюджеті, роблячи його доволі напруженим, то таку статтю витрат доцільно розшифрувати детальніше (скажімо, у витратах на харчування виділяти окремо м'ясні і молочні продукти, хлібобулочні вироби, крупи, овочі і фрукти, кондитерські вироби тощо), що дасть змогу здійснити скорочення тих чи інших надлишкових витрат (якщо таке скорочення, звичайно ж, буде можливим і доцільним).

Принагідно зазначимо, що навіть якщо члени домогосподарства будуть обліковувати й аналізувати свої витрати не систематично, а лише упродовж обмеженого періоду часу (наприклад, одного чи кількох місяців), то і тоді це буде надзвичайно корисним, адже такий облік дасть можливість виявити багатозначні резерви для скорочення витрат, на які раніше не звертали уваги, а отримана інформація допоможе раціональніше здійснювати витрати навіть тоді, коли облік вестися не буде.

Для контролю за поточними витратами вважаємо за необхідне із загальної суми грошових доходів домашнього господарства за попередній місяць або очікуваних доходів у поточному місяці вираховувати суму обов'язкових платежів і витрат (опла-

та житлово-комунальних послуг, перебування дитини у дитячому садку тощо), а також суму запланованих заощаджень і великих покупок. Отриманий залишок, поділений на кількість днів у місяці, слугуватиме лімітною величиною, з якою слід порівнювати свої щоденні витрати. Звичайно ж, уникнути відхилення від цієї величини неможливо, але загалом потрібно стежити, щоб звичний рівень не перевищував цієї межі.

Якщо у бюджеті домогосподарства виникає профіцит, то він може бути використаний членами домашнього господарства на збільшення заощаджень, котрі в майбутньому можуть трансформуватися в інвестиції за допомогою різноманітних фінансових інструментів. А джерелами покриття дефіциту можуть стати скорочення поточних витрат; зниження обсягу інвестицій; залучення кредитних ресурсів (принагідно зазначимо, що залучення кредитних ресурсів є доцільним лише у випадку їх ефективного використання, здатного збільшувати доходи домогосподарства або ж сприяти отриманню іншого бажаного ефекту).

У згаданому контексті зазначимо, що у країнах з розвинутою системою банківського і споживчого кредитування населення досить важливою проблемою є особисте банкрутство, тобто оголошення конкретних фізичних осіб неплатоспроможними (фінансова криза, яка розпочалася наприкінці 2008 р., загострила актуальність цієї проблематики і в Україні).

У більшості розвинених країн світу діють закони, які регулюють процедуру особистого банкрутства. Наприклад, відповідно до статті 7 Кодексу про банкрутство, прийнятого у США, особа, проти якої кредиторами подані позови про визнання її неплатоспроможною, повинна подати в суд декларацію про свої активи і зобов'язання. Рішення про продаж особистих активів і погашення за їхній рахунок боргів приймаються судом [9, 135].

Інший варіант банкрутства передбачений статтею 13 Кодексу про банкрутство США, якою встановлено, що боржник,

котрий має постійне джерело доходу, повинен представити до суду план погашення боргу за рахунок майбутніх доходів і реалізації активів упродовж визначеного періоду часу. При такому варіанті банкрутства боржника не позбавляють власності, проте він зобов'язується здійснювати регулярні платежі на користь кредиторів. Максимальний термін, встановлений законодавством для виплати боргу, становить 5 років. Дані про персональне банкрутство вносять до кредитної історії боржника, що суттєво ускладнює отримання ним нових кредитів [9, 135].

На наше переконання, зазначена проблематика в найближчому майбутньому повинна стати об'єктом пильної уваги як з боку вітчизняних учених-фінансистів, так і працівників юридичного напрямку з метою консолідації зусиль, спрямованих на встановлення і законодавче оформлення інституту особистого банкрутства, з тим, щоб унормувати фінансово-майнові відносини громадян з іншими суб'єктами економічної системи і захистити усіх учасників таких відносин від імовірних негативних наслідків під час здійснення ними фінансово-господарської діяльності. Тим паче, що 23 вересня 2009 р. такий прецедент відбувся: вперше в Україні банкрутом було визнано фізичну особу – пенсіонерку Т. Г. Осипову, якій за рішенням Господарського суду м. Харкова було списано понад 300 000 грн. боргу [10].

Завершальним етапом бюджетного процесу на рівні домогосподарства є контроль за надходженням запланованих доходів та здійсненням запланованих витрат. Важливим елементом такого контролю є управління наявною готівкою, яке включає регулювання потоків грошових коштів, що знаходяться на банківських рахунках і на рахунках в інших кредитних установах, а також у вигляді грошових залишків (гроші у гаманцях). Внутрішні та зовнішні грошові потоки характеризують ступінь фінансової стійкості домогосподарства і його фінансовий потенціал. Брак мінімально необхідного запасу грошових коштів є індикатором фінансових

негараздів домогосподарства, а їх надмірний надлишок може бути свідченням втраченої можливості ефективного вкладення коштів. Тому важливою складовою фінансів домашніх господарств вважаємо також управління наявними готівковими коштами, головними завданнями якого є:

- підтримання мінімально необхідного запасу наявних грошей, які не приносять процентного доходу;
- забезпечення високої ліквідності тієї частини грошових коштів, яка може знадобитися для здійснення витрат на непередбачені цілі;
- розміщення вільних грошових коштів на умовах оптимізації співвідношення “ризик – дохідність”.

При управлінні наявною готівкою необхідно пам'ятати, що підвищення дохідності вкладень, як правило, призводить до зниження їхньої ліквідності як здатності перетворюватися у засіб обігу чи платежу. Водночас, накопичення з високою ліквідністю (наприклад, кишенькові гроші) не дають процентного доходу.

Таким чином, підсумувавши усі здійснені домогосподарством витрати та вирахувавши їх із суми отриманих доходів, можна оцінити реальний фінансовий стан домашнього господарства. Для оцінки фінансового стану та з метою поточного контролю за його динамікою домогосподарству, насамперед, варто здійснювати розрахунок двох основних показників: коефіцієнта заборгованості (відношення сукупних боргів до наявних активів) і коефіцієнта ліквідності (відношення ліквідних активів до поточних зобов'язань).

Коефіцієнт заборгованості у різні періоди життєдіяльності домашнього господарства має здатність суттєво змінюватися. Як правило, він зростає у період навчання дітей (внаслідок отримання кредиту на здобуття освіти), а також на початку самостійної трудової діяльності членів домашнього господарства (внаслідок залучення іпотечного і споживчого кредитів). Пізніше, при досягненні членами домашнього господарства зріло-

го віку (40–50 років), вказаний коефіцієнт, як правило, виявляє тенденцію до зниження.

Ліквідність домашнього господарства характеризує його здатність повною мірою відповідати за своїми фінансовими та іншими зобов'язаннями. Стійкий фінансовий стан домашнього господарства забезпечується при коефіцієнті ліквідності, більшому ніж 1. Коректний розрахунок коефіцієнта ліквідності передбачає визначення ліквідних активів домашнього господарства, до яких, насамперед, належать готівкові гроші, а також вклади на рахунках у банківських установах, ринкові цінні папери, страхові поліси тощо.

Розрахунок показників фінансового стану вітчизняних домогосподарств доречно було б здійснювати і на макrorівні (скажімо, у розрізі децильних груп населення), що сприяло б виявленню основних тенденцій у змінах фінансового благополуччя окремих груп населення та вжиттю необхідних заходів з боку держави для покращення фінансової ситуації як у самих домогосподарствах, так і в країні загалом.

Зазначимо, що без детального розпису бюджету домогосподарства та його ретельного аналізу обійтися, звичайно ж, можна. Проте без чіткої картини власного фінансового стану дуже важко вишукати резерви для економії, яка стала надзвичайно актуальною для багатьох вітчизняних домогосподарств в умовах сучасної фінансової кризи. І хоча, на перший погляд, ці резерви не такі вже й суттєві, проте постійне їх використання дасть змогу зекономити значні кошти для сімейного бюджету.

А резерви для економії і справді є (скажімо, можна замінити в квартирі звичайні лампочки на економні, поставити лічильники на гарячу та холодну воду, замінити стоканальний пакет кабельного телебачення на менший і дешевший, перейти на безлімітний пакет мобільного зв'язку, відмовитися від купівлі сурогатів їжі і напівфабрикатів, купувати одяг і взуття під час зимових і літніх розпродажів, не робити спонтанних покупок, книги брати у бібліотеці, дисками обмінюватися,

за час відпустки познайомитися з мальовничими пейзажами та історичними місцями власної країни тощо).

По суті, людині для життя потрібно не так вже й багато. Інша справа, що хочеться значно більшого. І це, мабуть, правильно і навіть дуже добре. Врешті-решт, людські бажання рухають прогрес. Проте доволі часто буває так, що ми купуємо не їжу, одяг, засіб зв'язку чи пристрій, що полегшує наш побут, а атрибут красивого життя.

Відомий дослідник особистих фінансів Брайан Трейсі писав: "Ми надто рано починаємо пов'язувати біль і неприємні відчуття з економією, а задоволення – з покупками". Але ж можна перебудувати своє мислення і перетворити процес економії на задоволення. Для цього потрібно лише змінити своє ставлення до того, що ми маємо, і до того, чого не маємо. А ще дуже важливо перелаштуватися з гіпертрофованого споживання на активне творення, намагаючись приносити користь собі та оточуючим. Тоді слову "криза" не залишиться місця у наших родинах.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що управління фінансами домашніх господарств є надзвичайно важливим і, водночас, доволі складним та громіздким процесом, який вимагає від членів домогосподарства неабиякої компетенції, скрупульозності і, значною мірою, креативного підходу до вирішення основних господарських завдань.

Хочемо наголосити, що управління фінансами домашніх господарств загалом та особистими фінансами зокрема – процес безперервний і постійний. Для початку потрібно привчити себе частіше замислюватися над цією проблемою. Нічому не можна навчитися без практики; а найважчими, як правило, є перші кроки. Фінансам потрібно приділяти увагу і час, думати про них, здійснювати моніторинг особистого фінансового стану, і результат не забариться: зовсім скоро ви відчуєте справжнє задоволення від цього процесу. Недарма ж кажуть, що незалежні і забезпечені люди змушують гроші працювати на себе, а бідні – працюють на гроші.

І ще один важливий момент: здійснюючи ефективне управління особистими фінансами, ви тим самим закладаєте міцний фундамент благополуччя для ваших нащадків.

Кожна людина в сучасному цивілізованому світі прагне управляти своїми фінансами. Мільйони людей роблять це регулярно, але мало хто замислюється, вчиться і усвідомлено у цьому процесі вдосконалюється.

В Україні, на жаль, практично відсутні будь-які досвід чи традиції навчання громадян управлінню особистими фінансами. У сім'ях, як первинних осередках, де діти вперше пізнають науку життя, мало хто з батьків (котрі виховувалися в основному за часів суцільного соціалістичного дефіциту) має успішний досвід управління власними фінансами. У середній школі викладають безліч предметів, але уроків (бодай факультативних), пов'язаних з мистецтвом ефективного управління особистими грошима, нема (наче без грошей у сучасному світі можна елементарно прожити). У вузах студенти практично не вивчають дисциплін "Фінанси домогосподарств", "Управління особистими фінансами", "Управління грошима: практичний курс по створенню власного добробуту" тощо. Тому й доводиться кожному з нас науку управління особистими фінансами опановувати самостійно, спираючись лише на власний (інколи доволі гіркий) досвід.

Пам'ятаймо, що особисті фінанси вимагають управління завжди, а в нестабільних умовах – особливо. Потрібно лише не лінуватися дбати про власний добробут і покращення свого фінансового становища, адже наше фінансове благополуччя залежить, передусім, від нас самих і, не в останню чергу, від нашого уміння ефективно управляти власними фінансами.

Звичайно, держава також впливає, хоча й опосередковано, на формування фінансів домогосподарств, реалізуючи політику оподаткування доходів і майна фізичних осіб, політику соціальних трансфертів тощо, проте аналіз цих проблем буде предметом наших подальших наукових досліджень.

Література

1. Пятенко С. В., Сапрыкина Т. Ю. *Экономический кризис и личные финансы.* – М.: КНОРУС, 2009. – 320 с.
2. *Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел.* – К.: Ірпінь: ВТФ "Перун", 2007. – 1736 с.
3. *Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. – Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного.* – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
4. Романенко О. Р. *Фінанси: Підручник.* – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
5. Stiglitz J. *Information and the change in the paradigm in economics // The American Economic Review.* – 2002. – №3. – Vol. 92. – P. 466.
6. Auerbach A., Gokhale J., Kotlikoff L. *Generational accounts – a meaningful alternative to deficit accounting.* – NBER Working Paper. – 1991. – January. – № 3589. – P. 3-6.
7. Kotlikoff L. *Generational Accounting: Knowing Who Pays, and When, for What We Spend.* – New York: The Free Press, 1992.
8. Kotlikoff L., Raffelhuschen B. *Generational Accounting Around the Globe // The American Economic Review.* – 1999. – №2. – Vol. 89. – P. 163–164.
9. Екшембиев Р. С. *Персональные финансы в финансовой системе государства / Под. ред. В. А. Слепова.* – М.: Магистр, 2008. – 302 с.
10. //www.tsn.ua/bin/video.php?media_id=163288§ion_id=2&article_id=70586 (від 23.09.2009р.)

Марія ШАВАРИНА, Надія ШАМАНСЬКА

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Висвітлено прагматику та проблематику реалізації соціальної політики в Україні. Проведено комплексне дослідження вітчизняної практики надання соціальної допомоги. Розглянуто досвід застосування адресної соціальної допомоги в розвинених ринкових державах та запропоновано напрямки її реформування в Україні.

The pragmatic and problem aspects of realization of social policy in Ukraine are reflected. Complex research of domestic practice of grant of social help is conducted. Experience of application of address social help in the developed market states is considered and directions of its reformation in Ukraine are offered.

В умовах переходу України до ринкової економіки суттєво понизився рівень доходів значної частини населення. Відбулося знецінення трудового потенціалу при одночасному зниженні соціального захисту населення. Збільшення обсягу платних послуг замість безоплатних не супроводжувалося відповідним зростанням заробітної плати чи інших трудових доходів. Соціальна політика держави була зведена до перерозподілу валового внутрішнього продукту на користь найменш забезпечених верств населення та здійснювалася під впливом окремих політичних сил із виокремленням пріоритетних соціальних програм. За роки незалежності людський потенціал у нашій державі зменшився: обмежилися можливості самореалізації особистості, відбулося спрощення мотиваційних механізмів у сфері праці, знизилася якість освіти, погіршилося здоров'я населення, стали недосяжними культурні заходи. Внаслідок цього мало місце зниження показника індексу людського розвитку. За оцінками ООН у 2007 р. Україна посідала лише 76 місце за рівнем людського розвитку серед 177 країн, що свідчить про зниження ефективності проведення соціальної політики в нашій державі [1, 4].

Проблематика соціальної політики держави та соціального захисту населення привертає увагу багатьох науковців. Серед них найважливіші праці Д. Богині, Н. Борецької, С. Вегери, І. Гнибіденко, В. Єременко, Е. Лібанової, В. Мандибури, Б. Надточія, О. Новікової, П. Шевчука.

Невирішеними залишаються питання достатності забезпечення рівня життя окремих категорій громадян, впливу соціальної допомоги на подолання бідності, співвідношення форм, методів, джерел фінансування соціального захисту населення, поєднання адресної й універсальної допомоги.

Важливим національним пріоритетом для будь-якої держави є людина, розвиток її матеріального, інтелектуального, духовного потенціалу. Цій меті слугує соціальна політика, яка повинна бути спрямована на створення умов для розвитку та оптимального функціонування соціальних відносин, всебічного розкриття творчого потенціалу людини, досягнення у суспільстві соціальної стабільності.

У світових процесах суспільного розвитку має місце тенденція зменшення впливу держави на різні сфери соціального буття, що зумовлює самореалізацію соціального

потенціалу людини й утвердження громадського суспільства з властивими йому регулятивними механізмами. Однак роль держави як суб'єкта соціальної політики завжди залишається вагомим, оскільки процеси саморегуляції не є абсолютно достатніми для розвитку суспільства. Тим більше в перехідний період роль держави в упорядкуванні соціальних процесів є головною. Саме вона має сформувати основні способи та форми ефективного соціального розвитку, а також створити умови для формування процесів саморегуляції соціально-економічного буття. Тому процесів суспільних перетворень в Україні відповідає тенденція посилення ролі держави в упорядкуванні соціального розвитку. Відмова від регулювання соціальної сфери призводить до переважання стихійних чи навіть хаотичних механізмів саморегуляції, зростання соціальної напруженості. Ці процеси посилюються значним розширенням населення за рівнем доходів унаслідок недосконалої економічної та фінансової політики. Чисельність бідного населення в Україні нині дорівнює 12 млн. осіб (27,3%). Збільшення частки валового внутрішнього продукту на соціальний захист до рівня розвинутих країн не вирішить цієї проблеми, оскільки кількість зuboжілого населення зростає, а можливості економіки обмежені.

В Україні не розроблений механізм комплексної оцінки рівня забезпеченості громадян, а тому в умовах приховування до половини своїх доходів для оподаткування, населення штучно занижує рівень матеріального стану. Переважання пасивної соціальної політики не сприяє пошуку роботи та участі у суспільній трудовій діяльності, а штовхає населення до оформлення в соціальних органах різних пільг та виплат на мінімальному рівні. У нашому суспільстві ще не розвинуті морально-етичні норми поведінки громадян щодо звернення по допомогу замість реалізації своїх можливостей та здібностей у суспільно-корисній праці. Одночасно із цим свою роль регулятора суспільних процесів у перехідний період не виконує

держава, яка повинна регулятивними заходами стримувати стрімке, нічим не обґрунтоване, зростання цін на товари та послуги, що призводить до підвищення рівня інфляції й внаслідок цього – до поглиблення зuboжіння населення. Складною залишається проблема незбалансованості ринку праці та системи підготовки і перепідготовки кадрів, кваліфікація яких адекватно відповідала б структурним змінам в економіці. Все це обумовлює потребу в модернізації соціальної політики держави й удосконаленні державного регулювання соціальними процесами.

Головним суб'єктом соціальної політики є уряд, який володіє найважливішими інструментами регулювання, а саме: фінансовими трансфертами, оподаткуванням, правами, прямими послугами, заборонами або обмеженнями певних дій, спеціальними стягненнями тощо. До форм реалізації соціальної політики належать соціальні програми, які в Україні представлені такими, як утримання закладів сфери послуг і соціальний захист населення. В межах цих постійних загальних програм уряд визначає у певний час пріоритетні тематичні програми: зменшення рівня бідності, сприяння народжуваності, відродження культури національних меншин, регулювання ринку праці тощо. Для ефективного функціонування соціальних програм надзвичайно важливим є розробка механізму формування та використання фінансових ресурсів. Відповідно до джерел фінансування у програмі соціального захисту населення слід виокремити:

- соціальне забезпечення (кошти державного та місцевих бюджетів);
- соціальне страхування (кошти державних позабюджетних фондів).

Іноколи до соціального захисту населення вчені відносять соціальну допомогу, соціальне страхування, соціальну справедливість, сімейну політику [2, 105; 3, 112–113], що, на нашу думку, є дискусійним.

Соціальна політика будь-якої держави повинна ґрунтуватись на принципах соціальної рівності та соціальної справедливості.

їхню реалізацію має забезпечити держава, оскільки вільна ринкова економіка спроможна визначити лише зародкові варіанти ринкової справедливості. Суб'єкти ринкових відносин повинні володіти такими моральними рисами, як порядність, чесність, надійність.

Сімейна політика є однією з тематичних соціальних програм, яка охоплює: захист прав дитини, матеріальну підтримку сімей з дітьми, сприяння освіті, соціальну роботу в неблагополучних сім'ях, соціальне обслуговування дітей-інвалідів і, таким чином, здійснюється як закладами сфери послуг, так і органами соціального захисту населення.

Соціальна допомога є формою реалізації соціального захисту населення, що надається згідно із встановленими критеріями. Вона фінансується з державного та місцевих бюджетів, державних позабюджетних фондів, добродійних фондів і громадськими організаціями. Соціальні допомоги можуть бути: постійними та тимчасовими; загальнодержавними, регіональними і місцевими; адресними й безадресними; у формі грошових виплат й у формі соціальних послуг, пільг, субсидій, безплатних товарів; державними й недержавними.

Обов'язковими умовами отримання соціальної допомоги за соціальним страхуванням є наявність факту страхування та певного страхового стажу – періоду, впродовж якого застрахована особа підлягає соціальному страхуванню і сплачує страхові внески (особисто чи за рахунок роботодавця), що відбувається під час трудової діяльності. Страхові виплати залежать не від матеріального стану застрахованої особи, а від законодавчо встановленого порядку їх визначення.

Соціальна допомога, як фінансова підтримка за рахунок бюджетних коштів, надається окремим категоріям громадян, як на підставі перевірки їхніх доходів і засобів існування, так і без таких перевірок (малозабезпеченим громадянам; сім'ям з дітьми; дітям-інвалідам, інвалідам і ветеранам війни; громадянам, які потерпіли внаслідок аварії на ЧАЕС; громадянам за особливі заслуги

перед Батьківщиною). Розмір соціальної допомоги законодавчо встановлений в абсолютному або відносному розмірах.

Проведемо комплексне дослідження вітчизняної практики надання соціальної допомоги та встановимо її співвідношення з іншими критеріями соціально-економічного розвитку.

Мінімальний розмір соціальної допомоги у грошовому вираженні не повинен бути меншим, ніж прожитковий мінімум для відповідної категорії громадян. Максимальний розмір виплати повинен мати стимулюючий ефект, при цьому не руйнувати мотивацій громадян займатися відповідною трудовою діяльністю і тим самим не поширювати утриманські настрої у суспільстві.

Співвідношення соціальної допомоги із заробітною платою певною мірою визначає матеріальне становище і соціальний статус найманого працівника, впливає на економічну мотивацію населення, на співвідношення доходів працюючого і непрацюючого населення. Впродовж останніх років у нашій державі це співвідношення є викривленим. Національна економіка не може нормально функціонувати, якщо соціальна допомога практично тотожна заробітній платі, а в деякі роки навіть перевищувала її. Так, мінімальна пенсія у 2005 р. перевищувала мінімальну заробітну плату на 11%. Упродовж останніх років це співвідношення поліпшувалося, але в 2008 р. мінімальна пенсія все ще майже дорівнювала мінімальній заробітній платі. Допомога при народженні дитини, яка мала сприяти вирішенню демографічної проблеми, в 2008 р. становила 23 мінімальних заробітних плат на першу дитину, 45 – на другу і 94 – на третю. Проте виплати впродовж перших років життя дитини не вирішують соціально-економічних питань, з якими в подальшому стикаються молоді сім'ї і не забезпечують фінансову підтримку по дотладу за дитиною до досягнення нею 18 років, тобто є нерівномірними.

Важливим є співвідношення окремих видів соціальної допомоги за програмами

соціального страхування і соціального забезпечення.

Порівняння державних і недержавних джерел фінансування соціального захисту населення свідчить, що основну роль у вирішенні соціальних проблем продовжує виконувати держава. Незважаючи на задекларовані у законодавчих документах нові засади формування та використання коштів страхових соціальних фондів, на практиці залишається так званий принцип "солідарності поколінь", при якому обов'язкові внески сплачують наймані працівники до позабюджетних фондів, а спеціальні органи державної виконавчої влади за їх рахунок провадять соціальні виплати пенсіонерам, безробітним, потерпілим на виробництві. Перехід до оптимального співвідношення державних і недержавних джерел фінансування соціального захисту населення (хоча б 50:50) в Україні буде тривалим і складним, оскільки він можливий за умови зростання валового внутрішнього продукту, стабільного розвитку економіки, збільшення розміру заробітної плати, ліквідації "тіньових" доходів, формування фінансового ринку, регулювання діяльності недержавних фінансових інституцій та посилення довіри до них населення.

Проблемним, на нашу думку, є запровадження окремих місцевих програм соціального захисту населення за рахунок державних фінансових ресурсів. Цим порушуються важливі принципи соціального страхування. Так, встановлення доплат до державних трудових пенсій жителям м. Києва з міського бюджету нівелює єдиний методичний підхід щодо розрахунку розміру пенсії залежно від страхового стажу й заробітної плати. Результати аналізу структури соціальних виплат для різних категорій отримувачів дозволяють зробити наступні висновки. Так, пріоритетною соціальною програмою впродовж останніх років в Україні залишається забезпечення достатнього рівня життя особам похилого віку. Однак вирішення однієї соціальної проблеми не має відбуватися за рахунок недофінансування іншої.

В умовах складної демографічної ситуації увага держави має бути спрямована на дітей та молодь як майбутній потенціал нації. Матеріальне становище сімей з дітьми здебільшого залежить не від розміру соціальної допомоги, а від рівня заробітної плати. Це стосується молодих сімей, де батьки мають невеликий трудовий стаж, від якого залежить зарплата. Одноразова допомога при народженні дитини вирішує матеріальні проблеми в перші роки, а потім забезпечення сімей є досить незадовільним.

Слід звернути увагу на спрямованість окремих видів соціальної допомоги. Так, якщо допомога сім'ям з дітьми безпосередньо направлена на дітей, то такі важливі соціальні програми, як житлові субсидії та соціальні пільги, здебільшого спрямовані на сім'ї без дітей. Адресна допомога малозабезпеченим сім'ям потрапляє у сім'ї з дітьми, які є більш нужденними. Таким чином, до дітей соціальна допомога доходить за залишковим принципом, до того ж переважно на адресних засадах.

В Україні система соціального захисту населення зберігає такі старі елементи як вирівнювання соціальних виплат, надання привілеїв окремим категоріям, ручне управління рухом фінансових ресурсів. Вона сприяє посиленню нерівності, особливо це стосується пенсій і соціальних пільг, від яких істотно залежить диференціація населення за доходами. Якщо внесок у загальну нерівність від пенсій становить меншу питому вагу порівняно з їхньою вагою в структурі доходів, то внесок по соціальних пільгах у нерівність перевищує їхню роль у формуванні доходів населення (1,4 проти 1,2%). Отже, найбільшу вигоду від користування пільгами мають більш забезпечені верстви населення.

В Україні має місце тенденція щодо зменшення частки соціальних пільг у структурі сукупних доходів населення і, відповідно, зниження їхнього внеску в загальну нерівність. При цьому зростає роль соціальної допомоги сім'ям з дітьми і допомоги малозабезпеченим сім'ям, що впливає на зниження нерівності. Найбільшу питому вагу в доходах

нині має допомога на дітей – 1,3% сукупного доходу, що впродовж останніх років зростає за рахунок багаторазового збільшення допомоги при народженні дитини.

Допомога малозабезпеченим сім'ям також впливає на зниження загальної нерівності. Протилежний стан характерний для іншого виду соціальної допомоги – субсидій на оплату житлово-комунальних послуг і палива, які впливають на збільшення нерівності в суспільстві. Основними користувачами програми житлових субсидій є пенсіонери. Упродовж 2001–2007 рр., завдяки зростанню доходів населення та стабільності вартості послуг житлово-комунальної сфери, субсидії втратили значення дієвого виду соціальної допомоги – їхня питома вага в загальних доходах сімей зменшилася з 1,5 у 2001 р. до 0,1% в 2007 р. Підвищення тарифів на оплату житлово-комунальних послуг у 2007–2008 рр. призвело до зростання ролі субсидій, хоча їх отримувачами не є найбільш бідні верстви населення.

Таким чином, принцип надання соціальної допомоги в грошовій і безготівковій формі лише на основі належності до певної категорії населення повністю вичерпав себе: нині не можна беззастережно визнати бідними окремі категорії населення, як це традиційно вважалося. Відмова від соціальних пільг та субсидій і перехід на адресну соціальну допомогу можуть сприяти вирішенню проблеми підтримки бідного населення.

Найбільший вплив на розподіл доходів у суспільстві нині мають дві програми – соціальна допомога сім'ям з дітьми та допомога малозабезпеченим. Цей вплив можна простежити, порівнюючи показники бідності до і після отримання допомоги. Так, якщо сукупні витрати, нижчі за прожитковий мінімум, у 2007 р. мало 26,4% населення, то у разі відміни допомоги сім'ям з дітьми рівень бідності зріс би до 28,2%. Без допомоги малозабезпеченим сім'ям або без житлової субсидії показник залишився б практично без змін – на рівні 26,5%. У разі відміни соціальних пільг рівень бідності зріс би до

27,4%, а без усіх видів допомоги, субсидій та пільг – до 29,5% [4, 7].

Підвищення мінімальної пенсії до рівня прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб у 2005 р. зменшило бідність серед пенсіонерів. За даними 2007 р. серед домогосподарств, що складаються тільки з пенсіонерів, рівень бідності за критерієм прожиткового мінімуму становив 20,8% проти 26,4% в державі загалом. Тому, можна зробити висновок, що соціальний захист повинен мати переважно адресний характер й охоплювати найбільш бідне населення. Проте не завжди адресні види соціальної допомоги є ефективними. Якщо допомога малозабезпеченим сім'ям переважно потрапляє до бідного населення, то програма житлових субсидій розрахована здебільшого не на бідних. Однак допомога малозабезпеченим сім'ям характеризується незначним рівнем охоплення найбільш бідних верств населення та низькою ефективністю, що обумовлено такими факторами: відсутністю взаємозв'язку між ситуацією з бідністю і системою адресної допомоги; відмінністю задекларованих для одержання адресної допомоги доходів і реальних ресурсів сімей; збільшенням помилок під час обліку одержувачів адресної допомоги.

Система адресної соціальної допомоги в Україні може стати ефективнішою в перспективі. З метою визначення переваг адресної соціальної допомоги розглянемо досвід її застосування в розвинених ринкових державах.

Найтипівішим представником таких держав є Швеція, у якій адресною соціальною допомогою керують відділи соціального обслуговування при місцевих органах влади. Її розміри визначаються на місці, часто вона є лише складовою комплексної допомоги особі чи сім'ї. Донедавна більшість тих, хто звертався по допомогу, становили літні люди чи бідні сім'ї з дітьми, проте у 1980-их рр. ними стали переважно самотні, молоді й часто бездітні люди. Рівень бідності серед бездітних сімей, які складаються з осіб працездатного віку, становить 7%, що є найвищим показни-

ком. Серед причин, що змусили людей звернутися по допомогу, соціальні працівники називають безробіття, соматичні та психічні захворювання, алкоголізм і наркотичну залежність. У 1980-ті роки основною проблемою був пошук рівноваги, з одного боку, між намаганням відвернути людей звертатися по допомогу, розвинути в них прагнення самотужки вирішувати свої проблеми, а з іншого – більш ліберальними, благодійними поглядами, згідно з якими людям не можна відмовляти в засобах існування.

В умовах Швеції, де населення має пуританські традиції самообмеження, ідея примусом домогтися самоорганізації й самопомоги знайшла широку підтримку як лівих, так і правих сил. Нині функція системи соціальної допомоги в цій країні – дисциплінувати і підтримувати найбільш вразливих (молодих людей, викинутих на узбіччя суспільного життя, старших людей, які впродовж тривалого терміну не мають роботи, етнічні меншини та інших, хто опинився поза державною системою підтримки доходів) [5, 63].

Шведська система дуже щедра щодо надання різних оплачуваних відпусток (для відпочинку, у зв'язку із хворобою чи доглядом за дитиною). Жінки використовують можливість взяти відпустку вдвічі-втричі частіше, ніж чоловіки. Щодня 20% жінок перебувають у тій чи іншій відпустці, а в державному секторі – до 30%.

Метою надання матеріальної допомоги сім'ї було також пом'якшити соціальну нерівність, особливо серед дітей. Діти розглядались як цінний капітал, який забезпечуватиме нації її майбутнє. У межах цієї політики було запроваджено безплатну медичну допомогу по вагітності й пологах у державних лікарнях, спеціальні житлові програми для багатодітних сімей, знижки квартплати залежно від кількості дітей, податкові пільги сім'ям з дітьми, позики молодим, гарантовано підтримку самотніми матерями і гарантії зайнятості матерів [5, 64].

Поняття “соціально орієнтована ринкова економіка” якнайкраще відображає іде-

ологію соціальної політики Федеративної Республіки Німеччини.

Соціально орієнтована економіка провідну роль відводить ринкові, що репрезентує приватну соціальну й економічну ініціативу у громадянському суспільстві за допоміжної функції держави. Заходи соціально-економічної політики згідно з її принципами не повинні зачіпати ринковий процес розподілу коштів, у т. ч. розподіл доходів і майна, якщо вони не вдосконалюють використання ресурсів, не підвищують ефективність і активність суб'єктів ринкових відносин. Питання про те, до якої межі заходи соціальної політики можуть підвищувати економічну ефективність через компенсацію ринкових ризиків, залишається відкритим. Дюссельдорфські принципи 1949 р. християнських демократів містять “природне право на роботу”, “соціальне страхування як основу соціальної безпеки” та “соціальне забезпечення згідно з доведеною нуждою із суспільних фондів поза соціальним страхуванням”. Однак основний акцент було зроблено на індивідуальному та сімейному самозабезпеченні через соціальне страхування. Ідеологія соціально орієнтованої ринкової економіки визначала межі державного втручання, залишаючи широке поле діяльності для політиків на майбутнє. Тут мали вплив і соціал-демократи, які зосереджувалися на проблемах регулювання умов праці, сприяння повній зайнятості та захисту вразливих груп населення, і буржуазні партії, які робили наголос на розширенні внутрішніх можливостей сім'ї та сприянні формуванню власності [6, 68].

Німеччина витрачає великі кошти на соціальні цілі. Найвищий темп зростання соціальних видатків спостерігався у 1950-ті рр. У 1960 р. частка зазначених видатків становила 20,4% ВВП, що на той час було найвищим рівнем серед країн ОЕСР. Очевидно, німецька система запобігання зuboжінню працює так само добре, як і шведська, і набагато краще, ніж американська. Якщо за межу бідності взяти 50% середнього подушного сімейного доходу, то виявиться, що лише 7,4% сімей, або 8,5% населення,

бідні. Це один із найкращих показників у країнах ОЕСР. Доходи перерозподіляються головним чином по горизонталі в межах професійних груп, переважно від економічно активного населення до пенсіонерів [7, 39].

Німеччина належить до країн, де відбувається розшарування робітничого класу на привілейовану більшість, яка є ядром ринку праці, і маргіналізований нижчий прошарок. До заможних належать також літні люди, які мають повний пенсійний стаж і доходи від власності. У гіршому становищі опиняються безробітні та їхні сім'ї, люди, які не зайняті на постійній роботі або отримують низьку заробітну плату, пенсіонери та вдови з недостатнім страховим стажем, одинокі матері, особи без певних занять, бездомні. Їх підтримує держава через систему адресної соціальної допомоги і допомоги по безробіттю.

Межа бідності визначається відповідно до законодавчо встановленої вартості споживчого кошика, достатнього для способу життя, що не принижує людської гідності. Сім'ї з доходами на рівні або нижче межі бідності мають право на адресну соціальну допомогу. Ця межа постійно утримується на рівні, що становить близько 20% середньої заробітної плати (за вирахуванням податків). Отже, соціальна допомога не перешкоджає збереженню стимулів до праці.

Жінки перебувають у невідповідному становищі в системі соціального захисту ФРН. Вони отримують менші виплати по соціальному страхуванню, розраховуючи на отримання соціальної допомоги. Більшість з тих, хто звертається за соціальною допомогою, або незаможні літні жінки, або самотні жінки з дітьми, які не отримують матеріальної підтримки від колишнього чоловіка.

У соціальній політиці США перевага віддається особистим зусиллям кожної особи щодо забезпечення свого добробуту.

Починаючи з 1930-их рр., США розвивали власний тип соціального захисту, не менш значущий, ніж у західних державах. Нині його елементи ефективно застосовуються на європейському ґрунті.

Найхарактернішою особливістю системи США є надзвичайно широка різноманітність місцевих норм і правил за відсутності загальнодержавного консенсусу, різка відмінність у трактуванні тих, хто через соціальне страхування заслужив право на соціальні виплати та бідних, на яких розраховані програми адресної допомоги, а також інтегрування приватних благодійних і комерційних інтересів. Ця різноманітність зумовлена особливим характером державного апарату, класовою структурою і капіталом у США [6, 70].

Приватні добровільні агенції, організовані за етнічним, релігійним принципом або за місцем проживання, відіграють домінуючу роль. Зазвичай, вони тісно співпрацюють з владою.

Надзвичайно важливою допомогою бідним є програма "Допомога сім'ям з неповнолітніми дітьми" (AFDC). Її розробили на початку XX ст., коли прогресивні кола розпочали кампанію допомоги одиноким матерям, метою якої було запобігання передачі дітей на виховання в інші руки. Закон про соціальний захист 1935 р. зобов'язав штати забезпечувати цю допомогу за участі федеральних субсидій. Ця програма має дві характерні особливості, по-перше, кожний штат повинен розробити власну програму з урахуванням місцевих особливостей, що зумовлює значну диференціацію розмірів допомоги й умов її надання, по-друге, сім'я з двома батьками ніколи не матиме права на цю допомогу. Остання обставина відіграла головну роль у заохоченні людей до пошуку будь-якої, навіть низькооплачуваної роботи. Проте диверсифікація програм від штату до штату часом призводила до аномальних розбіжностей у розмірі допомог [6, 72].

Сполучені Штати – єдина капіталістична країна, яка не забезпечує допомоги на дітей та відпустки по вагітності на національному рівні.

У цій країні витрачаються значні кошти на перевірку засобів існування (майже 20% загальної вартості програм допомоги). Міні-

мізувати видатки адресування намагаються шляхом комп'ютеризації і створення потужних банків даних про населення та його майно. Працівник соціальної служби не призначить допомогу, якщо виявить, що сім'я має дорогий автомобіль або розкішне житло у власності. Прохачеві спочатку запропонують реалізувати майно, перебраться до скромнішого житла, а якщо вже тоді не матиме засобів до існування, можна звернутися за допомогою.

Однак особи пенсійного віку мають значні пільги: крім медичного обслуговування (надається всім за програмою державного страхування), пенсіонери мають знижку 50% на проїзд у транспорті. Для надання соціальної допомоги визначена також група одиноких матерів.

Уряд Російської Федерації розробив нову стратегію удосконалення системи соціального захисту населення, в основу якої закладено принцип адресної спрямованості соціальної допомоги. Він здійснює низку заходів щодо переведення основних пільг з оплати житлово-комунальних послуг в категорію житлових субсидій, якими забезпечуватиметься покриття видатків на оплату житла та комунальних послуг для ветеранів праці, інвалідів, спеціалістів, які працюють і проживають в сільській місцевості.

Отже, незважаючи на істотні відмінності в соціально-економічній та політичній ситуації, загалом система соціального захисту згаданих країн має кілька спільних рис:

- максимальне використання активних форм соціальної політики, застосування профілактичних форм боротьби з бідністю, які спрямовані на забезпечення продуктивності, створення соціальними партнерами конкурентоспроможних умов на ринку праці для соціально вразливих груп населення, створення можливостей кожному громадянину для самозахисту й підготовки до ймовірних соціальних ризиків;

- максимальна демократизація системи соціального захисту, зниження ролі центральних державних структур, перенесення акцентів на регіональні органи влади, інсти-

тути соціального партнерства; значна роль недержавних організацій у вирішенні соціальних програм;

- інтеграція, оптимальне поєднання застосування в системі соціального захисту страхових підходів, механізмів соціальної допомоги та соціальної підтримки, роботи з маргінальними групами населення. Механізми соціального захисту спрямовані не на окрему групу населення, а враховують сукупність суспільних інтересів;

- реальність прийнятих систем соціального захисту. Прийняттю соціальної програми має передувати розробка проектів фінансового, матеріального, організаційного й кадрового забезпечення. Широке застосування програмно-цілевих підходів при розробці й реалізації конкретних соціальних програм;

- гнучке співвідношення адресності та безадресності в окремих соціальних програмах.

Аналіз вітчизняної практики соціального захисту та її порівняння із досвідом розвинених ринкових держав свідчить, що діюча система соціальної допомоги в Україні не досконала. Основними її ознаками є: широке застосування соціальних пільг; наявність значного переліку гарантованих державою видів допомоги; універсальний підхід при призначенні допомоги; недосконалість чинного законодавства з питань її надання [8, 26].

До недоліків вітчизняної практики надання соціальної допомоги можна віднести:

- невідповідність між встановленими розмірами соціальної допомоги окремим категоріям громадян і фактичними потребами в соціальній підтримці. Окремі види соціальної допомоги надаються без урахування доходів отримувачів;

- недостатній рівень методологічного та нормативно-правового забезпечення процесу призначення допомог. Відсутні системи оцінювання впливу надання державної соціальної допомоги населенню на подолання бідності та інформаційна база даних про потенційних отримувачів такої допомоги. Разом із тим, тільки третина сімей, охоплених програмами державної соціальної допомоги,

віднесена до бідних, що актуалізує питання удосконалення існуючих підходів до оцінки рівня бідності;

– неефективність контролю в сфері надання допомог. Робота державних соціальних інспекторів спрямована лише на виконання контрольних і дозвільних функцій щодо отримання державної соціальної підтримки, а не на допомогу соціально вразливим чи неблагополучним родинам та виявлення їх реальних потреб у такій допомозі;

– процедурні й організаційні недоліки. Процедура призначення окремих видів державної соціальної допомоги є невиправдано складною, потребує від громадян значних матеріальних та моральних витрат на збирання і подання численних довідок та документів; не проводиться робота щодо створення належних умов для прийому громадян, забезпечення безперешкодного доступу осіб з обмеженими фізичними можливостями;

– орієнтація на пріоритетне використання “пасивних” видів соціальної допомоги, що спрямовані на подолання наслідків бідності, а не на упередження її настання. Більшість із застосовуваних в Україні допомог не стимулює громадян до самозабезпечення, а навпаки, сприяє поширенню психології утриманства не лише серед дорослого населення, а й серед молоді [9, 43].

На усунення цих недоліків та забезпечення підвищення ефективності соціальних допомог у 2006 р. указом Президента України схвалено “Основні напрями вдосконалення системи соціальних виплат населенню на період до 2010 р.”, якими передбачено реформування системи соціальних виплат і посилення соціального захисту вразливих верств населення, зокрема:

– удосконалення моніторингу системи соціальних виплат, спрямованих на подолання бідності;

– впорядкування видів державної соціальної допомоги, здійснення заходів щодо посилення адресності соціальної підтримки окремих груп населення з урахуванням матеріального стану та умов проживання сім’ї;

– спрощення процедури призначення всіх видів державної соціальної допомоги тощо.

Разом з тим, положення документа не усувають основного недоліку вітчизняної системи соціальної допомоги – використання форм пасивної підтримки громадян. Практично не знаходять свого застосування допомоги, спрямовані на забезпечення економічної самостійності особи (сім’ї), використання яких дає змогу реально скоротити чисельність реципієнтів державної підтримки та ефективно долати причини бідності. Механічне збільшення розмірів соціальних допомог і трансфертів призводить лише до зростання навантаження на державний бюджет, посилення інфляційних процесів, поширення популярності соціального утриманства у суспільстві.

Відтак, оцінюючи перспективи розвитку вітчизняної системи соціальної допомоги, вважаємо, що до пріоритетів державної активності належать:

– розробка заходів щодо удосконалення організаційно-правових основ функціонування соціальної допомоги. Зокрема, спрощення процедури призначення виплат; удосконалення методики оцінки рівня сукупного доходу та нужденності сім’ї; формування чітких критеріїв набуття права на призначення допомоги задля мінімізації суб’єктивного чинника при її призначенні;

– поступовий перехід до використання, передусім, форм активної підтримки вразливих верств населення, спрямованих на формування основ гідного існування особи на принципах самозабезпечення та орієнтації на власні сили.

З метою посилення ефективності системи соціальної допомоги основними напрямками її реформування повинна стати реалізація наступних заходів:

– перехід від соціальних пільг до системи адресної соціальної допомоги, що сприятиме наданню підтримки тим, хто її дійсно потребує, а також значній економії державних коштів;

– скорочення переліку соціальних виплат, відмова від надання тих видів допомоги, які не дають значного соціального ефекту;

– гнучке співвідношення адресної і без-адресної допомоги в окремих соціальних програмах. В процесі реформування системи соціальної допомоги повинен бути знайдений баланс між універсальністю та адресністю. Адже, при всій привабливості адресного підходу в процесі призначення соціальної допомоги необхідно враховувати те, що розширення практики моніторингу рівня життя заявників веде до значного розростання адміністративного апарату.

Реформа існуючої системи соціальних допомог сприятиме:

- якісному та комплексному обслуговуванню громадян з питань соціального захисту;
- посиленню адресності та підвищенню ефективності соціальної допомоги, послуг і пільг за рахунок вдосконалення та розвитку інституту державних соціальних інспекторів, його організаційної структури;
- формуванню єдиної бази даних та реєстру отримувачів всіх видів соціальної допомоги та єдиного автоматизованого реєстру осіб, які мають право на пільги, інтегрованих з базами даних (реєстрами) інших центральних органів виконавчої влади;
- запровадженню програмно-цільового методу планування витрат на соціальні допомоги, послуги, компенсації та пільги з бюджетів усіх рівнів, а також із залученням наукових установ до вдосконалення методології визначення розмірів соціальних виплат.

Важливою проблемою соціального захисту населення є прогнозування соціальних витрат, яке передбачає визначення на перспективу тенденцій створення сприятливих умов для поліпшення добробуту громадян, які відповідно до чинного законодавства мають потребу у державній підтримці. Це дає можливість здійснювати загальний аналіз зворотних зв'язків між соціальним сектором та економікою, враховувати зміни у законодавчо-правовому полі, розглядати вплив різних сценаріїв розвитку економіки, характеризувати потребу у коштах, призначених для компенсації соціальних витрат. На цій основі треба створити стратегію май-

бутнього розвитку соціальної сфери та мати ключову інформацію для планування соціальної політики, враховувати їх під час розробки бюджету України та окремих регіонів.

У теперішній період низький рівень соціального захисту населення обумовлений відсутністю ефективної системи управління цим складним та багатофакторним явищем. Отже, вирішення проблеми удосконалення соціального захисту населення, насамперед, треба шукати у площині взаємовідносин між керованими та керуючими структурами. Необхідним є забезпечення адекватності та збалансованості роботи всіх її структурних елементів на основі використання системних методів формування та реалізації політики в галузі економіки. Головним інструментом вирішення цієї проблеми може стати ринкова самоорганізація з державним регулюванням.

Література

1. Вітер В. Головний національний пріоритет – людина // *Праця і зарплата*. – 2009. – № 33. – С. 4–5.
2. Скуратівський В. А., Палій О. М. *Основи соціальної політики*. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.
3. Черенько Л. *Система соціального захисту та бідність* // *Праця і зарплата*. – 2009. – № 19. – С. 6–7.
4. Шевчук П. І. *Соціальна політика*. – Львів: Світ, 2003. – 400 с.
5. Гордієнко Д. *Західноєвропейський досвід соціальної держави* // *Людина і політика*. – 2007. – № 6. – С. 63–66.
6. Кір'ян Т., Шаповал М., Вітер В. *Світовий досвід застосування соціальних стандартів* // *Соціальний захист*. – 2007. – № 3. – С. 66–73.
7. Костенко О. *Орієнтир – європейські стандарти* // *Соціальний захист*. – 2009. – № 2. – С. 38–40.
8. Пастух Т. В. *Адресна соціальна допомога – від “ручного варіанту” до реальної практики* // *Соціальний захист*. – 2007. – № 6. – С. 25–27.
9. Приходько С. *Держава і соціальний захист громадян* // *Право України*. – 2008. – № 2. – С. 41–45.

Ірина СИДОР

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто підходи до визначення сутності фінансової політики, її складових, змісту і завдань. Визначено критерії ефективності фінансової політики держави та здійснено аналіз її практичної реалізації в Україні. Обґрунтовано необхідність та напрями реформування фінансової політики України.

The essence of financial policy, its constituents, maintenance and tasks are considered. The criteria's of efficiency of state financial policy are determined. The practical aspects of state financial policy in Ukraine are analysed. The necessity and directions of reformation of financial policy of Ukraine are grounded.

Важливою складовою економічної політики держави є її фінансова політика. За допомогою фінансової політики, стратегія і тактика якої змінюється залежно від характеру й спрямованості панівної економічної доктрини країни, здійснюється багатосторонній регулюючий вплив на ринкові відносини та процес розширеного відтворення. Фінансова політика держави – це важливий чинник реалізації функцій держави, пов'язаних з управлінням економікою, підвищенням ефективності розвитку національного виробництва, покращенням добробуту населення.

Головною метою фінансової політики є підвищення рівня суспільного добробуту шляхом оптимального розподілу ВВП між соціальними групами населення, галузями економіки, окремими територіями.

Здійснюючи регулювання соціально-економічними процесами, держава за допомогою інструментів фінансової політики здатна сприяти створенню умов для розвитку пріоритетних напрямків економіки, стимулювати інвестиційно-інноваційну діяльність та підприємницьку активність. Однак фінансова політика держави не має стандартної моделі й залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних чинників, зокрема від рівня розвитку ринкових відносин, стратегії еко-

номічного розвитку країни, стану бюджету і платіжного балансу та багато інших. Нехтування об'єктивними та суб'єктивними чинниками, а також зовнішніми і внутрішніми факторами впливу на соціально-економічний розвиток країни при формуванні фінансової політики держави може мати негативні наслідки при її реалізації. Саме тому, в умовах розвитку ринкових відносин в Україні першочерговим завданням постає розробка дієвої, виваженої фінансової політики держави, здатної сприяти розвитку науково-технічного прогресу, інвестиційно-інноваційної активності, розв'язанню нагальних соціально-економічних проблем, які назріли в Україні.

Сьогодні питанням сутності фінансової політики, визначенню її функцій, змісту і завдань, формуванню ефективної фінансової політики держави, вибору стратегічної моделі соціально-економічного розвитку країни, а також проблемам організації функціонування окремих складових фінансової політики присвячено багато наукових досліджень. Зокрема, найбільш ґрунтовно розкрито ці питання у працях: В. Андрущенко, О. Василика, В. Дем'янишина, А. Крисоватого, В. Кудряшова, В. Мельника, С. Онишко, В. Опаріна, В. Оспіщева, К. Павлюк, О. Романенка, С. Юрія. Проте, незважаючи на значну кіль-

кість наукових праць з цієї проблематики, актуальність її дослідження є невичерпно через постійні зміни вектора соціально-економічного розвитку країни та значні недоліки і прогалини в сфері державного регулювання розподільчими процесами.

Метою статті є обґрунтування сутності фінансової політики держави, її складових, мети і завдань, а також аналіз практичної реалізації державної фінансової політики в Україні та визначення напрямів її ефективного реформування.

В економічній літературі нема єдиних підходів до визначення сутності фінансової політики, її специфічних ознак, напрямків формування та реалізації, що негативно позначається на ефективності її проведення в державі. Ми не ставимо за мету розглянути усі визначення фінансової політики, подані вченими-економістами, оскільки їх існує безліч, вони є багатоаспектними, своєрідними, однак спробуємо розглянути окремі найрозповсюдженіші.

У вітчизняній економічній літературі найпоширенішими є наступні визначення фінансової політики. Так, В. М. Опарін вказує на те, що “фінансова політика – це комплекс дій, що здійснює держава в межах наданих їй функцій та повноважень у сфері фінансової діяльності суб’єктів господарювання та фінансових інституцій, громадян і безпосередньо держави з метою вирішення певних завдань і досягнення поставлених цілей” [9, 47].

Більш узагальнене визначення фінансової політики подає О. Д. Василик і трактує її як “сукупність заходів держави з організації та використання фінансів для забезпечення економічного й соціального розвитку країни” [1, 113].

У фінансовому словнику подається таке трактування змісту фінансової політики: “Політика фінансова – система заходів (законів, адміністративних рішень) у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи та національної економіки загалом” [3, 353].

Спільним у згаданих підходах до змісту фінансової політики є її розуміння як системи заходів держави, а також безпосередньо вказується на кінцеву мету реалізації цих заходів – забезпечення економічного і соціального розвитку країни.

Дещо відмінним від уставлених поглядів є думка Л. О. Дробозіної, яка зазначає, що “сукупність державних заходів щодо використання фінансових відносин для виконання державою своїх функцій являє собою фінансову політику” [12, 53]. Такої ж думки дотримуються С. В. Ковальчук та І. В. Форкун [5, 60]. У їхньому визначенні фінансова політика пов’язана із фінансовими відносинами в межах виконання державою покладених на неї функцій, що дещо розширює сферу її застосування.

Автори навчального видання “Фінанси”, за редакцією професора В. І. Оспіщева, зазначають, що фінансова політика відображає “комплекс взаємопов’язаних і цілеспрямованих заходів держави щодо мобілізації фінансових ресурсів, їх розподілу та використання на основі чинного законодавства з метою реалізації тієї чи іншої державної програми соціально-економічного розвитку” [13 49]. Близьким за змістом є визначення О. Р. Романенка, який під фінансовою політикою розуміє “сукупність заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і використання, які держава здійснює через фінансову систему” [10, 37]. Спільним у зазначених трактуваннях сутності фінансової політики є розуміння її як сукупності дій держави, які виражаються через державні заходи із формування, розподілу і використання фінансових ресурсів для задоволення потреб суспільства.

Дещо своєрідною є позиція В. П. Кудряшова, який визначає фінансову політику як “управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів із метою вирішення поставлених завдань” [6, 19]. Схожою позицією характеризується визначення фінансової політики, подане С. В. Онишко. Зокрема, автор зазначає, що

“фінансова політика – це вид управлінської діяльності держави, спрямований на мобілізацію фінансових ресурсів та їх ефективний розподіл з метою забезпечення стабільного економічного розвитку держави” [8, 55]. Ці тлумачення, на нашу думку, є дещо дискусійними і неповними.

Неординарною позицією щодо трактування фінансової політики відзначається О. Д. Данілов, який вважає, що “державна фінансова політика – частина соціально-економічної політики держави із забезпечення збалансованого зростання фінансових ресурсів у всіх ланках фінансової системи країни, що в кінцевому результаті веде до покращення соціального та матеріального добробуту суспільства” [14, 45]. Підтримуючи думку автора стосовно визначення місця фінансової політики у складі економічної політики держави, не можна погодитися із одностороннім трактуванням його позиції лише стосовно нагромадження фінансових ресурсів у всіх ланках фінансової системи, опускаючи при цьому їх розподіл і використання, що також належить до сфери фінансової політики держави. Водночас, вчений наголошує на кінцевий результат фінансової політики, який “веде до покращення соціального та матеріального добробуту суспільства”. Слід відмітити, що вказівка автора на кінцевий результат фактично виступає як мета фінансової політики будь-якої держави, адже її практична реалізація не завжди сприяє зростанню добробуту суспільства, а в окремих випадках – здійснює дестабілізуючий вплив на соціально-економічні процеси у суспільстві.

Власну принципову позицію щодо визначення змісту фінансової політики має В. Кириленко, який вказує на те, що фінансову політику держави можна сформулювати “як систему об’єктивно необхідних заходів щодо використання фінансових відносин для здійснення функцій прямого і непрямого державного управління з метою розв’язання соціальних проблем, забезпечення справедливого, інноваційного, конкурентного і ефективного розвитку економіки, подолання різ-

них перешкод, які не можна подолати через механізм саморегуляції” [4, 96].

У цьому визначенні автор наголошує на соціальній спрямованості фінансової політики держави, зокрема на розв’язання проблем у соціальній сфері та забезпечення розвитку економіки адміністративними важелями.

Провівши аналіз окремих найпоширеніших у вітчизняній фінансовій літературі позицій стосовно визначення сутності фінансової політики, зазначимо, що всі вони мають право на існування, адже висвітлюють найвагоміші сторони фінансової політики. Різносторонність позицій науковців вказує на складність, унікальність і багатогранність прояву цієї економічної категорії.

На нашу думку, найвдалішим визначенням фінансової політики держави є її трактування як сукупності цілеспрямованих державних дій і заходів розподільчого і перерозподільчого характеру, які реалізуються через фінансову систему, щодо організації та використання фінансових відносин відповідно до засад соціально-економічного розвитку суспільства з метою забезпечення зростання ВВП країни і підвищення добробуту її громадян.

Дослідження сутності фінансової політики неможливе без з’ясування сутності фінансів як основи, базису розподільчих відносин. Теоретичні аспекти фінансової політики, її концептуалізація полягають в тому, що вона є категорією надбудови стосовно фінансів як базису. Співвідношення між базисом і надбудовою визначають взаємозв’язок і відмінності таких понять, як фінанси і фінансова політика.

Фінанси відображають сукупність економічних відносин, пов’язаних із розподілом і перерозподілом ВВП з метою формування і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для задоволення суспільних потреб.

Зміст фінансової політики складають фінансові відносини. І якщо фінанси – це об’єктивно існуюча категорія, яка не залежить від волі окремих суб’єктів фінансових

відносин і загалом відображає об'єктивні закономірності розвитку економічних процесів, то фінансова політика – це суб'єктивна сторона функціонування фінансів.

Організація фінансових відносин у суспільстві, визначення частки централізації ВВП в країні, порядок формування, розподілу і використання централізованих фондів грошових коштів, структурне співвідношення між окремими сферами та ланками фінансової системи, правове регламентування взаємовідносин між ними, пропорції розподілу індивідуального і суспільного споживання – усе це компетенція конкретних суб'єктів фінансових відносин, які наділені законодавчо закріпленими правами щодо формування і реалізації фінансової політики держави.

Хоча фінанси, як і фінансова політика, безпосередньо обслуговують сферу розподільчих процесів, що обумовлює їх спільні ознаки, однак об'єктивні та суб'єктивні аспекти їх функціонування вказують на відмінність між цими категоріями.

Враховуючи напрацювання вітчизняної фінансової науки і практики стосовно визначення сутності фінансової політики, слід відмітити, що її прийнято розглядати як у широкому, так і у вузькому розумінні слова. Так, у вузькому розумінні фінансова політика – це сукупність дій і заходів держави на усіх рівнях управління щодо формування і використання фінансових ресурсів з метою виконання її функцій та задоволення потреб суспільства. Фінансова політика у широкому трактуванні цього терміна містить складові, які визначають окремі напрямки функціонування фінансів.

Поряд із визначенням сутності фінансової політики дискусійним питанням є обґрунтування її складових. Так, В. М. Опарін вважає, що фінансова політика охоплює монетарну (грошово-кредитну) та фіскальну. Автори монографії "Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету України", за редакцією М. Я. Азарова, викремлюють у складі державної фінансової політики: бюджетну, податкову, грошово-кредитну, інвестиційну і цінову політики [2,

19]. О. Р. Романенко вказує на те, що у складі фінансової політики вирізняють самостійні складові: податкову, бюджетну, грошово-кредитну, митну політики.

Професор В. І. Оспіщев пропонує вирізняти складові фінансової політики, зважаючи на її формування і реалізацію як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Зокрема, до складу фінансової політики він пропонує відносити: бюджетно-податкову, грошово-кредитну, інвестиційну, страхову, амортизаційну, валютну, митну політики.

Зважаючи на параметри застосування розподільчих і перерозподільчих відносин у державі за допомогою фінансів, на нашу думку, до сфери фінансової політики держави необхідно включати такі складові як: бюджетну, податкову, грошово-кредитну, інвестиційно-інноваційну, соціальну політики (див. рис. 1).

В межах кожної окремо взятої складової фінансової політики держави використовуються фінансові інструменти, за допомогою яких вони реалізуються.

Зміст фінансової політики, її основні напрямки ґрунтуються на теоретичних концепціях, які визначають ступінь участі держави в управлінні економікою і використанні окремих інструментів реалізації фінансової політики, тобто конкретних форм організації фінансових відносин.

Формування фінансової політики будь-якої країни передбачає врахування потреб суспільного розвитку, реальні економічні і фінансові можливості держави, що залежить від конкретних історичних умов і завдань, які стоять перед суспільством.

Завданнями фінансової політики держави є:

- забезпечення умов для максимальної мобілізації фінансових ресурсів за рахунок різних джерел;
- встановлення раціонального (найефективнішого, який дозволяв би забезпечити інтереси усіх суб'єктів фінансових відносин) розподілу та використання фінансових ресурсів;

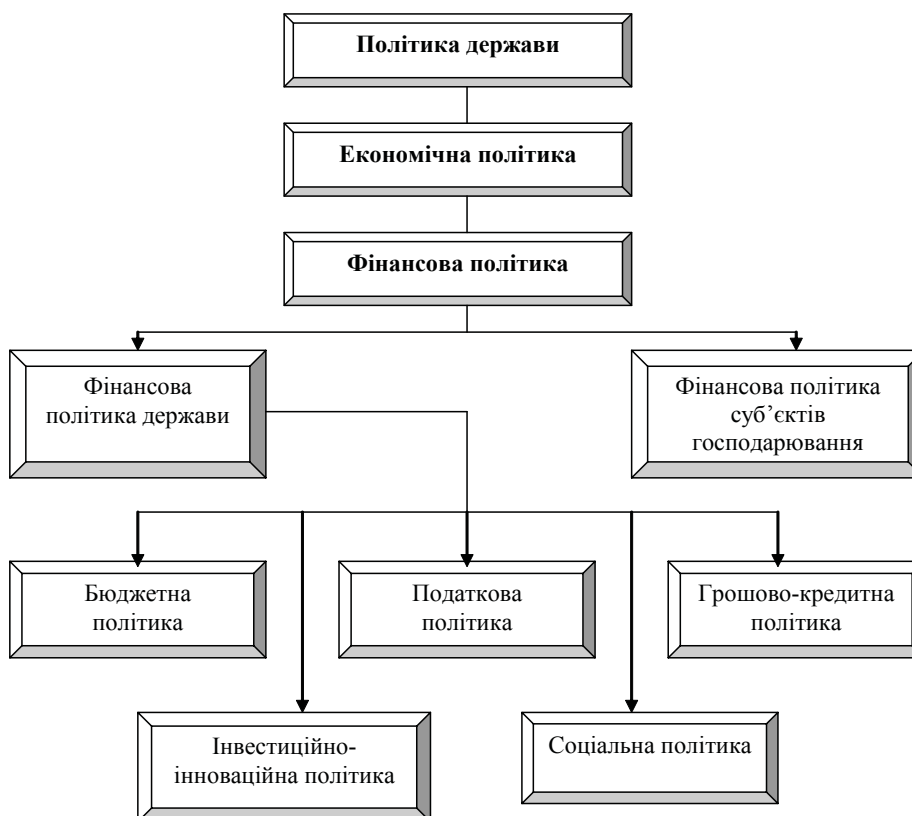


Рис. 1. Фінансова політика як складова політики держави *

* Складено автором на основі: [2, 418; 5, 237; 7, 13].

- організація фінансового регулювання (стимулювання чи стримування) та фінансового забезпечення економічного і соціального розвитку;
- ефективного використання усіх форм та методів фінансового механізму відповідно до основних завдань стратегії і тактики фінансової політики, що постійно змінюються;
- створення ефективної та дієвої системи управління державними фінансами.

Таким чином, в основі перелічених завдань фінансової політики держави лежить збалансування інтересів, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку суспільства.

Практична реалізація фінансової політики полягає у сукупності заходів стратегічного і тактичного характеру, які здійснює держава через фінансову систему. Це заходи довгострокового та короткострокового часового періоду, котрі реалізуються в процесі здійснення фінансової політики держави і передбачають вирішення проблем соціально-економічного розвитку країни.

Оцінку фінансової політики, яка проводиться в державі, прийнято давати, визначаючи її ефективність за певними показниками.

Оцінку фінансової політики, яка проводиться в державі, прийнято давати, визначаючи її ефективність за певними показниками.

казниками, що характеризують рівень її соціально-економічного розвитку у конкретному часовому періоді, а також темпи зростання (зменшення) цих показників щодо попереднього періоду.

Зважаючи на те, що поняття фінансової політики охоплює надзвичайно велику сукупність економічних відносин, пов'язаних із державним регулюванням розподільчих і перерозподільчих процесів, ми торкнемося лише окремих (на нашу думку, найважливіших) аспектів її впливу на соціально-економічний розвиток країни.

До найважливіших показників визначення ефективності проведення державної фінансової політики відносять: динаміку ВВП, виконання зведеного бюджету за доходами і видатками, обсяг державного боргу, доходи населення, обсяги і структуру інвестицій в економіку, обсяги банківського кредитування, рівень інфляції, фінансові результати діяльності підприємств. Динаміку показників ефективнос-

ті державної фінансової політики в Україні у період 2004-2008 рр. наведено у таблиці 1.

Валовий внутрішній продукт як головний індикатор економічного розвитку і найбільш повний показник сумарного обсягу виробництва товарів та послуг за певний період часу (рік) в абсолютній і вартісній оцінках визначає взаємоузгодженість розвитку системи макроекономічного регулювання і державних фінансів. Динаміка обсягу ВВП у 2004–2008 рр. вказує на поступове зростання цього показника з 345,1 млрд. грн. до 949,8 млрд. грн., темп росту складає 2,7 рази.

Доходи зведеного бюджету України за аналізований період також зросли з 91,5 млрд. грн. до 297,9 млрд. грн., або у 3,2 рази. Слід відмітити, що зростання доходів зведеного бюджету відбувалося більшими темпами, ніж зростання обсягу ВВП, їх співвідношення становить 3,2 проти 2,7.

Питома вага доходів зведеного бюджету у ВВП країни у 2004–2008 рр. зростає, виня-

Таблиця 1

Динаміка показників, які відображають ефективність фінансової політики в Україні у 2004–2008 рр.* (млрд. грн.)

№ п/п	Показники	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2008р. до 2004р.
1	ВВП номінальний	345,1	441,4	544,1	720,7	949,8	2,7
2	Доходи зведеного бюджету	91,5	134,2	171,8	219,9	297,9	3,2
	– у % до ВВП	26,5	30,4	31,5	30,5	31,3	–
3	Видатки зведеного бюджету	102,5	142,0	175,5	227,6	312,0	3,0
	– у % до ВВП	29,7	32,1	32,2	31,5	32,8	–
4	Державний прямий та гарантований борг	85,4	78,1	80,5	88,7	189,4	2,2
	– у % до ВВП	24,7	17,6	14,7	12,3	19,9	–
5	Доходи населення	274,2	381,4	472,1	623,3	856,6	3,1
6	Інвестиції в основний капітал	75,7	93,1	125,3	239,1	233,1	3,0
	– у % до ВВП	21,9	21,0	23,0	26,1	24,5	–
7	Обсяги банківського кредитування	105,6	143,4	245,2	426,8	733,9	6,9
	– у % до ВВП	30,5	32,4	45,0	59,2	77,2	–
8	Рівень інфляції, %	112,3	110,3	111,6	110,8	121,3	–
9	Прибуток підприємств від звичайної діяльності до оподаткування	51,9	72,4	98,5	147,3	140,9	2,7
10	Збиток підприємств від звичайної діяльності до оподаткування	24,3	24,9	25,2	25,8	83,0	3,4

* Складено автором за даними Державного комітету статистики України: [11].

ток становить 2007 р., у якому цей показник зменшився на 1 відсотковий пункт щодо попереднього року. Рівень централізації ВВП, який перерозподіляється через бюджет, починаючи з 2005 р., складає більше 30%, що вказує на зростання державного регулювання соціально-економічними процесами в державі за останні роки.

У період 2004–2008 рр. обсяги видатків зведеного бюджету випереджали обсяги його доходів, що супроводжується виникненням дефіциту бюджету, який має тенденцію до зростання. У 2008 р. дефіцит зведеного бюджету становив 14,1 млрд. грн., або 1,5 % ВВП.

Видатки зведеного бюджету зорієнтовані, в основному, на поточне споживання, що вказує на недостатність джерел фінансування інших видатків бюджету, особливо гостро ця тенденція постала у 2008 р. Обсяг капітальних видатків був незначним, однак і його виконання становило лише 80% планових показників.

Відстеживши динаміку державного боргу України у 2004–2008 рр., доводиться констатувати поступове нарощування державної заборгованості, за винятком 2005 р., у якому, порівняно з 2004 р., відбулося зменшення державного боргу на 7,3 млрд. грн. Однак у наступні 2005–2008 рр. відмічається поступове зростання державного боргу України з 78,1 млрд. грн. до 189,4 млрд. грн., або у 2,2 рази. Особливо стрімке збільшення державного боргу відбулося у 2008 р. (майже на 100 млрд. грн. порівняно з попереднім періодом), що обумовлено впливом світової економічної кризи. Зокрема, зростання боргу відбулося як за рахунок державного прямого (83,3% від загальної суми зростання), так і гарантованого державою боргу (у 3,4 рази). Стрімке зростання гарантованого боргу відбулося внаслідок збільшення заборгованості за позиками, наданими міжнародними організаціями (перший транш МВФ на підтримку банківського сектора).

Разом з тим, варто зазначити, що у 2006 р. державний борг перевищив на 14,3%, а у 2008 р. – на 18,1% граничний обсяг державного боргу України у зазначених роках. Таке

збільшення відбулося за рахунок зростання державного зовнішнього боргу у результаті перевищення фактичного обсягу прямих зовнішніх запозичень над плановими. Цей факт свідчить про неефективність бюджетного планування в державі, зокрема у сфері планування обсягів та джерел фінансування бюджетного дефіциту, що загалом знижує ефективність політики державних запозичень.

Динаміка інвестицій в основний капітал у 2004–2007 рр. характеризується позитивною тенденцією до зростання – з 75,7 млрд. грн. до 239,1 млрд. грн., або на 163,4 млрд. грн. Слід зазначити, що суттєвий приріст інвестицій в основний капітал відбувся у 2007 р. порівняно з 2006 р. – майже у 2 рази. Однак уже в 2008 р. ситуація змінилася. Як зазначено у звітних даних Міністерства фінансів України за 2008 р., однією із основних причин зниження економічного зростання стало падіння інвестиційної діяльності, зумовлене несприятливою кон'юнктурою на світових ринках, суттєвим погіршенням фінансового стану підприємств, зменшенням заощаджень населення. У звітному році підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 233,1 млрд. грн. інвестицій в основний капітал, що на 2,6 % менше, ніж у 2007 р.

Ускладнений доступ суб'єктів економічної діяльності до фінансових ресурсів (в т. ч. й інвестиційних) та уповільнення темпів зростання реальних наявних доходів населення у 2008 р. зумовили зменшення прибутку підприємств до оподаткування та зростання негативного фінансового результату підприємств від здійснення звичайної діяльності до оподаткування. До 2008 р., а саме за аналізований період 2004–2007 рр., спостерігалась позитивна тенденція щодо зростання прибутку підприємств до оподаткування у 2,8 рази (з 51,9 млрд. грн. до 147,3 млрд. грн.). Водночас, зростання рівня збитковості підприємств у 2008 р. та, як наслідок, зростання рівня їх заборгованості, уповільнення надходжень іноземних інвестицій зумовили зниження інвестиційної активності.

Практика регулювання економічними процесами, закладеними в основних засадах фінансової політики держави на етапі розвитку вітчизняної економіки, вказує на відсутність правових засад та економічних важелів стримування негативних факторів впливу на фінансову стабільність держави.

Поряд з тим, на ефективність фінансової політики держави істотно впливає відсутність довготермінової програми розвитку економіки України з визначенням чітких пріоритетів розвитку країни. Натомість прийнято не виправдано велику кількість державних програм за окремими галузями та секторами економіки, наслідком чого стало розпорощення й без того обмежених фінансових ресурсів і зриви термінів виконання прийнятих програм.

Таким чином, як свідчать дані таблиці 1, якщо до 2008 р. намітились тенденції щодо часткової стабілізації соціально-економічного розвитку країни, то з другої половини 2008 р. – відмічено різкий його спад, що пов'язано, насамперед, із фінансовою кризою, яка охопила економіку провідних країн світу й не оминула Україну. Сподівання на те, що порівняно низький рівень інтегрованості України у світові фінансові ринки може слугувати своєрідним амортизатором, буфером щодо розвитку негативних процесів, не виправдалися [7, 11]. Саме тому, надзвичайно гостро сьогодні стоїть питання протидії наслідкам фінансової кризи. Провідна роль у реалізації необхідних заходів належить державі. Зважаючи на те, що криза за своєю природою кваліфікується як фінансова, то саме фінансові інструменти економічної політики уряду повинні бути максимально задіяні.

У фахових економічних виданнях кінця 2008 – початку 2009 рр. значного поширення набули публікації стосовно вирішення проблеми подолання фінансової кризи в Україні різноманітними шляхами з використанням фінансових інструментів впливу держави на соціально-економічний розвиток суспільства. Зокрема, наголошується на ефективному використанні інструментів

кредитно-грошової та фіскальної політики, їх взаємоузгодженості з метою отримання позитивного результату. Ми загалом підтримуємо таку позицію і вважаємо, що основними підходами до вирішення проблем сучасної фінансової політики держави повинні бути:

- розробка і реалізація єдиної стратегічної програми розвитку економіки країни з визначенням основних пріоритетних напрямків, реалізація яких була б незмінною незалежно від зміни політичної ситуації в країні;
- взаємоузгодженість усіх складових фінансової політики держави: бюджетної, податкової, грошово-кредитної, інвестиційно-інноваційної, соціальної, що дозволить забезпечити ефективне маневрування фінансовими ресурсами задля досягнення позитивного соціально-економічного ефекту країни;
- законодавче визначення і закріплення провідної ролі Міністерства фінансів України у розробці фінансової політики держави та розмежування повноважень інших органів державної та місцевої влади у питаннях реалізації фінансової політики;
- сприяння зростанню фінансового потенціалу, як сукупності наявних і потенційних фінансових ресурсів країни, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою, завдяки ефективному використанню інструментів фінансової політики держави (доходи, видатки, податки, позики, вартість кредитів, трансферти, пільги з оподаткування, ціни, тарифи та ін.);
- орієнтація на відновлення інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки України, що відповідає ринковим засадам господарювання;
- нарощення інноваційного потенціалу підприємствами шляхом підтримки розроблення інноваційних продуктів через надання грантів і пільгових кредитів;

- проведення динамічної податкової політики, зорієнтованої на своєчасне реагування на зміни в економіці, зокрема поступове зниження податкового навантаження на економіку до настання фази економічного піднесення; гнучкість вектора податкової політики регулювання і стимулювання як виробничо-бізнесової, так і соціальної спрямованості економіки;
- забезпечення поступового зміцнення довіри до банківської системи через державне гарантування вкладів населення, доступності банківських кредитів для суб'єктів підприємництва та населення в напрямку їх диференціації залежно від обсягу, мети і результативності використання;
- законодавче закріплення як провідного завдання фінансової політики – захисту вітчизняного товаровиробника на зовнішньому і внутрішньому ринках товарів і послуг;
- підвищення ефективності використання наявних в країні фінансових ресурсів, дотримання суворої звітності про цільове використання бюджетних коштів, визначення пріоритетів у їх першочерговому використанні;
- забезпечення зростання соціальних гарантій та підвищення рівня життя громадян відповідно до темпів економічного розвитку країни.

Підсумовуючи вищесказане, приходимо до таких висновків і узагальнень:

1. Фінансова політика держави – це складне багатоаспектне явище, яке в процесі свого формування і реалізації зазнає постійного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, дестабілізуючих факторів, зміни економіко-правового вектора соціально-економічного розвитку суспільства.

Це сукупність цілеспрямованих державних дій і заходів розподільчого і перерозподільчого характеру, які реалізуються через фінансову систему, щодо організації та використання фінансових відносин відповідно до засад

соціально-економічного розвитку суспільства з метою забезпечення зростання ВВП країни і підвищення добробуту її громадян.

2. Фінансова політика є категорією надбудови щодо фінансів як базису. В основі фінансової політики лежать фінансові відносини. Фінансова політика має усі ознаки суб'єктивізму, тобто є формою свідомої діяльності певних осіб, наділених повноваженнями провадити дії та заходи у сфері розподільчих і перерозподільчих процесів в країні. Зважаючи на параметри розподільчих і перерозподільчих процесів в державі, до складових фінансової політики слід віднести: бюджетну, податкову, грошово-кредитну, інвестиційно-інноваційну, соціальну політики.

3. За аналізований період 2004 р. – середина 2008 р. намітилась тенденція до певної (порівняно з попередніми роками) стабілізації показників соціально-економічного розвитку країни. Однак з другої половини 2008 р. значний вплив на соціально-економічні процеси в Україні справила світова економічна криза. За висновками міжнародних експертів, Україна належить до десяти країн, які найбільше потерпають від наслідків економічної кризи. Саме тому, сьогодні першочерговим завданням фінансової політики держави є проведення цілеспрямованих дій та заходів з використанням різноманітних фінансових інструментів задля забезпечення економічного зростання в країні, а відтак і суспільного добробуту її громадян.

Література

1. Василик О. Д. *Теорія фінансів*. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.
2. *Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету України: Монографія / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін.; За ред. М. Я. Азарова*. – К.: НДФІ, 2004. – 712 с.
3. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Сможенко Т. С. *Фінансовий словник*. – Львів: Центр Європи, 1997. – 576 с.
4. Кириленко В. *До питання про суть і функції фінансової політики держави // Світ фінансів*. – 2007. – № 4 (13). – С. 94–99.

5. Ковальчук С. В., Форкун І. В. *Фінанси: Навч. посібник*. – Львів: Новий світ 2000, 2006. – 568 с.
6. Кудряшов В. П. *Фінанси: Навч. посібник*. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 352 с.
7. Мельник В. М. *Фіскальна політика держави в умовах фінансової кризи // Фінанси України*. – 2008. – № 11. – С. 11–17.
8. Онишко С. В., Паєнтко Т. В. *Пріоритети фінансової політики у контексті розвитку економіки // Науковий вісник НУДПСУ*. – 2006. – № 3 (34). – С. 54–59.
9. Опарін В. М. *Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник*. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
10. Романенко О. Р. *Фінанси: Підручник*. – К.: Знання, 2006. – 312 с.
11. *Україна в цифрах 2008 р.* // www.stat.gov.ua Державний комітет статистики України.
12. *Фінанси. Грошовий обіг. Кредит: Навч. посібник / За ред. Л. О. Дробозіної*. – Рівне: Вертекс, 2001. – 352 с.
13. *Фінанси: Навч. посібник / За ред. В. І. Оспіщева*. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
14. *Фінанси у запитаннях і відповідях / За заг. ред. О. Д. Данілова*. – К.: Вид. дім "Комп'ютерпрес", 2006. – 444 с.

Віталій ПИСЬМЕННИЙ

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ

Проаналізовано практику функціонування податкової системи України, а також вироблено на цій основі рекомендації щодо реалізації ключових напрямків податкової реформи в найближчій перспективі.

The practice of functioning of the tax system of Ukraine is analysed. On this basis the recommendations of realization of key trends of tax reform in the nearest prospect are making.

Упродовж періоду українського державотворення питання податкової реформи завжди були предметом дискусії учених, економістів, політиків і громадськості. Зокрема, в економічній літературі представлений широкий спектр досліджень, у яких проблеми реформування вітчизняної податкової системи гостро обговорювались на науково-теоретичному рівні. Серед них заслуговують на увагу публікації вітчизняних науковців В. Андрущенка, О. Василика, В. Вишневського, Ю. Іванова, А. Крисоватого, О. Луніної, П. Мельника, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія й ін. Дослідження згаданих авторів ґрунтуються на оцінці ключових проблем податкової системи України та мають низку слушних пропозицій щодо їх вирішення. Водночас їхні положення не позбавлені суб'єктивних висновків і необґрунтованих рекомендацій, які можуть негативно вплинути на функціонування державного податкового менеджменту та навіть загострити фіскальний дисбаланс у нашій державі. Крім цього, необхідно зазначити, що питання податкової реформи мають під собою практичну площину, оскільки її проведення спричинене безпрецедентними наслідками загальносвітової економічної кризи: падінням життєвого рівня населення, посиленням інфляційних процесів, збільшенням обсягу бюджетного дефіциту, зростанням державного боргу.

Загалом податкова система України вже сформувалась, утім, заважаючи на низку недоліків (рис. 1), її слід розглядати як таку, що потребує радикального реформування. Відтак, метою статті стало вивчення практики функціонування податкової системи нашої держави та вироблення на цій основі рекомендацій щодо реалізації в найближчій перспективі ключових напрямків податкової реформи.

Загальносвітовий досвід показує, що розвиток податкової системи може відбуватись як за рахунок внесення змін та доповнень до податкового законодавства, так і шляхом проведення реформи [1, с. 339]. Податкова реформа – найефективніший спосіб змінити не тільки окремі елементи оподаткування, а й спрямувати податкову систему в якісно нове русло, надавши їй нових ознак і визначеності, що матимуть прямі та похідні результати. Серед прямих: приведення податкової системи у відповідність до пріоритетів державної політики економічного і соціального розвитку, забезпечення мобілізації до бюджетів достатнього обсягу податкових надходжень, встановлення ліберального ставлення до платників, котрі сумлінно виконують податкові зобов'язання, посилення відповідальності за ухилення від оподаткування. Похідними результатами податкової реформи стануть збільшення доходів юридичних і фізичних осіб, поліпшення інвести-



ційного клімату, підвищення середньорічного приросту ВВП, вихід галузей економіки на високий рівень конкурентоспроможності та розширення ринків вітчизняної продукції.

На думку вітчизняних науковців, податкова реформа в Україні проводиться в умовах невизначеності національних пріоритетів щодо прийнятної моделі державного регулювання економіки [1, 341]. Незважаючи на це, в нашій державі зроблено виважені кроки на шляху до побудови такої податкової системи, яка відповідала б загальновизнаним світовою практикою основоположним принципам оподаткування. Необхідно, передусім, відзначити розроблення проекту Податкового кодексу України, Хартії податкових відносин, Стратегії податкової реформи та Концепції реформування податкової системи України, що стали підґрунтям для проведення податкової реформи, перетворивши цей процес на планомірний і наперед визначений. Зокрема, в них заслуговують на увагу положення щодо досягнення оптимального рівня податкового навантаження, розширення бази оподаткування, підвищен-

ня податкових ставок та зміни принципів надання податкових пільг. Водночас згадані документи не позбавлені суттєвих недоліків, які проявляються в упередженій оцінці позитивних ознак і прогалин вітчизняної податкової системи, а також неналежному висвітленні організаційних аспектів реформування податкової системи України.

Перш ніж перейти до обґрунтування рекомендацій щодо реформування податкової системи нашої держави, слід проаналізувати практику її функціонування. Зокрема, в табл. 1 показано динаміку податкових надходжень в Україні упродовж 2005–2008 рр.

Необхідно зазначити, що податкова система нашої держави орієнтована на надходження непрямих податків, насамперед, ПДВ й акцизного збору, які залежать не від рівня прибутковості підприємств, а від обсягів їх господарських оборотів. Так, у 2007 р. до державного бюджету надійшло 59,4 млрд. грн. ПДВ, що на 9 млрд. грн., або 17,9% більше відповідного показника 2006 р. і на 26,8 млрд. грн., або 82,2% більше, ніж у 2005 р. При цьому в 2008 р. обсяг надходження та-

Таблиця 1

Динаміка податкових надходжень в Україні упродовж 2005–2008 рр. *

(млрд. грн.)

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Відхилення 2008 р. до 2007 р.	
					+/-	%
ПДВ	32,6	50,4	59,4	92,1	32,7	155,1
Акцизний збір	7,6	8,5	10,5	12,7	2,2	120,9
Податок на прибуток підприємств	22,4	25,9	34,0	47,5	13,5	139,7
Податок з доходів фізичних осіб	16,5	22,8	34,8	45,9	11,1	131,9
Місцеві податки і збори	0,5	0,6	0,7	0,8	0,1	114,3
Ввізне мито	6,5	7,0	9,6	11,9	2,3	124,0
Вивізне мито	0,2	0,2	0,2	0,2	–	–

* Побудовано на основі: [2].

кого платежу збільшився на 32,7 млрд. грн., або 55,1% і становив 92,1 млрд. грн. Незважаючи на щорічне зростання надходження ПДВ, упродовж 2007–2008 рр. відбулося значне недовиконання плану. Зокрема, в 2007 р. планові показники надходження платежу з вироблених в Україні товарів виконано лише на 87,7%, а з імпортованих товарів – на 98,7% [3, 46], що було продиктовано збільшенням обсягу відшкодування ПДВ і зниженням рівня податкових відрахувань державних монополій до бюджету. Натомість основною причиною недовиконання плану в 2008 р. стало різке зниження надходжень із цього джерела в четвертому кварталі через скорочення виробництва та зменшення торговельних операцій унаслідок дії несприятливих факторів загальносвітової фінансово-економічної кризи [4, 74]. Таким чином, підсистема непрямого оподаткування в Україні, з одного боку, стримує процес інвестування, а з іншого – спрямовує фінансові ресурси на непродуктивне споживання. Це, безперечно, перешкоджає адекватним діям товаровиробників на зростання споживчого попиту через збільшення доходів населення, а відтак призводить до уповільнення зростання ринку продукції інвестиційного призначення та виробничого споживання.

Проте найгострішою сьогодні залишається проблема відшкодування ПДВ, яка набула

загрозливого для вітчизняної економіки характеру, оскільки негативно впливає на перерозподільчі процеси. Так, у 2007 р. бюджетне відшкодування даного платежу становило 18,9 млрд. грн., що на 25,4% більше відповідного показника 2006 р. При цьому збільшення обсягу відшкодування ПДВ з бюджету відбулося на фоні зростання простроченої заборгованості з його відшкодування, яка в 2007 р. становила 4,5 млрд. грн. [3, 46]. У 2008 р. бюджетне відшкодування цього платежу становило 34,4 млрд. грн., що майже на 2 млрд. грн. більше, ніж обсяг його надходження в 2006 р. Відтак серед шляхів вирішення проблеми відшкодування ПДВ та підвищення його фіскальної ефективності вітчизняні науковці називають використання касового методу визначення дати виникнення податкових зобов'язань і податкового кредиту, що сприятиме дотриманню суб'єктами господарювання платіжної дисципліни. Тим часом важливим є реалізація політики диференційованого стимулювання експорту в частині збереження нульової ставки даного платежу при експорті товарів з високою часткою доданої вартості та звільнення від його сплати при експорті іншої продукції [1, 397].

У структурі доходів державного бюджету акцизний збір має незначну питому вагу – близько 6,5% від загального обсягу податкових надходжень. Так, у 2007 р. його надхо-

дження становили 10,5 млрд. грн., що майже на 2 млрд. грн., або 23,5% більше відповідного показника 2006 р. і на 2,9 млрд. грн., або 38,2% більше, ніж у 2005 р. При цьому в 2006 р. відбулося значне недовиконання плану надходження даного платежу (зокрема, до державного бюджету надійшло тільки 81,2% планових показників). Причиною цього було падіння виробництва підакцизної продукції та низький рівень справляння акцизного збору з вироблених в Україні товарів. Однак у 2007 р. ситуація поліпшилась, насамперед, за рахунок збільшення надходження платежу з транспортних засобів на 90,6%, з тютюнових виробів – на 21,3%, з алкогольних виробів – на 20%, з нафтопродуктів – на 17,3%. Необхідно зазначити, що в 2007 р. надходження акцизного збору із ввезених в Україну товарів зросли на 42,3% і становили 1,5 млрд. грн. [3, 50–52]. Незважаючи на позитивну динаміку надходження даного платежу в 2008 р. (зокрема, до державного бюджету надійшло 12,7 млрд. грн., що на 2,2 млрд. грн., або 20,9% більше відповідного показника 2007 р.), пропозиції вітчизняних науковців щодо вдосконалення механізму його справляння зводяться до поступового підвищення ставок акцизного збору шляхом їх перегляду не рідше, ніж раз на рік, створення мережі акцизних складів, впровадження акцизів на електроенергію й інші товари та послуги [5].

Прямі податки, насамперед, податок на прибуток підприємств відіграє не менш важливу роль у податковій системі нашої держави, ніж ПДВ. Зокрема, в 2007 р. до державного бюджету надійшло 34,0 млрд. грн. цього платежу, що на 8,1 млрд. грн., або 31,3% більше відповідного показника 2006 р. і на 11,6 млрд. грн., або 51,8% більше, ніж у 2005 р. Основною причиною цього стали значні темпи зростання вітчизняної економіки упродовж останніх років. Крім цього, слід наголосити на збільшенні у 2007 р. обсягів оподаткування прибутку приватних підприємств на 4,3 млрд. грн., або 28,4%, підприємств, створених за участю іноземних

інвесторів, – на 1,7 млрд. грн., або 40,3%, банківських установ – на 849,1 млн. грн., або 59,3% і страхових компаній – на 138,6 млн. грн., або 60,7% [3, 44]. Незважаючи на позитивну динаміку надходження податку на прибуток підприємств у 2008 р. (зокрема, до державного бюджету надійшло 47,5 млрд. грн., що на 13,5 млрд. грн., або 39,7% більше відповідного показника 2007 р.), його справляння потребує удосконалення порядку адміністрування та механізму попередження ухилення від оподаткування. Тим часом важливим є впровадження інвестиційних податкових пільг, що сприятиме раціональнішому використанню прибутку, а також стимулюватиме інвестиційну активність суб'єктів господарювання.

Аналізуючи стан надходження податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції, необхідно зазначити, що в 2008 р. до державного бюджету надійшло 12,1 млрд. грн. даних платежів, що на 2,3 млрд. грн., або 24% більше відповідного показника 2007 р. і на 4,9 млрд. грн., або 68,1% більше, ніж у 2006 р. Стрімке зростання надходжень податків на міжнародну торгівлю порівняно з 2006–2007 рр., а також перевиконання плану в 2008 р. відбулося, насамперед, за рахунок збільшення обсягів надходжень ввізного мита, зокрема мита на нафтопродукти та транспортні засоби, а також мита на товари, що ввозяться суб'єктами підприємницької діяльності (крім нафтопродуктів, транспортних засобів і шин до них). При цьому упродовж досліджуваного періоду обсяг надходження вивізного мита практично не змінився і становив 0,2 млрд. грн. Враховуючи те, що питома вага даного виду мита є незначною, це аж ніяк не вплинуло на загальний рівень надходжень податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції.

Беззаперечним є той факт, що упродовж останніх років податок з доходів фізичних осіб – найзначиміше джерело доходів місцевих бюджетів, питома вага якого становила більше 70%. При цьому динаміка надходження даного платежу демонструвала тенденцію

до зростання із 16,5 млрд. грн. у 2005 р. до 45,9 млрд. грн. у 2008 р., що пояснюється як збільшенням базової податкової ставки (із 13% упродовж 2005–2006 рр. до 15% у 2007 р.), так і зростанням мінімальної заробітної плати (із 262 грн. у 2005 р. до 605 грн. у 2008 р.). Найбільші обсяги надходжень податку з доходів фізичних осіб характерні для бюджетів м. Києва, Донецької, Дніпропетровської, Одеської та Харківської областей. Натомість бюджети депресивних територій, до яких належать Волинська, Закарпатська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Херсонська і Чернівецька області, отримали найменші обсяги надходжень цього платежу. На це впливає, з одного боку, внутрішня та зовнішня трудова міграція, а з іншого – тіньовий механізм виплати заробітної плати.

Практика формування доходів місцевих бюджетів упродовж 2005–2008 рр. свідчить про збільшення обсягу надходжень місцевих податків і зборів із 598,2 млн. грн. у 2005 р. до 819,6 млн. грн. у 2008 р. Поштовхом до цих зрушень стало поширення практики впровадження місцевих податків та зборів на основі рішень міських, селищних і сільських рад, зменшення заборгованості зі сплати та посилення контрольних дій за справлянням. Щоправда, аналізуючи їх питому вагу в структурі доходів місцевих бюджетів необхідно констатувати низьку фіскальну роль цих платежів, питома вага яких у 2008 р. становила близько 1%. Більшість коштів надходила до бюджетів великих міст, а саме: Дніпропетровська, Донецька, Запоріжжя, Києва, Луганська, Львова, Одеси та Харкова. Натомість у сільських населених пунктах через нерівномірний географічний розподіл бази оподаткування, відсутність об'єктів оподаткування й інші чинники виявлено тенденцію до зниження обсягу надходжень місцевих податків і зборів. Такі аргументи підтверджують необхідність революційних змін у підсистемі місцевого оподаткування. Тому з метою підвищення ролі та значення місцевих податків і зборів у формуванні власної фінансової бази органів місцевого само-

врядування, скорочення витрат податкового апарату держави на їх адміністрування та зменшення податкового навантаження на платників потрібно виробити єдиний концептуальний підхід у контексті проведення податкової реформи в Україні.

Таким чином, зважаючи на низку проблем, характерних для податкової системи нашої держави, слід виокремити ключові напрямки реалізації податкової реформи в найближчій перспективі:

- розширення бази оподаткування за рахунок доходів, які раніше не оподатковувалися, а також поширення реального податкового навантаження на платників, котрі практикують ухилення від оподаткування;
- вирівнювання умов оподаткування шляхом використання податкових пільг винятково як інструмента реалізації регулюючої функції податків, а також знаряддя проведення соціальної, інвестиційної та структурної політики;
- зменшення вартості податкового адміністрування з урахуванням необхідності досягнення збалансованості між обсягом надходжень податків і витратами податкового апарату держави;
- зменшення невиваженості втручання податкових органів в діяльність суб'єктів господарювання шляхом автоматизації процесу проведення податкових перевірок;
- удосконалення масово-роз'яснювальної роботи для досягнення порозуміння між усіма суб'єктами податкових відносин і формування позитивної громадської думки щодо податкової політики держави;
- впровадження інституту громадського контролю за сплатою податків, що сприятиме залученню представників громадськості до оскарження дій працівників податкових органів;
- поліпшення паритету між загальнодержавними, а також місцевими податками і зборами за рахунок впровадження та віднесення до переліку останніх податку на нерухомість, збору за видачу дозволів на будівництво й екологічного збору;

– прийняття Податкового кодексу України, що забезпечить об'єднання в одному нормативно-правовому документі законодавчих актів, які регламентують порядок впровадження та механізм справляння податків.

Відповідно до цих напрямків, завдання реформування системи оподаткування полягає у пошуку таких допустимих змін, які підвищили б суспільний добробут громадян. При цьому пошук параметрів здійснення податкової реформи залежатиме від вибраного критерію ефективності або справедливості. Значно складнішим є визначення її оптимального рівня в умовах, коли, крім податкової реформи, паралельно треба здійснювати структурні зміни в політичному житті країни, тоді як стан економіки не відображає сферу суспільних переваг, а розроблений апарат її теорії не можна розглядати як керівництво до дії. Це, зокрема, пов'язано з тим, що втрати та вигоди від їх реалізації розподілені на достатньо великому часовому лагу. Тим часом за одночасного здійснення кількох реформ надзвичайно складно виокремити ті переваги і недоліки, які вони можуть зумовити. Оцінка змін параметрів місцевого оподаткування, при переході до якої добробут суспільства максимально зростає, є виявляючо складним завданням.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що перебудова в нашій державі податкової системи назріла, тому повинна мати форму цілісної стратегії. Її необхідно розглядати як складову політики економічного та соціального зростання. Зрозуміло, що без активної участі науковців, економістів, політиків і громадськості, а також без використання позитивних надбань податкових систем зарубіжних країн вирішити проблеми податкової реформи буде надзвичайно важко, проте розпочинати роботу в цьому контексті потрібно сьогодні. Це дасть змогу забезпечити комплексний підхід до регулювання податкових відносин, оптимізувати структуру дохідної частини бюджету та створити в Україні стабільну податкову систему, адекватну потребам суспільного розвитку на сучасному етапі державотворення.

Література

1. Соколовська А. М. *Податкова система держави: теорія і практика становлення*. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
2. *Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2006 рік / ІБСЕД, Проект "Реформа місцевих бюджетів в Україні", RTI International*. – К., 2006. – 148 с.
3. *Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2007 рік / ІБСЕД, Проект "Реформа місцевих бюджетів в Україні", RTI International*. – К., 2008. – 136 с.
4. *Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2008 рік / ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID*. – К., 2009. – 156 с.
5. Соколовська А. *До стратегії реформування податкової системи України // Дзеркало тижня*. – № 13. – 8–14 квітня 2006 р. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2040/53081/>.

Надія ПАРИЖАК

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА І НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ

Проаналізовано вітчизняну практику організації міжбюджетних відносин, досліджено масштаби, причини й наслідки внутрісистемного перерозподілу бюджетних ресурсів. Окреслено напрямки активізації міжбюджетних відносин для забезпечення реального вирівнювання соціально-економічного розвитку територій і підтримки місцевого самоврядування.

The national model of organization of inter-budget relations is analysed, also the scopes, reasons and consequences of inter-system distribution of the resources are researched. The policy lines are described for activation the inter-budget relations to ensure the actual leveling of social and economic development of the territories, likewise of local self-government support.

З прийняттям у 2001 р. Бюджетного кодексу в Україні започатковано суттєві зміни в бюджетному процесі, спрямовані на формування прогресивних відносин в бюджетній сфері, зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування, реформування міжбюджетних відносин. Вони повинні не лише забезпечувати перерозподіл бюджетних ресурсів між адміністративно-територіальними одиницями, а й бути дієвим важелем зростання надходжень як до центрального, так і до місцевих бюджетів. Більше, ніж восьмирічна практика організації міжбюджетних відносин на новій правовій основі показала як позитивні моменти бюджетного перерозподілу коштів, так і ті проблеми, які не виправдали сподівань і потребують подальшого вдосконалення.

Організація міжбюджетних відносин, масштаби перерозподілу бюджетних коштів між державним та місцевими бюджетами визначаються розмежуванням доходів та видатків між окремими ланками бюджетної системи, яке має базуватися на розподілі повноважень між центральним урядом і місцевими органами влади. Чим більше повноважень бере на себе центральний уряд, тим більше бюджетних ресурсів має концен-

труватися в його розпорядженні. Розвиток і поглиблення місцевого самоврядування повинно супроводжуватись зростаючими обсягами бюджетних коштів, що перерозподіляються на користь регіонів.

В Бюджетному кодексі України визначено групи видатків, джерела їх забезпечення, критерії розмежування як між державним і місцевими бюджетами, так і між окремими місцевими бюджетами (статті 87–93). Що ж стосується питання про розмежування доходів між ланками бюджетної системи, то воно, на нашу думку, в чинному законодавстві не є завершеним, особливо в частині розподілу доходів між державним і місцевими бюджетами. В Бюджетному кодексі наведено перелік власних і закріплених доходів, які формують місцеві бюджети. Доходами державного бюджету визначено всі доходи, за винятком тих, які наповнюють місцеві бюджети.

Таким чином, джерела наповнення державного бюджету не конкретизовані. Насамперед, це стосується податкових надходжень. Ми вважаємо, що в Бюджетному кодексі повинен бути наведений перелік всіх податків і зборів, що формують державний бюджет, названі всі неподаткові надходжен-

ня і доходи від операцій з капіталом, а не окремі з них (плата за послуги бюджетних установ, кошти від продажу активів, дивіденди на частку державного майна). Не можна визнати правильним законодавче врегулювання цього питання щорічними законами про Державний бюджет України. В цих законах повинні відобразитись конкретні суми податків, неподаткових та інших надходжень, які мають наповнювати бюджет центрального уряду, відповідно до положень Бюджетного кодексу. В бюджетному законодавстві повинно бути забезпечено верховенство Бюджетного кодексу щодо всіх інших нормативних актів з питань функціонування бюджетної системи держави. Неврегульованість нормативної бази щодо доходів державного бюджету може призвести до ситуації, при якій розподіл доходів між центром і регіонами здійснюватиметься поза правовим полем в режимі ручного управління.

Нами досліджено формування місцевих бюджетів України згідно з чинним порядком розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи в розрахунку на одну особу наявного населення в 2002 р. та 2007 р. і визначено рівень забезпеченості видатків бюджетів власними і закріпленими джерелами в розрізі регіонів (табл. 1).

Дані табл. 1 засвідчують, що в 2007 р. порівняно з 2002 р. відбулося зростання абсолютних сум доходів і видатків на одну особу наявного населення як загалом по Україні, так і по всіх регіонах. Доходи зросли в 3,1 рази, з 403,1 грн. до 1254,6 грн.; видатки збільшились в 4 рази, з 514,3 грн. до 2075,1 грн. При цьому співвідношення між максимальним і мінімальним значенням доходів і видатків як на початку проведення бюджетної реформи, так і в 2007 р. суттєвих змін не зазнало. Амплітуда коливань на доходах становить 2,6–2,7 рази, по видатках – 1,2–1,4 рази. Співвідношення доходів і видатків на одну особу показало, що як загалом по державі, так по бюджетах всіх регіонів (за винятком бюджету м. Києва) обсяг видатків місцевих бюджетів перевищує суми власних

і закріплених доходів. Рівень забезпечення видатків доходами по Україні в 2002 р. склав 78,4%, в 2007 р. кожна гривня видатків тільки на 54,7% покривалась доходами. Зниження рівня забезпеченості видатків доходами за аналізований період спостерігаємо по всіх регіонах, окрім Київської області. Найменше доходів на одну гривню видатків отримують в Тернопільській (41,2%), Закарпатській (42,7%), та Волинській областях (46,4%). Рівень забезпечення видатків в Дніпропетровській області знизився з 92,8% до 73,2%. Аналогічну картину спостерігаємо в Донецькій, Запорізькій і Одеській областях, в регіонах, які в 2002 р. на 80–90% в бюджетному забезпеченні були самодостатніми. Все вищесказане дає змогу зробити висновок, що забезпечення конституційних гарантій громадянам усіх регіонів України в отриманні суспільних послуг тільки через механізм розмежування доходів і видатків між окремими бюджетами, який визначений Бюджетним кодексом, є нереальним. Збалансування доходів і видатків по всіх ланках бюджетної системи, створення зацікавленості регіонів в нарощуванні власних бюджетних ресурсів можливе за умови передачі частини коштів з державного бюджету до місцевих бюджетів з використанням механізму міжбюджетних трансфертів.

Трансферти є основним інструментом реалізації міжбюджетних відносин. Термін “трансферт” в українську бюджетну практику було вперше запроваджено в 1996 р. із введенням нової бюджетної класифікації. Характерною особливістю трактування бюджетних трансфертів згідно з вищезазваним документом є те, що до них відносять не лише кошти, які отримують бюджети нижчих рівнів з державного бюджету, а й ті, які рухаються у зворотному напрямку – від нижчестоящих бюджетів до державного, а також від нищестоящих місцевих бюджетів до вищестоящих. В структурі вітчизняних міжбюджетних трансфертів переважають дотації і субвенції, що передаються з державного бюджету до місцевих, і вони мають стійку

Таблиця 1

Доходи і видатки на одну особу наявного населення по регіонах України
(без міжбюджетних трансфертів) у 2002 і 2007 рр. *

№ п/п	Регіони	2002 р.			2007 р.		
		Доходи, грн.	Видатки, грн.	Доходи у % до видатків	Доходи, грн.	Видатки, грн.	Доходи у % до видатків
	Україна, всього	403,1	514,3	78,4	1254,6	2075,1	-60,5
1	АР Крим	476,0	590,7	80,6	1255,5	2234,2	-56,2
2	Вінницька	219,9	440,4	49,9	126,0	1816,0	40,0
3	Волинська	241,7	521,2	46,4	759,5	2006,5	37,9
4	Дніпропетровська	463,4	499,1	92,8	1379,3	1884,7	73,2
5	Донецька	423,6	460,0	92,1	1317,2	1844,5	71,4
6	Житомирська	216,5	465,1	47,2	797,4	1945,2	41,0
7	Закарпатська	205,2	481,1	42,7	686,8	1865,6	36,8
8	Запорізька	457,1	507,5	90,1	1227,3	2016,8	60,9
9	Івано-Франківська	217,7	458,1	47,5	766,3	1931,7	39,7
10	Київська	308,2	534,1	57,7	1440,9	2263,2	63,7
11	Кіровоградська	247,8	456,7	54,3	746,0	1825,9	40,9
12	Луганська	308,2	446,4	69,0	949,2	1707,0	55,7
13	Львівська	286,3	470,1	60,9	924,2	1862,0	49,6
14	Миколаївська	365,5	485,7	75,3	923,0	1826,4	50,5
15	Одеська	402,2	495,2	81,2	1327,2	2075,9	63,9
16	Полтавська	363,6	492,6	73,8	1129,2	1949,9	57,9
17	Рівненська	264,3	508,5	52,0	825,2	2002,7	41,2
18	Сумська	295,7	464,9	63,6	825,3	1765,3	46,8
19	Тернопільська	186,3	451,8	41,2	557,0	1746,1	31,9
20	Харківська	392,4	520,7	75,4	1114,1	1816,1	61,3
21	Херсонська	254,0	452,3	56,2	773,5	1839,4	42,1
22	Хмельницька	227,4	453,6	50,1	755,8	1925,5	39,3
23	Черкаська	272,9	465,2	58,7	838,6	1924,0	43,6
24	Чернівецька	215,7	434,9	49,6	751,4	1932,0	38,8
25	Чернігівська	259,8	480,0	54,1	772,9	1867,1	41,4
26	м. Київ	1654,1	1033,4	160,1	4836,6	4611,6	104,9
27	м. Севастополь	509,8	600,6	84,9	1469,1	2424,7	60,6
	Співвідношення максимального і мінімального значення, рази (макс/мін)	2,7	1,2	X	2,6	1,4	X

* Складено автором на основі [3; 4].

тенденцію до зростання. У 2002 р. ці трансферти обслуговували 75,0% міжбюджетних відносин, в 2008 р. – 88,9%.

Міжбюджетні трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам, їх динаміка і роль у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів України в 2002–2008 рр. показані в табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать про те, що, починаючи з 2002 р., трансферти в доходах місцевих бюджетів є стабільним і постійно зростаючим джерелом. Якщо в 2002 р. за рахунок отриманих трансфертів забезпечувалось 31,2% надходжень до місцевих бюджетів, то в 2008 р. – 44,5%. Найвищою частка міжбюджетних трансфертів в доходах місцевих

Таблиця 2

**Питома вага міжбюджетних трансфертів
у доходах місцевих бюджетів України у 2002–2008 рр.***

Показник	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2002 р.
Міжбюджетні трансферти місцевим бюджетам, млрд. грн.	8,8	11,7	16,8	23,3	34,1	44,7	59,2	672,7
Доходи місцевих бюджетів, млрд. грн.	2,8	34,3	39,6	53,7	74,0	103,0	73,9	283,2
Частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %	31,2	34,2	42,5	43,5	46,1	43,4	44,5	x

* Складено автором на основі даних Державного казначейства України.

бюджетів була в 2006 р. – 46,1%. Порівнюючи темпи зростання доходів місцевих бюджетів і міжбюджетних трансфертів, приходимо до висновку про випереджаючі темпи останніх. Якщо доходи місцевих бюджетів за аналізований період зросли в 2,8 рази, то міжбюджетні трансферти в 6,7 рази. Зростання ролі трансфертів у доходах місцевих бюджетів свідчить не про зміцнення дохідної бази місцевого самоврядування, а про посилення їх фінансової залежності від центру.

Через механізм міжбюджетних трансфертів повинно забезпечуватись вирішення багатьох завдань, але найважливішим серед них є:

- збалансування доходів і видатків усіх бюджетів;
- перерозподіл бюджетних ресурсів між фінансово багатими і бідними територіями;
- створення зацікавленості в органах місцевого самоврядування в зростанні надходжень як до державного, так і до місцевих бюджетів.

За допомогою міжбюджетних трансфертів, забезпечуючи збалансованість бюджетів, необхідно надавати фінансову допомогу тим регіонам і адміністративно-територіальним одиницям, які мають менший податковий потенціал, а отже, є фінансово бідними. Однак

нині діюча практика міжбюджетних відносин призвела до ситуації, коли бюджети всіх регіонів отримують трансферти з державного бюджету, а відтак є фінансово бідними, що обумовлено наступними причинами:

- високим рівнем централізації бюджетних коштів;
- випереджаючим зростанням видатків місцевих бюджетів порівняно з їх доходами;

З 2000 р. в Україні спостерігаємо високий рівень концентрації бюджетних ресурсів в державному бюджеті (понад 70%). У 2004–2006 рр. – посилення рівня централізації (в 2005 р. – 78,5%), що суперечить прийнятому в державі курсу на децентралізацію державних фінансів і розвиток місцевого самоврядування.

Як зазначалось вище, другою причиною фінансової бідності регіонів і залучення значних обсягів трансфертів для їх збалансування є випереджаючі темпи зростання видатків місцевих бюджетів порівняно з їх доходами. Динаміка забезпечення видатків місцевих бюджетів доходами на одну особу наявного населення в 2002–2007 рр. відображена в табл. 3.

Як видно з табл. 3 за аналізований період рівень забезпечення видатків місцевих бюджетів доходами на одну особу з року в

Таблиця 3

Динаміка забезпечення видатків місцевих бюджетів України доходами на одну особу наявного населення (без трансфертів) у 2002–2007 рр.

Роки	Доходи	Видатки	Рівень забезпечення видатків, %
2002 р.	403,1	514,3	78,3
2003 р.	472,2	656,8	71,9
2004 р.	480,2	817,7	58,7
2005 р.	643,6	1105,5	58,2
2006 р.	852,0	1546,6	55,1
2007 р.	1254,6	1546,6	60,5
2007 р. в процентах до 2002 р.	311,2	403,5	X

* Складено автором на основі даних Державного казначейства України.

рік знижується. Якщо в 2002 р. кожна гривня видатків місцевих бюджетів на 78,3 коп. була забезпечена доходами, то в 2006 р. тільки на 55,1 коп., незначна динаміка в 2007 р. загальну тенденцію не змінює. Порівняння темпів зростання доходів і видатків показало, що в 2007 р. порівняно з 2002 р. доходи зросли в 3,1 рази, а видатки більше ніж у 4 рази. Випереджаюча динаміка видатків була спричинена зростанням соціальних стандартів, інфляційними процесами, розширенням принципу субсидіарності при наданні бюджетних послуг та дією інших факторів.

Все вищесказане дає змогу зробити висновок про те, що в умовах фінансової бідності всіх адміністративно-територіальних одиниць держави і посилення їх залежності від центру міжбюджетні трансферти перетворилися із важеля бюджетного регулювання і надання допомоги окремим територіям в інструмент перерозподільчих процесів. І ми повністю поділяєм думку проф. В. М. Радіонової і проф. О. П. Кириленко, що причину такого становища слід шукати не в самій системі міжбюджетних відносин, а в недосконалості розмежування доходів між ланками бюджетної системи і рівнями влади. З іншого боку, зменшення ролі міжбюджетних трансфертів можливе за умови зростання валових сум надходжень податків, зборів і обов'язкових

платежів до місцевих бюджетів, активізації місцевого оподаткування і виваженого підходу до витрачання бюджетних коштів.

Зниження рівня централізації можливе за умови передачі частини загальнодержавних податків і зборів до місцевих бюджетів. Це, насамперед, стосується податку на прибуток і податку на додану вартість. Як відомо, до місцевих бюджетів зараховується податок на прибуток, що сплачується суб'єктами господарювання комунальної власності. В державному бюджеті концентрується податок на прибуток від підприємств загальнодержавного рівня і недержавного сектора економіки. Для зниження рівня централізації доходів, зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування і зменшення обсягу міжбюджетних трансфертів пропонуємо спрямовувати до місцевих бюджетів 20,0% податку на прибуток підприємств недержавної форми власності, що знаходяться на даній території.

Податок на додану вартість, починаючи із 1997 р., в повному обсязі зараховується до державного бюджету. З метою зменшення залежності бюджетів регіонів від центру, вважаємо доцільним залишати в їх розпорядженні податок на додану вартість, в сумі, що становить 5–20% від обсягу його надходжень на певній території. Нормативи відрахувань від

податку на додану вартість до місцевих бюджетів слід диференціювати залежно від величини власних і закріплених доходів на одну особу наявного населення (див. табл. 2). Для регіонів з найменшим обсягом доходів на одну особу наявного населення повинен бути передбачений найвищий норматив відрахувань (20%) і, навпаки, для регіонів з високим обсягом доходів норматив відрахувань повинен бути мінімальним (5%).

Місцеві податки і збори, справляючи суттєвий вплив на формування місцевих бюджетів країн розвинутої демократії, в Україні не можуть розглядатися як реальне джерело наповнення місцевих бюджетів. Їх частка в складі доходів загального фонду місцевих бюджетів поступово зменшується (від 3,3% в 2001 р. до 1,4% в 2008 р.). Місцеві податки і збори не впливають на суму отриманих міжбюджетних трансфертів, однак їх збільшення обумовлює зростання власних доходів місцевих бюджетів, створює зацікавленість в нарощуванні дохідної бази органів місцевого самоврядування, і сприяє прискореному соціально-економічному розвитку територій і держави загалом.

З огляду на вищезазначене, реформування місцевих податків і зборів в Україні слід здійснювати в таких напрямках:

- перегляд існуючого переліку місцевих податків і зборів, скасування тих, які мають обмежену базу оподаткування;
- запровадження нових місцевих податків і зборів;
- надання статусу місцевих податків і зборів окремим загальнодержавним податкам;
- запровадження податку на нерухомість і віднесення його до складу місцевих податків і зборів;
- відмова від прив'язки ставок окремих податків і зборів до неоподаткованого мінімуму доходів громадян.

В сучасних умовах питання міжбюджетних трансфертів набувають особливої актуальності в контексті децентралізації влади та майбутньої реформи адміністративно-територіального

устрою. За таких умов пріоритетним напрямком реформування міжбюджетних відносин має стати законодавче закріплення розподілу повноважень між органами влади, оскільки розмежування видатків між бюджетами, визначене у Бюджетному кодексі України, відповіді на питання щодо повноважень місцевих влад в повній мірі не діє. Наявний розподіл видаткових повноважень між бюджетами сьогодні вважається недосконалим, оскільки віднесення окремих повноважень до того чи іншого бюджету відбулось, скоріше, за типом установ, але без урахування природи відповідних послуг і необхідності поліпшення способів їх надання.

Повноваження мають бути закріплені Конституцією чи законами, що дозволить визначити відповідальність, забезпечити підзвітність і підконтрольність владних органів, уникнути дублювання функцій. Кожен орган влади повинен мати чітко визначену компетенцію, підкріплену фінансовими і матеріальними ресурсами. Загалом було б доречно розподіл повноважень місцевого самоврядування визначити в Законі про місцеve самоврядування з такою ж деталізацією, яка проведена у Бюджетному кодексі при розподілі видатків між бюджетами. При цьому розмежування повноважень має супроводжуватись розмежуванням прав власності. Іншими словами – слід провести перерозподіл комунальної власності між місцевим самоврядуванням з тим, щоб установи, які забезпечують надання послуг, були передані у комунальну власність відповідних рад.

Чинним законодавством обмежені можливості місцевих органів влади щодо управління ресурсами територій (як власними, так і закріпленими доходами). Практично всі основні показники й інструменти формування ресурсів визначаються державними органами. Так, база оподаткування, ставки, правила адміністрування встановлюються на центральному рівні, й органи місцевого самоврядування реального впливу на жодну з цих позицій не мають. Розмір плати за землю може коригуватись місцевою владою лише

у вузьких межах. У сфері місцевих податків і зборів ці повноваження полягають у можливості встановлювати ставку чи суму збору в межах неоподаткованого мінімуму заробітної плати, який не коригувався з 1993 р.

Розбалансованість місцевих бюджетів значною мірою виникає внаслідок неврегульованості питань, пов'язаних з прийняттям органами державної влади рішень, які впливають на доходи і видатки бюджетів. Хоча Бюджетним кодексом передбачено, що держава повинна компенсувати органам місцевого самоврядування втрату ресурсів чи необхідність додаткового фінансування, проте чітких правил такої компенсації немає. Прикладом такої незбалансованості можуть бути щорічні звільнення підприємств оборонної галузі, літакобудування, санаторіїв тощо від плати за землю, а також часткове фінансування пільг різним категоріям громадян. Інша ситуація: на виконання законів України та нормативно-правових актів Кабінету Міністрів створена і функціонує ціла мережа закладів, які надають соціальні послуги особам, що перебувають у складних життєвих умовах. Видатки на позашкільну освіту, функціонування центрів соціальної реабілітації дітей-інвалідів, центрів професійної реабілітації інвалідів, центрів соціальних служб для молоді, місцеві програми розвитку комунальної сфери фінансуються з місцевих бюджетів і належать до видатків, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Такі видатки повинні забезпечуватись доходами, що не

враховуються при визначенні трансфертів. Однак при малих обсягах цієї групи доходів вищеназвані витрати фінансово не забезпечені. Це підтверджують дані табл. 4.

Дані табл. 4 показують, що видатки даної групи по бюджету Тернопільської області тільки на 58,0–70,0% були забезпечені відповідними доходами. Темпи зростання видатків цієї групи перевищують темпи доходів, що обумовлює зниження рівня їх забезпечення. За відсутності достатнього фінансового забезпечення утримання цих закладів здійснюється за рахунок доходів, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, що є вимушеним порушенням бюджетного законодавства. Тому, вважаємо за доцільне, видатки на утримання закладів позашкільної освіти й установ соціальної реабілітації для дітей-сиріт віднести до таких, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (кошик №1).

Найактуальнішим в період дії Бюджетного кодексу України залишається питання недостатнього забезпечення фінансовими ресурсами видатків на виконання делегованих державних повноважень, тобто видатків на функціонування установ соціально-культурної сфери й утримання органів державного управління. Обсяги вищеназваних видатків розраховуються Міністерством фінансів при визначенні міжбюджетних трансфертів на базі єдиних нормативів бюджетної забезпеченості, відповідно до фінансових можливостей бюджету, а не на підставі державних соціальних стан-

Таблиця 4

Співвідношення між видатками і доходами, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів зведеного бюджету Тернопільської області в 2006–2008 рр. *

Доходи і видатки	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2006 р.
Видатки, млн. грн.	53178,7	77886,7	75816,2	146,2
в т.ч. видатки на позашкільні заклади освіти	11208,6	15832,4	20502,5	182,9
Доходи, млн. грн.	37217,2	40520,0	44128,4	118,6
Забезпечення видатків доходами, %	70,0	52,0	58,2	x

*Складено за даними головного фінансового управління Тернопільської облдержадміністрації.

дартів і нормативів, які мають забезпечувати обґрунтовані розміри видатків на утримання соціальної сфери. Для цього необхідно визначити перелік послуг і стандартів їх надання та нормативів фінансового забезпечення (або методик їх визначення) на утримання бюджетних установ, які надають ці послуги. Законом України “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії” передбачено розробку нормативів фінансування поточних витрат на одного мешканця, а для окремих видів суспільних послуг – на одну особу, яка підлягає даному виду обслуговування. Фактично ж нормативи бюджетної забезпеченості визначаються в межах наявних бюджетних ресурсів, тому заплановані обсяги видатків становлять 50–80% фактичної потреби бюджетних установ освіти та охорони здоров'я, які можуть бути “врізані” в умовах незбалансованості видатків і доходів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, про що було сказано вище. Мають місце випадки, коли на покриття поточних витрат спрямовуються доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Така модель бюджетного вирівнювання не дає фінансової самостійності органам місцевого самоврядування і не забезпечує коштами фінансування місцевої інфраструктури.

Ефективне функціонування бюджетної системи, мобілізація доходів в обсягах, достатніх для виконання центральними і місцевими органами влади покладених на них повноважень, можливе за умови використання дієвих бюджетних важелів. В механізмі міжбюджетних відносин таким важелем є стимули у зростанні надходжень як до державного, так і до місцевих бюджетів. З часу становлення незалежності і побудови власної бюджетної системи в Україні використовувались дві моделі міжбюджетних відносин, в яких зацікавленість у збільшенні бюджетних надходжень забезпечувалась різними інструментами. При першій моделі, що діяла до 2001 р., стимулюючий вплив забезпечували регулюючі доходи. З прийняттям Бюджетного кодексу стимулюючий ефект у міжбюджетних відносинах забез-

печується поділом доходів місцевих бюджетів на закріплені (що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів) і на власні (що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів). За економічною природою власні доходи місцевих бюджетів – це доходи, які формуються внаслідок дій і рішень, прийнятих органами місцевої влади.

Аналіз співвідношення між власними і закріпленими доходами по зведеному бюджету Тернопільської області в 2006–2008 рр. показав, що власні доходи в загальній сумі доходів незначні (7–11%) і в динаміці мають тенденцію до зниження (табл. 5). Наведені дані по бюджету Тернопільської області засвідчують, що сподівання на активізацію стимулюючих можливостей міжбюджетних трансфертів, визначених Бюджетним кодексом, не стали реальністю.

Ще одним стимулюючим важелем в механізмі міжбюджетних відносин було запровадження додаткових дотацій місцевим бюджетам за перевиконання планових показників по загальнодержавних податках до державного бюджету. Додаткові дотації були запроваджені в 2000 р. Передбачалося, що від суми перевищення прогнозного обсягу надходжень до державного бюджету загальнодержавних податків (податку на додану вартість, акцизного збору, податку на прибуток) 50% передається до місцевих бюджетів. Починаючи з 2005 р., стимулювання за додаткове надходження коштів до державного бюджету не проводиться. Вважаємо за доцільне відновити дію механізму стимулювання місцевих органів влади за перевиконання надходжень до державного бюджету.

В умовах необхідності вдосконалення бюджетних відносин і продовження бюджетної реформи Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету, Кабінетом Міністрів України і Міністерством фінансів України в 2008 р. розроблено і подано до Верховної Ради України законопроект “Про внесення змін до бюджетного кодексу України”, який був прийнятий Верховною Радою 23 червня 2009 р. Президент України наклав вето на цей закон, і він перебуває в стадії доопрацювання.

Таблиця 5

Склад і структура закріплених і власних доходів зведеного бюджету
Тернопільської області в 2006–2008 рр. *

	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	Млн. грн.	Питома вага	Млн. грн.	Питома вага	Млн. грн.	Питома вага
Закріплені доходи	290,2	88,7	421,7	91,2	538,9	92,4
Власні доходи	37,2	11,3	40,5	8,8	44,1	7,6
Всього	328,1	100,0	462,2	100,0	538,0	100,0

* Складено за даними головного фінансового управління Тернопільської облдержадміністрації.

Законом України “Про внесення змін до Бюджетного кодексу України” передбачено передати до місцевих бюджетів частину коштів державного бюджету (плату за ліцензії і сертифікати, державну реєстрацію (6 видів); збір за використання водних ресурсів загальнодержавного значення; плату за використання інших природних ресурсів; плату за надані в оренду ставки, що знаходяться в басейнах річок загальнодержавного значення; частину збору за забруднення навколишнього природного середовища).

Збільшено перелік доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. До них віднесено плату за землю в повному обсязі, надходження від адміністративних штрафів, плату за торговий патент на здійснення деяких видів підприємницької діяльності, податок на нерухомість. Законом розширено видаткові повноваження місцевих бюджетів. Зокрема, до видатків, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, включено видатки на утримання установ позашкільної освіти, місцевої пожежної охорони, центрів соціальної реабілітації дітей-інвалідів тощо.

Втілення в практику бюджетних відносин вищеназваних змін до Бюджетного кодексу України сприятиме збільшенню надходжень до місцевих бюджетів і суттєво активізує стимулюючий вплив міжбюджетних трансфертів.

Література

1. Бюджетний кодекс України – К.: Атіка, 2001. – 89 с.

2. Бондарук Т. Г. Ефективність трансфертної політики в системі міжбюджетних відносин // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 5. – С. 146–153.

3. Бюджет України за 2002 рік: Статист. зб. Міністерства фінансів України. – К.: Міністерство фінансів України, 2003. – 264 с.

4. Бюджет України за 2007 рік: Статист. зб. Міністерства фінансів України. – К.: Міністерство фінансів України, 2008. – 321 с.

5. Гончаренко О. В. Механізм організації міжбюджетних відносин в Україні // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – № 4. – С. 75–81.

6. Демків О. І. Напрями поглиблення бюджетної реформи в Україні // *Фінанси України*. – 2009. – № 3. – С. 46–65.

7. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.

8. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.

9. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.

10. Мряковський А. І. Бюджетний кодекс України в контексті бюджетної реформи // *Фінанси України*. – 2009. – № 8. – С. 13–18.

11. Слухай С. В. Міжбюджетні трансферти в постсоціалістичних країнах: від теорії до реалії: Монографія. – К.: Арттек, 2002. – 288 с.

12. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. – Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.

Богдан МАЛИНЯК

МЕХАНІЗМ НАДАННЯ СУБВЕНЦІЙ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ МІСЦЕВИМ БЮДЖЕТАМ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Досліджено практику надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, з'ясовано наявні у цій сфері проблеми. Описано проблематику залучення громадськості до процесу планування та використання субвенцій. Запропоновано напрямки удосконалення механізму надання цільових трансфертів, зокрема із урахуванням посилення ролі громадських інституцій.

Practice of grant of subventions from the state budget is explored to the local budgets, the present are found out in this sphere of problem. Problems of bringing in of public is described to the process of planning and use of subventions. Directions of improvement of mechanism of grant of having a special purpose transfer are offered, in particular with the account of strengthening of role of public institutes.

Невідповідність демократичних процедур у функціонуванні владних інституцій в Україні зазвичай призводить до того, що перебіг бюджетного процесу здійснюється під впливом численних лобістських груп, часто зацікавлених у результатах розподілу та подальшого перерозподілу державних коштів у корпоративних і приватних інтересах. Це впливає як на рішення про надання субвенцій, так і результативність їхнього використання. Слід зазначити, що формування та розподіл субвенцій відбувається в умовах недосконалої інституційної середовища, і зокрема недосконалої нормативно-правової бази, що регламентує механізм надання субвенцій з державного бюджету місцевим. У таких умовах поза увагою залишається питання ефективності використання бюджетних коштів, яке є одним із ключових завдань держави в контексті зростання конкурентоспроможності як на рівні національної економіки загалом, так і на рівні її окремих елементів. Особливої актуальності ця проблема набуває в умовах економічної кризи, коли обсяги надходжень, а й, відповідно, видатків бюджетів різних рівнів

об'єктивно зменшуються. Враховуючи те, що демократична форма державного правління передбачає наявність у населення домінуючої ролі в управлінні суспільними фінансами, зазначені проблеми здебільшого зумовлені тим, що процес формування та використання бюджетних коштів для громадськості, в тому числі платників податків, є переважно закритим. Оскільки бюджетному процесові притаманні також інші суттєві недоліки, визначення обсягів та структури субвенцій в Україні часто відбувається з порушенням таких важливих принципів бюджетної системи, як ефективність, субсидіарність, справедливість, неупередженість, публічність і прозорість.

Необхідність вирішення вказаних проблем зумовлює високу актуальність наукового дослідження, присвяченого з'ясуванню найважливіших аспектів механізму надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам. Проблематика функціонування міжбюджетних відносин в Україні, зокрема практика надання субвенцій місцевим бюджетам, є предметом жвавих дискусій у науковій літературі. Серед авторів публікацій,

присвячених зазначеним питанням є відомі вітчизняні вчені – В. Андрущенко, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Федосов, С. Юрій. Незважаючи на те, що питанню субвенцій приділяється чимала увага, сьогодні існує потреба в нових наукових дослідженнях цієї важливої сфери. Це зумовлено, зокрема, високими темпами економічних і соціальних трансформацій в нашій державі, внаслідок чого радикальних змін зазнають як цілі трансфертної політики держави, так і середовище, в якому функціонує механізм надання субвенцій місцевим бюджетам. З огляду на зазначене, метою статті є дослідження актуальних проблем надання та використання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, а також окреслення пріоритетних напрямків усунення наявних у цій сфері недоліків.

Винятково важливе значення для забезпечення високої ефективності використання субвенцій з державного місцевим бюджетам, має забезпечення раціонального планування їх складу, обсягів і структури, а також оптимального формування напрямків використання коштів субвенцій. Будучи складовим елементом бюджетної політики, субвенції мають сприяти досягненню основних цілей функціонування суспільних фінансів у ринковій економіці – підвищення економічної ефективності та соціальної справедливості в країні. В контексті реалізації вказаних загальних цілей управління державними і місцевими фінансами, вчені виокремлюють низку завдань успішної організації системи міжбюджетних відносин, на досягнення яких також має бути зорієнтований механізм надання субвенцій місцевим бюджетам: підвищення рівня життя населення та соціальної захищеності шляхом забезпечення рівного доступу до важливих суспільних послуг і соціальних гарантій на всій території країни; забезпечення стійкого економічного розвитку при оптимальному використанні податкового і ресурсного потенціалу окремих територій і країни загалом; зміцнення державного устрою і територіальної цілісності країни; скорочення

дотаційності та кількості дотаційних бюджетів завдяки зміцненню податкового потенціалу на відповідних територіях [1, 10]. Прогрес у реалізації кожного з перелічених завдань може слугувати вагомим індикатором у процесі аналізу механізму надання трансфертів місцевим бюджетам.

Критерієм оцінювання практики застосування субвенцій як джерела наповнення місцевих бюджетів, на нашу думку, доцільно також визначити показники досягнення основних цілей трансфертної політики – заохочення ефективного використання ресурсів місцевих бюджетів; гарантування достатніх коштів для реалізації функцій на місцевому рівні відповідно до встановленого рівня послуг; підтримка регіонального вирівнювання [2, 22].

Успішність застосування субвенцій у вирішенні найгостріших проблем соціального та економічного розвитку у країнах з демократичною формою правління залежить переважно від результативності впливу громадянського суспільства на процес формування та надання субвенцій місцевим бюджетам. Отже, необхідною умовою забезпечення високої ефективності субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам є формування найважливіших елементів громадянського суспільства й активне залучення населення до бюджетного процесу.

В Україні впродовж останніх років обсяги трансфертів місцевим бюджетам, що спрямовуються у формі субвенцій, суттєво зросли. Це було зумовлено, насамперед, недосконалістю вітчизняної системи бюджетного вирівнювання, а також недостатністю в органів місцевого самоврядування фінансових ресурсів, необхідних для вирішення найгостріших потреб територіальних громад. Загальний обсяг субвенцій з державного бюджету місцевим протягом 2004–2008 рр. збільшився з 7,3 млрд. грн. до 28,7 млрд. грн., або майже в чотири рази (рис. 1). При цьому значно зросла частка субвенцій у міжбюджетних трансфертах, що спрямовуються місцевим бюджетам з 43,7% у 2004 р. до 48,5% у 2008 р., а також част-

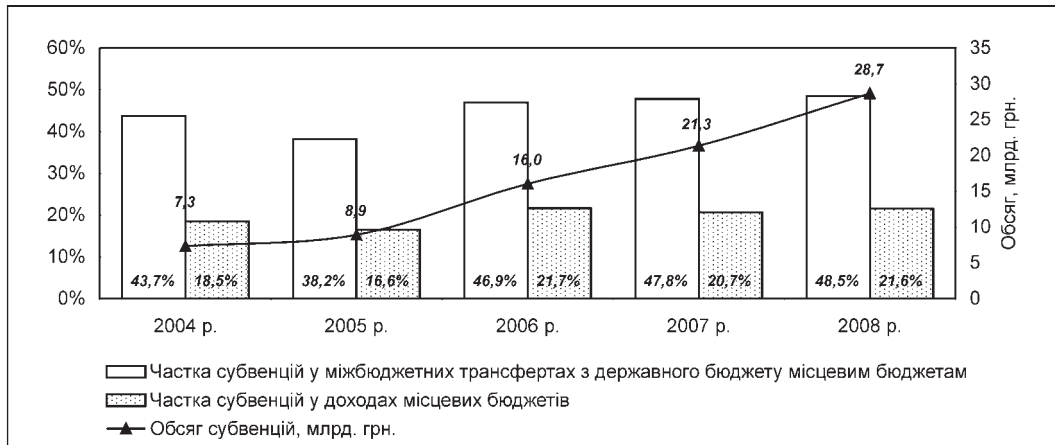


Рис. 1. Динаміка обсягу субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам у 2004–2008 рр.*

* Складено за даними Бюджетного комітету Верховної Ради України.

ка субвенцій у доходах місцевих бюджетів з 18,5% у 2004 р. до 21,6% у 2008 р. Таким чином, упродовж останніх років відбулося посилення ролі субвенцій у формуванні доходів місцевих бюджетів. Проте зростаючі обсяги міжбюджетних трансфертів часто не вирішують поставлених завдань регіонального розвитку. Проявом цього є незадовільний стан інфраструктурних об'єктів, що перебувають у комунальній власності, подальше зростання регіональних диспропорцій у нашій державі, суттєві проблеми у забезпеченні населення важливими бюджетними послугами. Це свідчить про наявність істотних недоліків у механізмі планування та здійснення бюджетних субвенцій в нашій державі.

Необхідною умовою забезпечення раціонального планування цільових міжбюджетних трансфертів в країнах з демократичною формою державного управління є забезпечення повноцінної участі громадськості у бюджетному процесі. Лише в цьому разі створюються достатні передумови для врахування реальних потреб людей, а отже і максимального їх задоволення за рахунок бюджетних коштів. Окрім цього, участь людей у процесі формування складу і структури субвенцій є дієвим важелем бюджетного контролю, якому належить унікальна роль у

забезпеченні справедливого розподілу обмежених суспільних ресурсів. Залучення громадськості до процесу планування бюджетних субвенцій має високу результативність, адже в цьому разі завдяки виявленню недоліків розподілу ресурсів існує можливість спрямувати обмежені бюджетні ресурси для фінансування інших суспільно важливих заходів. Тоді як виявлення неефективності бюджетних субвенцій вже після затвердження бюджету не є гарантією того, що такі витрати не будуть здійснені. Це пов'язано з тим, що: по-перше, виконавча влада зобов'язана виконувати схвалений бюджет; по-друге, для внесення змін до бюджету і скасування нераціональних видатків необхідна згода представницької гілки влади. Висновки науковців, професійних аудиторів, експертів про неефективність видатків не завжди слугують переконливим аргументом для політиків, які наділені правом затверджувати рішення про внесення змін до бюджету.

Сьогодні планування субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам здійснюється в межах чотирьох груп, визначених Бюджетним кодексом України: 1) субвенція на здійснення програм соціального захисту; 2) субвенція на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на ви-

конання власних повноважень внаслідок надання пільг, встановлених державою; 3) субвенція на виконання інвестиційних проектів; 4) інші субвенції. Таке групування цільових міжбюджетних трансфертів має низку недоліків. Основним з них, на нашу думку, є неможливість розмежувати видатки, які здійснюються за рахунок коштів субвенцій відповідно до розподілу повноважень органів місцевого самоврядування на власні і делеговані. Зважаючи на це, різко ускладнюється аналіз участі держави у фінансуванні делегованих повноважень органам місцевого самоврядування та ролі субвенцій у вирішенні проблем регіонального розвитку, які знаходяться в межах власних повноважень місцевого самоврядування.

Проте навіть недосконала класифікація субвенцій, наведена у Бюджетному кодексі України, не реалізована у чинній бюджетній класифікації доходів і видатків бюджету. Внаслідок цього відсутнє чітке розмежування наявних субвенцій за групами відповідно до їхніх специфічних властивостей та економічних характеристик. Таким чином, значно ускладнюється застосування специфічних методів планування різних типів субвенцій. Також суттєво знижується достовірність оцінювання результативності надання тих чи інших груп субвенцій місцевим бюджетам. Причиною цього є те, що зарахування конкретних видів субвенцій до певної групи може базуватися лише на експертних судженнях.

Невідповідність бюджетної класифікації доходів і видатків бюджету нормам Бюджетного кодексу України про групування субвенцій призводить до погіршення прозорості бюджетного процесу. Зважаючи на зазначене, можна зробити висновок про те, що значно знижує результативність громадського моніторингу процесу управління бюджетними субвенціями застосування великої кількості субвенцій без належного групування. В таких умовах дуже важко оцінити обґрунтованість підстав для надання тих чи інших субвенцій, визначення їх розміру та структури, а отже, складно зробити висновок про

справедливість і ефективність витрачання коштів державного бюджету.

Сьогодні процес планування субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам відбувається в умовах відсутності спеціальних нормативно-правових актів, які регламентували би правовідносини у цій сфері. Навіть передбачений Бюджетним кодексом України закон, в якому мали би бути визначені основні засади надання інвестиційних субвенцій, до цих пір не розроблено і не ухвалено. Норма Бюджетного кодексу України про те, що субвенції на виконання інвестиційних проектів надаються на засадах конкурентності між бюджетами місцевого самоврядування та передбачають фінансову участь бюджету отримувача субвенції у здійсненні програми чи проекту, не реалізована у відповідних нормативно-правових актах.

Посилює глибину проблем у сфері планування субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам ще й відсутність належного інституційного середовища. За весь період розробки проектів державного бюджету на відповідний рік не виробилося доброї традиції щодо справедливого та ефективного розподілу субвенцій між місцевими бюджетами. Розробка та ухвалення документів, які визначають обсяги, склад і структуру субвенцій відбувається в умовах відсутності належної прозорості бюджетного процесу, низького рівня політичної культури, слабкого громадського контролю в цій сфері. Все це створює вкрай несприятливе середовище для належного врахування інтересів громадськості, реальних потреб органів місцевого самоврядування, закономірностей ефективного надання цільових міжбюджетних трансфертів.

Яскравим свідченням недосконалого інституційного забезпечення процесу планування субвенцій і наявності у цій сфері великої кількості проблем є велика мінливість навіть кількості субвенцій (рис. 2), не кажучи вже про інші їхні характеристики. Упродовж 2002–2008 рр., за винятком 2004 р., кількість субвенцій стрімко зростає більш, ніж втричі –

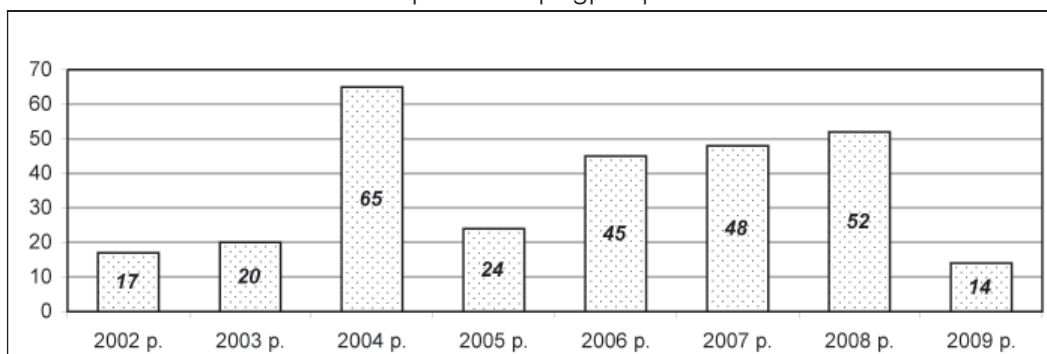


Рис. 2. Динаміка кількості субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам у 2002–2009 рр.*

* Складено за даними Бюджетного комітету Верховної Ради України.

з 17 до 52 видів. Таке зростання необґрунтоване. Оскільки багато цільових міжбюджетних трансфертів мають схоже функціональне призначення, зазвичай відсутнє чітке логічне обґрунтування для їх надання. Приміром, у 2007 р. з державного бюджету місцевим бюджетам передбачалося надання субвенції на соціально-економічний розвиток та на розвиток інфраструктури регіонів у розмірі 1 146,5 млн. грн. і субвенції на виконання інвестиційних проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток регіонів, заходів з попередження аварій і запобігання техногенним катастрофам у житлово-комунальному господарстві та на інших аварійних об'єктах комунальної власності, в тому числі на ремонт і реконструкцію теплових мереж та котелень у розмірі 1 000,0 млн. грн. [3]. За назвами цих двох субвенцій важко зрозуміти в чому полягає принципова відмінність між ними. Для стимулювання розвитку комунального транспорту впродовж останніх років з державного бюджету надають дві субвенції – субвенцію на придбання вагонів для комунального електротранспорту (тролейбусів і трамваїв) і субвенцію на будівництво та розвиток мережі метрополітенів.

Велика кількість субвенцій з державного бюджету зумовлена також тим, що в нашій країні можна спостерігати практику, коли

центральна влада застосовує субвенції як джерело стимулювання розвитку окремих населених пунктів. Так, в бюджеті 2008 р. було передбачено окрему субвенцію з державного бюджету міському бюджету м. Алчевськ на соціально-економічний розвиток (20,0 млн. грн.), бюджету Васильківського району Запорізької області на соціально-економічний розвиток смт. Степногірська (15,0 млн. грн.), бюджету Новоград-Волинського району Житомирської області на соціально-економічний розвиток Новоград-Волинського району (15,0 млн. грн.), міському бюджету міста Макіївка Донецької області на соціально-економічний розвиток міста Макіївка (10,0 млн. грн.), обласному бюджету Чернігівської області на газифікацію (будівництво підвідних газопроводів до сільських населених пунктів) (10,0 млн. грн.) та ін. [4]. В умовах нерозвиненості демократичних процедур ухвалення бюджету та недостатньої участі громадськості у бюджетному процесі, надання загальнодержавних ресурсів для розвитку адміністративно-територіальних одиниць, які відібрані на незрозумілих підставах, на нашу думку, є проявом політичної корупції. Частково проблема великої кількості субвенцій вирішена у 2009 р., коли передбачено надати місцевим бюджетам лише 14 субвенцій. Однак, слід зазначити, що при цьому відбулося скорочення дуже важливих

для місцевих бюджетів групи субвенцій на соціально-економічний розвиток регіонів.

Законодавча невизначеність концептуальних основ формування субвенцій та недосконале інституційне забезпечення цього процесу не сприяє розподілу цільових міжбюджетних трансфертів між регіонами на науково обґрунтованих засадах. Сьогодні в програмних документах не закріплено цілі надання субвенцій, принципи, узгодженість з бюджетною та регіональною політикою та інші важливі положення. В таких умовах розподіл субвенцій між регіонами відбувається не системно без урахування реальної потреби в ресурсах та рівня соціально-економічного розвитку регіонів. Особливо ця проблема стосується субвенцій інвестиційного характеру.

Як свідчать дані табл. 1, у 2007 р. розподіл субвенції з державного бюджету між місцевими бюджетами на виконання інвестиційних проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток регіонів, заходів з попередження аварій і запобігання техногенним катастрофам у житлово-комунальному господарстві та на інших аварійних об'єктах комунальної власності, в тому числі на ремонт і реконструкцію теплових мереж і котелень, здійснювався прямо пропорційно до чисельності населення, яке проживало в регіонах. На такій же основі було розподілено субвенцію на соціально-економічний розвиток у 2008 р. Такий підхід до розподілу субвенцій дуже спрощений, оскільки при цьому важко врахувати реальну потребу в інвестиційних ресурсах, що не створює стимулів до їх ефективного використання.

Спрямування субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток та на розвиток інфраструктури регіонів у 2007 р. в окремі регіони відбувалося непропорційно до чисельності осіб, причому більші обсяги ресурсів одержували не найменш розвинуті регіони. Така ситуація не сприяє зменшенню міжрегіональних економічних диспропорцій та не стимулює вирішення проблеми депресивності територій.

Застосування принципу соціальної справедливості відбувається не лише при розподілі інвестиційних субвенцій, а й при наданні субвенцій соціального характеру. Яскравим прикладом несправедливого розподілу суспільних ресурсів є надання у 2008 р. субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з водопостачання та водовідведення, що вироблялися, транспортувалися та постачалися населенню, яка виникла у зв'язку з невідповідністю фактичної вартості теплової енергії, послуг з водопостачання та водовідведення тарифам, що затверджувалися органами державної влади чи органами місцевого самоврядування. Так, із загального обсягу цієї субвенції 3 088,5 млрд. грн. майже половина припала на три регіони – Донецьку область (657,5 млн. грн., або 21,3%), Харківську область (442,6 млн. грн., або 14,3%) і Луганську область (328,4 млн. грн., або 10,6%). В той час, як Чернівецькій області було надано лише 3,1 млн. грн., або 0,1% від загального обсягу субвенцій, Тернопільській області – 22,4 млн. грн., або 0,7%, Волинській області 24,3 млн. грн., або 0,8%.

Показники розподілу цього виду субвенції між регіонами у розрахунку на одну особу наявного населення не менш красномовно засвідчують наявність значних диспропорцій у цій сфері (рис. 3). Із наведеного можна зробити висновок, що відсутність системного підходу до надання трансфертів соціальної спрямованості слугує сприятливою базою для проведення непрозорої регіональної політики, яка передбачає необґрунтовані привілеї регіонам, які представлені потужними політичними силами. В таких умовах трансфертна політика держави уможливіє ситуацію, коли окремі органи місцевого самоврядування, вирішуючи проблеми соціальної захищеності населення, можуть застосовувати занижені тарифи на житлово-комунальні послуги, не побоюючись можливих негативних фінансових наслідків. У результаті створюються нерівні умови щодо

Таблиця 1

Розподіл окремих видів субвенцій інвестиційної спрямованості з Державного бюджету України між регіонами у 2007–2008 рр.*

Регіони	2007 р.				2008 р.	
	Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних проектів**		Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток та на розвиток інфраструктури регіонів		Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток	
	Сума, млн. грн.	У розрахунку на одну особу, грн.	Сума, млн. грн.	У розрахунку на одну особу, грн.	Сума, млн. грн.	У розрахунку на одну особу, грн.
АР Крим	42,3	21,5	251,7	127,9	51,8	26,3
Вінницька	36,3	21,6	31,7	18,9	44,2	26,3
Волинська	22,2	21,4	17,4	16,8	27,2	26,2
Дніпропетровська	73,5	21,5	29,0	8,5	89,6	26,2
Донецька	98,5	21,6	58,0	12,7	119,9	26,3
Житомирська	28,3	21,5	31,0	23,5	64,5	48,9
Закарпатська	26,5	21,4	16,9	13,6	32,6	26,2
Запорізька	39,7	21,5	39,9	21,6	48,4	26,2
Івано-Франківська	29,6	21,4	17,5	12,7	36,3	26,2
Київська	37,6	21,5	133,7	76,6	45,8	26,3
Кіровоградська	22,7	21,7	9,8	9,4	27,6	26,3
Луганська	51,3	21,6	50,0	21,0	62,4	26,2
Львівська	54,9	21,5	28,8	11,3	67,2	26,4
Миколаївська	26,0	21,5	10,0	8,3	31,7	26,2
Одеська	51,2	21,5	38,0	15,9	62,7	26,3
Полтавська	33,1	21,6	47,0	30,7	40,3	26,3
Рівненська	24,6	21,4	21,2	18,4	30,2	26,2
Сумська	26,1	21,6	15,2	12,6	31,7	26,2
Тернопільська	23,7	21,5	26,7	24,2	28,9	26,3
Харківська	60,3	21,6	63,0	22,5	73,6	26,3
Херсонська	24,0	21,5	43,0	38,5	29,2	26,2
Хмельницька	29,3	21,5	12,0	8,8	35,6	26,2
Черкаська	28,6	21,6	18,7	14,1	34,8	26,3
Чернівецька	19,4	21,4	37,6	41,6	23,7	26,3
Чернігівська	24,9	21,8	28,7	25,1	30,2	26,4
м. Київ	57,4	21,4	70,0	26,2	9,9	26,3
м. Севастополь	8,1	21,4	–	–	51,8	26,3
Всього	1 000,0	21,5	1 146,5	24,7	1180,0	25,4

* Складено за даними Державного казначейства України та Державного комітету статистики України.

** Примітка: повна назва: субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток регіонів, заходів з попередження аварій і запобігання техногенним катастрофам у житлово-комунальному господарстві та на інших аварійних об'єктах комунальної власності, в тому числі на ремонт і реконструкцію теплових мереж і котельень.

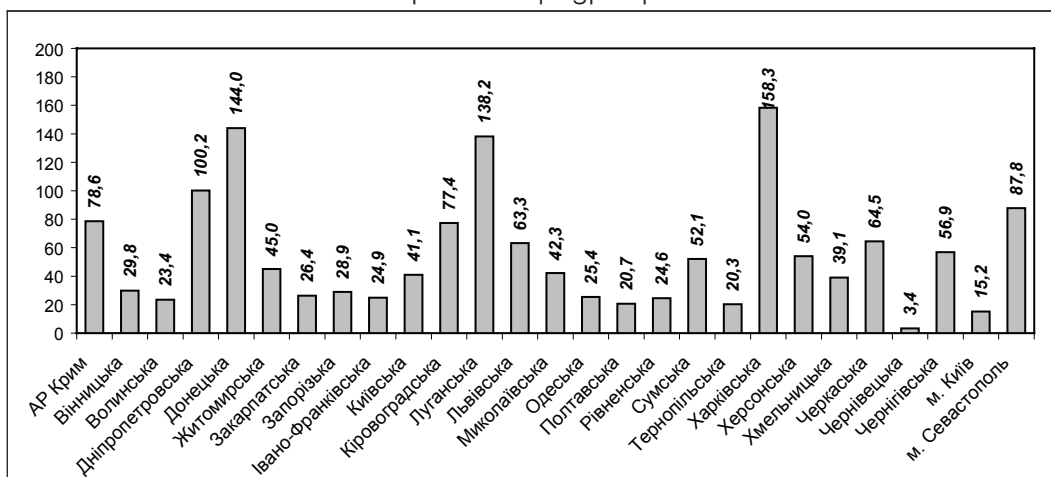


Рис. 3. Розподіл субвенції на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з водопостачання та водовідведення між регіонами у розрахунку на одну особу наявного населення у 2008 р., грн.*

* Складено за даними Державного казначейства України та Державного комітету статистики України. (Повна назва субвенції – субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з водопостачання та водовідведення, що вироблялися, транспортувалися та постачалися населенню, яка виникла у зв'язку з невідповідністю фактичної вартості теплової енергії, послуг з водопостачання та водовідведення тарифам, що затверджувалися органами державної влади чи органами місцевого самоврядування.

оплати цих послуг для населення, яке проживає у різних регіонах, що є по суті порушенням норми Конституції України, за якою не може бути привілеїв чи обмежень, зокрема, за ознакою місця проживання.

Суттєвим недоліком чинного механізму надання субвенцій місцевим бюджетам є значне звуження можливості органів місцевого самоврядування в ухваленні управлінських рішень щодо визначення напрямків використання субвенцій. Практика планування інвестиційних субвенцій державного бюджету передбачає формування переліку об'єктів інвестування Кабінетом Міністрів України. До того ж суттєвою вадою механізму формування інвестиційного пакету для фінансування за рахунок коштів субвенцій є те, що серед суб'єктів планування відсутні громадські інституції. В умовах недосконалих демократичних відносин у суспільстві цей недолік набуває особливої гостроти, оскільки владні структури, які мають представляти інтереси людей у бюджетному процесі, зазвичай, схильні відступати від цього важливого завдання.

Сьогодні процедура узгодження і визначення об'єктів, які фінансуються за рахунок субвенцій, розтягнута в часі. Внаслідок цього часто можна спостерігати прийняття відповідних урядових рішень у другій половині року, що не сприяє ефективному використанню коштів. Застосування такого підходу до надання субвенцій для здійснення інвестицій, які призначені для формування основних засобів, що використовуються для виконання місцевим самоврядуванням власних повноважень, призводить до невиправданого звуження фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Ця проблема набуває ще більшої актуальності в умовах залучення до інвестування об'єктів, визначених центральною владою, ресурсів місцевих бюджетів на умовах співфінансування.

Дослідження практики планування інвестиційних субвенцій в Україні доводить наявність ще низки проблем, до найважливіших з яких належать: відсутність чіткого алгоритму проведення оцінки доцільності бюджетних інвестицій; недостатня прозорість процесу

бюджетного планування; недосконалість громадського контролю за наданням бюджетних асигнувань інвестиційного характеру тощо. Вважаємо, що вирішення перелічених проблем дозволить не лише оптимізувати процес бюджетного планування, а й суттєво підвищить ефективність і раціональність витрачання обмежених фінансових ресурсів держави й органів місцевого самоврядування і, в кінцевому підсумку, сприятиме повнішому та якіснішому задоволенню потреб населення у суспільно корисних послугах.

Суттєвим недоліком механізму надання субвенцій є формування значних диспропорцій між ресурсним потенціалом різних видів місцевих бюджетів. Аналізуючи дані рис. 4, зазначимо, що у 2008 р. найбільше коштів у формі цільових трансфертів одержали бюджети міст республіканського (АР Крим) та обласного значення – 41,8%. До цього значною мірою призводить надання окремих видів субвенцій винятково великим містам. Так, у цей період з державного бюджету було надано 200,0 млн. грн. субвенції на будівництво та розвиток мережі метрополітенів, та 34,6 млн. грн. субвенція на придбання вагонів для комунального електротранспорту (тролейбусів і трамваїв).

Незважаючи на те, що згідно з Бюджетним кодексом України субвенції на

виконання інвестиційних проектів мають надаватися з Державного бюджету України бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Києва та Севастополя з їхнім подальшим перерозподілом для бюджетів місцевого самоврядування, сьогодні ця норма не реалізується. Недосконалість інституційного середовища механізму розподілу субвенцій між видами місцевих бюджетів спричиняє ситуацію, за якої органи місцевого самоврядування обласного рівня на власний розсуд визначають пропорції розподілу інвестиційних субвенцій між видами бюджетів. Як видно з рис. 5, підходи до розподілу субвенції на соціально-економічний розвиток дуже різні. Існує чимало негативних прикладів, коли повністю ця субвенція зараховується до обласного бюджету і з нього ж використовується (Донецька, Тернопільська та Херсонська області). В переважній більшості інших регіонів за обласним бюджетом залишають більшу частину ресурсів. У зв'язку з цим, можна зробити висновок про те, що сьогодні повністю не реалізуються усі переваги децентралізації бюджетних ресурсів та недотримується проголошений принцип субсидіарності. У 2008 р. лише в двох областях дотримано норму бюджетного кодексу про розподіл субвенцій з обласного бюджету – це Жито-

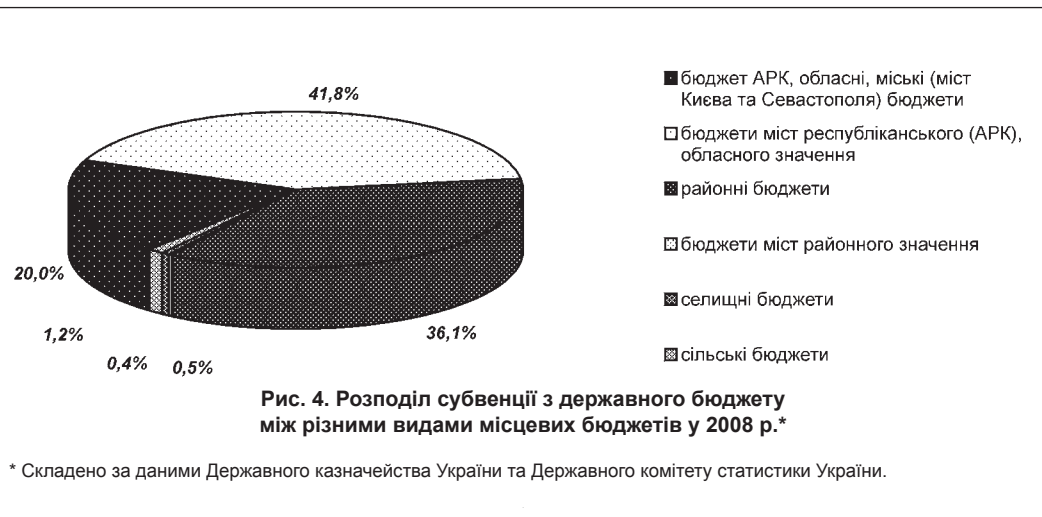




Рис. 5. Розподіл субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток між різними видами місцевих бюджетів у регіонах у 2008 р.*

* Складено за даними Державного казначейства України та Державного комітету статистики України.

мирська і Хмельницька області. У переважній більшості випадків, розподіл субвенції на соціально-економічний розвиток не передбачає суттєвих ресурсів бюджетам міст районного значення, селищним і сільським бюджетам. Лише в семи областях сумарна частка субвенції переліченим місцевим бюджетам перевищувала 10%, а в 11 областях для цих видів місцевих бюджетів взагалі не було надано ресурсів цієї субвенції.

В сучасних умовах поки що лише формально діє норма законодавства щодо співфінансування інвестиційних проектів за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів. А доцільність застосування саме такого підходу очевидна тому, що завдяки йому формуються стимули до ефективного використання власних і залучених фінансових ресурсів. Результати досліджень засвідчують також наявність певних позитивних практик завдяки застосуванню співфінансування. Це підтверджує аналіз результатів моніторингу двох субвенцій на капітальне будівництво соціальних об'єктів Мостиського району Львівської області, у тому числі освітніх і медичних закладів у селах району та забезпечення водопостачання м. Мостиська. Для реалізації цих проектів було за-

лучено, окрім коштів субвенцій, ще й ресурси районного бюджету, Українського фонду соціального інвестування та громади. Таке поєднання ресурсів передбачало використання процедур формування інвестиційних проектів, проведення тендерів, виконання робіт відповідно до рекомендацій Світового банку, який є учасником Українського фонду соціального інвестування. Це дало змогу повноцінно залучити громадськість до процесу використання коштів, що стало запорукою успішної реалізації проектів. У Мостиському районі кошти субвенцій розподілялися на основі конкурсу, в якому мали змогу взяти участь усі громади району, а переможці визначалися за завчасно оприлюдненими критеріями. Проектні пропозиції для фінансування за рахунок коштів субвенцій готувались громадами на основі обґрунтованого обсягу необхідних коштів. Незважаючи на певні складнощі реалізації у такий спосіб проектів, зокрема невідповідність громадян до участі в процесі управління суспільними коштами, все ж у підсумку заплановані кошти субвенцій були використані з належною ефективністю, оскільки громади були зацікавлені в цьому і виступали рівноправними партнерами в процесі використання коштів [5, 50].

Позитивні приклади ефективного планування і використання субвенцій є швидше винятком із загальної практики. Загалом механізму планування субвенцій притаманні значні недоліки. Як наслідок, склад і обсяги субвенцій, що спрямовуються конкретним бюджетам формуються абсолютно не прогнозовано для органів місцевого самоврядування, з порушенням принципів справедливого та неупередженого розподілу коштів, економічної ефективності та соціальної справедливості. При цьому від процесу планування практично відсторонено громадські інституції, що створює сприятливе середовище для лобювання політичних, корпоративних та особистих інтересів учасниками бюджетного процесу. В таких умовах реальні потреби людей зазвичай залишаються незадоволеними, наслідком чого є низький рівень загальної результативності бюджетних видатків.

Процес виконання бюджету, зокрема використання коштів субвенцій, також характеризується низкою специфічних проблем. Слід зазначити, що використання цільових трансфертів безпосередньо залежить від наявності належним чином затверджених порядків використання коштів. Враховуючи велику кількість субвенцій, зміну їхнього

складу в різні бюджетні роки, а також недоліки роботи центральних органів виконавчої влади, порядки використання субвенцій часто ухвалюються зі значними запізненнями. Так, у 2008 р. із запізненнями ухвалено порядки використання більше, ніж половини субвенцій, а станом на початок останнього кварталу взагалі не було прийнято порядки використання двох видів субвенцій, обсяги яких становили 9,1 млрд. грн., або 28,5% від загального затверджено обсягу субвенцій [6]. Запізніле ухвалення нормативно-правових актів, що регламентують використання коштів субвенцій, значно ускладнює процес здійснення таких видатків, а в окремих випадках робить його неможливим.

Ще однією специфічною проблемою є нерівномірність надання субвенцій місцевим бюджетам. Так, якщо протягом першого кварталу 2008 р. було одержано 15,5% загального обсягу субвенцій, то протягом останнього кварталу цього року більше, ніж удвічі – 31,7% (рис. 6). При цьому найритмічнішим є процес надання місцевим бюджетам соціальних субвенцій – протягом першого кварталу місцевим бюджетам було надано 19,4% загального обсягу цієї групи субвенцій, а протягом останнього – 34,5%.

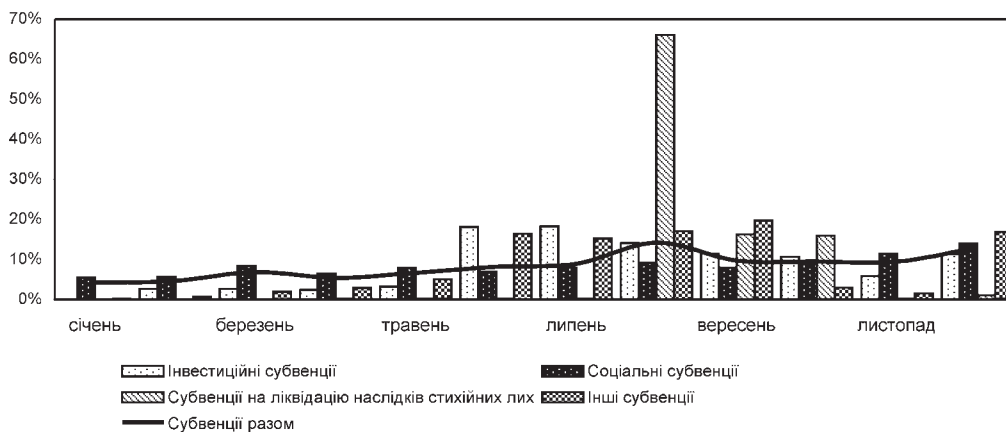


Рис. 6. Частка субвенцій, одержаних місцевими бюджетами в розрізі місяців бюджетного року у 2008 р.*

* Розраховано на основі даних Бюджетного комітету Верховної Ради України.

З об'єктивних причин субвенції на подолання наслідків природних і техногенних катаклізмів надавалися нерегулярно, адже майже 2/3 від їхнього загального обсягу було надано в одному місяці – серпні. Значним недоліком механізму надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам є неритмічність спрямування інвестиційних субвенцій. Так, із загального обсягу цих субвенцій у першому кварталі 2008 р. місцевим бюджетам було надано лише 5,2% річного обсягу, а в останньому кварталі – 27,7% (див. рис. 5). Часто надто пізні одержання субвенцій стає основною причиною невикористання коштів. Це яскраво ілюструють випадки, коли кошти на реконструкцію теплових мереж чи обладнання котельень надходили у вересні і пізніше, а після проходження усіх тендерних процедур розпочинався опалювальний сезон, під час якого неможливо реалізувати заходи, передбачені умовами надання субвенції. Так, у Тернопільській області, зокрема в смт. Підволочиськ, внаслідок цього було повернуто 344,6 тис. грн., м. Збараж – 376 тис. грн., м. Тернопіль – 1 067,9 тис. грн., що становить майже 33% від виділеної суми [7, 62–63].

Привертає до себе увагу проблема невиконання планових показників субвенцій. У 2008 р. за попередніми даними Бюджетного комітету Верховної Ради України, рівень виконання запланованого обсягу доходів місцевих бюджетів, одержаних у формі субвенцій, становив лише 86,7%. Окремі види субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам не надавалися взагалі. Зокрема субвенція на заходи щодо оплати громадянами електричної і теплової енергії, природного газу, твердого палива, послуг водопостачання і водовідведення, квартирної плати в рахунок часткової компенсації втрат від знецінення грошових заощаджень у розмірі 2 000,0 млн. грн., і субвенції на забезпечення житлом працівників бюджетної сфери, які уклали контракт на 20 років обсягом 690,0 млн. грн. При цьому рівень виконання окремих видів субвенцій є дуже низький. Фактичний обсяг субвенції на придбання вагонів для комунального елек-

тротранспорту (тролейбусів і трамваїв) дорівнював 34,6 млн. грн., при запланованому – 150,0 млн. грн. (рівень виконання 23,0%).

Значний потенціал для вирішення наявних проблем у сфері планування субвенцій має громадський контроль, як одна з найефективніших форм бюджетного контролю в умовах демократії. Нещодавно за результатами громадського моніторингу було встановлено низку важливих проблем у механізмі розподілу субвенцій в Україні. Наприклад, громадською організацією “Політсоціум” було виявлено факти маніпулювання інформацією розпорядниками бюджетних коштів Луганської області у процесі планування субвенції на заходи щодо енергозбереження. Для того, щоб домогтися одержання цього виду субвенції, бюджетні установи свідомо завищували показники енергоефективності надання послуг щодо теплопостачання. Внаслідок цього, вимоги нормативно-правових актів щодо зменшення питомих витрат енергетичних ресурсів при виробленні теплової енергії на котельних не менш, ніж на 8% і максимального зменшення втрати теплової енергії при її транспортуванні в мережах, виконувалися формально, а насправді не забезпечено необхідного енергозбереження [8, 28–31]. Маючи навички роботи з засобами масової інформації, громадські організатори своєчасно повідомляють місцевих жителів про недоліки використання суспільних коштів, що спричиняє помітний суспільний резонанс.

Проте сьогодні представники влади не проявляють готовність до співпраці з громадянським суспільством. Дуже часто необхідна інформація для здійснення контролю за використанням субвенцій відсутня на Інтернет сайтах владних інституцій та в засобах масової інформації. Більше того, розпорядники бюджетних коштів далеко не завжди надають необхідну інформацію на відповідні запити. Так, у процесі громадського моніторингу за станом використання державних субвенцій, який проводили вісім громадських організацій у різних областях України, представникам влади було надіслано 157 ін-

формаційних запитів. Однак повні відповіді було отримано лише на 29,9% з них, і ще на 12,7% було одержано "відписки" (рис. 7).

Таким чином, заходи щодо вирішення висвітлених у статті проблем та удосконалення інституційного забезпечення процесу формування і використання субвенцій мають передбачати:

- розробку та ухвалення законодавчої бази, яка б чітко визначала повноваження органів місцевого самоврядування щодо формування і використання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам;
- закріплення на стабільній основі оптимального кількісного складу субвенцій;
- удосконалення бюджетної класифікації, яке дасть змогу, зокрема, виокремити групи субвенцій, що передбачені Бюджетним кодексом України;
- законодавче визначення участі громадськості у процесі формування і використання субвенцій;
- закріплення у нормативно-правових документах обов'язкового розміщення детальної інформації про використання субвенцій державними адміністраціями на Інтернет сайтах;
- розробку та ухвалення закону, який визначатиме основні засади надання інвестиційних субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам;
- розмежування інвестиційних субвенцій на два типи – субвенції для забезпе-

чення органів місцевого самоврядування інфраструктурними об'єктами, необхідними для виконання делегованих повноважень і субвенції на соціально-економічний розвиток регіонів;

- визначення необхідності застосування формалізованих методик розподілу інвестиційних субвенцій;
- регламентацію необхідними правовими актами механізму співфінансування проектів за рахунок коштів інвестиційних субвенцій з державного бюджету, ресурсів місцевих бюджетів, а також небюджетних коштів та розвиток цього способу фінансування проектів;
- поширення практики залучення громадськості до процесу формування субвенцій;
- активізацію уваги неурядових громадських організацій, а також засобів масової інформації до проблеми використання субвенцій.

Отже, сьогодні існує значний потенціал удосконалення механізму надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам завдяки, насамперед, посиленню участі громадськості у цьому процесі. У статті ми торкнулися лише основних аспектів активізації ролі громадських інститутів у перерозподілі бюджетних ресурсів. На наше переконання, подальше наукове дослідження запропонованої проблематики матиме позитивні наслідки для ефективного розподілу обмежених бюджетних коштів в інтересах людей.

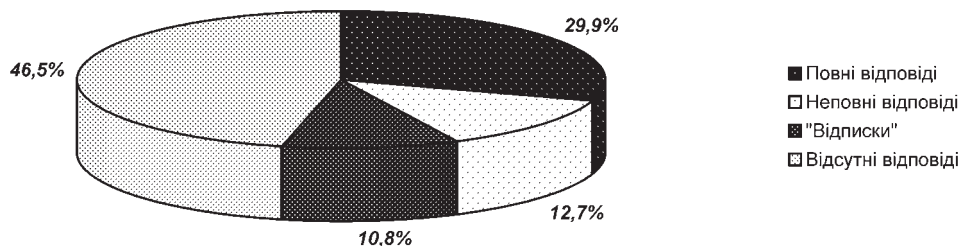


Рис. 7. Структура відповідей розпорядників бюджетних коштів на запити громадських організацій стосовно використання субвенцій у процесі громадського моніторингу, проведеного у 2008 р.*

* Складено на основі: [7, 54–55].

Література

1. Климов А. А., Бежаев О. Г., Разгулин С. В. и др. *Повышение эффективности бюджетных расходов: Учеб. пособие / Под общ. ред. А. А. Климова. – М.: Издательство “Дело” АНХ, 2009. – 520 с.*
2. Péteri G. *Transparent transfers boost honesty in local government / Péteri Gábor // Local Governance Brief. – Summer 2006. – P 22–24.*
3. Закон України “Про Державний бюджет України на 2007 рік” № 489–V від 19 грудня 2006 р. З урахуванням внесених змін / Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Закон України “Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” № 107–VI від 28 грудня 2007 р. З урахуванням внесених змін / Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Аналітичний звіт за результатами проведення моніторингу дій органів влади та органів місцевого самоврядування Мостиського району Львівської області щодо ефективності використання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на програми капітального будівництва Мостиського району у 2006–2008 роках. – Львів, 2009 – 70 с.
6. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2008 рік підготовлено департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановою Колегії Рахункової палати. – К.: Рахункова палата України, 2009. / Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>
7. Малиняк Б., Марков І., Ханас В. Аналітичний звіт за результатами діяльності коаліції громадських організацій з моніторингу використання державних субвенцій на місцевому рівні. – Тернопіль, 2009. – 128 с.
8. Аналітичний звіт за результатами моніторингу субвенції з державного бюджету п'яти містам Луганської області на заходи щодо енергозбереження, у тому числі оснащення інженерних уведень багатоквартирних будинків засобами обліку споживання води і теплової енергії, ремонт і реконструкцію теплових мереж і котельень. – Луганськ, 2009. – 68 с.

Віктор РУСІН

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Розглянуто теоретичні основи фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Проаналізовано систему наукових поглядів і запропоновано власне трактування змісту понять "фінансове забезпечення", "доходи бюджету", "власні, закріплені і регулюючі доходи місцевих бюджетів".

Theoretical bases of the financial providing of organs of local self-government are considered. The system of scientific looks is analysed and offered own interpretation of maintenance of concepts "financial providing", "profits of budget", "own, fastened and regulative profits of local budgets".

Нині без розвитку органів місцевого самоврядування нема сенсу говорити про формування демократичної, соціально зорієнтованої, правової держави. Це доводить світовий досвід. Впродовж останніх двох століть право на місцеве самоврядування законодавчо закріплене в більшості країн Західної Європи, а після ліквідації тоталітарного режиму – і у країнах Східної Європи. Держави-члени Ради Європи 15 жовтня 1985 року у Страсбурзі, підписуючи Європейську хартію місцевого самоврядування, у преамбулі зазначили, що органи місцевого самоврядування є однією з головних підвалин будь-якого демократичного режиму [1]. Кінець ХХ ст. характеризується переходом від централізованого до глобалізованого і локалізованого суспільства, в якому основна роль відводиться недержавним організаціям та місцевому самоврядуванню, а державі залишається роль координатора усіх суспільних процесів. Нині місцевому самоврядуванню в розвинутих демократичних країнах надано широке коло прав та повноважень. Для України забезпечення ефективного функціонування органів місцевого самоврядування є необхідною умовою розвитку самоврядування в повному обсязі,

а також необхідною передумовою для послідовної інтеграції до Європейського Союзу. Ратифікувавши у 1997 р. Європейську хартію місцевого самоврядування, Україна заявила про свою прихильність до європейських цінностей. Однак в умовах трансформаційних процесів виникає ціла низка проблем, пов'язаних з функціонуванням органів місцевого самоврядування.

Особливої гостроти набуває питання фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Адже саме від цього залежить в якій мірі буде забезпечена реалізація повноважень органів місцевого самоврядування, а отже наскільки повно населення буде забезпечене цілою низкою суспільних благ. Саме тому актуальність дослідження проблеми фінансового забезпечення реалізації повноважень органів місцевого самоврядування з кожним роком зростає.

У вітчизняній фінансовій науці питання фінансового забезпечення місцевого самоврядування розглядають такі вчені, як: О. Василик, В. Дем'янишин, О. Кириленко, І. Луніна, Ц. Огонь, К. Павлюк, В. Федосов, С. Юрій та ін. У більшості випадків особлива увага вчених-економістів зосереджується на практичних аспектах фінансового забез-

печення органів місцевого самоврядування і недооцінюється роль фінансової теорії. Не вдаючись до глибокого дослідження сутності фінансового забезпечення реалізації повноважень органів місцевого самоврядування, неможливо дати якісну оцінку сформованій в державі системі фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, сформулювати оптимальну теоретичну модель, на яку слід орієнтуватися у практичній діяльності, виявляти причини відхилень реальної моделі від оптимальної. Це призводить до недостатньо ефективного механізму реалізації повноважень органів місцевого самоврядування, і як наслідок – суспільство не отримує очікуваного результату від діяльності органів місцевого самоврядування.

Саме тому розгляд даної проблеми вважаємо за доцільне розпочати з вивчення теоретичних основ фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування в соціально зорієнтованій, правовій, демократичній державі.

Метою статті є оцінка теоретичних основ фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування та розробка пропозицій щодо його вдосконалення в сучасних умовах.

Термін “фінансове забезпечення” в економічній літературі зустрічається дуже часто. В більшості випадків суть наукового терміна визначається залежно від того, який аспект фінансової діяльності розглядає автор. Саме тому не завжди розкривається зміст саме фінансового забезпечення.

В економічних словниках визначення змісту фінансового забезпечення переважно розглядається лише з точки зору біржової діяльності, і трактується як “сума грошей на рахунку клієнта біржі з урахуванням прибутку або збитків за відкритими контрактами і комісії за цими контрактами, отриманої в разі їх ліквідації” [2; 3]. Таке твердження є прив’язаним лише до певної сфери діяльності і не розкриває повноти змісту терміна “фінансове забезпечення”.

У вітчизняній фінансовій літературі висвітлення суті даного поняття неоднознач-

не. Так, більшість науковців фінансове забезпечення розглядають як один із методів фінансового механізму. Такого підходу у своїх наукових працях дотримуються О. Кириленко [4, 41-42], С. Юрій [5, 40]. Фінансове забезпечення як підсистему фінансового механізму, що характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти розвитку суспільства розглядає В. Опарін [6, 56; 7, 48]. Як один із двох основних методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток поряд із фінансовим регулюванням фінансове забезпечення описує О. Близнюк [8, 59]. У рамках фінансового механізму фінансове забезпечення, як метод фінансового впливу на розвиток економіки, визначають також І. Петровська, Д. Клиновий [9, 23].

У підручнику “Бюджетний менеджмент”, за загальною редакцією професора В. Федосова, запропоновано дещо інше визначення: “Фінансове забезпечення – це система джерел і форм фінансування розвитку економічної і соціальної сфери” [7, 49].

О. Романенко фінансове забезпечення визначає як покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб’єктами господарювання і державою [10, 18].

Дещо ширше розглядає визначення цього терміна колектив авторів підручника “Фінанси”, за редакцією С. Юрія, В. Федосова. А саме, “фінансове забезпечення” трактують як формування цільових грошових фондів суб’єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання [11, 94]. Науковці акцентують увагу і на ефективному використанні сформованих грошових ресурсів.

На нашу думку, на основі аналізу наведених підходів щодо визначення суті терміна “фінансове забезпечення”, та зважаючи на особливості діяльності органів місцевого самоврядування, під терміном “фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування” слід розуміти сукупність джерел і форм формування грошових фондів, необхідних для реалізації повноважень органів місцевого самоврядування та їх ефективне використання.

Про необхідність мати фінансову базу органам місцевого самоврядування для здійснення своїх функцій і повноважень зазначається і у нормативних документах. В Європейській хартії про місцеве самоврядування записано, що органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень [1]. Відповідно до ст. 142 Конституції України та ст. 16 Закону України “Про місцеве самоврядування в Україні” матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об’єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних та обласних рад. Держава бере участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування, фінансово підтримує його. Витрати органів місцевого самоврядування, що виникли внаслідок рішень органів державної влади, компенсує держава [12; 13].

Домінуючу роль у системі фінансового забезпечення відіграє інститут самостійного місцевого бюджету. Дохідна частина місцевого бюджету відображає результати роботи, пов’язаної з мобілізацією коштів, необхідних для реалізації повноважень органів місцевого самоврядування з метою задоволення різних економічних і соціальних потреб.

У Бюджетному кодексі України знаходимо визначення термінів “доходи бюджету”, “надходження до бюджету” і “кошик доходів бюджетів місцевого самоврядування”. Доходи бюджету – усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (у т. ч. трансферти, дарунки, гранти). Натомість надходження до бюджету – доходи бюджету та кошти, залучені в результаті взяття боргових зобов’язань органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим або органами

місцевого самоврядування. Кошик доходів бюджетів місцевого самоврядування – податки і збори (обов’язкові платежі), що закріплені цим Кодексом на постійній основі за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів [14, 3-4]. Аналізуючи дані визначення, повністю розділяємо думку В. Дем’янишина, що некоректно в законодавчому акті давати визначення доходів як надходжень і надходжень як доходів [15, 68].

Схоже до зазначеного у Бюджетному кодексі України визначення наводять в економічній вітчизняній літературі автори В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова [7, 839], В. Малько, С. Кондратюк, Г. Коломієць [16, 307], І. Благун, Р. Воронко, М. Бучкович [17, 202]. Розглядаючи доходи бюджету як усі надходження відповідного бюджету на безповоротній основі у вигляді податкових і неподаткових платежів, доходів від операцій з капіталом, офіційних трансфертів і державних цільових фондів, включених до бюджету, справляння яких передбачено законодавством України (у т. ч. трансферти, дарунки, гранти), вчені основну увагу акцентують на безповоротності надходжень та конкретизації їх видів, не розкриваючи суті доходів бюджету.

О. Романенко стверджує, що доходи бюджету посідають головне місце у складі централізованих державних доходів, але це поняття більш вузьке, ніж доходи держави. Автор розглядає доходи бюджету як економічну категорію, яка виражає економічні відносини, що виникають у держави з юридичними і фізичними особами в процесі формування бюджетного фонду держави [10, 164]. Таке тлумачення теж не розкриває повністю визначення суті доходів місцевих бюджетів, оскільки не визначаються форми прояву зазначених економічних відносин.

Професор Ю. Пасічник доходи місцевих бюджетів розглядає як окрему економічну категорію, що виражає сферу економічних відносин суспільства, що пов’язана з фор-

муванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону [18, 435]. Зазначене твердження вважаємо більш вдалим, адже воно пов'язане з фінансовими ресурсами з прив'язкою до завдань регіону.

Погоджуємося з думкою професора С. Юрія, що доходи бюджету держави, їхній зміст доцільно розглядати з використанням тих же підходів, що й зміст бюджету. Таким чином, дохід бюджету – об'єктивне економічне явище, пов'язане з сукупністю економічних відносин з приводу розподілу та перерозподілу ВВП з метою формування основного централізованого фонду грошових коштів держави. За своєю сутністю доходи бюджету, з одного боку, є результатом розподільчих процесів, а з іншого – об'єктом подальшого розподілу на окремі цільові фонди відповідно до функцій держави [11, 158]. Такої думки у своїх працях дотримується В. Дем'янишин, який стверджує, що обсяг доходів бюджету безпосередньо залежить від обсягу функцій і повноважень держави в особі органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування, визначених Конституцією та законами України [15, 70].

Розглядаючи доходи місцевих бюджетів, їх можна класифікувати за різними ознаками. У вітчизняній фінансовій літературі нема єдиного підходу до такої класифікації. Відповідно до чинного бюджетного законодавства доходи місцевих бюджетів поділяються на власні й закріплені. У працях вітчизняних учених їх найчастіше поділяють на: власні, закріплені і регулюючі. Немає єдиних підходів щодо трактування власних, закріплених і регулюючих доходів. Тому, вважаємо за доцільне запропонувати науково обґрунтоване тлумачення суті даних визначень, яке було б прийнятне як для теоретиків, так і для практиків.

Більшість авторів, намагаючись трактувати власні доходи місцевих бюджетів, лише перераховують джерела їх формування, ін-

коли наводячи неповний їх перелік. Деякі науковці стверджують, що власними доходами місцевих бюджетів є ті, які відповідно до Бюджетного кодексу України не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Ми вважаємо, що ці трактування є неповними, оскільки не розкривають суті “власних доходів місцевих бюджетів”.

Професор О. Кириленко стверджує, що власні доходи місцевих бюджетів – це доходи, які формуються внаслідок дій і рішень, прийнятих місцевими органами самоврядування [20, 82]. Автор вдало наводить вимоги, яким одночасно повинні відповідати власні доходи місцевих бюджетів, а зокрема: вони є територіально локалізованими, безпосередньо залежать від діяльності органів місцевої влади, які повністю їх контролюють і використовують на свій розсуд.

Схожої думки дотримується О. Романенко, трактуючи власні доходи місцевих бюджетів як доходи, що мобілізуються місцевою владою самостійно на основі власних рішень і за рахунок джерел, визначених місцевим органом влади [10, 186].

Професор С. Юрій пропонує під власними вважати доходи, які за чинним законодавством належать до місцевих податків і зборів, а також виникають внаслідок рішень, прийнятих органами місцевого самоврядування [11, 163]. Близьким за змістом є твердження В. Дем'янишина, який пропонує під власними доходами місцевих бюджетів вважати місцеві податки і збори та неподаткові надходження місцевого значення [15, 73].

Проаналізувавши теоретико-концептуальні підходи науковців, вважаємо, що власні доходи місцевих бюджетів – це усі доходи, які в повному обсязі і на постійній основі мобілізуються на території юрисдикції певного органу місцевої влади і шляхом власних дій і рішень використовуються на виконання власних повноважень. Отже, даним критерієм власних доходів найбільш повно відповідають місцеві податки і збори.

Закріплені доходи в основному трактують як передані місцевій владі. Так, С. Юрій

закріпленими вважає доходи, які на стабільній основі повністю передаються до місцевих бюджетів [11, 163]. Дещо ширше розглядає закріплені доходи О. Романенко, трактуючи їх як ті, що повністю, або частково (у відсотках) зараховуються у певні види бюджетів безстроково, або на довготерміновій основі і для їх включення непотрібно рішення органів влади вищого рівня [10, 186]. В. Дем'янишин закріпленими доходами вважає такі доходи, які, будучи власними доходами бюджетів вищого рівня, у законодавчому порядку повністю або частково закріплюються за певними бюджетами нижчого рівня [15, 73]. Автор наголошує, що таке закріплення може бути повним і частковим. О. Кириленко акцентує увагу на передачі доходів місцевим бюджетам у повному обсязі, або у визначеній, єдиній для усіх бюджетів частині [19, 83].

На нашу думку, закріпленими доходами місцевих бюджетів можна вважати загальнодержавні податки, збори та обов'язкові платежі, які частково, або повністю на довготерміновій основі передаються цим бюджетам з метою фінансового забезпечення реалізації делегованих повноважень органів виконавчої влади.

Заслуговує на увагу й визначення суті регулюючих доходів у фінансовій літературі. Так, В. Дем'янишин під регулюючими розуміє доходи, які є власними чи закріпленими доходами бюджетів вищого рівня і частково передаються бюджетам нижчого рівня для їхнього збалансування у вигляді відсоткових відрахувань [15, 73]. Досить часто вітчизняні вчені їх ототожнюють з міжбюджетними трансфертами [20, 172]. Варто погодитися з думкою А. Лучки, який під регулюючими доходами пропонує вважати доходи, котрі, виконуючи функцію інструмента бюджетного регулювання, надходять до місцевих бюджетів з метою їхнього збалансування, закріплюються за ними на короткий проміжок часу, на один бюджетний період, і перерозподіляються між бюджетами шляхом застосування тимчасових, а не постійних або незмінних протягом тривало-

го періоду часу нормативів [21, 127]. Автор намагається відокремити регулюючі доходи від закріплених.

На наше переконання, що регулюючі доходи – це надходження до місцевих бюджетів з бюджетів вищого рівня з метою їхнього збалансування. До таких надходжень належать доходи іншого бюджету, які з метою бюджетного регулювання у вигляді тимчасових відсоткових відрахувань передаються бюджетам нижчого рівня.

Таким чином, розглянувши основні поняття, які забезпечують розуміння суті категорій, що дозволяють оцінити фінансове забезпечення реалізації повноважень органів місцевого самоврядування, варто зазначити, що з метою ефективного вирішення практичних питань, пов'язаних із фінансовим забезпеченням реалізації повноважень органів місцевого самоврядування, потрібно мати відповідну теоретичну базу. Саме тому, з метою уникнення неоднозначності висвітлених у фінансовій літературі термінів, вважаємо за доцільне на законодавчому рівні впорядкувати визначення їх суті. Основним завданням науковців повинно бути вироблення оптимальної теоретичної моделі, на яку слід орієнтуватися в практичній діяльності, що повинно спростити виявлення причин імовірних відхилень та пошуку можливих шляхів вирішення зазначених проблем.

Література

1. *Європейська хартія місцевого самоврядування від 15.10.1985* – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036
2. *Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. – Т. 2 / Ред. упоряд. С. Мочерний. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.*
3. *Большой энциклопедический словарь: В 2 т. – Т.1 / Ред. упоряд. А. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1991. – 863 с.*
4. *Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): Навч. посіб. – Тернопіль: Астон, 2002. – 212 с.*
5. *Фінанси: вишкіл студій: Навч. посіб. / С. І. Юрій, Т. О. Кізима, М. П. Злепко, М. М. Тріпак;*

- За заг. ред. д. е. н., проф. С. І. Юрія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2202. – 357 с.
6. Опарін В. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 3-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
7. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов та ін.; За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
8. Фінанси: Навч. посіб. / За ред. В. І. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
9. Кленовий Д. Фінанси: Навчальний посібник / І. Петровська, Д. Клиновий. – К.: ЦУЛ. – 2002. – 300 с.
10. Романенко О. Фінанси: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
11. Фінанси: Підручник / Юрій С. І. та ін.; За заг. ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
12. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/konst/CONST1.HTM>
13. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 № 280/97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>
14. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 № 2542-III – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=2542-14>
15. Дем’янишин В. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
16. Опарін В. М. Бюджетна система: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисц. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 336 с.
17. Пасічник Ю. Бюджетна система України: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2006. – 607 с.
18. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
19. Державні фінанси в транзитивній економіці: Навч. посібник / За заг. ред. М. І. Карліна. – К.: Кондор, 2003.
20. Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій: Монографія / За ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2008 – 376 с.

Оксана ТУЛАЙ

ПЛАНУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕФІЦИТУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Розглянуто формування місцевих бюджетів в умовах дефіциту фінансових ресурсів. Проаналізовано особливості планування дохідної частини місцевих бюджетів України. Особливу увагу акцентовано на можливостях підвищення ефективності процесу планування доходів місцевих бюджетів.

Basic attention is spared forming of local budgets in the conditions of deficit of financial resources. The features of planning of profitable part of local budgets of Ukraine are analysed. The special attention is accented on possibilities of increase of efficiency of planning process of local budgets profits.

Сучасний етап соціально-економічного розвитку країни потребує поглибленого розуміння ролі місцевих бюджетів в економічній системі держави. Місцеві бюджети – це визначальна ланка місцевих фінансів. У них зосереджено понад 80% від усіх фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні місцевого самоврядування. Водночас місцеві бюджети є важливим і складним елементом бюджетної системи кожної держави. Питання їх побудови, ефективного використання у фінансовому механізмі держави завжди привертають увагу науковців. Система місцевих бюджетів існує в усіх країнах світу, проте її розвиток і функції зумовлені низкою національних, політичних, економічних та інших факторів.

Ефективність будь-якого місцевого бюджету залежить від його забезпеченості фінансовими ресурсами, які за своєю природою є обмеженими, а в умовах економічної кризи їх дефіцит особливо відчутний. Проблема формування місцевих бюджетів в умовах недостатності фінансових ресурсів потребує вирішення як на місцевому, так і на загальнодержавному рівнях.

Питання функціонування місцевих бюджетів розглянуті у працях В. Андрущенко, С. Буковинського, О. Василика, О. Гончаренко, В. Дем'янишина, В. Корчинського,

О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луїної, Т. Міхеєнко, Ц. Огня, Ю. Пасічника, С. Слухача, С. Юрія та ін. Проте сьогодні важливого значення набувають проблеми, пов'язані з підвищенням фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, що підвищує актуальність дослідження.

Метою статті є проведення аналізу планування дохідної частини місцевих бюджетів України в умовах дефіциту фінансових ресурсів у контексті нормативно-правового регулювання.

Після здобуття незалежності перед Україною постало питання становлення такої бюджетної системи, яка відповідала б ринковим умовам, нормам та ідеалам правового суспільства. Такі прагнення визначені, з одного боку, необхідністю формування в Україні фінансово спроможного місцевого самоврядування як необхідної умови розвитку демократичного суспільства, з іншого – потребою ефективного функціонування системи державних і місцевих фінансів.

З огляду на зазначене, постас необхідність побудови нової моделі формування місцевих бюджетів, яка забезпечувала б оптимальний фіскальний та стимулюючий ефект і відповідала політико-владним реаліям сьогодення, потребам збалансування

інтересів центру та регіонів, усувала диспропорції бюджетної забезпеченості окремих територій, знижувала напругу міжрегіональних фіскальних відносин та підтримувала ефективність бюджетної системи. Саме тому питання планування доходів місцевих бюджетів як складової фіскальної політики держави загалом є одним із пріоритетів фінансово-економічних та адміністративних трансформацій в Україні.

Планування обсягу доходів місцевих бюджетів здійснюється на підставі прогнозного обсягу доходів зведеного бюджету України, визначеного на основі головних макропоказників економічного і соціального розвитку країни на плановий рік.

У Законі України “Про місцеве самоврядування в Україні” передбачено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел, та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов’язкових платежів [1].

У Бюджетному кодексі України не наведено чіткого визначення поняття закріплених і власних доходів, проте доходи розмежовано на ті, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (кошик I), і на ті, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (кошик II) [2].

Закріпленими є доходи, необхідні для забезпечення виконання делегованих законом повноважень органів виконавчої влади. Такі доходи передаються до місцевих бюджетів на довготривалій основі у повному обсязі або у визначеній, єдиній для всіх бюджетів частині. За природою походження це – загальнодержавні податки та збори, що формують дохідну частину місцевих бюджетів (податок з доходів фізичних осіб, державне мито, плата за державну реєстрацію суб’єктів підприємницької діяльності, плата за торговий патент на здійснення деяких видів підприємницької діяльності тощо).

Закріплення доходів за бюджетами місцевого самоврядування здійснено на засадах:

– забезпечення стабільності і передбачуваності надходжень для довгострокового прогнозування доходів бюджету;

– встановлення взаємозв’язку між обсягами податків, що сплачуються на території, та рівнем бюджетних послуг, які отримує платник податку;

– закріплення переліку доходів за бюджетами місцевого самоврядування, які мають стимулювати органи місцевого самоврядування до нарощування податкової бази та мають стабільнішу базу оподаткування.

Доходами, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, вважаються такі, що повністю залишаються в розпорядженні відповідного бюджету та не враховуються у розрахунках обсягів дотації вирівнювання або обсягів вилучення. Вони призначені для забезпечення видатків, які в межах чинного законодавства повністю передані на розгляд органів місцевого самоврядування.

Проаналізувавши структуру доходів місцевих бюджетів України (табл. 1) та бюджету м. Тернополя зокрема (рис. 1), можна дійти висновку, що у структурі надходжень більшості місцевих бюджетів України частка доходів, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів удвічі більша, ніж частка доходів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Проте обидва кошики мають велике значення для виконання місцевою владою своїх функцій.

Показник питомої ваги власних доходів у доходах місцевого бюджету є важливим кількісним показником фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Він характеризує ступінь залежності дохідних джерел місцевої влади від їхньої власної діяльності та власних рішень. Це найбільш універсальний показник рівня самостійності місцевих бюджетів і їх незалежності від центральних органів влади.

Фактичні обсяги власних і закріплених доходів у будь-якому місцевому бюджеті

Таблиця 1

Динаміка доходів місцевих бюджетів України *

Доходи	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Доходи, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів	19131,8	35,7	25000,7	32,9	37497,4	35,0
Доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів	9088,2	16,9	13390,1	17,6	18140,6	16,9
Разом доходів	30301,4	56,5	39865,5	52,5	58348,7	54,5
Офіційні трансферти	23361,1	43,5	36029,6	47,5	48701,5	45,5
Всього	53662,5	100	75895,1	100	107050,2	100

* Складено за даними Міністерства фінансів України [3].

безпосередньо залежать від правильності їх планування.

Планування обсягу доходів місцевих бюджетів першого кошика здійснюється шляхом прямого розрахунку із застосуванням індексу відносної податкоспроможності відповідної адміністративно-територіальної одиниці, що розраховується на основі звітних даних про фактичні надходження відповідних податків та зборів до цих бюджетів за три останні бюджетні періоди перед тим роком, у якому формуються показники бюджету на плановий бюджетний період.

Формула розрахунків індексу відповідної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці затверджується Кабінетом Міністрів України. При обчисленні обсягу доходів кошика 1 також враховуються втрати закріплених доходів відповідних місцевих бюджетів унаслідок надання пільг платникам податків згідно з рішенням відповідних рад. Разом з цим, розрахунок обсягів доходів, закріплених за місцевими бюджетами, здійснюється і на підставі прогнозу обсягу доходів бюджету, визначеного на основі прогнозних основних макропоказ-

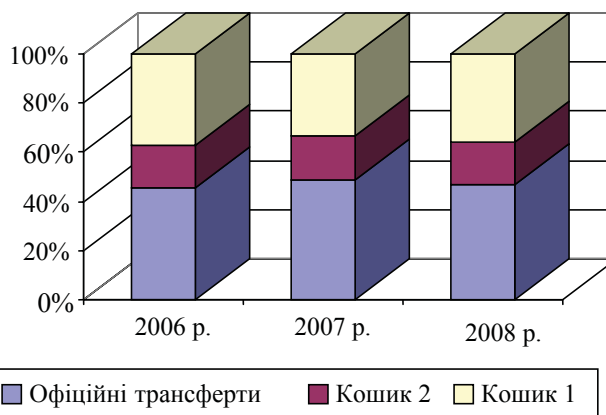


Рис. 1. Структура доходів бюджету м. Тернополя у 2006 – 2008 рр.

ників економічного і соціального розвитку на плановий бюджетний період [4, 123].

Індекс відносної податкоспроможності є коефіцієнтом (K), що визначає рівень податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці порівняно з аналогічним середнім показником по Україні у розрахунку на одного мешканця, для визначення якого використовувався обсяг кошика доходів бюджету місцевого самоврядування, визначений відповідно до статей 64 та 66 Бюджетного кодексу України [2]. Індекс відносної податкоспроможності відповідно до діючого бюджетного законодавства вираховується за формулою [5]:

$$K = [(D_{u1} + L_{u1}) / (D_{u1} + L_{u1}) \times N_{u1} \times 0,299] + [(D_{u2} + L_{u2}) / (D_{u2} + L_{u2}) \times N_{u2} \times 0,332] + [(D_{u3} + L_{u3}) / (D_{u3} + L_{u3}) \times N_{u3} \times 0,369] / [N_{i1} \times 0,299 + N_{i2} \times 0,332 + N_{i3} \times 0,369],$$

де, D_{u1} D_{u2} D_{u3} D_{i1} D_{i2} D_{i3} – обсяг доходів (кошика доходів), закріплених за бюджетом району (зведеним бюджетом міста) та районним (міським) бюджетом, бюджетами місцевого самоврядування за звітними даними про їх фактичні надходження за відповідні роки базового періоду;

L_{u1} L_{u2} L_{u3} L_{i1} L_{i2} L_{i3} – сума пільг, наданих органами місцевого самоврядування з податків і зборів, що включені до обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за бюджетом району (зведеним бюджетом міста) та районним (міським) бюджетом, бюджетами місцевого самоврядування за звітними даними про їх фактичні надходження за відповідні роки базового періоду;

N_{u1} N_{u2} N_{u3} N_{i1} N_{i2} N_{i3} – чисельність наявного населення району (міста) та територіально-адміністративної одиниці за відповідний рік базового періоду (на 1 січня року, що настає за базовим);

0,299; 0,332; 0,369 – вагові коефіцієнти;

K – прогнозний обсяг доходів (кошика доходів), закріплених за зведеним бюджетом району (зведеним бюджетом міста), врахований під час визначення обсягу міжбюджетного трансферту між державним бюджетом та зведеним бюджетом району (зведеним бю-

джетом міста), на плановий бюджетний період без урахування обсягу податку з доходів фізичних осіб, що утримуються з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями й особами рядового і начальницького складу.

Методологію планування доходів місцевих бюджетів, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (кошика 1), можна поділити на сім етапів розрахунку.

Перший етап містить розрахунок індексу відносної податкоспроможності на потрібний рік з використанням методу ковзної середньої.

Під час другого етапу розраховується попередній прогнозний обсяг доходів кошика 1 на відповідний рік.

На третьому етапі розраховується коефіцієнт актуалізації індексів відносної податкоспроможності.

Четвертий етап показує розрахункову величину доходів першого кошика відповідного року із застосуванням коефіцієнта зміни індексів відповідної податкоспроможності.

На п'ятому етапі індекс відносної платоспроможності обчислюється відповідно до розрахункової величини доходів першого кошика місцевих бюджетів, вирахованої із застосуванням коефіцієнта зміни індексів відносної податкоспроможності.

Шостий етап розрахунку містить обчислення доходів першого кошика без податку з доходів фізичних осіб, що утримуються з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями та особами рядового і начальницького складу.

Останній, сьомий, етап розрахунку – це обчислення кінцевого обсягу доходів першого кошика на відповідний рік, як суму результатів обрахунку п'ятого і шостого етапів [6, 13].

Проаналізувавши розрахунок формування доходів місцевих бюджетів, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, а також дослідивши мобілізацію цих надходжень на прикладі бюджету м. Тернополя за 2005–2008 рр. (рис. 2), можна зробити висновок, що планування доходів цього кошика є прагматично-

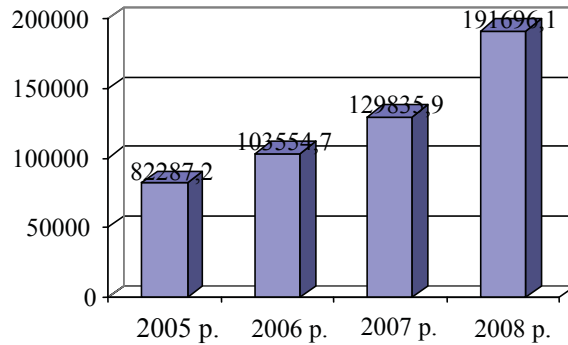


Рис. 2. Динаміка доходів бюджету м. Тернополя, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (тис. грн.)

обґрунтованим та відображає реальний процес встановлення обсягів і джерел надходжень в регіоні.

Варто зазначити, що місцеві органи влади можуть впливати на розвиток бази надходжень закріплених доходів через впровадження ефективної політики у сфері управління земельними ресурсами, підтримки підприємств, що створюють нові робочі місця і збільшують фонд оплати праці тощо. Закріплений на довгостроковій основі перелік і відсоток відрахувань від податків до бюджетів самоврядування спонукає до проведення моніторингу цих надходжень, аналізу економічних факторів, що впливають на обсяги доходів у рамках формування довгострокової місцевої політики розвитку [7, 63].

За економічною природою власні доходи місцевих бюджетів – це доходи, які формуються внаслідок дій і рішень, прийнятих місцевими органами самоврядування. Власними можна вважати лише такі доходи місцевих бюджетів, які одночасно задовольняють такі вимоги: вони є територіально локалізованими, безпосередньо залежними від діяльності органів місцевої влади, котрі повністю їх контролюють і використовують на свій розсуд [8, 82]. Склад власних доходів бюджетів місцевого самоврядування визначено у статті 69 Бюджетного кодексу України, зокрема це – місцеві податки та

збори, кошти від комунального майна та підприємств комунальної власності, власні надходження бюджетних установ, що утримуються за рахунок коштів відповідного бюджету.

При визначенні доходів другого кошика місцевих бюджетів за основу беруться цифри, рекомендовані Міністерством фінансів України, однак обрахування цього кошика у кожному місцевому бюджеті проводяться по-різному, адже, згідно з законом, місцеві органи влади самостійно визначають його склад. Проте спільним при прогнозуванні є те, що план доходу по кошику 2 на наступний рік формується на основі досвіду фактичних надходжень за минулі роки та з урахуванням прогнозних змін щодо чисельності населення, дохідної бази фізичних і юридичних осіб, та інших показників.

До кошика 2 бюджету м. Тернополя у 2005–2009 рр. включались: податок на прибуток підприємств та організацій комунальної форми власності; податок на промисел; плата за землю; місцеві податки і збори; фіксований сільськогосподарський податок; плата за оренду майнових комплексів та іншого майна, що знаходиться у комунальній формі власності.

Проте, у бюджеті м. Тернополя на 2009 р. є певні зміни. Так, в 2007 та 2008 р., у бюджеті не передбачалось надходжень по платі за ко-

ристування надрами місцевого значення, але такі надходження мали місце, і у проекті бюджету на 2009 р. вони уже є запланованими. Також у 2009 р. передбачено одержати 60 тис. грн. доходу від реалізації безхазяйного майна та надходження від розміщення в установах банків тимчасово вільних бюджетних коштів.

Загалом доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (кошик 2), на 2009 р. обраховано в сумі 32921,4 тис. грн., що на 17742,6 тис. грн. менше доведеної цифри.

Коригування доходів другого кошика у бік зменшення проведено через погіршення фінансового стану та очікувану збитковість найбільших підприємств комунальної власності міста, скорочення кількості об'єктів комунальної власності, що надаються в оренду з причини їх приватизації, а також зменшення кількості ринків міста.

Загалом, після проведення усіх необхідних розрахунків, дохідна частина бюджету м. Тернополя у 2009 р. передбачена у розмірі 475289,9 тис. грн., у тому числі 118975,3 тис. грн. – субвенції з державного бюджету на соціальний захист населення, додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості в сумі 1244,5 тис. грн. та 64367,7 тис. грн. дотації вирівнювання.

Основними джерелами надходжень до бюджету м. Тернополя визначено наступні.

1. Податок з доходів фізичних осіб.

У основу розрахунку покладено фактичні надходження податку за 2008 р. із врахуванням передбаченого поетапного зростання мінімальної заробітної плати до 669,0 грн., розміру соціальної пільги та податкового кредиту. Відповідно до проведених розрахунків до міського бюджету надійде 170481,5 тис. грн. вказаного податку.

2. Податок на прибуток.

При обрахунку планової суми податку враховано фактичне надходження коштів за 2007–2008 рр., кількість підприємств комунальної власності – платників податку та рівень сплати податку в звітному році. Відповідно до цього, надходження до міського

бюджету за даним видом платежу становитиме 1180,0 тис. грн.

3. Плата за землю.

У прогнозних розрахунках плати за землю враховано збільшення надходжень плати за землю у 2009 р. за рахунок погашення податкового боргу за минулі роки, збільшення орендної плати в результаті оформлення права постійного володіння і користування земельною ділянкою підприємств та організацій державної і комунальної власності, проведення інвентаризації земельних ділянок, наданих в користування та оренду, перегляду укладених угод на оренду землі та розміру орендної плати. Згідно з проведеними розрахунками, загальна сума податку за землю по місту складе 21134,8 тис. грн., в тому числі до міського бюджету – 15851,1 тис. грн., або 75,0 %.

4. Податок на промисел.

При визначенні суми податку враховано його фактичні надходження за 2007 і 2008 рр. та кількість придбаних громадянами патентів. Загальна очікувана сума податку на промисел у 2009 р. становитиме 140,0 тис. грн.

5. Плата за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності.

При обрахунку враховано фактичні надходження плати за 2007 і 2008 рр., кількість зареєстрованих суб'єктів та діючі на 2009 р. розміри плати за реєстрацію фізичних осіб-підприємців в межах двох неоподаткованих мінімумів доходів громадян та для юридичних осіб в межах десяти неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Відповідно, до міського бюджету в 2009 р. надійде 140,0 тис. грн. плати за реєстрацію.

6. Плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності.

При розрахунку також враховувались фактичні надходження цього податку за 2007 і 2008 р. Плата за торговий патент повністю зараховується до міського бюджету і у 2009 р. очікується в розмірі 6800,0 тис. грн.

7. Місцеві податки і збори.

Розрахунок надходжень складався по кожному платежу окремо із врахуванням

фактичного надходження їх за попередні два роки. Сума місцевих податків і зборів в загальному фонді міського бюджету становитиме 6900,0 тис. грн.

8. Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва.

У прогностичних розрахунках єдиного податку на 2009 р. враховано фактичні надходження цього платежу за 2007 і 2008 р. в розрізі категорій платників. Враховуючи те, що до міського бюджету зараховується 43,0% єдиного податку, то обрахована сума на 2009 р. становитиме 17015,0 тис. грн., у тому числі з юридичних осіб – 7585,0 тис. грн., з фізичних осіб – 9430,0 тис. грн.

9. Плата за оренду майнових комплексів та іншого майна, що у комунальній власності.

Надходження по цьому виду платежу складаються з двох видів поступлень: кошти від орендної плати за нежитлові приміщення та плати за оренду майнових комплексів, що у комунальній власності. Плата за оренду майнових комплексів, що перебувають у комунальній власності, проводиться згідно з Законом України від 10.04.1992 року № 2269-XII "Про оренду державного та комунального майна" з урахуванням внесених змін, це стосується майнових комплексів підприємств, їх структурних підрозділів та нерухомого майна. У 2009 р. орендну плату будуть сплачувати два підприємства й очікувана сума складе 115,0 тис. грн.

Розрахунки по об'єктах оренди було зроблено разом з управлінням обліку та контролю за використанням комунального майна і обрахована сума на плановий рік становитиме 7885,0 тис. грн. Відповідно до цього, очікувана сума по коду 22080400 "Плата за оренду майнових комплексів та іншого майна, що у комунальній власності" складе 8000,0 тис. грн.

10. Державне мито.

Прогнозування по цьому платежу проведено з урахуванням особливостей надходжень, які не передбачають загально прийнятого обліку платників, тому для обчислення взято фактичні надходження державного мита за 2007 та 2008 рр. з урахуванням

збільшення надходжень державного мита, що сплачується за місцем розгляду та оформлення документів, в тому числі за оформлення документів на спадщину та дарування. Відповідно до цього, сума державного мита у 2009 р. становитиме 1550,0 тис. грн.

11. Адміністративні штрафи, інші санкції, та адміністративні штрафи у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху.

Особливості платежів не передбачають загально прийнятого обліку платників, прогнозування сум на 2009 р. проведено на основі фактичних надходжень за 2007 та 2008 р. Відповідно до цього, сума адміністративних штрафів та інших санкцій в бюджеті міста складе 65,0 тис. грн.

З набранням чинності Закону України від 24.09.2008 року №586-УІ "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення регулювання відносин у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху" до міського бюджету в 2009 р. зараховуватимуться адміністративні штрафи у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху, які за прогнозами складуть 600,0 тис. грн.

12. Кошти від реалізації безхазяйного майна, плата за користування надрами місцевого значення та інші надходження.

До дохідної частини бюджету включені інші доходи, питома вага яких в загальних надходженнях є незначною:

- кошти від реалізації безхазяйного майна – 60,0 тис. грн.;
- плата за користування надрами місцевого значення – 40,0 тис. грн.;
- інші надходження – 150,0 тис. грн.;
- фіксований сільськогосподарський податок – 0,3 тис. грн.

Відповідно до статті 35 Закону України "Про Державний бюджет України на 2009 рік" до доходів міського бюджету, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, зараховуються кошти від реалізації безхазяйного майна, знахідок, спадкового майна, майна, отриманого територіальною громадою в порядку спадкування чи дарування, а також валютних цінностей і грошо-

вих коштів, власники яких невідомі. Враховуючи фактичні надходження цих коштів до державного бюджету за попередні роки, очікувані поступлення у 2009 р. в бюджет м. Тернополя становитимуть 60 тис. грн.

Платником за користування надрами місцевого значення в місті є ТОВ "Тернопільбудмеханізація". За розробки і видобутку піску товариство сплатить до бюджету міста 40,0 тис. грн.

За іншими надходженнями в бюджеті міста заплановано 150,0 тис. грн. поступлень, в тому числі:

- стягнення згідно з виконавчими листами за лікування потерпілих – 5,5 тис. грн;
- повернення коштів згідно з активами ревізій КРУ – 87,0 тис. грн.;
- перекидка штрафних санкцій згідно з рішеннями – 7,0 тис. грн.;
- за послуги архівного відділу, плата за довідки від громадян – 16,5 тис. грн.;
- перерахування надмірно сплачених сум – 34,0 грн.

Розрахунок прогнозних надходжень по фіксованому сільськогосподарському податку проводився на основі діючого законодавства, фактичних надходжень за 2007 і 2008 р. Коло платників фіксованого сільськогосподарського податку в м. Тернополі обмежується одним платником податку з річною сумою нарахувань 0,3 тис. грн. Відповідно до цього очікувана сума надходжень у 2009 р. становитиме 0,3 тис. грн.

Обсяг доходів спеціального фонду визначений в сумі 76416,7 тис. грн., у тому числі бюджет розвитку – 27200,0 тис. грн.

Спеціальний фонд сформували такі надходження:

- податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів – 9700,0 тис. грн.;
- плата за придбання торгового патенту пунктами продажу нафтопродуктів – 170,0 тис. грн.;
- власні надходження бюджетних установ – 20913,5 тис. грн.;
- збір за забруднення навколишнього природного середовища та інші надходження до цього фонду – 170,0 тис. грн.;
- цільові фонди, утворені міською радою – 2850,0 тис. грн.;
- субвенції з державного бюджету – 15348,2 тис. грн.

До бюджету розвитку включено:

- надходження від відчуження майна, що знаходиться у комунальній власності – 6500,0 тис. грн.;
- надходження від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення – 20700,0 тис. грн.

Значну частку у доходах більшості місцевих бюджетів України складають міжбюджетні трансферти (табл. 2), перш за все дотації вирівнювання.

Порядок розрахунку обсягів дотацій вирівнювання з державного бюджету місцевим бюджетам визначений ст. 97 і 98 Бюджетного кодексу України і постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між дер-

Таблиця 2

Міжбюджетні трансферти у доходах місцевих бюджетів України за 2006–2008 рр.*

	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
Міжбюджетні трансферти	36029,7	47,5	48701,5	45,5	63583,2	46,3
Доходи загалом	75895,2	100	10705,5	100	13744,5	100

* Складено за даними Міністерства фінансів України [3].

жавним бюджетом і місцевими бюджетами” від 5 вересня 2001 р. № 1195.

Формула розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів між державним і місцевими бюджетами містить такі ключові параметри:

- фінансові нормативи бюджетної забезпеченості та коефіцієнти коригування до них;
- кількість мешканців та споживачів соціальних послуг;
- індекс відносної податкоспроможності відповідного міста та району;
- прогнозний показник кошика доходів бюджетів місцевого самоврядування;
- коефіцієнт вирівнювання [9, 17].

Обсяг дотації вирівнювання з державного бюджету, що надається бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Київ та Севастополь, містам республіканського чи обласного значення, бюджетам районів, визначається за загальним фондом місцевого бюджету як різниця між розрахунковим показником обсягу видатків і розрахунковим обсягом доходів (кошика доходів), закріплених за відповідними місцевими бюджетами, розрахована у встановленому порядку із застосуванням коефіцієнта вирівнювання за такою формулою:

$$T_i = a_i (V_i - D_{izak}),$$

де T_i – обсяг дотації вирівнювання з державного бюджету;

V_i – розрахунковий показник обсягу видатків місцевих бюджетів;

D_{izak} – розрахунковий обсяг доходів (кошик доходів), закріплених за відповідними місцевими бюджетами;

a_i – коефіцієнт вирівнювання.

У випадках, коли коефіцієнт вирівнювання не застосовується та обсяг коштів, які передаються з відповідного місцевого державному бюджету, більший ніж обсяг відповідних коштів, переданих у попередньому році, то вилучення коштів з місцевих бюджетів до державного бюджету здійснюється у обсягах, не більших ніж у попередньому році [8, 296–297].

Отже, процес планування доходів місцевих бюджетів є чітко визначений і регламен-

тований законодавством, проте не виключає ініціативи з боку місцевих органів влади щодо покращення його ефективності.

Забезпечення економічного та соціального розвитку території, яка належить до компетенції відповідного рівня місцевого управління, безпосередньо залежить від повноти місцевого бюджету. Із прийняттям Бюджетного кодексу в Україні настав новий етап бюджетного реформування. Проте принципи бюджетної системи, такі як самостійність та зацікавленість місцевих органів влади, у розвитку доходної бази залишаються лише декларативними.

Основою фінансових ресурсів територій є доходи місцевих бюджетів. Їхня оптимізація – це найактуальніше питання у процесі реформування місцевих бюджетів.

Моніторинг формування місцевих бюджетів України загалом та м. Тернополя зокрема, за доходами, у 2006–2009 рр. засвідчив, що введення Бюджетного кодексу – важливий, але тільки перший крок на шляху до становлення ефективної бюджетної системи нашої держави й реформування бюджетного процесу. Не підлягає сумніву, що лише з утвердженням місцевих фінансів як самостійного інституту будуть закладені підвалини для створення в Україні ефективної фінансової системи. А це потребує подальшого удосконалення низки положень кодексу, внесення змін до підзаконних актів, урегулювання багатьох правових питань, окремі з яких відчутно гальмують здійснення реформи.

Аналізуючи місцеві бюджети як складову частину бюджетної системи України, можна сказати, що для зміцнення їхньої доходної бази необхідно встановити раціональну структуру доходів із врахуванням вимоги забезпечення самостійності та збільшення частки власних доходів.

Зважаючи на сучасний стан місцевих бюджетів України – мізерність власних доходних джерел, майже повну залежність від державного бюджету, відсутність стимулів у додатковому одержанні доходів та економії витрат бюджетних коштів, що суперечить

виняткової ролі місцевих бюджетів в економічній системі держави та унеможливлення виконання покладених на них завдань – вирішення вищевказаних проблем набуває першочергового значення.

Література

1. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21.05.1997р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1086.322.0>

2. Бюджетний кодекс України // Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парламентське видавництво, 2008. – 68 с.

3. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0745.pdf>.

4. Тріпак М. Прагматика планування першого кошика доходів місцевих бюджетів // Світ фінансів. – 2007. – грудень (№13). – С. 122–128.

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 грудня 2006 р. № 1705 "Про внесення змін до

Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до відповідного місцевого бюджету) між районним бюджетом або міським бюджетом м. Севастополя, міста республіканського Автономної Республіки Крим чи обласного значення, якому адміністративно підпорядковані інші міста, села, селища, та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань" // Офіційний вісник України. – 2006. – № 1. – С. 28–43.

6. Буковинський С. Зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування як чинник економічного зростання // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 2. – С. 9–15.

7. Рева Т. М., Ковальчук К. Ф., Кучкова Н. В. Місцеві фінанси: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.

8. Кириленко О. П. Місцеві фінанси: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 677 с.

9. Чеберяко О. В. Фінансова підтримка місцевих бюджетів в умовах бюджетного унітаризму в Україні // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 13–19.

Наталія КАРПИШИН

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Розглянуто найактуальніші проблеми фінансового забезпечення вітчизняної системи охорони здоров'я та обґрунтовано нові концептуальні підходи і запропоновано практичні заходи щодо їх вирішення.

The modern problems of the financial providing of the health protection system are considered. The new conceptual approaches and practical measures of decision of financial problems in this sphere are offered.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин значна частина закладів соціальної сфери продовжує функціонувати в умовах неповноцінного фінансування, слабкого інформаційного та матеріального забезпечення. Наявність значної кількості проблем вимагає розробки концептуального підходу щодо реформування соціальної сфери та оптимізації її фінансування. Особливо несприятливою є фінансова ситуація в сфері охорони здоров'я, де досі залишається невирішеною проблема незбалансованості конституційних зобов'язань і фінансових можливостей держави у забезпеченні медичних послуг населенню. Основною причиною такої ситуації є недосконала діяльність уряду в цій сфері і проведення політики "самопливу", тобто абсолютного або часткового ігнорування наявних проблем.

Діючий механізм фінансового забезпечення галузі є неефективним і потребує вдосконалення, оскільки процес формування й використання джерел фінансування відбувається без належного наукового обґрунтування та єдиного концептуального підходу. Відсутність виваженої урядової стратегії у фінансовому забезпеченні охорони здоров'я призвела до порушення соціальних прав громадян і виникнення таких негативних явищ, як погіршення якості медичного об-

слуговування, зростання оплати населення за медичні послуги і медикаменти, масштабів тінізації та поширення практики нелегальних платежів у державному секторі охорони здоров'я.

З метою підвищення рівня фінансового забезпечення послуг державного сектора охорони здоров'я, держава має чітко визначити, які соціальні гарантії у сфері охорони здоров'я вона насправді може покривати коштом бюджету, а які необхідно фінансувати за рахунок обов'язкового медичного страхування чи інших фінансових джерел. Запровадження ефективної системи багатоканального фінансування має вирішити довготривалу проблему державної системи охорони здоров'я – незбалансованості гарантованих у законодавстві обсягів медичного обслуговування із фінансовими можливостями держави. Пропонуємо наступну модель фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні, яка, на наш погляд, є найоптимальнішою в сучасних умовах (табл. 1).

Для забезпечення реалізації соціальних гарантій із охорони здоров'я і повноцінного фінансування гарантованого обсягу медичного обслуговування, пропонуємо розробити дві програми – на державному і місцевому рівнях. Кожна програма – це законодавчо визначений і затверджений перелік послуг

Таблиця 1

Модель фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні

	Назва джерел фінансування	Напрямки витрачання коштів
Основні джерела фінансування	Кошти державного бюджету та обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги	Фінансування гарантованого обсягу медичного обслуговування, встановленого Загальнодержавною програмою медичного обслуговування
	Кошти місцевих бюджетів України та обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги	Фінансування гарантованого обсягу медичного обслуговування, визначеного Територіальною програмою медичного обслуговування
Додаткові джерела фінансування	Кошти фізичних і юридичних осіб	Плата за медичні послуги, що надають державні і комунальні заклади охорони здоров'я понад гарантований обсяг медичного обслуговування, визначений відповідними програмами. Плата за медичні послуги, що надають приватні медичні заклади
	Кошти добровільного медичного страхування	Оплата медичних послуг, що надають згідно з договорами добровільного медичного страхування

(медичних і немедичних), які надають громадянам у державних і комунальних закладах охорони здоров'я безкоштовно, тобто за рахунок коштів державного (місцевих) бюджетів та обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги.

Загальнодержавна і територіальна програми медичного обслуговування відповідно до законодавства (Закону України "Про державні соціальні стандарти та соціальні гарантії" і постанови Кабінету Міністрів України від 11.07.2002 р. № 995 "Про затвердження Програми надання громадянам гарантованої державою безоплатної медичної допомоги") мають визначати:

- 1) обсяг стаціонарної медичної допомоги – види медичних послуг (перелік захворювань), кількість днів перебування хворого на лікарняному ліжку в стаціонарі тощо;
- 2) обсяг амбулаторно-поліклінічної допомоги – види медичних послуг (перелік процедур), кількість відвідувань за рік;
- 3) обсяг стоматологічної допомоги;
- 4) обсяг санаторно-курортної допомоги;
- 5) обсяг долікарської медичної допомоги сільським жителям;
- 6) обсяг медикаментозного забезпечення;

7) перелік немедичних послуг (гарантований набір продуктів харчування, сервісне обслуговування тощо).

Загальнодержавна програма медичного обслуговування має визначати перелік і обсяг високо спеціалізованої амбулаторно-поліклінічної, стаціонарної допомоги та інших послуг, гарантованих пацієнтові у випадку звернення до державного закладу охорони здоров'я. Фінансувати основну частину програми належить із Державного бюджету України (згідно з Бюджетним кодексом України), а кошти обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги використовувати суто на медикаментозне забезпечення, що гарантоване цією програмою.

Територіальна програма медичного обслуговування – це програма, яку мають розробляти органи місцевого самоврядування і фінансувати за рахунок коштів місцевих бюджетів та обов'язкового медичного страхування. Завдання цієї програми – забезпечити надання гарантованого рівня первинної (медико-санітарної) і вторинної (спеціалізованої) медичної допомоги для населення у комунальних закладах охорони здоров'я. На медикаментозне забезпечення програми пропонуємо використовувати кошти, мобілі-

зовані системою обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги.

Органам місцевого самоврядування можна забезпечити певну свободу у виборі переліку гарантованих медичних послуг, які мають надавати пацієнтам у рамках територіальної програми, однак ці органи повинні дотримуватися загальних вимог, запроваджених на державному рівні. Для поповнення дохідної частини місцевих бюджетів можна поширити практику запровадження обов'язкових медичних зборів на локальному рівні. Як свідчить зарубіжний досвід, саме за рахунок таких платежів нерідко утримують муніципальні заклади охорони здоров'я і фінансують територіальні медичні програми, насамперед профілактичні. До переліку таких місцевих зборів можна запропонувати: збір на профілактику і вакцинацію дітей для запобігання хворобам, що не передбачені загальнодержавними умовами вакцинації (наприклад, грипу); на оздоровлення школярів (проведення профілактичних оглядів, зубопротезування, видачу вітамінів); на утримання оздоровчих чи консультаційних медичних центрів тощо.

Медичні послуги у державних і комунальних закладах охорони здоров'я понад обсяг, встановлений програмами, потрібно залишити для населення платними. Для цього необхідно переглянути й оптимізувати перелік платних медичних послуг, які дозволено надавати державним і комунальним закладам охорони здоров'я.

Отже, з метою фінансового забезпечення надання гарантованого обсягу медичного обслуговування на належному рівні пропонуємо наступні шляхи модернізації фінансового забезпечення державного сектора охорони здоров'я (табл. 2).

Важливим кроком є запровадження обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги. На початковому етапі розвитку фінансових відносин у цій сфері запропоновано ввести систему обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги, призначення якої – покривати витра-

ти гарантованого обсягу медикаментозного забезпечення населення країни. Переваги обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги у чітко визначених пріоритетах фінансування і спрощеній процедурі формування та використання грошових коштів, що має сприяти економнішому і раціональнішому використанню фінансових ресурсів і забезпеченню державних соціальних гарантій у сфері охорони здоров'я.

З метою зниження навантаження на державний сектор охорони здоров'я і забезпечення належного гарантованого обсягу медичного обслуговування населення необхідно здійснити низку заходів для розвитку приватного сектора охорони здоров'я і забезпечення доступності приватних медичних послуг для ширшого кола споживачів:

I. Розробити державну концепцію розвитку приватної системи охорони здоров'я. Прийняти закон "Про приватну медичну діяльність".

II. Внести наступні зміни до законодавства у сфері оподаткування:

1) дозволити роботодавцям включати витрати на добровільне медичне страхування найманих працівників до валових витрат при оподаткуванні податком на прибуток. Це, з одного боку, підвищить матеріальну зацікавленість роботодавців зберігати здоров'я своїх працівників, а з іншого – сприятиме розвитку системи добровільного медичного страхування (Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств");

2) дозволити фізичним особам включати суму страхових внесків, сплачених за програмами добровільного медичного страхування, до податкового кредиту при оподаткуванні податком на доходи фізичних осіб (Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб"). З цією метою необхідно встановити граничну річну суму витрат на добровільне медичне страхування і перелік найважливіших страхових послуг, вартість яких можна буде включати до податкового кредиту. Такий захід сприятиме популяризації послуг добровільного медичного страху-

Таблиця 2

Шляхи оптимізації фінансового забезпечення державного сектора охорони здоров'я в Україні

Шляхи оптимізації	Перспективи і наслідки впровадження
<p>I. Організація системи обов'язкового медичного страхування фармацевтичної допомоги. Прийняття закону про обов'язкове медичне страхування фармацевтичної допомоги</p>	<p>– початковий етап до запровадження повноцінної системи обов'язкового медичного страхування; – поліпшення фінансового стану державних і комунальних закладів охорони здоров'я; – підвищення якості і доступності гарантованого обсягу медичного обслуговування в частині медикаментозного забезпечення.</p>
<p>II. Розробка і впровадження Загальнодержавної і Територіальної програм гарантованого обсягу медичного обслуговування.</p>	<p>– встановлення переліку і вартості медичних послуг, що належать до гарантованого обсягу медичного обслуговування, і які надають у державних та комунальних медичних закладах безкоштовно.</p>
<p>III. Розширення і оптимізація переліку платних послуг, що надають у державному секторі охорони здоров'я</p>	<p>– активізація некомерційної діяльності державних і комунальних закладів охорони здоров'я; – підвищення обсягів власних надходжень медичних установ.</p>
<p>IV. Розробка методичних рекомендацій щодо визначення цін на медичні послуги в державній системі охорони здоров'я.</p>	<p>– уніфікація процесу ціноутворення в державних і комунальних медичних закладах та усунення розбіжностей у формуванні ціни на платні медичні послуги.</p>
<p>V. Реформування системи оплати праці медичних працівників шляхом запровадження на додаток до покладного гонорарного методу оплати праці. Для вирішення цього завдання доцільно: – розробити шкалу гонорарів, де передбачити перелік медичних послуг, за які медичним працівникам нараховуватимуть гонорари (за виписку рецептів, виклик лікаря до хворого тощо); – визначити умови та механізм виплати гонорару.</p>	<p>– підвищення рівня оплати праці в державних закладах охорони здоров'я; – стимулювання лікарів до надання високоякісного медичного обслуговування.</p>
<p>VI. Реформування системи фінансування стаціонарної, поліклінічної та швидкої допомоги шляхом впровадження методу глобального бюджету, суть якого – в отриманні лікарнею фіксованого річного обсягу бюджетного фінансування під узгоджений обсяг послуг і робіт.</p>	<p>– позбавлення жорсткої постатейної регламентації і надання можливостей для вільного маневру фінансовими ресурсами; – стимулювання закладів до оптимізації обсягів і структури медичної допомоги; – пошук ефективніших способів витрачання грошових коштів.</p>
<p>VII. Удосконалення формульного порядку розрахунку обсягів видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я: 1) визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості на охорону здоров'я на основі науково обґрунтованих обсягів реальної потреби у фінансових ресурсах медичних закладів; 2) використання коригувальних коефіцієнтів, що враховують диференціацію рівня витрат місцевих бюджетів залежно від рівня захворюваності, смертності, інвалідності, особливості розташування мережі закладів охорони здоров'я; 3) запровадження коригувального екологічного коефіцієнта, що при розподілі видатків із місцевих бюджетів, враховує екологічну ситуацію в регіоні.</p>	<p>– підвищення ролі планування фінансово-господарської діяльності на мікрорівні й ефективне визначення потреби у фінансових ресурсах; – сприяння справедлившому розподілу бюджетних коштів на охорону здоров'я між місцевими бюджетами однотипних адміністративно-територіальних одиниць.</p>

<p>VIII. Розширення масштабів місцевого оподаткування:</p> <p>1) запровадження місцевих податків і зборів на товари й послуги, які негативно впливають на здоров'я громадян (збір за торгівлю алкогольними напоями на розлив у ресторанах, барах, кафе та інших торговельних організаціях; плата за дозвіл на проведення комп'ютерних ігор для дітей до 16 років; збір за використання біодобавок і стабілізаторів у харчових продуктах; збір із реклами товарів, що шкідливо впливають на здоров'я людини тощо);</p> <p>2) запровадження обов'язкових цільових медичних зборів (збір на профілактику і вакцинацію дітей; збір на оздоровлення школярів; на утримання оздоровчих чи консультаційних медичних центрів тощо).</p>	<ul style="list-style-type: none"> — поповнення дохідної частини місцевих бюджетів; — збільшення суми видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я; — підвищення якості медичного обслуговування на місцевому рівні.
<p>IX. Впорядкування податкового законодавства і звільнення державних та комунальних закладів охорони здоров'я від оподаткування (доходів, отриманих від здачі в оренду приміщень, від сплати податку на землю в окремих випадках, від сплати ПДВ за деякі види медичних послуг тощо).</p>	<ul style="list-style-type: none"> — збільшення суми власних надходжень бюджетних медичних установ.
<p>X. Удосконалення системи закупівлі товарів, робіт і послуг за рахунок державних коштів.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — економне і раціональне витрачання бюджетних коштів у закладах державної системи охорони здоров'я.
<p>XI. Запровадження принципів аутсорсингу, тобто делегування медичними закладами окремих обов'язків, не пов'язаних з лікувально-профілактичною діяльністю (прибирання приміщень, території, приготування їжі, доставка їжі, антисептичне прибирання тощо) іншим фірмам.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — економія коштів на технічному забезпеченні функціонування медичних закладів, оскільки оплачуються тільки вартість послуг, а не витрачаються кошти на утримання працівників та підрозділів, які виконують даний обсяг роботи.
<p>XII. У законодавчому порядку визначення умов здійснення лізингу медичного устаткування для державних і комунальних закладів охорони здоров'я.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — часткове вирішення проблеми модернізації і відтворення активної частини основних фондів; — використання сучасного медичного обладнання і підвищення якості медичного обслуговування.
<p>вання серед населення і частково допоможе знизити витрати громадян на страхування здоров'я;</p> <p>3) запровадити податкові пільги для осіб, які беруть активну участь у меценатстві та добродійній діяльності у сфері охорони здоров'я, і займаються пропагандою здорового способу життя серед населення. Згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" до складу валових витрат дозволено включати витрачені на благодій-</p>	<p>ність кошти в межах 2–5% оподаткованого прибутку за попередній рік. Виняток – передача коштів або майна установам науки, освіти, культури для цільового використання на охорону культурної спадщини (10%) На Заході ситуація інша – у низці європейських країн компанії можуть витратити на меценатство до 50% свого доходу. Крім того, є інші перешкоди, наприклад, при перерахунку благодійної допомоги фізичній особі або комерційній організації, благодійник не має права</p>

відносити її до складу валових витрат, оскільки законодавчо вимагається, щоб дана сума перераховувалась виключно неприбутковим організаціям або благодійним фондам. Таким чином, в Україні благодійна діяльність державою фактично не підтримується. Крім того, недовіра до благодійних фондів і відсутність чесної і прозорої статистики витрачання їхніх коштів гальмують ініціативу меценатів.

III. Створити сприятливі умови для розвитку лізингових центрів, які займаються наданням в оренду медичного устаткування та обладнання, шляхом запровадження пільгового режиму оподаткування, встановлення низьких процентних ставок за кредитами тощо.

IV. Прискорити процес роздержавлення у сфері охорони здоров'я, який уповільнюється через недосконалість законодавчої бази та відсутність досвіду державного регулювання в цій сфері. Законодавчою причиною інертності процесу роздержавлення і приватизації об'єктів охорони здоров'я є наступне положення статті 46 Конституції України: "У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безкоштовно; існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена". Згадана законодавча норма, по суті, не дозволяє продавати заклади охорони здоров'я, які не використовують або використовують не за призначенням. А це могло б певною мірою зняти фінансове навантаження з державної системи охорони здоров'я й одночасно поповнити її бюджет. Потрібно переглянути умови роздержавлення закладів охорони здоров'я чи їх окремих структурних підрозділів і сприяти їх приватизації на умовах, вигідних як для держави, так і підприємця.

V. Прийняти закон "Про лікарняні каси", що дасть змогу отримати належну правову базу для діяльності лікарняних кас і запобігти зловживанням у цій сфері.

VI. Запровадити для громадян добровільний порядок відрахувань із заробітної плати (пенсій, інших доходів) на спеціальний банківський рахунок, призначений лише для оплати медичного обслуговування. Цей спосіб (його можна назвати самострахуван-

ням), дасть громадянам змогу зменшити ризик раптової втрати значної частини доходу у випадку захворювання і знизити навантаження на сімейний бюджет. Така практика фінансування охорони здоров'я є у Сінгапурі, де діє програма Medisave, відповідно до якої всі працівники щомісячно відраховують 6–8% заробітної плати на банківський рахунок. Потім ці кошти використовують для оплати медичних послуг. У випадку, коли витрати на охорону здоров'я працівника перевищують суму, нагромаджену на рахунок, мінімальний обсяг медичних послуг, передбачений законом, оплачує держава. Однак медичну допомогу за такою програмою можна отримати лише в спеціально акредитованих медичних закладах, які надають медичну допомогу в рамках цієї програми. Запропонований досвід варто застосовувати в Україні.

Вважаємо, що комплексне впровадження зазначених заходів, як у державній системі охорони здоров'я, так і в приватному секторі медичного обслуговування, сприятиме розвитку ефективної моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я на сучасному етапі.

Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. – К.: Феміна, 1996. – 62 с.
2. Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" від 5 жовтня 2000 р. № 2017-III.
3. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Програми подання громадянам гарантованої державою безоплатної медичної допомоги" від 11.07.2002 р. № 995.
4. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між бюджетом та місцевими бюджетами" від 5 вересня 2001 р. № 1195.
5. Указ Президента України "Про концепцію розвитку охорони здоров'я населення України" від 7 грудня 2000 р. № 1313.

Зоряна ЛОБОДИНА

ПРАВОВІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ДІТЕЙ

Охарактеризовано національне законодавство, яке регулює фінансове забезпечення галузі охорони здоров'я, виявлено основні проблеми. Запропоновано шляхи удосконалення нормативно-правової бази з питань управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я дітей, що дасть змогу покращити результативність державної політики охорони здоров'я в Україні.

The national legislation, which regulates the financial providing of industry of health protection, is described, basic problems are founded out. The ways of improvement of normatively legal base on questions of financial resources management at children's health care facilities are offers, that will enable to improve effectiveness of public policy of health protection in Ukraine.

Охорона здоров'я дітей, як вирішальний чинник забезпечення соціально-економічного розвитку країни, є однією із найважливіших соціальних функцій держави та визнана загальнонаціональним пріоритетом державної політики. Водночас соціально-економічні та політичні перетворення в Україні виявили неспроможність вітчизняної системи охорони здоров'я, яка практично повністю залежить від бюджетного фінансування, адаптуватися до умов ринкової економіки та забезпечити належний рівень якості і доступності медичного обслуговування населення.

Збільшення обсягів бюджетного фінансування охорони здоров'я супроводжується зростанням захворюваності та підвищенням смертності дітей. Це підтверджує неефективність використання фінансових ресурсів охорони здоров'я і необхідність реформування правових та організаційних основ фінансового забезпечення даної галузі.

За останні роки науковці висловлювали численні пропозиції щодо удосконалення фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я та його правового регулювання. Зазначені проблеми досліджували О. Василик, Л. Воронова, В. Галайда, Д. Карамі-

шев, Н. Карпишин, С. Кондратюк, Н. Лакіза-Савчук, В. Лехан, В. Оларін, Я. Радиш, І. Радь, В. Рудий, І. Синюта, С. Юрій та ін. Проте, незважаючи на наукову і практичну цінність опублікованих праць, ситуація у закладах охорони здоров'я дітей суттєво не покращилась, що актуалізує дослідження у цьому напрямку.

З огляду на вищезазначене, спробуємо охарактеризувати нормативно-правову базу з питань управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я дітей, виявити основні проблеми та обґрунтувати можливі шляхи їх вирішення.

Право на охорону здоров'я належить до категорії основних прав дитини, визнається ООН, передовою світовою громадськістю та закріплене в таких міжнародно-правових актах: Женевська Декларація прав дитини (1924 р.), Загальна Декларація прав людини (1948 р.), Декларація про соціальні і правові принципи, що стосуються захисту і благополуччя дітей, особливо у разі передачі дітей на виховання та їх усиновлення, на національному і міжнародному рівнях (1986 р.), Конвенція про права дитини (1989 р.), Всесвітня декларація про забезпечення вижи-

вання, захисту та розвитку дітей (1990 р.), Європейська стратегія “Здоров’я дітей та підлітків” (2005 р.) та ін.

Конституція України від 28. 06. 1996 р. визначає загальні засади управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров’я, у статті 49 якої закріплено право кожної людини на охорону здоров’я, медичну допомогу та медичне страхування, яке забезпечується державним фінансуванням. “Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров’я медичну допомогу надають безоплатно; існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена” [5]. Цією статтею фактично скасовано положення Закону України “Основи законодавства України про охорону здоров’я” від 19. 11. 1992 р. № 2801-ХІІ щодо можливості скорочення мережі закладів охорони здоров’я та створення базового пакета медичних послуг для надання населенню безоплатної медичної допомоги за рахунок публічних джерел фінансування.

Приписи цієї статті стали гальмівними чинниками подальших реформ у системі охорони здоров’я, оскільки реорганізація мережі державних і комунальних закладів є ефективним інструментом раціонального використання ресурсів, а базовий пакет медичних послуг, забезпечений коштами, – інструментом нормування державних гарантій безоплатності їх надання населенню в державних і комунальних закладах охорони здоров’я [13, 102].

Поряд із закріпленням гарантії на надання безоплатної медичної допомоги у державних і комунальних закладах охорони здоров’я стаття 49 Конституції України визначає право кожного на медичне страхування, тобто регламентує можливі додаткові джерела фінансування галузі охорони здоров’я. За роз’ясненням Конституційного Суду України, безоплатність медичної допомоги у державних і комунальних закладах охорони здоров’я не унеможлиблює фінансування цієї галузі за рахунок розвитку

позабюджетних механізмів залучення додаткових коштів, у т. ч. і шляхом створення лікарняних кас, діяльність яких має бути врегульована законом [9].

Одним із недоліків національного законодавства є суперечність між задекларованим у ст. 49 Конституції правом на безоплатну медичну допомогу та нормою ст. 95 Конституції, згідно з якою видатки на загальносуспільні потреби, їх розмір та цільове спрямування визначаються законом про державний бюджет, тобто враховуючи фінансові можливості держави на певний час щодо забезпечення безкоштовного медичного обслуговування населення. Як підтверджує світова практика, жодна з економічно розвинутих країни, в яких витрати на охорону здоров’я коливаються в межах 6,5% ВВП (Великобританія) – 15% ВВП (США) не гарантує безоплатність усіх видів медичної допомоги, на відміну від України, де зазначений показник становить близько 3%.

Базовим для галузі охорони здоров’я є Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров’я” від 19. 11. 1992 р. № 2801-ХІІ, що визначив основні принципи державної політики у зазначеній сфері та створив правові засади, спрямовані на розбудову системи охорони здоров’я. Зокрема, задекларовано можливість багатоканального фінансування галузі (статті 4 та 18) за рахунок коштів бюджету, медичного страхування, власних коштів громадян, благодійних внесків та інших, не заборонених законом, джерел фінансування, створення базового пакета медичних послуг, які надають безоплатно; функціонування системи медичного страхування.

У статті 12 Закону України “Основи законодавства України про охорону здоров’я” зазначено, що державна політика охорони здоров’я забезпечується бюджетними асигнуваннями в розмірі, що відповідає її науково обґрунтованим потребам, але не менше десяти відсотків національного доходу [2]. Законодавче закріплення чіткої ставки національного доходу для фінансування галузі

охорони здоров'я суперечить статті 95 Конституції України та реалізується не сповна. Вважаємо за доцільне також зауважити, що фінансування в межах нормативу, котрий визначають як частку від національного доходу, не є повністю обґрунтованим, оскільки в сучасній економічній практиці для характеристики макроекономічних процесів використовують переважно показник валового внутрішнього продукту.

Важливі для проведення реформ у галузі охорони здоров'я закони "Про страхування" (1996 р.) та "Основи законодавства про загальнообов'язкове державне страхування" (1998 р.) створили передумови для здійснення добровільного медичного страхування та розроблення законопроекту про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування.

Поступове формування ринку платних медичних послуг в Україні, а також позитивний досвід його функціонування у зарубіжних країнах сприяли скасуванню заборони щодо надання платних послуг. Постановою Кабінету Міністрів України від 17. 06. 1996 р. № 1138 (зі змінами та доповненнями, внесеними постановами Кабінету Міністрів України від 11. 07. 2002р. № 989 та від 02. 09. 2005р. № 862) затверджено перелік платних послуг, які можуть надаватися закладами охорони здоров'я. До цього переліку належать 3 групи [6]: послуги, що надаються згідно з функціональними повноваженнями державними і комунальними закладами охорони здоров'я; послуги з провадження господарської та/або виробничої діяльності; послуги, що надаються згідно з функціональними повноваженнями вищими медичними навчальними закладами та науково-дослідними установами.

Проаналізувавши цей перелік платних послуг, доцільно зауважити, що закладам охорони здоров'я дітей дозволено надавати лише незначну кількість послуг, які віднесені здебільшого до другої групи (всі інші види платних послуг розраховані переважно на дорослого пацієнта). У зв'язку з цим платні медичні послуги не можуть бути важливим

джерелом фінансових ресурсів зазначених інституцій і є доповненням до бюджетного фінансування.

Надходження від спонсорських і благодійних внесків розглядаються як "інвестиції в соціальну сферу" взагалі та в охорону здоров'я дітей зокрема, і їх слід здійснювати в порядку, передбаченому Законом України "Про благодійництво і благодійні організації" від 13. 09. 1997 р. № 531-97/ВР. Він закріплює основні принципи та форми благодійності, напрямки діяльності благодійних організацій.

Із метою прискорення й ефективного здійснення реформ у галузі охорони здоров'я указом Президента України затверджено "Концепцію розвитку охорони здоров'я населення України" від 7. 12. 2000 р. № 1313 / 2000. Вона спрямована на забезпечення доступної кваліфікованої медичної допомоги кожному громадянину України, запровадження нових ефективних механізмів фінансування та управління у сфері охорони здоров'я, створення умов для формування здорового способу життя і передбачає створення правових, економічних й управлінських механізмів реалізації конституційних прав громадян України на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування; забезпечення гарантованого рівня надання безоплатної кваліфікованої медичної допомоги; формування керованого ринку платних медичних послуг; сприяння діяльності закладів охорони здоров'я усіх форм власності, ефективне використання кадрових, фінансових і матеріальних ресурсів; солідарна участь держави, роботодавців, територіальних громад й окремих юридичних та фізичних осіб у фінансуванні послуг із надання громадянам медичної допомоги [10, 5]. У цьому ж році затверджені комплексні заходи щодо впровадження сімейної медицини в систему охорони здоров'я та визначено порядок отримання бюджетними установами охорони здоров'я благодійних внесків.

Після набрання чинності Постанови КМУ "Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти"

від 17. 10. 2008 р. № 921, закупівлю товарів, робіт і послуг державні та комунальні заклади охорони здоров'я дітей здійснюють через оголошення тендерів. Проте на практиці медичні інституції позбавлені можливості нормально здійснювати господарську діяльність і проводити тендери на закупівлю необхідних лікарських засобів, товарів та послуг. Причин цьому кілька: терміни проведення торгів збільшують час, необхідний для придбання товарів; у регіонах не завжди можна знайти трьох учасників торгів; у кошторисах закладів охорони здоров'я не передбачені кошти на оплату витрат консалтингових агентств, тому вартість згаданих послуг перекладають на учасників торгів, що призводить до відмови від участі у них. Великі труднощі у закладах охорони здоров'я дітей виникають у зв'язку з необхідністю оприлюднення інформації у мережі Інтернет та проведення тендерів на невеликі суми. Вирішення зазначених проблем є актуальним і потребує внесення змін до законодавства.

Закон України "Про охорону дитинства" від 26. 04. 2001 р. № 2402-III визначає охорону дитинства як стратегічний загальнонаціональний пріоритет і з метою забезпечення реалізації прав дитини на життя, охорону здоров'я, освіту, соціальний захист та всебічний розвиток встановлює основні засади державної політики у цій сфері. У статті 6 Закону закріплене гарантоване державою право дитини на охорону здоров'я, безоплатну кваліфіковану медичну допомогу в державних і комунальних закладах охорони здоров'я, створення безпечних умов для життя та здорового розвитку дитини, раціонального харчування, формування навичок здорового способу життя [4].

Бюджетний кодекс України від 21. 06. 2001 р. № 2542 – III регламентує порядок фінансування державних і комунальних закладів охорони здоров'я за рахунок бюджетних коштів, встановлює розподіл видатків на охорону здоров'я між бюджетами різних рівнів. Статтею 21 Бюджетного кодексу України передбачено можливість отримання

бюджетних коштів не лише державними та комунальними закладами охорони здоров'я, а й фізичними та юридичними особами, які не мають статусу бюджетної установи [1]. Це стосується приватних медичних закладів та індивідуально практикуючих медичних працівників, які можуть бути одержувачами бюджетних коштів і уповноваженими розпорядниками бюджетних коштів на виконання програм чи надання послуг у сфері охорони здоров'я дітей. Однак, незважаючи на наявні правові умови, в Україні відсутня практика здійснення державних закупівель медичних послуг на основі договорів між розпорядниками державних коштів та постачальниками послуг.

Згідно з Бюджетним кодексом України, видатки на охорону здоров'я слід враховувати при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (статті 89 та 90), тому що, будучи функцією держави, вони передаються для виконання АР Крим та місцевому самоврядуванню. Оскільки у статті 85 Бюджетного кодексу зазначено, що держава може передати Раді Міністрів АР Крим чи органам місцевого самоврядування право на здійснення видатків лише за умови відповідної передачі бюджетних ресурсів у вигляді закріплених за відповідними бюджетами загальнодержавних податків і зборів або їх частки, а також трансфертів із Державного бюджету України [1], вона регулює видатки на охорону здоров'я та зобов'язана забезпечувати місцеві бюджети відповідними ресурсами. Наведені положення суперечать статті 32 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21. 05. 1997 р. № 280/97-ВР, де зазначено, що управління закладами охорони здоров'я, які належать територіальним громадам або передані їм, а також організація матеріально-технічного та фінансового забезпечення цих закладів належать до власних (самоврядних) повноважень виконавчих органів сільських, селищних та міських рад і статті 44 цього документа, яка регламентує фінансування районних та обласних медичних закладів

[12]. Така ситуація призводить до неоднозначного розуміння того, до якого типу видатків (видатки на виконання власних повноважень чи видатки на виконання делегованих державних повноважень) належать видатки на охорону здоров'я, і є одним із гальмівних чинників підвищення ефективності управління ресурсами системи охорони здоров'я та запровадження контрактної моделі закупівель медичних послуг.

Окрім того, статтю 21 Бюджетного кодексу України передбачено, що "бюджетна установа не має права здійснювати запозичення у будь-якій формі" [1], що позбавляє медичні заклади можливості формувати фінансові ресурси за рахунок кредитів.

Отже, незважаючи на всі позитиви, внесені Бюджетним кодексом у регулювання діяльності бюджетної сфери, цей документ не повністю врахував особливості функціонування системи охорони здоров'я і не визначив рівень децентралізації фінансування медичних закладів.

Для забезпечення справедливих та рівних умов фінансування різних регіонів прийнято постанову Кабінету Міністрів України "Про затвердження формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами" від 5. 09. 2001 р. № 1195, яка регулює порядок розподілу обсягів міжбюджетних трансферів між бюджетами різних рівнів, в основі визначення котрих лежать фінансові нормативи бюджетної забезпеченості та коригуючі коефіцієнти до них у розрахунку на одну особу [8]. Проте при визначенні видатків на охорону здоров'я з відповідного бюджету не враховується фактична потреба у фінансових ресурсах закладів охорони здоров'я дітей, які фінансуються з нього, та кількість дітей, які реально потребують медичної допомоги і яким її фактично надають у зазначених закладах. Це породжує парадоксальну ситуацію – при зменшенні чисельності дітей знижуються показники реального фінансування

системи охорони здоров'я дітей, незважаючи на те, що рівень первинної захворюваності та поширеності хвороб серед дитячого населення підвищується.

Для вдосконалення формування та використання власних надходжень бюджетних установ, до яких належать державні та комунальні заклади охорони здоров'я дітей, Кабінет Міністрів України 17. 05. 2002 р. прийняв постанову № 659 "Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямів використання". Згідно з цим документом власні надходження бюджетних установ поділяють на дві групи:

1. Плата за послуги, що надаються бюджетними установами:

- плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх функціональними повноваженнями, тобто це кошти, які надійшли до бюджетних установ як плата за послуги, надання яких пов'язане з виконанням основних функцій і завдань бюджетних установ;
- надходження бюджетних установ від господарської та/або виробничої діяльності;
- плата за оренду майна бюджетних установ;
- надходження бюджетних установ від реалізації майна.

2. Інші джерела власних надходжень бюджетних установ:

- благодійні внески, гранти та дарунки;
- кошти, які отримують бюджетні установи для виконання окремих конкретних доручень від підприємств, організацій чи фізичних осіб, від інших бюджетних установ [7].

У 2003 р. Верховна Рада України прийняла Цивільний кодекс України та Господарський кодекс України, що дали імпульс для реалізації заходів із реформування системи охорони здоров'я України. Зокрема, договір про надання медичних послуг віднесено до категорії публічних договорів; Господарський кодекс передбачає таку фор-

му діяльності закладів охорони здоров'я, як державне або комунальне некомерційне підприємство, що на послуги соціального характеру, до яких належать також медичні послуги, встановлюються державні фіксовані або регульовані ціни. Однак перелік медичних послуг, охоплених державними гарантіями, досі не визначено, відповідно не встановлені державні фіксовані або регульовані ціни, нема також затвердженого типового договору щодо поставки медичних послуг [13, 105].

У січні 2005 р. Верховна Рада України внесла зміни до Бюджетного кодексу України, що передбачають фінансування первинної медико-санітарної, амбулаторно-поліклінічної і стаціонарної допомоги з районних бюджетів та бюджетів міст республіканського АР Крим і міст обласного значення, оскільки малопотужні сільські й міські територіальні громади не можуть забезпечити необхідний обсяг фінансових ресурсів для надання медичної допомоги у цих закладах. Проте з 2006 р. дія таких правових норм призупинена, а у 2008 р. згідно із Законом України "Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" від 28. 12. 2007 р. № 107-VI вони втратили чинність.

Наприкінці 2005 р. Президент України видав Указ "Про невідкладні заходи щодо реформування системи охорони здоров'я населення" (Дорожня карта реформування системи охорони здоров'я), що передбачає здійснення заходів із розвитку сімейної медицини в Україні, створення єдиної системи надання екстреної медичної допомоги, підвищення якості та доступності медичного обслуговування населення, впровадження обґрунтованих державних гарантій надання населенню безоплатної медичної допомоги, ефективної та прозорої моделі фінансування галузі, що орієнтована на реальні потреби пацієнтів, розроблення та впровадження в діяльність закладів охорони здоров'я стандартів медичної допомоги, раціоналізації використання ресурсів, удосконалення системи управління

галуззю [11]. Ключовим питанням залишається оптимізація мережі закладів охорони здоров'я, оновлення їхньої матеріально-технічної бази і забезпечення діяльності в єдиному медичному просторі держави.

Таким чином, законодавство України, в сфері управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я дітей, характеризується достатнім рівнем систематизації, наявністю розроблених із урахуванням основних міжнародних вимог законодавчих та підзаконних актів. Тому, незважаючи на певні недоліки, воно придатне для реалізації державної політики у галузі охорони здоров'я дітей.

Однак національну правову базу нині ще не можна вважати досконалою. Так, окремі правові норми суперечать одна одній, є загальними, що призводить до неоднозначного їх тлумачення, і потребують уточнення й адаптації з урахуванням специфіки управління фінансовими ресурсами згаданих закладів.

У законодавстві також відсутні норми щодо відповідності між обсягами надання безоплатної медичної допомоги, гарантованої державою, та виділеними бюджетними коштами на реалізацію зазначеної функції, не врегульовано дії закладів охорони здоров'я дітей у разі їх недофінансування згідно з потребами. Це призводить до того, що медичні заклади не можуть безкоштовно надавати достатні за обсягом, високоякісні та доступні медичні послуги дітям, оскільки заклад охорони здоров'я не має права відмовити пацієнтові у медичній допомозі, а бюджет неспроможний відшкодувати необхідні для цього витрати.

Не вирішеними у національній законодавчій базі залишаються питання, пов'язані із формуванням регульованого ринку медичних послуг. Це стосується зокрема:

– меж та етапів децентралізації управлінських функцій, у т. ч. фінансової автономності, розвитку ефективніших механізмів управління на рівні закладу охорони здоров'я шляхом підвищення правової ком-

петентності їхніх керівників, впровадження сучасних інформаційних систем;

- розроблення стратегій стримування витрат на медичну допомогу та раціонального використання ресурсів;

- розроблення науково-обґрунтованого механізму визначення пріоритетів та на його основі – Програми соціальних гарантій медичної допомоги в обсягах коштів, передбачених у бюджеті;

- визначення стратегічних підходів до реформування стаціонарної медичної допомоги та інтенсифікації розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини;

- забезпечення обґрунтованого співвідношення між принципами солідарності та конкуренції;

- системи оплати праці виробників медичних послуг із урахуванням їх результативності;

- захисту прав пацієнтів та визначення правових засад щодо практики співучасті населення в оплаті вартості медичних послуг [14, 12].

Актуальним залишається створення нормативно-правової бази для регулювання обов'язкового медичного страхування в Україні, доцільність запровадження якого викликає широку дискусію в урядових колах, у представників медичної громадськості, науковців, економістів, страховиків та інших категорій населення. За роки незалежності здійснена не одна спроба ухвалити закон про обов'язкове медичне страхування, було напрацьовано одинадцять законопроектів із цих питань, але жоден із них не затвердила Верховна Рада України. Зазначені законопроекти базуються або на концепції соціального страхування і передбачають створення одного національного страхового фонду, або – на концепції обов'язкового цивільного (комерційного) страхування та орієнтовані на формування конкурентного ринку обов'язкового медичного страхування за участю багатьох комерційних страхових компаній.

На нашу думку, основними причинами неприйняття закону про медичне страхування є наступні:

- відсутність консенсусу серед осіб, які впливають на прийняття політичних рішень, щодо вибору моделі медичного страхування;

- підвищення податкового тиску на юридичні та фізичні особи у зв'язку зі сплатою ними страхових внесків, унаслідок чого може знизитися конкурентоспроможність продукції і посилюється тенденція “тінізації” економіки;

- недостатньо високий рівень економічної активності суб'єктів господарювання, поширення практики видачі заробітної плати “в конвертах”, високий рівень безробіття;

- впровадження обов'язкового медичного страхування, що суперечить конституційному праву людини на вільний вибір системи медичного страхування;

- відсутність ефективної системи взаємозв'язку між кількістю та якістю наданої медичної допомоги, оплатою праці медичного персоналу, фінансуванням закладів охорони здоров'я, які забезпечували б прозорість та ефективність функціонування медичного страхування;

- відсутність механізму стимулювання для медичних працівників у зв'язку із запровадженням медичного страхування.

Враховуючи переваги та недоліки різних моделей медичного страхування і національні особливості України, констатуємо, що для нашої держави неприйнятною є модель за концепцією цивільно-правового обов'язкового медичного страхування, яка передбачає наявність конкурентного страхового ринку, стабільної економічної ситуації, налагодженого державного механізму, незалежної судової системи та, крім Швейцарії і Нідерландів, в розвинених країнах світу не застосовується. У зв'язку з цим, на увагу заслуговує концепція соціального медичного страхування, пропозиції щодо запровадження якої викладені у законопроектах “Про загальнообов'язкове

державне соціальне медичне страхування” № 1040 від 27. 11. 2007 р., № 1040-1 від 18. 12. 2007 р. та “Про внесення змін до деяких законів України (щодо запровадження загальнообов’язкового державного соціального медичного страхування)” № 1040-2 від 8. 01. 2008 р.

Отже, необхідною передумовою удосконалення управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров’я дітей є формування належного законодавства, яке створило б підґрунтя для ефективного реформування фінансового забезпечення медичних інституцій.

Підсумовуючи вищезазначене, вважаємо, що чинну нормативно-правову базу з питань управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров’я можна удосконалити шляхом:

– усунення суперечностей між статтями 49, 95 Конституції України від 28.06.1996 р. № 254/96 ВР, статтею 6 Закону України “Про охорону дитинства” від 26.04.2001 р. № 2402-III і статтею 12 Закону України “Основи законодавства України про охорону здоров’я” від 19.11.1992 р. № 2801-XII з метою узгодження гарантованого державою обсягу безоплатної медичної допомоги населенню та бюджетних коштів, спрямованих на реалізацію зазначеної функції;

– усунення неоднозначності трактування норм Бюджетного кодексу України від 21.06.2001 р. № 2542-III і Закону України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР щодо належності права на управління організаційно-економічними засадами діяльності комунальних закладів охорони здоров’я до власних чи делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування для забезпечення можливості з’ясування рівня децентралізації та відповідальності за організацію фінансування закладів охорони здоров’я дітей;

– передбачення у Бюджетному кодексі України фінансування сільських, селищних та міських районного значення дільничних лікарень, медичних амбулаторій,

фельдшерсько-акушерських та фельдшерських пунктів з районного бюджету, що дасть змогу забезпечити ефективну організацію сімейної медицини і покращити фінансове забезпечення згаданих медичних інституцій;

– регулювання механізму здійснення взаєморозрахунків між місцевими бюджетами за надання медичної допомоги громадянам, які не проживають постійно на території, за рахунок бюджетних коштів котрої було надано медичну допомогу. Це дасть можливість закладові охорони здоров’я відшкодувати вартість незапланованого обсягу медичних послуг для додаткової кількості пацієнтів, які не належать до зони обслуговування цього закладу;

– розмежування понять “медична послуга” і “медична допомога” та складення алгоритму визначення вартості медичної послуги, що дасть змогу закладам охорони здоров’я дітей планувати обсяги власної діяльності з урахуванням медичної й економічної доцільності надання різних видів медичних послуг.

Література

1. *Бюджетний кодекс України. Закон України від 21. 06. 2001 р. № 2542-III (із змінами та доповненнями) // Нормативні акти. – 2001. – № 18. – С. 3–64.*

2. *Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров’я” від 19.11.1992 р. № 2801-XII (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 34. – С. 59–83.*

3. *Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – С. 379–429.*

4. *Закон України “Про охорону дитинства” від 26.04.2001 р. № 2402-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 30. – С. 142.*

5. *Конституція України: прийн. на п’ятій сесії Верховної Ради України 28.06.1996 р. № 254/96 ВР (із змінами та доповненнями). – К.: Право, 1996. – 38 с.*

6. Постанова Кабінету Міністрів України "Перелік платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти" від 17.08.1996 р. № 1138 (із змінами та доповненнями, внесеними постановами КМ від 11.07.2002 р. № 989 та від 02.09.2005 р. № 862) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1138-96-%EF>.

7. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямів використання" від 17.05.2002 р. № 659 (із змінами та доповненнями) // Офіційний вісник України. – 2002. – № 21. – С. 42–46.

8. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами" від 5.09.2001 р. № 1195 (із змінами та доповненнями) // Офіційний вісник України. – 2001. – № 38. – С. 9–26.

9. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням 56 народних депутатів України щодо офіційного тлумачення частини третьої статті 49 Конституції Украї-

ни "у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно" (справа про безоплатну медичну допомогу) від 29.05.2002 р. № 10-рп/2002 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 23. – С. 107–112.

10. Указ Президента України "Концепція розвитку охорони здоров'я населення України" від 7.12.2000 р. № 1313/2000 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 49. – С. 5–13.

11. Указ Президента України "Про невідкладні заходи реформування системи охорони здоров'я" (Дорожня карта реформування системи охорони здоров'я) від 6.12.2005 р. № 1694/2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

12. Рудий В. М. Законодавче забезпечення реформи системи охорони здоров'я в Україні: Монограф. – К.: Сфера, 2005. – 272 с.

13. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення України та санітарно-епідеміологічну ситуацію. 2005 рік / За ред. Ю. Поляченка. – К., 2006. – 226 с.

14. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення України та санітарно-епідеміологічну ситуацію. 2006 рік / За ред. Ю. Гайдаєва. – К., 2007. – 414 с.

Анна МОКРИЦЬКА

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я

Розглянуто та проаналізовано діючу практику бюджетного планування видатків на охорону здоров'я в Україні. Висвітлено проблеми формування та розподілу видатків місцевих бюджетів на одну з найважливіших сфер суспільних послуг – охорону здоров'я.

Operating practice of the budgetary planning of charges on a health protection in Ukraine is considered and analysed. The problems of forming and allocation of charges of local budgets on one of major spheres of public services – health protection are reflected.

Фінансове планування і прогнозування є найважливішими функціями управління фінансами охорони здоров'я. Саме від того, наскільки якісно буде складений і реалізований фінансовий план, залежить забезпеченість охорони здоров'я фінансовими ресурсами та здатність цієї галузі ефективно виконувати свої функції. Об'єктом фінансового планування є фінансова діяльність як окремих лікувально-профілактичних установ, спрямована на досягнення кінцевих і проміжних цілей оздоровлення населення, так і галузі загалом. Фінансове планування здійснюється на основі показників, які відображають усі особливості фінансової діяльності окремих лікувально-профілактичних установ і охорони здоров'я в цілому. На цій стадії визначаються обсяги фінансових ресурсів, які будуть залучені системою охорони здоров'я для виконання своїх функцій з різних джерел надходжень, а також напрямки їх витрачання.

Центральне місце у фінансовому плануванні посідає бюджетне планування, оскільки воно пов'язане з показниками фінансових планів підприємств, організацій та установ різних форм власності та підпорядкування [1, 248]. Бюджетне планування відображає певні економічні відносини між державою та організаціями й установами охорони здоров'я

щодо визначення обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються для виконання покладених на них функцій.

В економічній літературі питання бюджетного планування розглядали такі вітчизняні вчені, як В. Андрущенко, О. Василик, В. Дем'янишин, О. Кириленко, В. Опарін, В. Федосов, С. Юрій та ін. Дослідженням проблем фінансового забезпечення охорони здоров'я присвячені праці Н. Карпшин, З. Лободіної, А. Малагардіса, В. Мортікова, Я. Радиш, І. Радь, В. Рудого, О. Тулай та інших зарубіжних науковців. Проте недостатньо розробленими залишаються питання фінансового планування як найважливішої функції управління фінансами охорони здоров'я. У цьому процесі значну роль відіграє бюджетне планування, що і обумовило вибір та актуальність теми дослідження.

Метою статті є аналіз існуючого порядку бюджетного планування та розподілу бюджетних коштів для фінансування системи охорони здоров'я в Україні та формування шляхів його реформування в умовах ринкових перетворень.

Розгляд практики бюджетного планування видатків на охорону здоров'я дав змогу виокремити низку проблем. Перший комплекс проблем пов'язаний з недоскона-

лістю механізму бюджетного планування, який передбачає планування за принципом "зверху-вниз". Тобто, спочатку складають і затверджують Державний бюджет України, потім – бюджети нижчого рівня (поступово, залежно від рівня управління), після чого приступають до складання і затвердження фінансових планів (кошторисів) бюджетних установ. Така методика бюджетного планування не прийнятна для ринкової економіки. Реформування механізму бюджетного планування в умовах розвитку ринкових відносин слід починати з переходу бюджетного планування до планування за принципом "знизу-вверх", тобто бюджетне планування мало б починатися на базовому рівні і завершуватися на загальнодержавному [1, 254].

Перед формуванням місцевих бюджетів на кожен наступний фінансовий рік Міністерство фінансів України доводить розрахункові показники відповідним місцевим органам виконавчої влади та місцевого самоврядування, до компетенції яких належить розробка проектів та затвердження відповідних бюджетів. Такі розрахункові показники визначаються окремо для бюджету Автономної Республіки Крим, обласних бюджетів, бюджетів міст Києва і Севастополя, міст республіканського АР Крим та обласного значення, бюджетів районів. Таким чином, Міністерство фінансів на макроекономічному рівні визначає суму прогнозних обсягів бюджетних ресурсів для різних рівнів місцевих бюджетів загалом по країні. Це свідчить про посилення централізації бюджетного планування, адже розрахунки видатків державного і більш ніж 700 місцевих бюджетів здійснює Міністерство фінансів України [2]. Проте ці розрахункові показники доводяться з центрального рівня на місцевий не кожен окремо, а як розрахунковий показник всього обсягу видатків загального фонду конкретного місцевого бюджету.

Положення статті 61 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" [3] гарантує самостійність місцевих бюджетів, яка полягає в тому, що для місцевих бюдже-

тів встановлюються власні та закріплені за ними на стабільній основі джерела доходів, органи місцевого самоврядування мають право самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів, ухвалюючи рішення про місцевий бюджет на відповідний календарний рік. Втручання державних органів у процес складання, затвердження та виконання місцевих бюджетів не прийнятне. У зв'язку з цим, отримавши з центрального рівня розрахункові показники для фінансування соціальних послуг, місцева влада надалі сама вирішує питання розподілу цих коштів за напрямками витрат. В результаті, при прийнятті місцевих бюджетів реальні заплановані видатки не завжди збігаються з тими розрахунковими нормативами, що визначені Міністерством фінансів. Місцеві органи самоврядування можуть прийняти рішення про збільшення обсягів фінансування охорони здоров'я за рахунок власних надходжень, або ж про їх зменшення. На практиці часто має місце затвердження менших обсягів, незважаючи на те, що контрольні розрахункові показники обсягів бюджетних видатків в розрізі окремих функцій доводить Міністерство фінансів до відповідних місцевих органів влади та самоврядування. Однак ці контрольні цифри не є обов'язковими до виконання. Так, при розробленні і затвердженні бюджетів 17 областей України були заплановані обсяги видатків на охорону здоров'я менші, ніж передбачено розрахунковими показниками Міністерства фінансів [4]. Проте регіони, що при формуванні бюджету затвердили видатки в розмірах, менших від доведених Міністерством фінансів контрольних цифр, протягом бюджетного року намагаються збільшити фінансування, наблизивши його до розрахункових цифр. Щоправда досягти виправлення ситуації, через обмежені економічні можливості, не завжди вдається.

Заклади та заходи системи охорони здоров'я фінансуються з бюджетів різних рівнів: державного бюджету, обласних та районних бюджетів, а також з бюджетів міст,

сіл та селищ, з розподілом повноважень на фінансування видатків між державою та органами місцевого самоврядування. Цей розподіл видатків встановлено статтями 87–91 Бюджетного кодексу України, де зазначається, що видатки на охорону здоров'я, що фінансуються з бюджетів областей, районів, сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань, враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, які надаються з Державного бюджету України [5]. Це означає, що видатки обласних, районних, міських, сільських і селищних бюджетів на охорону здоров'я в Україні фінансуються шляхом надання міжбюджетних трансфертів з державного бюджету. І лише невелика кількість закладів та заходів охорони здоров'я, визначена Постановою Кабінету Міністрів України від 15.03.2002 р. №342, фінансується безпосередньо з держбюджету [6].

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України №1195 від 5.09.2001р. “Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами” розрахункові показники обсягів видатків на охорону здоров'я визначаються залежно від чисельності населення адміністративно-територіальної одиниці та співвідношень між бюджетом Автономної Республіки Крим, обласними бюджетами, бюджетами міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, бюджетами районів, з урахуванням коригувальних коефіцієнтів та специфічних видатків на формульній основі [7]. Цією постановою регламентовано застосування двох формул для розрахунку обсягу видатків на охорону здоров'я: перша формула – для бюджету Автономної Республіки Крим та обласного бюджету; друга – для бюджету міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, бюджетів районів.

Є ще й проблеми, які пов'язані з недосконалістю пропорцій розподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи та

рівнями надання медичної допомоги. Згідно з діючим порядком, структура розрахунку розподілу видатків на систему охорони здоров'я між рівнями бюджетної системи у вигляді міжбюджетних трансфертів виглядає таким чином:

– на рівні обласного бюджету має залишатися 35,4% від загальної суми міжбюджетного трансферту, що передається на цей рівень з державного бюджету. Решта коштів за принципом “per capita”, з урахуванням кількості жителів в кожному конкретному районі та місті обласного значення, передається до бюджетів цих районів та міст;

– на рівні районних та міст обласного значення повинно залишатися не більш як 55,1% суми трансферту, що передається на цей рівень з обласного бюджету. Решта коштів з урахуванням нормативів бюджетної забезпеченості витрат на одного жителя і кількості населення в кожній адміністративній одиниці, що належить до складу району або міста, передається до бюджетів цих територій – тобто, до бюджетів міст районного значення, селищних та сільських бюджетів. На цьому рівні не визначаються окремо нормативи фінансового забезпечення для первинної медико-санітарної амбулаторної та вторинної допомог.

Формування міжбюджетних трансфертів, які надаються з районного бюджету бюджетам місцевого самоврядування (бюджетам територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань), а також з міських бюджетів міст обласного значення та республіканського АР Крим, міста Севастополя та бюджетами адміністративно підпорядкованих йому міст, селищ, сіл (крім бюджетів місцевого самоврядування), регулюється окремим Законом України “Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань” від 1.07.2004 року № 1953-IV та прийнятою на його виконання Постановою від 31 грудня 2004 р. № 1782 [8;9]. Ця Постанова затвердила формулу розподілу обсягу міжбюджетних транс-

фертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до відповідного місцевого бюджету) між районним або міським бюджетом м. Севастополя, міста республіканського АР Крим чи обласного значення, якому адміністративно підпорядковані інші міста, села, селища, та бюджетам територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань. Розрахунковий показник обсягу видатків бюджету місцевого самоврядування також визначається на основі фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригувальних коефіцієнтів до них з розрахунку на одного жителя. Згідно з цією формулою, частка фінансового нормативу бюджетної забезпеченості видатків на первинну медико-санітарну амбулаторну допомогу, що надається самостійними дільничними амбулаторіями, фельдшерсько-акушерськими та фельдшерськими пунктами, у фінансовому нормативі бюджетної забезпеченості видатків на охорону здоров'я для бюджету всього району, м. Севастополя, міста республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, якому адміністративно підпорядковані інші міста, села чи селища, має становити не менш ніж 0,23 [9]. Це означає, що видатки на забезпечення первинної медико-санітарної амбулаторної допомоги, яка надається зазначеними вище сільськими медичними закладами, при плануванні районного бюджету мають складати не менше 23% в структурі фінансового нормативу бюджетної забезпеченості всіх видатків на охорону здоров'я бюджету району. Але якщо в містах, селах та селищах нема юридично самостійних відповідних закладів первинної медичної допомоги, то зазначені кошти залишаються у бюджеті району. Таким чином, перегляд юридичного статусу неефективних самостійних амбулаторій та фельдшерсько-акушерських пунктів, створення на території району одного постачальника послуг первинної допомоги (наприклад, районного центру первинної медичної допомоги) дає можливість концентрувати фінансові та інші ресурси на районному рівні.

Зазначений коефіцієнт не враховує видатки на первинну медичну допомогу, що надається ще й іншими постачальниками. Зокрема, не враховано, що первинна амбулаторна допомога надається також й дільничними лікарями (або лікарями загальної практики – сімейної медицини – там, де такі є) районних та міських поліклінік, які є структурними підрозділами відповідних лікарень. Слід взяти до уваги, що в Україні первинну медичну допомогу, окрім лікарів загальної практики, надають ще й дільничні лікарі-терапевти й педіатри. Також цей коефіцієнт не враховує так звані сільські дільничні лікарні, які юридично вважаються закладами вторинної медичної допомоги, хоча, по суті, надають населенню не вторинну, а первинну допомогу. Очевидно, що така специфіка зберігатиметься до тих пір, поки не буде підготовлена достатня кількість лікарів загальної практики і не буде завершено повний перехід до організації первинної медико-санітарної амбулаторної допомоги на засадах загальної практики – сімейної медицини.

Отже, через відсутність чіткого інституційного та функціонального розподілу первинної та вторинної допомог, цей коефіцієнт не повною мірою відображає фінансові потреби першої. Але це перший крок до розмежування видатків, тому що цей коефіцієнт відповідно до законодавства має використовуватися як обов'язковий критерій при визначенні частки видатків районних та міських бюджетів на забезпечення послуг, що надаються самостійними дільничними амбулаторіями, фельдшерсько-акушерськими та фельдшерськими пунктами.

Зробивши розрахунки за формулою, яка розраховує трансферти до обласного та районного бюджету, а потім за формулою, яка розраховує трансферти для бюджетів міста, села та селища, приходимо до висновку, що 23% районного бюджету відповідатимуть лише 9,5% від загальної суми трансферту, що передається з державного бюджету для фінансування охорони здоров'я на рівень області. Це приблизно втричі менше, ніж

на практиці використовується для фінансування первинної медичної допомоги в інших країнах Європи [10, 8].

За даними Міністерства фінансів України, в структурі загальних видатків на охорону здоров'я найбільша питома вага належить видаткам бюджету Автономної Республіки Крим, обласних, міських (міст Києва та Севастополя) бюджетів (34,9%), міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення (35,9%), і районних бюджетів (23,3%). Частка в структурі загальних видатків на охорону здоров'я сільських і селищних бюджетів становила відповідно 4,9 і 1,0% [11, 14].

Хоча, згідно з проектом змін до згаданої вище Постанови Кабінету Міністрів цифра 23% зростає до 29, цих коштів не достатньо для забезпечення потреб у фінансуванні первинної медичної допомоги, враховуючи також те, що збільшується кількість закладів, які її надають. За останні п'ять років амбулаторно-поліклінічних закладів в Україні збільшилося на 259 одиниць (табл.1). Зокрема, в Тернопільській області з 2003 р. кількість таких закладів зросла у 1,3 рази, також з'явилося 140 амбулаторій загальної практики сімейної медицини, в яких зайнято близько 800 медичних працівників.

Перевагою запровадження формульного підходу до розрахунку видатків місцевих бюджетів є створення прозорого і зрозумілого механізму планування бюджетних видатків. Згідно з новим Порядком змінився підхід у розрахунках бюджетних видатків: від планування, відповідно до мережі бюджетних установ, що мало місце до бюджетної реформи 2001 р., до формування місцевих бюджетів на основі єдиних нормативів на одного мешканця чи споживача соціальних послуг [2].

Таке застосування елементів нормативного методу при розрахунках обсягів видатків місцевих бюджетів є його перевагою, адже допомагає уникнути суб'єктивізму в рішеннях про фінансування тих чи інших бюджетних видатків та гарантує адміністративно-територіальним одиницям середні розміри видатків (у розрахунку на душу населення) за рахунок коштів місцевих бюджетів, що повинно поступово зменшити територіальні відмінності в рівнях надання суспільних послуг населенню. Проте в Україні процес вирівнювання бюджетної забезпеченості за допомогою механізму міжбюджетних трансфертів не ефективний. Так, спостерігається значне коливання показників видатків з бюджетів обласних центрів у розрахунку на одного мешканця (табл.2).

Таблиця 1

Мережа амбулаторно-поліклінічних закладів України у 2003–2007 рр. [12, 69]

Показник	Рік				
	2003	2004	2005	2006	2007
Кількість амбулаторно-поліклінічних закладів (всього), у т.ч.:	6583	6660	6692	6792	6842
– самостійних поліклінік і амбулаторій	3386	3533	3605	3739	3841
– поліклінічних відділень при:					
міських лікарнях	633	644	631	627	548
обласних лікарнях	26	26	26	25	25
ЦРЛ	474	473	480	477	474
дільничних лікарнях	734	679	668	648	609
пологових будинках	89	90	87	90	89
– диспансерів	388	378	372	370	369
– стоматологічних поліклінік	317	313	281	283	300

Таблиця 2

Видатки бюджетів обласних центрів України на охорону здоров'я у 2004-2007 рр.
в розрахунку на одного мешканця у гривнях *

Обласні центри	Роки			
	2004	2005	2006	2007
Харків	130,7	160,4	206,5	284,4
Дніпропетровськ	140,8	196,8	243,9	327,8
Одеса	111,1	159,0	207,4	330,3
Донецьк	125,2	180,1	232,5	297,8
Запоріжжя	163,9	213,7	263,8	331,0
Львів	119,8	143,3	198,9	283,3
Миколаїв	110,1	156,1	207,5	279,0
Луганськ	144,8	173,1	235,4	313,4
Вінниця	120,9	158,8	209,7	274,2
Сімферополь	162,7	205,9	254,7	369,7
Херсон	144,8	193,2	232,5	329,1
Полтава	115,6	176,3	221,7	305,1
Чернігів	152,4	198,7	240,3	317,8
Черкаси	126,7	175,0	235,6	307,7
Суми	140,5	185,3	224,2	299,3
Житомир	117,6	162,2	201,0	279,5
Хмельницький	169,6	203,8	272,3	354,1
Кіровоград	115,0	161,9	223,0	301,3
Рівне	114,9	165,4	219,8	278,4
Чернівці	116,2	145,7	217,8	293,4
Тернопіль	115,7	199,1	223,9	302,4
Івано-Франківськ	119,4	169,4	207,0	292,8
Луцьк	134,6	193,2	255,6	310,2
Ужгород	134,0	199,9	245,3	319,9
Розмах варіації	59,5	62,6	56,7	56,1

* Складено за даними: [13;14;15;16].

Новий механізм вирівнювання бюджетних надходжень потенційно міг би позитивно вплинути на реструктуризацію охорони здоров'я регіонів, оскільки в його рамках фінансування не залежить від мережі та структури медичних установ. Проте цей механізм не враховує проблему фрагментації фінансових ресурсів, яка дісталася в спадок від радянської системи охорони здоров'я. Об'єднання коштів галузі відбувається на різних рівнях, і використовуються ці кошти на утримання мережі установ, які належать до різних рівнів, в той час, як послуги, які надаються цими установами, можуть ду-

блюватися і бути взаємозамінюваними. Таке об'єднання ресурсів на різних рівнях не дає змоги оптимізувати процес надання медичної допомоги і сприяє збереженню неефективних методів надання послуг [4, 14].

Центральне місце в формулах розподілу обсягів видатків на охорону здоров'я посідає фінансовий норматив бюджетної забезпеченості. Він є єдиним для всіх місцевих бюджетів і дорівнює середнім по країні витратам на одного споживача бюджетної послуги за кожним видом видатків. Аналіз процесу встановлення фінансових нормативів свідчить, що їх не можна розглядати

нині як інструмент нормативного планування видатків місцевих бюджетів на основі науково обґрунтованого визначення потреби в бюджетних ресурсах. Згідно з Бюджетним кодексом України фінансові нормативи бюджетної забезпеченості використовуються для визначення розподілу міжбюджетних трансфертів. Отже, вони є лише важелем для здійснення перерозподільчих процесів. Фінансові нормативи бюджетної забезпеченості отримують не методом прямого розрахунку, на основі врахування потреб у коштах бюджетних установ, а “зворотним” шляхом – коли загальний прогнозний обсяг видатків на визначену мету з усіх місцевих бюджетів України ділиться на сукупний контингент отримувачів суспільних послуг [17, 29].

За своєю суттю фінансові нормативи, що регулюють відносини в сфері охорони здоров'я, мають відображати певний обсяг бюджетних ресурсів, які спрямовуються в галузь і є гарантією держави щодо задоволення визначеного переліку потреб населення окремих регіонів у послугах охорони здоров'я.

Фінансовий норматив бюджетної забезпеченості, згідно зі статтею 95 Бюджетного кодексу України, коригується коефіцієнтами, що враховують відмінності у вартості надання соціальних послуг залежно від чисельності населення та споживачів відповідних послуг, кліматичних, екологічних та інших особливостей адміністративно-територіальної одиниці. Хоча застосування коригувальних коефіцієнтів свідчить про значний прогрес, досягнутий при здійсненні розрахунків обсягів видатків на охорону здоров'я. Негативним аспектом є відсутність прозорої процедури визначення вищезгаданих коефіцієнтів. Відомо, що окремі з них розраховані на підставі даних минулих років. Такий підхід не завжди можна вважати переконливим аргументом для формульного розрахунку, адже практика останніх років показує нерідко необґрунтовані й спонтанні дії уряду в сфері охорони здоров'я. За останні роки фактичні обсяги фінансування

далеко не відповідали наявним потребам у галузі охорони здоров'я, тому недоліки і прорахунки минулого можуть бути автоматично перенесені на плановий рік. Також використовуються коригуючі коефіцієнти, які дозволяють врахувати відмінності у питомій вазі видатків на заробітну плату в загальній сумі видатків місцевих бюджетів. Проте такі показники потребують перерахунку у зв'язку зі щорічним, а інколи і кілька разів на рік, підвищенням заробітної плати медичним працівникам. Однак повторні перерахунки уряд не проводить, і коефіцієнти залишаються на рівні минулих років. Перелік показників, які можна використати для коригування пропорцій розподілу фінансових ресурсів охорони здоров'я, може бути набагато ширший. Так, пропонується визначати коригувальні коефіцієнти щодо диференціації рівня витрат місцевих бюджетів залежно від рівня захворюваності населення адміністративно-територіальної одиниці, показників смертності, інвалідності, екологічної ситуації в регіоні, окремо для курортних зон тощо [18, 93].

Існуючі формули розподілу бюджетних ресурсів не повною мірою відображають потреби населення в послугах охорони здоров'я, особливо на рівні районних бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування, а також містять в собі окремі розрахункові параметри, які є недостатньо прозорими [11, 15]. Тому, на нашу думку, доцільно розробити нову модель розподілу фінансових ресурсів на охорону здоров'я на основі визначення науково-обґрунтованих нормативів витрат з повнішим урахуванням існуючого рівня споживання послуг, потреб у наданні медичної допомоги, пропозицій системи охорони здоров'я та інших факторів.

У світовій практиці вироблено кілька способів визначення нормативів витрат на потреби сфери охорони здоров'я. У подальших дослідженнях плануємо вивчити та узагальнити зарубіжний досвід використання різних методик розподілу фінансових ресурсів на охорону здоров'я.

Література

1. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
2. Кириленко О. П. Проблеми реформування міжбюджетних відносин в Україні // Економічний часопис-XXI. – 2003. – № 2. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2003/2/zmist.html>
3. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні”. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
4. Лехан В., Рудий В., Шишкін С. Система фінансування здравоохранення в Украине и пути ее реформирования // Сприяння реформі вторинної медичної допомоги в Україні. Додаткові матеріали до семінару “Сучасні методи управління охороною здоров'я та можлива модель реформування галузі”. – Режим доступу: <http://www.eu-shc.com.ua/>.
5. Бюджетний кодекс України. – К.: Атіка, 2001. – 80 с.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 15 березня 2002 р. № 342 “Про затвердження переліку закладів охорони здоров'я та програм у галузі охорони здоров'я, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій, видатки на які здійснюються з державного бюджету”. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 вересня 2001 р. №1195 “Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами”. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
8. Закон України “Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань” від 1.07.2004 року № 1953-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 52. – С. 561.
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 31 грудня 2004 р. № 1782 “Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин”. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
10. Розмежування фінансування первинної та вторинної медичної допомоги в законодавстві України: сучасний стан і пропозиції щодо вдосконалення. // Сприяння реформі вторинної медичної допомоги в Україні. Додаткові матеріали до семінару: “Сучасні методи управління охороною здоров'я та можлива модель реформування галузі”. – Лютий 2009. – Режим доступу: <http://www.eu-shc.com.ua/>.
11. Еспаньол Ф., Шевченко М. Пропозиції щодо вдосконалення механізму розподілу бюджетних ресурсів у системі охорони здоров'я України: Посібник. – К., 2006. – 48 с.
12. Щорічна доповідь про результати діяльності системи охорони здоров'я в Україні. 2007 рік. – К., 2008. – 277 с.
13. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
14. Фінансовий стан міст. 2005 р. / Асоціація міст України та громад. Асоціація фінансистів України. – К., 2006. – 224 с.
15. Фінансовий стан міст. 2006 р. / Асоціація міст України та громад. Асоціація фінансистів України. – К., 2007. – 220 с.
16. Фінансовий стан міст. 2007 р. / Асоціація міст України та громад. Асоціація фінансистів України. – К., 2008. – 223 с.
17. Кириленко О. П. Державні фінанси в умовах формування демократичного суспільства // Світ фінансів. – 2004. – №1. – С. 22–33.
18. Карпишин Н.І. Фінансове забезпечення охорони здоров'я в реалізації державних функцій на ринку медичних послуг: Дис. ... кандидата економічних наук: 08.04.01. – Тернопіль, 2006. – 208 с.

Вікторія БУЛАВИНЕЦЬ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Розкрито роль держави у забезпеченні соціального захисту громадян. Вказано на значимість бюджетного забезпечення соціального захисту в умовах фінансово-економічної кризи. Проаналізовано структуру та динаміку видатків місцевих бюджетів на соціальний захист і соціальне забезпечення. Висвітлено проблеми бюджетного забезпечення соціального захисту в Україні та окреслено напрямки їх вирішення.

The state role in providing of social defence of citizens is exposed. It is indicated on meaningfulness of the budgetary providing of social defence in the conditions of financial-economic crisis. A structure and dynamics of charges of local budgets on public welfare are analysed. The problems of the budgetary providing of social defence are reflected in Ukraine and outlined directions of their decision.

Становлення засад соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні передбачає покращення добробуту населення, підвищення його платоспроможності, зменшення безробіття тощо. Однак сучасні кризові явища в економічній та соціальній сферах негативно позначаються на рівні та якості життя населення і, насамперед, найвразливіших його верств. Тому, в умовах сьогодення особливо гостро постає потреба в державній підтримці таких категорій громадян. Оскільки, згідно з основними положеннями Європейської хартії місцевого самоврядування, низка соціальних функцій держави покладається на ті органи влади, які безпосередньо наближені до громадян та найкраще знають їх потреби, то й зобов'язання щодо фінансування соціального захисту населення, в основному, забезпечуються через систему видатків місцевих бюджетів, лєвова частка яких спрямовується на соціальні цілі. Проте, незважаючи на позитивні тенденції, що спостерігаються останнім часом у сфері бюджетного забезпечення соціального захисту, не всі заходи є ефективними, а тому не в повній мірі сприяють вирішенню проблем вразливих категорій населення. Мають міс-

це недоліки, що стосуються нераціонального розподілу бюджетних коштів, наявності необґрунтованих пільг окремим категоріям населення та пов'язані з недосконалою системою державних соціальних стандартів. Все це актуалізує проблему бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення населення в Україні.

В різні періоди дослідженням цієї проблематики займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Зокрема, питанням соціального захисту та його ресурсного забезпечення присвячено праці таких науковців, як Д. Богині, А. Борецької, І. Гнибіденко, Е. Лібанової, Б. Надточія, О. Новікової та ін. Однак в державі відсутній комплексний підхід щодо розв'язання вищезазначених проблем, тому існує потреба в подальших наукових дослідженнях у цьому напрямку.

Метою статті є дослідження ролі, структури й обсягів видатків місцевих бюджетів на соціальний захист і соціальне забезпечення населення України в умовах соціально-економічної кризи.

В Загальній декларації прав людини ООН проголошено право кожної людини "на такий життєвий рівень, включаючи їжу, одяг,

житло, медичний догляд і необхідне соціальне обслуговування, який необхідний для підтримки здоров'я і благополуччя її особисто та її сім'ї, і право на забезпечення у випадку безробіття, хвороби, інвалідності, удівства, настання старості чи інших випадків втрати засобів до існування із незалежних від неї обставин" [1]. Задеклароване право реалізується державою через систему соціального захисту населення.

Як відомо, соціальний захист – це комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на захист добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах. З економічної точки зору, соціальний захист – це правила перерозподілу суспільного багатства на користь людей, які тимчасово чи постійно потребують особливої підтримки з боку суспільства: від багатих до бідних, від здорових до хворих, від молодих до літніх [2, 29]. Кінцевою метою соціального захисту є надання кожному членові суспільства, незалежно від соціального походження, національної чи расової приналежності, можливості вільно розвиватися, реалізувати свої здібності. Право на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні гарантується статтею 46 Конституції. Це право на забезпечення громадян у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. При реалізації конституційного права на соціальний захист виникають відносини соціального забезпечення між державою та її громадянами, суть яких полягає у наданні з боку держави гарантованого мінімуму засобів до існування для забезпечення достатнього рівня життя.

Соціальне забезпечення – це система заходів, спрямованих на матеріальне забезпечення населення від соціальних ризиків (хвороба, інвалідність, старість, втрата годувальника, безробіття тощо). Сюди належать різноманітні виплати незахищеним верствам населення, малозабезпеченим громадянам,

сім'ям з дітьми, інвалідам, реабілітованим тощо. Як наголошують західні вчені, зокрема Ш. Бланкарт, в умовах демократії соціальне забезпечення є найпріоритетнішою функцією держави, оскільки громадяни мають високий рівень потреби в соціальному захисті. Саме держава в умовах ринку покликана здійснювати соціальне забезпечення окремих індивідів з метою захисту їх від можливих фінансових труднощів. До незаперечної функції держави належить також соціальний захист найбільш вразливих громадян, яким поодинокі дуже важко знайти своє місце в суспільстві [3, 269]. Тобто, закони та правила ринку не гарантують людині право на життя. "... Ринкам добре вдається створювати багатство, проте вони не призначені для задоволення інших соціальних потреб. Нераціональна гонитва за прибутком може ... вступити в конфлікт з іншими соціальними цінностями. ... Ринки не здатні перейматися такими соціальними потребами, як зменшення рівня бідності, захист довкілля, умови праці, права людини..." [4, 48].

Представники різних напрямків економічної думки суперечливо ставляться до ролі держави в економіці: одні виступають за повне її невтручання у ринкові процеси, інші – за всезагальний регулюючий вплив з боку держави. Так, представники класичної школи економічної теорії (У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт) визнавали необхідність державного фінансування лише окремих суспільно важливих потреб і покладалась на невидиму руку ринку. На противагу їм, Дж. М. Кейнс обстоював тотальне державне регулювання економіки. Представники неоліберального напрямку економічної теорії, сповідуючи ідеї класичної школи, захищали принципи саморегульованої економіки, вільної конкуренції й економічної свободи. Вони розглядали ринок як ефективну систему, що якнайбільше сприяє економічному зростанню та забезпечує пріоритетне становище суб'єктів економічної діяльності. На думку основоположника та головного теоретика неолібералізму Ф. Хайєка, соціальна справедливість є суто моральною

категорією. Вона може існувати лише за умов примусової економіки, “адміністративного деспотизму”. З позиції ринкової економіки, забезпечення соціальної справедливості торує шлях свавілля, блокує економічну свободу, спотворює ринкові сигнали. Хайск вважав, що держава не повинна займатися питаннями соціального страхування, освітою, охороною здоров'я, визначати ставки квартплати чи рівень цін, не повинна надавати соціальні гарантії (максимум, що можна допустити – це пенсії за віком та допомогу з безробіття). Людина сама має дбати про свій економічний і соціальний добробут. Вчений зазначав, що чим більше регулюється суспільство, тим більша кількість людей у ньому користується привілеями гарантованого доходу, що призводить до зміни суспільних цінностей: суспільний статус людини починає визначатися не її працездатністю і здібностями, а належністю до певної групи забезпечуваних. Стимули активної економічної діяльності таким чином підриваються [5, 369]. Отже, чим масштабніша система державної соціальної благодійності, тим нижче її ефективність. Тому, соціальні проблеми повинні вирішуватись через підвищення ефективності економіки на основі конкурентного ринку. А завдання держави – створити для цього належні умови.

І в сучасний період у наукових колах не припиняються дискусії стосовно доцільності застосування у суспільному житті одного з двох принципів – “економічної ефективності” чи “соціальної справедливості”. Тобто, соціальна спрямованість бюджетної політики нині базується на вирішенні двоєдиного завдання: з одного боку, стимулювання ефективної економічної діяльності працездатного населення, а з іншого – підтримка тих громадян, які з певних об'єктивних причин не в змозі забезпечувати свій добробут власними зусиллями. Більшість людей, які впродовж свого життя мають таку можливість, теж з часом її втрачають. Тому проблема матеріального забезпечення людини в старості, у разі хвороби та каліцтва, у випадку безробіття є однією з найактуальніших для кожного цивілізовано-

го суспільства, яке будується на принципах загальнолюдської моралі і дбає про своїх непрацездатних громадян. З цієї метою у кожній країні функціонує система соціального захисту населення. Однак ефективність останньої залежить від обраного державою стратегічного курсу та її фінансової спроможності. В розвинених країнах сучасні системи соціального захисту охоплюють увесь життєвий цикл людини, передбачаючи заходи щодо захисту й підтримання її добробуту від народження і до смерті.

Питання фінансового забезпечення соціального захисту у різні часи та в різних країнах вирішувалися по-різному: через сімейне утримання непрацездатних, через благодійність, шляхом утворення різних громадських і професійних об'єднань, які надають відповідну підтримку. Проте ці заходи не мали системного характеру, не завжди були послідовними і часто вирішували окрему проблему, а не комплекс.

Сучасна система соціального захисту населення в Україні, успадкована ще з соціалістичної доби, донині не зазнала суттєвого реформування, а тому не спроможна повною мірою виконувати свої функції. Декларування права на соціальний захист та соціальне забезпечення у нормативно-правових актах України ще не означає цілковиту його реалізацію на практиці. Основною проблемою соціального захисту в державі є недостатність бюджетних коштів для виконання у повному обсязі вимог чинного законодавства. Так, наприклад, соціальна допомога гарантується широкому колу громадян, однак це перевищує фінансові можливості держави. Поряд з цим, розміри окремих видів соціальних виплат є досить низькими, що не відповідає встановленим державним соціальним гарантіям. Також має місце неоптимальне співвідношення між обсягом різноманітних трансфертів і фондом заробітної плати, що провокує утриманські настрої в суспільстві та не стимулює до активної економічної діяльності.

Слід зауважити, що фінансування соціального захисту та соціального забезпечен-

ня населення в Україні здійснюється не лише за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а й з інших джерел: державних цільових фондів, недержавних фондів, територіальних і муніципальних позик, страхових компаній, а також фінансових ресурсів підприємств, що опосередковано підтримують соціальні програми. Проте одним з основних джерел залишаються кошти місцевих бюджетів, які спрямовуються на різноманітні виплати незахищеним верствам населення, мало-

забезпеченим громадянам, сім'ям з дітьми, інвалідам, реабілітованим тощо. Загалом, на потреби соціального захисту та соціального забезпечення з місцевих бюджетів України у 2008 р. було спрямовано 23270,6 млн. грн., що майже у 3,3 рази більше, порівняно з 2004 р. (див. рис. 1).

Структуру видатків місцевих бюджетів України на соціальний захист та соціальне забезпечення за окремими групами показано у табл. 1.

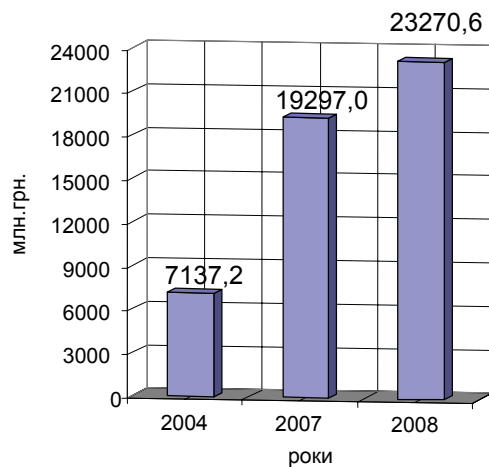


Рис. 1 Динаміка видатків місцевих бюджетів України на соціальний захист і соціальне забезпечення за 2004–2008 рр.

Таблиця 1

Структура видатків місцевих бюджетів України на соціальний захист і соціальне забезпечення *

Група видатків	2004 р.		2007 р.		2008 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Соціальний захист на випадок непрацездатності	157,0	2,2	1511,1	7,8	2226,5	9,6
Соціальний захист пенсіонерів	740,5	10,4	1767,5	9,2	2391,9	10,3
Соціальний захист ветеранів війни та праці	1655,1	23,2	3524,4	18,3	3512,1	15
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	1894,6	26,5	8743,6	45,3	11500,0	49,4
Допомога у вирішенні житлового питання	1467,5	20,6	1483,1	7,7	1161,1	5,0
Соціальний захист інших категорій населення	914,8	12,8	1726,2	8,9	1864,1	8,1
Інша діяльність у сфері соціального захисту	307,7	4,3	541,1	2,8	614,7	2,6
Соціальний захист та соціальне забезпечення, усього	7137,2	100	19297,0	100	23270,6	100

* Складено за даними Державного казначейства України.

Як свідчать дані табл. 1, видатки місцевих бюджетів України на потреби соціального захисту та соціального забезпечення за останні п'ять років мають тенденцію до зростання. Одним із пріоритетних напрямків державної соціальної політики є соціальний захист сім'ї, дітей та молоді. Про це свідчить найбільша частка видатків на зазначені цілі у структурі видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення. У 2008 р. вони становили майже половину (49,4%) від загальної суми видатків, що у 6 разів більше, ніж у 2004 р. Таке зростання спричинило суттєве підвищення розміру допомоги при народженні дитини. Також у 2008 р. зросли більше ніж у 14 разів, порівняно з 2004 р., видатки місцевих бюджетів на соціальний захист на випадок непрацездатності і становили 2226,5 млн. грн., що на 2069,5 млн. грн. більше, ніж у 2004 р. За всіма іншими напрямками частка видатків у загальній структурі видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення дещо скоротилася, порівняно з 2004 р., хоча спостерігається зростання їх абсолютних показників. Так, частка видатків на соціальний захист ветеранів війни та праці скоротилася з 18,3% у 2007 р. до 15% у 2008 р. Така тенденція пов'язана з поступовим зменшенням кількості ветеранів війни. Хоча, порівняно з 2004 р., такі видатки зросли на 1857 млн. грн. Також у 2008 р. зросли, порівняно з 2004 р., абсолютні показники видатків на соціальний захист інших категорій населення та на іншу діяльність у сфері соціального захисту і становили, відповідно, 1864,1 та 614,7 млн. грн. Поряд з цим, їхня частка у загальному обсязі видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення зменшилася, відповідно, з 8,9 та 2,8 відсотки у 2007 р. до 8,1 та 2,6 відсотки у 2008 р. А що стосується обсягів видатків, які спрямовувалися на допомогу у вирішенні житлового питання, то тут спостерігається зменшення як абсолютних, так і відносних показників. Так, у 2008 р. їх частка у загальному обсязі зменшилася на 2,7 відсоткових пункти, порівняно з 2007 р., а абсолютний показник становив 1161,1 млн.

грн., що на 322 млн. грн. менше, ніж у 2007 р. А порівняно з 2004 р. частка даних видатків у структурі видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення зменшилася на 15,6 відсоткових пункти. В абсолютних показниках вони зменшилися, порівняно з 2004 р., на 306,4 млн. грн.

На основі наведених даних можна зробити висновок, що, незважаючи на загальну позитивну динаміку показників видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення, за окремими їх видами спостерігається зменшення фінансування. А це призводить до погіршення ситуації у сфері соціального захисту населення. Водночас, збільшуючи видатки на зазначені цілі, необхідно зважати на ризики, що виникають при їх необґрунтованому зростанні. Без сумніву, підвищення рівня соціальних виплат та соціальні ініціативи уряду в 2008 р. вплинули на формування чергового витка інфляційної спіралі. А продовження стрімкого нарощування соціальних виплат може спричинити збереження високої інфляції у наступні роки, що заважатиме макроекономічній стабілізації в країні [6, 34]. Тому нагальною необхідністю є виважений аналіз наслідків зростання соціальних виплат та ретельне їх обґрунтування з огляду на реальні економічні та соціальні передумови.

Вважаємо, що діюча в Україні система соціальної допомоги населенню не відповідає вимогам сьогодення як щодо дієвої підтримки соціально вразливих верств, так і стосовно адресної соціальної допомоги найбільш нужденному населенню. Однією з ознак неефективності системи соціального забезпечення є відсутність якісної системи соціальних стандартів. Про те, що вони є низькими в Україні свідчить той факт, що, незважаючи на кількісне зростання матеріального добробуту населення, істотного поліпшення якості життя не відбулося. Навпаки, спостерігається безпрецедентна соціальна поляризація, зuboження одних і збагачення інших. Однак, до питання підвищення соціальних стандартів необхідно підходити виважено. Як вважають експерти,

робити це треба поступово і з обов'язковим урахуванням реальної економічної ситуації в країні. До позитивних тенденцій у сфері соціального захисту в Україні, можна віднести поступове зменшення питомої ваги соціальних пільг у структурі сукупних доходів населення та відповідне зростання частки соціальної допомоги. Це свідчить про посилення адресності заходів соціального захисту, адже принцип категоріального підходу все менше відповідає українським реаліям. Стратегія поступового скорочення системи пільг та їх монетизації сприятиме вдосконаленню системи підтримки бідного населення за умов обмеженості бюджетних коштів [8, 22].

Підсумовуючи вищезазначене, вважаємо, що нагальною необхідністю сьогодення у сфері бюджетного забезпечення соціального захисту населення в Україні є перехід від політики простого нарощування обсягів бюджетних видатків на зазначені цілі до структурних реформ у соціальній сфері. З метою вирішення проблем, що існують нині у сфері фінансування соціального захисту, на нашу думку, доцільно було б:

- перенести акценти з підтримки вразливих верств населення на створення передумов для розширення продуктивної зайнятості та забезпечення гідних умов праці;
- звернутися до світового досвіду формування та розвитку системи соціального захисту населення під кутом зору можливості його адаптації до вітчизняних умов;
- удосконалити систему державних соціальних стандартів;
- здійснити диверсифікацію постачальників соціальних послуг та впровадити відповідні механізми дотримання соціальних стандартів та нормативів;
- впорядкувати чинну систему пільг, що дасть змогу підвищити ефективність витрачання бюджетних коштів.

Реалізація запропонованих заходів дасть змогу покращити ситуацію у сфері за-

безпечення соціального захисту громадян та сприятиме раціональнішому використанню обмежених бюджетних коштів.

Література

1. *Загальна декларація прав людини*. – доступний з www.rada.gov.ua
2. Гризоголазов Д. Соціальний аспект забезпечення видатків місцевих бюджетів // *Ринок цінних паперів України*. – 2007. – № 7–8.
3. Бланкарт Шарль. *Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки*: Пер. з нім. С. І. Терещенко, О. О. Терещенка; За наук. ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 653 с.
4. Сорос Дж. *Кризис капитализма: Открытое общество в опасности*: Пер. с англ. – М.: ИНФРА, 1999.
5. *Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко*. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
6. *Національна безпека і оборона*. – К.: Центр Разумкова, 2008. – № 2 (96).
7. Радковський О. *Закон про підвищення прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати – ведмежа послуга українцям* // *Голос України*. – 2009. – № 196.
8. Скулиш Ю. *Бюджетне забезпечення соціальної сфери в Україні: оцінка ефективності та підходи до обґрунтування* // *Економіка і держава*. – 2000. – № 1. – С. 21–23.

Мирослав АРТУС

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Розглянуто необхідність державного регулюючого впливу на ринкове ціноутворення та запропоновано напрямки використання державою системи цін як інструменту забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства

The necessity of state regulative influence is considered on the prices forming and directions of the state use of the system of prices are offered as the instrument of providing of socio-economic development of society

В сучасних умовах ринкових відносин підвищується роль економічно обґрунтованого прийняття господарських рішень в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання та економікою суспільства через функціонування системи цін. З розвитком фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів роль системи цін посилюється не лише як носія економічної інформації про допустимі витрати на виробництво певних видів продукції необхідної якості, економічних ресурсів тощо, а й як одного із найважливіших складових фінансового механізму. Тому виникає потреба цілеспрямованого державного регулюючого впливу на процес ринкового ціноутворення.

В ціні як одній з найскладніших економічних категорій товарного виробництва відображається сукупність виробничих відносин та взаємозв'язок учасників суспільного виробництва. Вона є засобом розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, формування бази реалізації фінансових відносин, стимулювання розвитку науково-технічного прогресу, забезпечення формування структури споживання і товарообігу, результатів фінансово-господарської діяльності підприємств, передачі ринкової інформації та забезпечення узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин.

Проблеми ціноутворення займають важливе місце в дослідженнях багатьох українських учених, зокрема О. Гоша, В. Корінець, І. Лукінова, В. Пінішко, Ю. Тормоси, О. Шпичака, Л. Шкварчук та інших. Більшість робіт вітчизняних вчених стосуються кола питань формування цінової політики або окремих аспектів теорії і практики ціноутворення. Незважаючи на важливість державного регулювання системи цін в економіці суспільства, її дослідження не знайшло належного висвітлення в сучасній економічній літературі.

Система цін як елемент економічної системи потребує цілеспрямованого державного регулюючого впливу. Зокрема, державне регулювання шляхом зміни норм бюджетних витрат, ставок податків та інших економічних інструментів безпосередньо впливає на зміни виробничо-збутових витрат і рівень цін на продукцію. Це зумовлює зміну окремих цін і групи цін, відповідно регулюючи процес суспільного виробництва.

Питання державного регулювання цін в умовах ринкових відносин розглядаються лише опосередковано через розробку і реалізацію цінової політики підприємств. Тому з'ясування властивостей і принципів формування системи цін в ринковій економіці України, економічне обґрунтування необхідності

державного регулювання цін, та визначення ролі державного регулюючого впливу на її рівень та структуру є досить актуальними і мають практичне спрямування на забезпечення узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин і розвиток економіки суспільства загалом.

Головною метою регулювання системи цін в суспільстві є сприяння оптимізації його соціально-економічного розвитку. Повноцінне державне регулювання ринкового ціноутворення зумовлене потребами об'єктивної оцінки результатів діяльності й оптимізації економічних рішень суб'єктів господарювання. Механізм регулювання ринкового ціноутворення відображає функціональну взаємодію його елементів, спрямованих на відображення закономірностей ринкових відносин, що стимулює застосування тих чи інших економічних ресурсів та найбільше відповідає їхнім економічним інтересам.

Функціональна взаємодія елементів механізму ринкового ціноутворення забезпечується на засадах поєднання саморегулювання із цілеспрямованим державним регулюючим впливом через вибір альтернативних рішень у сфері економічної діяльності. Механізм регулювання ринкового ціноутворення націлює суб'єктів господарювання на вибір тих рішень, що є для них найвигіднішим. Цим зумовлюється теоретична складність і практична важливість проблеми вибору індикаторів, показників та критеріїв, які найбільшою мірою відображають узгодження інтересів суб'єктів ринкових відносин через формування ринкових цін на економічні блага та їх державне регулювання.

Ціна, як показник виміру корисного ефекту одиниці виробу через ринкові відносини, забезпечує узгодження економічних інтересів суб'єктів суспільного виробництва, виконує властиві їй вимірювальну, розподільну, стимулюючу, регулюючу та інформаційну функції. Водночас значимість впливу кожної з них на суспільне виробництво змінюється залежно від рівня розвитку ринкових відносин. Зокрема, вимірювальна функція ціни

виявляється через собівартість, прибуток, ВВП тощо. Кожна з цих форм відображає окремі аспекти дії закону вартості. Собівартість є відображенням в грошовій оцінці виробничо-збутових витрат на одиницю товару, прибуток – форма доданої вартості, яка у кількісному аспекті є перевищенням доходів над витратами, ВВП – додана вартість, що характеризує процес її розподілу і перерозподілу в суспільстві тощо. Удосконалення економічних відносин і зв'язків в економіці суспільства та підвищення точності встановлення рівня ринкових цін на економічні блага спрямоване на підвищення ефективності суспільного виробництва.

Початковим етапом формування механізму регулювання ринкового ціноутворення є парадигма ціноутворення. Вона є першоосновою для формування державної цінової політики, розробки законодавчих і нормативно-правових актів з формування цін та політики ціноутворення економічних суб'єктів. Парадигма ринкового ціноутворення – це функціональна система концептуальних підходів у формі ідей, уявлень та вимог, спрямованих на вирішення теоретичних і практичних завдань з формування ринкових цін на економічні блага. Сучасна парадигма ринкового ціноутворення впливає з потреб соціально-економічного розвитку суспільства та є важливим засобом її реалізації.

Основними підходами до розкриття економічної сутності сучасної парадигми ринкового ціноутворення є:

– державне регулювання складових цін, спрямованих на забезпечення загальнодержавних потреб у фінансових ресурсах через прямі і непрямі податки, відрахування на соціальні заходи та визначення основних соціальних параметрів життя людини у формі встановлення мінімальної заробітної плати, гарантування соціального страхування і соціального забезпечення тощо;

– поєднання ринкового саморегулювання і державного регулювання процесу формування ринкових цін через режим обмеження монополізму, нечесної конкуренції,

підтримання повноцінності грошей в обороті та інших заходів:

– двокритеріальний підхід до формування ринкових цін на економічні блага, за якого ціна повинна задовольняти умови виробництва і умови споживання;

– економічне обґрунтування співвідношення цін на взаємозамінні товари через порівнювання їхніх натуральних показників споживних переваг та рівня якості;

– забезпечення системного підходу до ціноутворення через функціональну взаємодію динамічного взаємозв'язку між окремими цінами і зовнішнім середовищем, що діє в економіці суспільства;

Парадигма формування цін відображає економічні інтереси суб'єктів ринкових відносин. Але повною мірою дія механізму регулювання ринкових цін виявляється лише за його тісного зв'язку та узгодження з усіма складовими господарського механізму і, насамперед, з фінансовим механізмом.

Ціновий і фінансовий механізми економічного регулювання функціонально взаємопов'язані і взаємозалежні, що зумовлено єдиною матеріально-речовинною структурою виробництва, на якій концентрується процес розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту. З їхньою допомогою формуються потоки кінцевих пропорцій розподілу валового внутрішнього продукту, фондів споживання і нагромадження в суспільстві. Водночас сьогодні все більше зростає роль еквівалентності обміну. Порушення еквіваленту цін на економічні блага характерні для сучасного етапу розвитку ринкової економіки України. Про це наголошує учений О. Гош: "Сьогодні ніде такого ринку немає і вже ніколи не буде. У нас він монополізований кримінальними монополіями, регулюється ними і владою. "Культурний" ринок не склався і не міг скластися на пострадянському просторі, де традиційно панувала командна система. З її взаємодії з глибоко лібералізованим ринком тільки й міг утворитися такий своєрідний гібрид, який реально у нас виник"[1, 81].

Лише дотримуючись розумного балансу між ринковим саморегулюванням і ефективним державним регулюванням на законодавчому рівні, можна забезпечити еквівалентність обміну за цінами, що відповідають закону вартості. Як зазначає учений В. Мамутов: "... до необмеженої свободи підприємництва без правових рамок підштовхують бізнесмени, схильні до тінізації своєї діяльності, до побудови дотепних схем ухилення від податкового контролю" [4, 60]. Характеризуючи сучасні ринкові відносини в економіці України, та враховуючи, що "ринковий світ" приростає тільки на 2–3% на рік [1, 81], можна стверджувати: розвиток економіки України потребує підвищення відповідальності владних структур за дієве поєднання ринкового саморегулювання і державного регулювання цін.

Ринковий механізм саморегулювання, що здійснюється на основі співвідношення попиту і пропозиції та застосування виробниками і продавцями певних видів цін та методів ціноутворення, недостатньо повно забезпечує різноманітні економічні інтереси суб'єктів ринкових відносин. Тому він доповнюється державним управлінням на основі законодавчого та нормативно-правового забезпечення процесу ринкового ціноутворення.

Державне регулювання ринкового ціноутворення може відбуватися за допомогою прямих і непрямих (опосередкованих) методів. Пряме державне регулювання ринкових цін здійснюється із застосуванням таких методів, як запровадження фіксованих цін на економічні блага, встановлення граничних рівнів цін, декларування зміни цін, введення граничних рівнів торгівельно-збутових надбавок і націнок, "заморожування" чи блокування рівня цін, надання дотацій з виробництва окремих товарів (робіт, послуг), укладання договорів про рівень цін між господарюючими суб'єктами і державою. Заходи прямого державного регулювання ринкових цін здебільшого переважають на початковому етапі розвитку ринкових відносин, коли його регулюючі можливості ще недостатньо розвинуті, або в умовах кризо-

вих ситуацій ринкової економіки держави. Застосування прямого державного регулювання цін може породжувати утриманські настрої. Тому ефективнішим вважається опосередкований державний регулюючий вплив через фінансовий механізм.

Опосередковане державне регулювання ринкових цін застосовується у формі диференціації рівня податкових ставок, пільгового оподаткування та кредитування, зміни ставок ввізного мита та введення граничних нормативів рентабельності. Непрямі методи державного регулювання системи цін переважають в умовах ринкових відносин, коли потенціал ринкового механізму не забезпечує належний рівень узгодження економічних інтересів виробників і продавців, споживачів і покупців товарів та держави.

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні переважає державне регулювання цін на ринку економічних факторів (робоча сила, природні ресурси тощо), а також регульованих цін та цін на продукцію підприємств природних монополій, якими є водопостачання і каналізація, міський пасажирський транспорт, електропостачання тощо. Водночас рівень цін на найважливіші товари і послуги здійснюється під безпосереднім впливом співвідношення попиту і пропозиції у межах рівня, встановленого державою.

Безпосередній регулюючий вплив держави щодо формування ринкових цін здійснюється на продукцію підприємств природних монополій: водопостачання і каналізацію, тепlopостачання, електропостачання тощо. Дискусійним вважається питання належного обґрунтування цін на таку продукцію.

Державна політика регулювання ринкових цін на продукцію суб'єктів господарювання (природних монополій) має кілька варіантів вирішень. Зокрема, встановлення мінімальної фіксованої ціни з обов'язковим задоволенням потреб на рівні попиту зумовлює необхідність державної дотації коштів виробникам цієї продукції. Можливий інший варіант – встановлення фіксованої ціни, що забезпечує задоволення потреб на рівні по-

питу і бездотаційну діяльність цих суб'єктів господарювання. Але такі цінові рішення не стимулюють економію витрат, зокрема витрат з організації управління. Тому, на нашу думку, доцільним є встановлення на продукцію природних монополій цін, що передбачають у її структурі постійну та змінну частини. Зокрема, витрати з організації управління та величину нагромадження доцільно передбачати на певному фіксованому рівні щодо обсягу діяльності. Таке ціноутворення, на нашу думку, стимулюватиме нарощування обсягів діяльності та зменшення витрат з організації управління.

Дослідження показують, що найважливішими регулюючими заходами держави у сфері ціноутворення, які забезпечують узгодження економічних інтересів та відповідно впливають на рівень фінансової стійкості суб'єктів господарювання, є:

- розробка загальних принципів, методів, нормативів та рекомендацій щодо обґрунтування і встановлення цін на економічні блага;

- введення спеціальних форм регулювання цін на окремі види чи групи товарів та економічні ресурси, що мають вирішальне значення для держави (визначення меж можливого зростання цін на певний період або граничного рівня цін, введення загального чи товарного (групового) заморожування цін, обмеження нормативу рентабельності для товаровиробників та кумулятивних націнок торгівельно-збутових організацій тощо);

- здійснення контролю за дотриманням суб'єктами господарювання правових норм, законів і правил формування ринкових цін та антимонопольного законодавства;

- регулювання окремих елементів ціноутворення (встановлення мінімальної заробітної плати, фіксованих відсоткових ставок нарахувань на заробітну плату тощо).

Безпосередній взаємозв'язок формування цін на економічні блага із застосуванням методів прямого та опосередкованого державного регулювання зумовлюється єдністю і взаємозв'язком усіх цін єдиної ціно-

вої системи. Зміни рівня цін на певні товари чи групу товарів спричиняють певні зміни в цінах на інші економічні блага. Тому в сучасних умовах господарювання держави регулюючий процес ціноутворення відбувається диференційовано, у формі прямого та опосередкованого державного регулювання. Водночас рівень цін на кожне конкретне економічне благо формується не ізольовано, а у єдності і тісному взаємозв'язку. Зміни рівня цін на будь-який товар чи групу товарів обумовлюють певні зміни в цінах на інші товари. Безпосередній регулюючий процес відбувається на усіх ресурсних і лише окремих товарних ринках, з огляду на те, що процес саморегуляції доповнить і збалансує усі ціни на товари суспільства. Водночас реалії показують, що процес збалансування цін на кожне економічне благо в умовах ринкових відносин потребує належного державного моніторингу і контролю.

В умовах ринкової економіки ускладнюється економічна робота державних органів щодо регулювання ринкового ціноутворення. Необхідно створити гнучку систему регулювання ціноутворення, яка не порушувала б механізму ринкового регулювання і одночасно доповнювала його цілеспрямованими ефективними заходами. Через державне регулювання ринкового ціноутворення забезпечується гармонізація інтересів споживачів і виробників товарів та суспільства загалом, розв'язуються протиріччя у їх взаємовідносинах. Так, загальносуспільний економічний інтерес полягає в ефективному розвитку суспільного виробництва з метою найповнішого задоволення потреб суспільства, суб'єктів господарювання та окремих індивідів. Від рівня його розвитку значною мірою залежить зростання добробуту населення всього суспільства, кожного колективу та індивіда. Водночас загальносуспільний інтерес не може виражатися через централізацію надмірної частини доданої вартості, що обмежує стимулювання виробничої і збутової діяльності економічних суб'єктів.

Аналіз попиту і пропозиції, які безпосередньо впливають на формування ринкових цін, виявляє складність процесу їх взаємодії. Зокрема, ринкові ціни на економічні блага, що формуються на основі вартості, отримують суспільне визнання через співвідношення попиту і пропозиції. Водночас, попит і пропозиція визначаються цінами. Крім того, попит зумовлює пропозицію, а отже, і виробництво і, навпаки, пропозиція визначає попит, виробництво – ринок збуту, а ринок збуту – обсяг і структуру виробництва. Попит і пропозиція взаємопов'язані і взаємозалежні. Так, ціни на м'ясо залежать від цін на тварин, а ціни на тварин – здебільшого від цін на корми, які у свою чергу залежать переважно від умов обміну речовин в біосфері і т.д.

Між попитом і пропозицією існує закономірний взаємозв'язок, оскільки виробництво і споживання відображають своєрідну єдність процесу життєдіяльності людей і обміну речовин в біосфері. Тому в умовах ринкових відносин співвідношення попиту і пропозиції спрямовані до їхнього наближення через механізм регулювання ринкового ціноутворення, де провідна роль належить державі. Тому встановлені ціни лише на основі ринкового саморегулювання не забезпечують недостатньо повно колективні, соціальні, екологічні та інші суспільні потреби. Такі ціни не відображають всієї різноманітності економічних інтересів учасників суспільного виробництва. Ринковий механізм саморегулювання ціноутворення потребує цілеспрямованого державного регулюючого впливу за такими напрямками:

– застосування методичних підходів для встановлення економічно обґрунтованих цін на економічні блага;

– використання виробниками і продавцями певних видів цін і способів ціноутворення з метою прискорення збуту продукції і забезпечення реалізації їхньої цінової політики;

– здійснення регулюючого впливу держави на процес ринкового ціноутворення за допомогою урядових заходів у формі законодавчого і нормативно-правового забезпечення.

Державне регулювання ринкових цін націлене на задоволення попиту покупців з одночасною реалізацією економічних інтересів продавців і товаровиробників у формі отримання прибутку, який відповідав би їхній ціновій політиці. Для забезпечення цієї вимоги ринкові ціни на товари мають формуватися з урахуванням споживчого вибору і заміщення товарів, на основі співвідношення цін на економічні блага за їхніми якісними, споживними, виробничими та іншими характеристиками.

Система цін, що функціонує в економіці України, є недосконалою. Це зумовлено відображенням у ціноутворенні перенесеної з минулого гіпертрофованої структури виробництва і споживання, з одного боку, та відсутністю повної і досконалої інформації через інформаційну асиметрію і трансакційні витрати – з іншого. Водночас, недоліки регулювання системи цін негативно впливають на соціально-економічний розвиток суспільства.

Сутність механізму регулювання ринкового ціноутворення та його функціонування зумовлена такими принципами, як вільне волевиявлення продавців і виробників, покупців і споживачів товарів, поєднання інтересів усіх суб'єктів ринкових відносин, одночасність взаємодії складових ринкового механізму (попиту, пропозиції і ціни) в процесі формування ринкових цін, та доповнення ринкового саморегулювання цін державним регулюючим впливом через державну цінову політику та законодавче і нормативно-правове забезпечення ціноутворення.

В умовах ринкових відносин необхідно здійснювати регулюючий вплив на якісні показники фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів, головним чином, через механізм вільного ціноутворення. Держава повинна втручатися у процеси ціноутворення з метою обмеження руйнівних властивостей ринкових цін або для вирішення окремих економічних і соціальних проблем. Ступінь такого втручання залежить від рівня стабільності грошової одиниці, розвитку конкуренції та монополізації виробництва, характеру зовнішньоекономічної та соціальної політики держави тощо.

Удосконалення формування ринкових цін, що використовується державою як засіб регулюючого впливу на соціально-економічний розвиток суспільства, передбачає дотримання таких вимог:

– гнучкість, яка не лише не допускає порушення ринкового саморегулювання, а доповнює його цілеспрямованими заходами, що забезпечують колективні, соціальні, екологічні й інші потреби економічних суб'єктів;

– відносна стабільність заходів державного регулюючого впливу на формування системи ринкових цін, що позитивно впливає на функціонування економічних суб'єктів;

– динамічність державної цінової політики через удосконалення взаємовідносин між економічними суб'єктами суспільства із застосуванням найефективніших засобів регулювання ринкового ціноутворення.

Основною метою державного регулювання соціально-економічного розвитку через формування ринкових цін є:

а) забезпечення оптимального співвідношення між попитом і пропозицією на товарному, ресурсному та інших ринках;

б) згладження циклічних коливань у процесі суспільного відтворення;

в) здійснення антикризового й антиінфляційного регулюючого впливу держави на розвиток економіки;

г) створення сприятливих умов для здорової конкуренції і розвитку підприємництва.

Державне регулювання системи цін спрямоване на досягнення стабільного розвитку економіки. Це, по-перше, запобігання руйнівному впливу ринкових цін на розвиток економіки. Така мета формується переважно в період переходу до ринкових відносин або спаду економіки та її розбалансування, що зумовлює порушення господарських зв'язків економічних суб'єктів, гострий дефіцит споживчих товарів належної якості, високий рівень інфляції та безробіття. За таких умов держава здебільшого вдається до політики прямого регулювання ринкових цін на економічні блага.

По-друге, стримування інфляції за допомогою політики доходів: зупинка розкручуван-

ня спіралі “зарплата – ціни” і зниження інфляції до певного рівня через тимчасове “заморожування” (блокування) цін, застосування граничних цін, коефіцієнтів їхнього підвищення, граничних нормативів рентабельності та надання цільових компенсацій споживачам. Такі методи державного регулювання ринкових цін здебільшого доповнюються відповідним регулюванням заробітної плати.

По-третє, забезпечення рівності доступу до купівлі товарів першої необхідності усім верствам населення. Реалізація такої цілі є виправданою за умови порівняно невисокої ефективності суспільного виробництва, коли виявляються суперечності між високими витратами на виробництво товарів першої необхідності та низьким рівнем заробітної плати широких верств населення. Для вирішення цієї проблеми застосовується політика низьких цін на товари першої необхідності, що реалізується через надання преференції з оподаткування товаровиробників.

По-четверте, захист внутрішнього ринку від негативного впливу зовнішніх конкурентів. Внутрішньодержавні ринкові ціни здебільшого відрізняються від рівня зовнішньоекономічних цін. Якщо внутрішні ціни є вищими від зовнішньоекономічних, то вони стимулюють імпорт іноземних товарів. Це може завдати шкоди національним господарюючим суб'єктам, призвести до спаду виробництва й зростання безробіття. Для запобігання таких явищ держава може застосовувати механізм надання дотацій національним виробникам або встановлення такого рівня ввізного мита на імпорті товари, що підвищить їхні ціни до необхідної величини, чи обмежує ввезення товарів за допомогою нетарифних методів: квотування та ліцензування.

По-п'яте, стримування монополізму і розширення конкурентного середовища. Процес вільного ціноутворення за відсутності конкурентного середовища є головною причиною зростання рівня цін та інфляції. Найефективнішим заходом у цій ситуації є запровадження державного регулювання цін і тарифів підприємств-монополістів, до яких належать

природні монополії та підприємства, що займають монопольне становище на ринку.

В умовах ринкових відносин діяльність державних органів спрямована на стримування монополізму, розширення конкурентного середовища та боротьбу з нечесною конкуренцією через прийняття відповідних законодавчих актів. Державне регулювання ціноутворення є формою управління економіки. Тому його ефективність зумовлена тим, якою мірою держава враховує об'єктивні економічні закони, насамперед закони ринку, за якими функціонує ринковий механізм ціноутворення, виконуючи регулюючі функції.

Підвищення ефективності дії механізму регулювання системи цін вимагає подальшого дослідження не лише окремих елементів механізму і їх сукупної взаємодії, а й визначення сфери та міри державного втручання в цей процес.

Література

1. Гош О. Ринок як засіб відродження перехідної економіки України // *Економіка України*. – № 9. – 2005. – С. 75 – 82.
2. Корінев В. Л. Цінова політика підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
3. Мамутов В. Законодавче забезпечення економічної політики // *Економіка України*. – № 10. – 2008. – С. 112–119.
4. Мамутов В. Про поєднання державного регулювання і ринкової саморегуляції // *Економіка України*. – 2006. – № 1. – С. 59–65.
5. Нзгл Т. Т., Холден Р. К. Стратегія і тактика ценообразовання. – СПб: Питер, 2001. – 544 с.: ил. – (Серия “Теория и практика менеджмента”).
6. Павлишенко М. Еквівалентний обмін – основа ринкової економіки // *Економіка України*. – 2007. – № 7. – С. 83–93.
7. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі // *Економіка України*. – 2009. – № 4. – С. 14–28.
8. Чубаков Г. Н. Стратегія ценообразовання в маркетинговій політике підприємства: Метод. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 224 с.

Олена МАРЧЕНКО, Галина ПОГРІЩУК

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ЗМІЦНЕННЯ

Висвітлено актуальні питання аналізу фінансового стану підприємств. Проведено моніторинг фінансового стану на промислових підприємствах Вінниччини та окреслено напрямки його подальшого зміцнення.

The vital questions of analysis of the financial state of enterprises are reflected. Monitoring of the financial state is conducted on the industrial enterprises of Vinnychchyny and the trends of its subsequent strengthening are outlined.

Одним із найважливіших факторів успішного функціонування і розвитку підприємства в умовах ринкових відносин є його фінансовий стан. Актуалізація його ролі у діяльності підприємств України зумовлена високим ступенем невизначеності економічного зовнішнього середовища, недосконалістю механізму управління на макро- та мікрорівнях, посиленням конкурентної боротьби між господарюючими суб'єктами. Фінансово-економічна криза та її наслідки суттєво ускладнюють умови господарювання, погіршують фінансовий стан підприємств і приводять частину з них до банкрутства.

Аналіз спеціальної літератури з досліджуваної проблеми спонукає до висновку, що теретико-методологічні й практичні засади фінансового стану підприємств не залишаються поза увагою науковців. Фінансовий стан фірм та корпорацій досліджують західні науковці, зокрема, Л. Бернстайн, Й. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Деспалленса, Дж. Джоборда, Е. Нікбахт, А. Гроппеллі, Т. Лемберт, Г. Савицька, В. Стражев, Е. Хелферт та інші.

Різні аспекти цієї проблеми є об'єктом дослідження таких російських вчених: В. Артеменко, М. Белендир, В. Бикадилов, А. Грачов, В. Ковальов, М. Крейніна, Е. Уткін, А. Шеремет та інших. Питання оцінки фінансового стану підприємства висвітлюють і ві-

тчизняні вчені-економісти, зокрема, М. Білик, М. Болух, Ф. Бутинець, В. Гриньова, Н. Дєєва, О. Дедіков, В. Захарченко, І. Жук, В. Іващенко, Г. Кірейцев, В. Коюда, Л. Коваленко, В. Козак, Л. Лахтіонова, Є. Мних, В. Мельник, С. Счасна, О. Павловська, А. Поддєрьогін та інші.

Водночас теоретичні методологічні та прикладні аспекти цієї складної багатогранної проблеми з урахуванням сучасних особливостей умов функціонування вітчизняних підприємств потребують подальшого розроблення. Особливо актуальними у теперішній час є дослідження критеріїв, показників та об'єктивних методів оцінки фінансового стану підприємства. Ця обставина зумовила вибір теми даного дослідження.

У структурі фінансових відносин фінанси підприємства посідають визначне місце, оскільки обслуговують основну ланку суспільного виробництва, де створюються матеріальні блага. Фінансово-господарську діяльність підприємства можна розглядати як єдину систему руху грошових коштів, в процесі якої формується та розподіляється прибуток, здійснюються платежі до бюджету, створюються різноманітні грошові фонди.

Мірою забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступеня

раціонального їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями є фінансовий стан. Він характеризується широким колом показників, котрі в сукупності визначають його здатність формувати і залучати кошти, повертати борги і покривати збитки, виконувати зобов'язання перед державою і діловими партнерами. Іншими словами, фінансовий стан є характеристикою фінансової конкурентоспроможності підприємства.

Серед багаточисельних різноманітних факторів, які формують фінансовий стан підприємства, провідними, на нашу думку, є платоспроможність, ліквідність та фінансова стійкість. Адже будь-яке підприємство повинно мати достатньо грошових ресурсів для своєчасної оплати поточних рахунків. Підприємство, що не здатне виконувати цю умову, потребує фінансового оздоровлення або банкрутує. Платоспроможність, ліквідність та фінансову стійкість завжди прагнуть оцінити партнери по бізнесу та кредитори підприємства. Саме ці характеристики фінансового стану підприємств стали об'єктом нашого дослідження.

Метою дослідження є конкретизація сутності платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості, вибір системи показників їхньої оцінки, визначення їх нормативних (оптимальних) значень, оцінка фінансового стану підприємств Вінниччини та окреслення напрямків його зміцнення.

Теоретичні та прикладні питання сутності, показників і методів оцінки платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості викладені у спеціальній літературі вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема у роботах [1–14].

Під платоспроможністю варто розуміти наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових зобов'язань. Ліквідність підприємства – це його спроможність перетворювати активи в гроші для здійснення необхідних поточних платежів, своєчасного

погашення своїх боргових зобов'язань. Окремі автори подають різні інтерпретації визначення цих понять, наведемо деякі з них.

В. М. Шелудько вважає, що платоспроможність у вузькому розумінні означає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, котра потребує негайного погашення. Платоспроможність у широкому розумінні означає здатність підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами [5, 170]. На думку Т. Лемберта, платоспроможність – міра, до якої борги компанії можуть повністю покриватися її активами. Коефіцієнт платоспроможності 1:1 показує, що компанія може відповісти по зобов'язаннях за допомогою продажу або іншої реалізації активів, однак, для інвесторів не залишиться нічого. Компанія вважається неплатоспроможною, якщо активів недостатньо, щоб повернути всі гроші, які вона заборгувала [10, 174]. Ліквідність – це спроможність підприємства погашати свої поточні зобов'язання вчасно і в повному обсязі. Залежно від часового інтервалу, протягом якого перевіряється спроможність підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, для оцінки використовують ту чи іншу характеристику: на найбільш короткостроковому періоді – платоспроможність, більш тривалому – ліквідність [5, 169, 171].

Ми погоджуємося з думкою Г. Савицької, що поняття платоспроможності й ліквідності дуже близькі, але друге більш містке. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність підприємства [6, 611]. Показником платоспроможності підприємства на визначену дату є відсутність прострочених боргів банку, бюджету, постачальникам, працівникам підприємства. Рівень платоспроможності й ліквідності оцінюють абсолютними й відносними показниками.

Проведені нами дослідження виявили однозначність підходів стосовно абсолютних показників і розмаїття думок щодо кількості

відносних показників (коефіцієнтів) ліквідності – від трьох [2; 6] до 11 [11].

Зокрема, Методичними рекомендаціями [11] для оцінки ліквідності передбачено використовувати 11 відносних показників. Серед них сім наступних коефіцієнтів: маневреності власних оборотних засобів, поточної (загальної) ліквідності, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності (платоспроможності), покриття запасів, фінансової автономії, а також чотири відносні показники у відсотках, а саме: оборотних коштів в активах, власних оборотних коштів в їх загальній сумі, власних оборотних коштів у покритті запасів, запасів в оборотних активах.

Ми поділяємо думку Е. Нікбахта і А. Гроппеллі, що, по суті, коефіцієнти ліквідності вимірюють рівень платоспроможності [7, 280]. У вищезазначених методичних рекомендаціях коефіцієнт абсолютної ліквідності також ототожнюється з коефіцієнтом платоспроможності, що правомірно з точки зору поточної платоспроможності. Серед низки показників оцінки платоспроможності і ліквідності, переважна більшість авторів вирізняють коефіцієнти абсолютної, швидкої та поточної ліквідності. Правда, нема єдності щодо назви цих коефіцієнтів. Зокрема, Кярран Уолш називає коефіцієнт термінової (а не швидкої) ліквідності [9, 127], Е. Нікбахт і А. Гроппеллі [7, 281], Том Лемберт [10, 176] коефіцієнт швидкої ліквідності називають "кислотний тест". Окремі автори цей коефіцієнт називають коефіцієнтом термінової, негайної, проміжної ліквідності, коефіцієнтом критичної оцінки, коефіцієнтом миттєвої оцінки. Проте всі автори сходяться на думці, що (незалежно від назви) коефіцієнт швидкої ліквідності визначається як співвідношення грошових коштів, поточних фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості до поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначають як співвідношення грошових коштів (активів) і поточних зобов'язань. Він показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно. Цей коефіцієнт

є найбільш жорстким критерієм ліквідності. Коефіцієнт поточної ліквідності обчислюють як співвідношення поточних активів і поточних зобов'язань. Його значення залежить від галузей та видів діяльності, а зростання розцінюється як сприятлива тенденція.

В контексті оцінки фінансового стану підприємства, на нашу думку, найдоцільнішими є коефіцієнти абсолютної, швидкої та поточної ліквідності.

Для оцінки фінансового стану підприємства фактичні значення коефіцієнтів ліквідності слід порівняти з нормативними, які в Україні дотепер відсутні, оптимальними чи теоретично достатніми. Огляд літератури дозволяє дійти висновку, що окремі автори вказують різні числові значення коефіцієнтів ліквідності (табл. 1).

На основі табл. 1 можемо констатувати, що найсуттєвіші розбіжності у числових значеннях коефіцієнта поточної ліквідності від 1,3 до 3. Н. В. Тарасенко виокремлює два коефіцієнти ліквідності: поточної (0,7–0,8) і загальної (2–3). Значення коефіцієнта швидкої ліквідності знаходяться в межах від 0,6 до 1,1, а абсолютної ліквідності – 0,1–0,35. Окремі автори називають ці значення коефіцієнтів граничними, теоретично достатніми, оптимальними, нормативними, що певною мірою зумовлює їх числову розбіжність.

Ми поділяємо точку зору Тома Лемберта, що вимоги до коефіцієнта швидкої (негайної) ліквідності міняються в різних країнах на різних стадіях розвитку компанії [10, 176].

Слушна думка Е. Нікбахта і А. Гроппеллі, що коефіцієнт поточної ліквідності змінюється залежно від галузі та типу компанії. Для промислової фірми його значення 2 і вище цілком можуть бути прийнятними [7, 281].

Має рацію Г. В. Савицька, коли вважає, що обґрунтувати єдиний норматив коефіцієнта поточної ліквідності для всіх галузей практично неможливо, оскільки його рівень залежить від сфери діяльності, структури й якості активів, тривалості операційного циклу, швидкості погашення кредиторської заборгованості тощо.

Таблиця 1

Оптимальні (теоретично достатні) значення коефіцієнтів ліквідності

Автори	Коефіцієнти ліквідності		
	абсолютної	швидкої (термінової, проміжної)	поточної (загальної, покриття)
1. Том Лемберт [10]			2–2,5
2. Методичні рекомендації Міністерства економіки України [11]	0,1-0,2 (граничне значення)	0,7-1,1	1,5 (граничне значення)
3. Т. В. Савицька [6]	обґрунтувати єдиний норматив цього показника для всіх галузей практично неможливо	0,7-1	мінімальний рівень у Республіці Білорусь: для промислових підприємств – 1,7; сільськогосподарських підприємств – 1,5; будівельних організацій – 1; транспорту – 1,3; торгівлі – 1.
4. Н. В. Тарасенко [3]	теоретично достатне >0,2–0,3	теоретично виправдане 0,8-0,9	коефіцієнт поточної ліквідності – 0,7–0,8; коефіцієнт загальної ліквідності – 2-3
5. Г. Д. Костенко та інші [4]	теоретично достатне >0,2–0,3	теоретично достатне 0,7–1	нормативне значення 1,5–2,5, але не менше 1
6. Г. І. Кіндрацька та інші [2]	0,2-0,35	0,8-1	1–1,5
7. Д. В. Шиян, П. І. Строченко [1]	0,2	0,6-1	1,3–1,7
8. О. В. Павловська, [13]	0,2-0,25 ()	0,6-0,8	> 1
9. Н. М. Деєва, О. І. Дедіков [12]	0,2–1	0,5-1	1 : 1
10. Ю. С. Цал-Цалко [14]	0,2	0,5 теоретично достатне значення	1,0

Нами в процесі дослідження обчислено коефіцієнти абсолютної, швидкої та поточної ліквідності 72 підприємств різних галузей економіки Вінницької області за 2003–2008 рр. В середньому по кожному підприємству розрахунки коефіцієнтів ліквідності проводилися за 3–4 роки. Помилкові чи нехарактерні значення до уваги не брались. Фактичні показники порівнювалися з оптимальними чи граничними значеннями коефіцієнтів ліквідності, а саме: абсолютної – 0,1-0,2; швидкої – 0,7-1,1; поточної – 1,5-2,5. Ці значення рекомендовано Міністерством економіки України. За результатами цього порівняння складено табл. 2.

На основі даних табл. 2 доходимо висновку, що в межах оптимального знаходиться від 18,1% (абсолютна ліквідність) до

26,4% (поточна ліквідність) значень коефіцієнтів. Привертає увагу надзвичайно високий відсоток від 40,3% (швидкої) до 61,1% (абсолютної) значень коефіцієнтів ліквідності нижче оптимального значення. Майже на 35% досліджуваних підприємств коефіцієнт абсолютної ліквідності знаходиться в межах сотих і навіть тисячних частин одиниці. Досить велика частка до 60% підприємств з низьким значенням коефіцієнта швидкої ліквідності від 0,2 до 0,5. Проте ми зазначаємо, що в 2007–2008 рр. на багатьох підприємствах спостерігається позитивна динаміка коефіцієнтів ліквідності.

Безумовно, за числовими значеннями коефіцієнта абсолютної ліквідності не можна відразу робити негативні висновки про можливість підприємства негайно погасити свої

Таблиця 2

Групування досліджуваних підприємств за рівнем коефіцієнтів ліквідності, %*

Значення коефіцієнтів ліквідності	Частка значень коефіцієнтів ліквідності		
	абсолютної	швидкої	поточної
Всього зокрема рівень ліквідності	100	100	100
в межах оптимального чи граничного значення	18,1	22,2	26,4
нижче оптимального значення	61,1	40,3	50,0
вище оптимального значення	20,8	37,5	23,6

* Складено авторами на основі даних промислових підприємств Вінницької області.

борги, тому що мало ймовірно, щоб всі кредитори підприємства одночасно висунули б йому свої вимоги. Крім того за великого значення цього коефіцієнта підприємство може бути платоспроможним, якщо зуміє удосконалити управління грошовим потоком.

Підсумовуючи вищевикладене, робимо висновок, що значення коефіцієнтів ліквідності є узагальненими, на їх підставі не слід робити остаточний висновок про фінансовий стан підприємств. Для цього треба проводити поглиблений аналіз платоспроможності і ліквідності підприємств окремих галузей економіки. Проте і результати досліджень (табл. 2) переконують, що стан платоспроможності і ліквідності багатьох підприємств Вінницької області потребує суттєвого поліпшення.

Визначення фінансового стану підприємства на засадах платоспроможності й ліквідності містить кількісну й якісну оцінку. Кількісну оцінку ми проводили на підставі коефіцієнтів ліквідності, а якісну – у вигляді ліквідності балансу. Сутність ліквідності балансу, його зміст докладно подано в спеціальній літературі, зокрема в [2, 305-310; 4, 295-298; 6, 612-614]. Для оцінки ліквідності балансу активи та пасиви поділяють на чотири групи: активи – за ступенем ліквідності (групи A_1 - A_4), пасиви – за строком погашення (групи Π_1 - Π_4).

Групи активів розташовані в порядку зменшення ліквідності, а пасиви – в порядку збільшення строків їх погашення.

Баланс підприємства вважають абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні умови:

$$A_1 \geq \Pi_1; A_2 \geq \Pi_2; A_3 \geq \Pi_3; A_4 \leq \Pi_4,$$

де A_1 – найбільш ліквідні активи;

A_2 – середньо ліквідні активи;

A_3 – низько ліквідні активи;

A_4 – важко ліквідні активи;

Π_1 – найбільш термінові поточні зобов'язання;

Π_2 – короткострокові кредити банків і позики;

Π_3 – довгострокові зобов'язання;

Π_4 – постійні пасиви.

Коли одне або декілька співвідношень мають протилежний знак порівняно з оптимальними варіантами, баланс підприємства не є абсолютно ліквідним.

Виконання перших трьох умов вказує, що поточні активи підприємства ($A_1 + A_2 + A_3$) перевищують його зовнішні платіжні зобов'язання ($\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3$), тобто воно має власний оборотний капітал, котрий може забезпечити належну фінансову стійкість за умови ефективного використання.

Зіставлення найбільш (A_1) середньо (A_2) ліквідних активів з найбільш терміновими поточними зобов'язаннями (Π_1) та короткостроковими кредитами банків і позиками (Π_2) дає можливість оцінити поточну (на найближчий час) ліквідність.

Порівняння низько (A_3) і важко (A_4) ліквідних активів з довгостроковими зобов'язаннями (Π_3) і постійними пасивами

(P_1) дає підставу оцінити в довгостроковому періоді платоспроможність підприємства.

Баланс називають абсолютно ліквідним у разі, якщо перші три групи пасивів не перевищують за обсягом відповідної групи активів: $A_1 \geq P_1$; $A_2 \geq P_2$; $A_3 \geq P_3$; а для четвертої групи активів – пасивів виконується нерівність: $A_4 \leq P_4$.

В процесі дослідження нами складено та проведено аналіз ліквідності балансу 32 підприємств різних галузей економіки Вінницької області за 2004–2007 рр.

Результати аналізу ліквідності досліджуваних підприємств дають змогу робити висновки, що на 28 підприємствах із 32 (87,5%) найліквідніші активи (A_1) значно менше негайних пасивів (P_1), тобто умова $A_1 \geq P_1$ не виконується. А це означає, що ці підприємства не є абсолютно ліквідними. Умова $A_2 \geq P_2$ має місце на 17 підприємствах, що становить 53,1% досліджуваних підприємств. Решта підприємств незабезпечені у достатній кількості активами, щоб у визначений термін погасити короткострокові платіжні зобов'язання. Переважна більшість досліджуваних підприємств (84,1%) не мають довгострокових зобов'язань, але створили запаси матеріалів, МШП, палива, незавершеного виробництва, готової продукції тощо, тому для цих підприємств виконується нерівність $A_3 \geq P_3$. Однак на 18 підприємствах (56,3%) необоротні активи (A_4) перевищують власний капітал (P_4), що є доказом

відсутності у них власних оборотних коштів. Більше 2/3 з них не є абсолютно ліквідними, оскільки найліквідніші активи були меншими, ніж найбільш термінові поточні зобов'язання. Кількість таких підприємств суттєво зросла в 2007–2008 рр. Отже, переважній більшості досліджуваних підприємств властивий вкрай низький рівень ліквідності, або вони є неплатоспроможними.

Одним із досліджуваних підприємств є ТОВ “Надія” (табл. 3).

З табл. 3 видно, що для ТОВ “Надія” перша нерівність має протилежний знак, ніж в оптимальному варіанті, тобто його баланс не є абсолютно ліквідним. Упродовж 2007 р. різниця між найліквіднішими активами і негайними пасивами надзвичайно велика – 1314 тис. грн. Рівень покриття зобов'язань при цьому становив лише 0,87%. Друга умова ($A_2 \geq P_2$) також не виконується, оскільки активи, що швидко реалізуються менші, ніж короткострокові пасиви на 615,1 тис. грн., або на 61,3%. Умова $A_3 \geq P_3$ виконується. На підприємстві ТОВ “Надія” відсутні довгострокові пасиви за наявності активів, що повільно реалізуються, які становили у 2007 р. 495,3 тис. грн. Це може забезпечити підприємству високий рівень перспективної платоспроможності. Нерівність $A_4 \leq P_4$ не виконується, отже на підприємстві відсутній власний капітал, який є джерелом формування оборотних активів. В цій ситуації можна говорити про неліквідність балансу.

Таблиця 3

Ліквідність балансу ТОВ “Надія” за 2007 р. *

Актив	тис. грн.	Пасив	тис. грн.	Платіжний залишок (не достача)
Найліквідніші активи (A_1)	11,5	Негайні пасиви (P_1)	1325,5	-1314,0
Активи, що швидко реалізуються (A_2)	388,9	Короткострокові пасиви (P_2)	1004,0	-615,1
Активи, що повільно реалізуються (A_3)	495,3	Довгострокові пасиви (P_3)	–	495,3
Активи, що важко реалізуються (A_4)	1763,3	Постійні пасиви (P_4)	329,5	1433,8
Баланс	2659,0	Баланс	2659,0	

* Ця і наступні таблиці складені авторами на основі даних підприємств Вінницької обл. Проте в контексті вимог законодавчих документів про конфіденційність інформації назва підприємств є умовною.

Розглянемо детальніше ліквідність балансу ДП “Горизонт” (табл. 4).

На основі даних табл. 4 побудовано нерівності співвідношень окремих груп активів і пасивів балансу ДП “Горизонт”.

2006 рік	2007 рік	2008 рік
$A_1 \leq \Pi_1 - 505 \leq 768$;	$A_1 \leq \Pi_1 - 319 \leq 827$;	$A_1 \leq \Pi_1 - 142 \leq 1245$;
$A_2 \geq \Pi_2 - 457 \geq 0$;	$A_2 \geq \Pi_2 - 794 \geq 0$;	$A_2 \geq \Pi_2 - 1624 \geq 17$;
$A_3 \geq \Pi_3 - 662 \geq 166$;	$A_3 \geq \Pi_3 - 756 \geq 17$;	$A_3 \geq \Pi_3 - 809 \geq 11$;
$A_4 \geq \Pi_4 - 3013 \geq 3703$;	$A_4 \leq \Pi_4 - 2934 \leq 3959$;	$A_4 \leq \Pi_4 - 3000 \leq 4302$;

Дані табл. 4 показують, що ліквідними є друга і третя група активів протягом усього аналізованого періоду. Проте ДП “Горизонт” у 2006–2007 рр. не залучало короткострокові кредити, а у 2008 р. вони становили 17 тис. грн. Підприємство користувалося довгостроковими кредитами, але їхня сума невелика (у 2008 р. лише 11 тис. грн). Отже виконання співвідношень два і три можна вважати умовним. Виконання четвертої нерівності свідчить про дотримання підприємством умови фінансової стійкості та наявності власних оборотних активів.

Наведені нерівності наочно переконують, що протягом усіх досліджуваних років найліквідніші активи ДП “Горизонт” були значно меншими порівняно з найбільш терміновими поточними зобов’язаннями цього підприємства. Особливо велика різниця між цією групою активів і пасивів спостерігалася в 2008 р., яка склала – 1103 (142–1245) тис. грн. Найліквідніші активи покривали негайні пасиви у 2006 р. на 65,8%, у 2007 р. – на 38,6%, а

у 2008 р. – лише на 11,4%. Іншими словами, найбільш термінові поточні зобов’язання підприємства перевищували його грошові кошти і поточні фінансові інвестиції зі строком погашення до одного року. Це перевищення щорічно стрімко зростало. Проте така ситуація ще не означає, що фінансовий стан підприємства нестійкий. Справа в тому, що за умов високої інфляції, котра мала місце в 2006–2008 рр., підприємству недоцільно було утримувати в складі активів значну частину найліквідніших активів, адже вони знецінюються першими.

Отже, підприємству доцільно було переводити цю групу активів в інші, більш захищені від впливу інфляції, види активів, зокрема, в запаси сировини, матеріалів, палива, в необоротні активи.

За умов конкурентного ринку підґрунтям стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість, тобто такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на підставі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності. Фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності і є відображенням стабільного перевищення доходів над видатками, вільного маневрування грошовими коштами підприємства.

Фінансова стійкість оцінюється системою абсолютних і відносних показників. Ми в цьому дослідженні зосередили свою увагу на відносних показниках, таких як коефіцієнти фінансової залежності і маневрування

Таблиця 4

Ліквідність балансу ДП “Горизонт”

Актив	Роки			Пасив	Роки			Надлишок (+), нестача (-) платіжних коштів		
	2006	2007	2008		2006	2007	2008	2006	2007	2008
A ₁	505	319	142	Π ₁	768	827	1245	-263	-508	-1103
A ₂	457	794	1624	Π ₂	-	-	17	457	794	1607
A ₃	662	756	809	Π ₃	166	17	11	496	739	798
A ₄	3013	2934	3000	Π ₄	3703	3959	4302	-690	-1025	-1302
Баланс	4637	4803	5375		4637	4803	5575	x	x	x

робочого капіталу та запас фінансової стійкості й дослідили рівень та динаміку показників фінансової стійкості промислових підприємств Вінницької області різних форм власності (табл. 5).

Коефіцієнт фінансової залежності характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Занадто велика частка позикових коштів знижує платоспроможність і фінансову стійкість підприємства і зменшує ймовірність отримання кредиту. Правда, інколи зростання рівня цього показника може бути свідченням посилення ступеня фінансової надійності підприємства, довіри до нього з боку кредиторів. Проте і велика частка власних коштів не може оцінюватися позитивно, оскільки, якщо рентабельність активів підприємства перевищує вартість джерел позикових коштів, то за браком власних коштів вигідно взяти кредит. Кожному підприємству з урахуванням його специфіки доцільно встановити для себе нормативне значення цього коефіцієнта. Оптимальне його значення для підприємств України < 2,0. Проте числове значення цього показника може змінюватися залежно

від галузевої приналежності підприємства, стадії його життєвого циклу, інноваційної та інвестиційної привабливості тощо.

Оцінюючи значення коефіцієнта фінансової залежності (табл. 5) бачимо, що на дев'яти підприємствах протягом 2007–2008 рр. він знаходиться в межах оптимального від 1,08 (ТОВ “Сатурн” 2007 р.) до 2,0 (ВАТ “Комплект” 2008 р.). Це означає, що власники цих підприємств потребу у фінансових ресурсах покривали переважно за рахунок власних коштів. На КП “Гарт” коефіцієнт фінансової залежності у 2007 р. дещо перевищував (2,2) оптимальне його значення. Проте це зумовлено цільовою спрямованістю підприємства, що надає комунальні послуги юридичним і фізичним особам, оплата яких здійснюється нерівномірно. А частина користувачів цих послуг не сплачує їх протягом тривалого періоду. Довказом цьому є велика частка дебіторської заборгованості в складі оборотних активів. За цих умов підприємство не може своєчасно розрахуватися за своїми платіжними зобов'язаннями з постачальниками ресурсів, бюджетом тощо.

Таблиця 5

Динаміка показників фінансової стійкості підприємств Вінницької області за 2007–2008 р.

Підприємства	Коефіцієнт фінансової залежності		Коефіцієнт маневрування власного капіталу	
	роки		роки	
	2007	2008	2007	2008
1. ВАТ “Комплект”	1,64	2,00	0,60	0,38
2. ДП “Горизонт”	1,21	1,34	0,26	0,32
3. ВАТ “Джерело”	2,02	4,70	0,47	-1,03
4. ТОВ “Едельвейс”	1,23	1,33	0,24	0,25
5. ТОВ “Весна”	2,22	1,90	0,12	0,21
6. ЗАТ “Ромашка”	1,64	1,44	-0,10	-0,03
7. ВАТ “Сила”	1,23	1,16	0,04	0,05
8. ТОВ “Світанок”	1,19	1,22	0,37	0,35
9. КП “Гарт”	2,21	1,88	-0,47	-0,35
10. ВАТ “Перспектива”	1,15	1,29	0,40	0,53
11. ТОВ “Мрія”	1,36	1,36	0,22	0,28
12. ТОВ “Сатурн”	1,08	1,09	0,30	0,38
13. ВАТ “Будівельник”	6,31	9,72	-2,24	-1,24

Однак у 2008 р. на КП "Гарт" цей показник становив 1,88, тобто знаходився в межах оптимального. Привертає увагу досить високе значення коефіцієнта фінансової залежності на ВАТ "Будівельник", яке склало у 2007 р. та 2008 р. 6,31 і 9,72 відповідно. Безумовно, ці значення в кілька разів перевищують оптимальне значення. Проте поясненням цьому є те, що підприємство нове, воно ще знаходиться на стадії завершення будівництва й отримало значні суми довгострокових кредитів, які будуть погашатися протягом кількох років, в міру освоєння виробничих потужностей та нарощування обсягів виробництва. Слід зазначити, що у 2008 р., на зниження коефіцієнта фінансової залежності, а відповідно і фінансової стійкості, ВАТ "Будівельник" суттєво вплинула фінансова криза, котра зумовила значне скорочення попиту на його продукцію. Ці ж фактори зумовили суттєве погіршення коефіцієнта фінансової залежності у 2008 р. на ВАТ "Джерело", який склав 4,7 (табл. 5). Це підприємство також нове, нарощує свої виробничі потужності, тобто відноситься до інвестиційно активних і має чималі розміри довгострокових позичок; 2008 р. був несприятливим для підприємства через скорочення обсягів перероблення сировини.

Коефіцієнт маневрування власного капіталу показує, яка частина власного капіталу перебуває в мобільній формі, тобто вкладена в оборотні кошти, і дозволяє вільно маневрувати ними. Він характеризує спроможність підприємства поповнювати оборотні кошти за рахунок власних джерел. Слід зазначити, що рівень цього коефіцієнта зумовлюється специфікою галузі та виробництва. Наприклад, у фондомістких виробництвах він буде нижчим, ніж у матеріаломістких, оскільки на таких підприємствах значна частина власного капіталу інвестована в необоротні активи і, насамперед, в основні засоби. Зростання коефіцієнта маневрування власного капіталу оцінюється позитивно, оскільки є доказом збільшення його фінансових можливостей в контексті маневрування власними коштами.

Цей коефіцієнт повинен бути оптимальним ($\geq 0,5$), щоб забезпечити достатню гнучкість у використанні власних коштів підприємства.

Результати розрахунків коефіцієнта маневрування власного капіталу (табл. 5) дозволяють констатувати, що на досліджуваних підприємствах за винятком ВАТ "Комплект" у 2007 р. і ВАТ "Перспектива" у 2008 р., його значення було нижче оптимального. Це означає, що підприємства вкладали в оборотні кошти менше власного капіталу від оптимальної величини, що загалом оцінюється негативно. Правда, тут слід враховувати низку факторів, які можуть знижувати оптимальне значення. На ВАТ "Джерело" (у 2008 р.), ЗАТ "Ромашка", КП "Гарт" і ВАТ "Будівельник" протягом 2007–2008 рр. значення цього коефіцієнта були від'ємними.

Така ситуація доводить, що ці підприємства весь власний капітал інвестували в необоротні активи, залишаючи поза увагою мобільні активи. Власні оборотні кошти тут відсутні, а потреба підприємств у них покривалась за рахунок поточних зобов'язань. Проте аналіз коефіцієнта маневрування власного капіталу переконує, що у 2008 р. крім ВАТ "Джерело" і ТОВ "Світанок", спостерігається позитивна тенденція у його динаміці, незважаючи на фінансово-економічну кризу, яка негативно вплинула і на результати діяльності підприємств і на їх фінансовий стан.

Дослідження фінансової стійкості на ЗАТ "Продукт" (табл. 6), зокрема розрахунок коефіцієнта концентрації власного капіталу свідчить про те, що у 2004 р. власники фінансували підприємство на 91%, а у 2007 р. – лише на 49%, що майже на половину менше.

З табл. 6 видно, що протягом досліджуваного періоду значення коефіцієнта фінансової незалежності коливається в межах від 0,91 до 0,49, вписуючись у нормативне значення ($\geq 0,5$). Це означає, що частка власних грошових засобів підприємства у загальній сумі джерел їх формування становить від 91% до 49% залежно від року, що аналізується. Тобто, з кожних 100 грн., вкладених у діяльність підприємства у базовому році,

Таблиця 6

Аналіз показників фінансової стійкості на ВАТ "Продукт"

Показники	Роки				Нормативне значення показників	Відхилення 2007 року від	
	2004	2005	2006	2007		2004	2006
1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,91	0,89	0,5	0,49	≥1	-0,42	0,07
2. Коефіцієнт фінансової незалежності	0,91	0,89	0,49	0,5	≥0,5	0,35	0,07

91 грн. була власним капіталом, а у звітному році ця сума становила 56 грн. Як бачимо, упродовж чотирьох років спостерігається зниження значення коефіцієнта фінансової незалежності, що є негативним явищем.

Одним із найголовніших показників фінансового стану підприємства є запас його фінансової стійкості. Обчислення цього показника передбачає поділ усіх витрат підприємства залежно від обсягу виробництва і реалізації продукції на змінні і постійні. Постійні витрати в сумі з прибутком складають маржинальний дохід підприємства. На підставі поділу витрат підприємства на змінні і постійні та показника маржинального доходу ми провели розрахунки порогу рентабельності на ТОВ "Мода", тобто суми виручки, яка необхідна для покриття усіх постійних витрат підприємства.

Рентабельність при такій виручці дорівнює нулю. Розраховується поріг рентабельності відношенням суми постійних витрат, у складі собівартості реалізованої продукції, до частки маржинального доходу у виручці. Якщо відомий поріг рентабельності, то неважко визначити запас фінансової стійкості (ЗФС) за формулою:

$$ЗФС = \frac{Виручка - \text{Поріг рентабельності}}{Виручка} \times 100$$

Як видно з табл. 7, на початок року необхідно було реалізувати продукції на суму 481,0 тис. грн., щоб покрити всі витрати. При такій виручці рентабельність дорівнює нулю. Фактично виручка склала 1170,0 млн. грн., що

Таблиця 7

Розрахунок порогу рентабельності і запасу фінансової стійкості ТОВ "Мода" за 2006–2007 рр., тис. грн.

Показники	Роки	
	2006	2007
1. Виручка від реалізації за мінусом ПДВ і АЗ, тис. грн.	1170,0	914,0
2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	730,0	743,0
3. Прибуток, тис. грн.	440,0	171,0
4. Сума змінних витрат, тис. грн.	731,0	623,0
5. Сума постійних витрат, тис. грн.	307,0	376,0
6. Сума маржинального доходу, тис. грн.	747,0	547,0
7. Частка маржинального доходу, %	63,84%	59,95%
8. Поріг рентабельності, тис. грн.	481,0	627,0
9. Запас фінансової стійкості:		
тис. грн.	689,0	287,0
%	58%	31%

вище порога на 689,0 тис. грн., або на 58%. Це і є запасом фінансової стійкості. Графічне зображення фактичного запасу фінансової стійкості за результатами розрахунків табл. 7 наведено на рис. 1.

На кінець року фінансова стійкість суттєво знизилась, оскільки для покриття усіх витрат потрібно реалізувати продукції на суму 627,0 тис. грн., при цьому запас фінансової стійкості у звітному році зменшився на 402,0 тис. грн., або на 27%.

Результати проведеного нами дослідження дають змогу зробити висновок, що основними напрямками зміцнення фінансового стану підприємств є такі:

1. Єдність тлумачення назви кожного конкретного коефіцієнта, методики його визначення та кількості коефіцієнтів, яка має бути чітко визначена.

2. Розробка нормативних значень коефіцієнтів платоспроможності ліквідності та фінансової стійкості з урахуванням галузевої приналежності підприємств, стадії їх життєвого циклу, інноваційно-інвестиційної активності, конкретних умов й особливостей функціонування тощо.

3. Поділ коефіцієнтів оцінки фінансового стану підприємства на дві групи: ті, які обчислюються лише за даними бухгалтерської звітності і дають загальну характеристику

фінансового стану, і ті, для розрахунку яких необхідна додаткова внутрішня інформація про підприємства і, на підставі яких можна виявити фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства;

4. Укомплектування підприємств високопрофесійними фінансовими аналітиками, які могли б систематично й грамотно аналізувати та прогнозувати фінансовий стан підприємства.

5. Зміцнення контролю платіжно-розрахункової дисципліни та широке впровадження диференціації цін на продукцію та послуги залежно від термінів їх оплати.

6. Оптимізація співвідношення між власними та позиковими коштами.

7. Визначення обґрунтованої потреби в оборотних коштах шляхом розроблення нормативів з використанням сучасних методів.

8. Скорочення до мінімально необхідних виробничих запасів і запасів готової продукції.

9. Налагодження чіткого контролю за станом дебіторської заборгованості.

Отже, основними характеристиками фінансового стану підприємства є платоспроможність, ліквідність і фінансова стійкість. Ці поняття на практиці тісно пов'язані між собою. Кількісну оцінку платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості доцільно проводити на основі коефіцієнтів. Дотепер

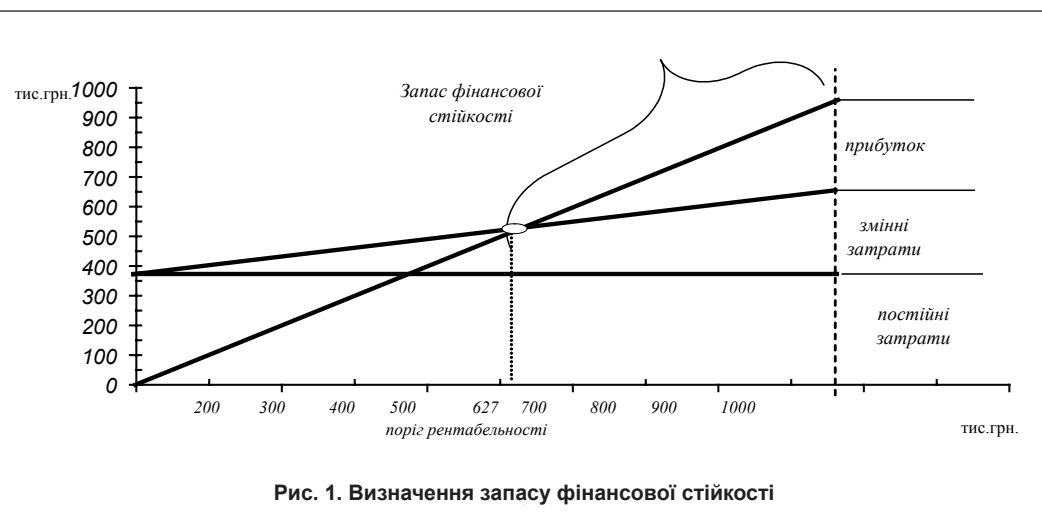


Рис. 1. Визначення запасу фінансової стійкості

не існує усталеної думки щодо кількості показників ліквідності і фінансової стійкості та їх нормативного (оптимального) значення.

Рівень ліквідності та фінансової стійкості, а відповідно, і фінансового стану переважної більшості досліджуваних підприємств Вінницької області вкрай низький. Для його підвищення підприємствам необхідно систематично проводити поглиблений аналіз і виявляти фактори й причини, що негативно впливають на них та розробляти й реалізувати заходи з їх покращення. Важливого значення набуває оптимізація структури капіталу між власним та позиченим, а також активу балансу в бік збільшення частки найліквідніших активів і активів, що швидко реалізуються.

Настійливою необхідністю є розроблення типових і галузевих нормативних значень коефіцієнтів ліквідності та фінансової стійкості з урахуванням галузевих особливостей підприємств.

Література

1. Шиян Д. В., Строченко П. І. *Фінансовий аналіз: Навч. посібн.* – К.: Видавництво А.С.К., 2003. – 240 с.
2. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. *Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього.* – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 428 с.
3. Тарасенко Н. В. *Економічний аналіз діяльності промислового підприємства.* – 2-ге вид. – К.: Алеута, 2003. – 485 с.
4. *Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посібник / Т. Костенко, Є. Підгора, В. Рижиков, В. Панков, А. Герасимов, В. Ровенська.* – 2-ге вид., перер. і доп. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
5. Шелудько В. М. *Фінансовий менеджмент: Підручник.* – К.: Знання, 2006. – 439 с.
6. Савицька Г. В. *Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб.* – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
7. Е. Нікбахт, А. Гроппеллі. *Фінанси: Пер. з англ.* – К.: Вік, Глобус, 1992. – 382 с.
8. Хелферт Э. *Техника финансового анализа.* – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 640 с.

9. Уолш Кьяран. *Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства: Пер. з англ.* – К.: Всеуито: Наукова думка, 2001. – 367 с.

10. Лемберт Том. *Ключові проблеми керівника. 50 перевірених способів вирішення проблем: Пер. з англ.* – К.: Всеуито: Наукова думка, 2001. – 303 с.

11. "Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства" затверджені наказом Міністерства економіки України 19.01.2006 р. – № 14.

12. Дєєва Н. М., Дедіков О. І. *Фінансовий аналіз: Навчальний посібник.* – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.

13. Павловська О. В. *Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін.* – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.

14. Цал-Цалко Ю. С. *Фінансовий аналіз: Підручник.* – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

Віталіна КУРИЛЯК

ДОВІРА У ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИНАХ НА СВІТОВОМУ І НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКАХ

Розглянуто довіру як фактор, який визнає суттєвий вплив на функціонування фінансових ринків. Сформульовано теоретичні підходи до забезпечення довіри учасників ринку. Обґрунтовано тенденції і закономірності формування довіри на українському і світовому фінансовому ринку.

The trust is considered as a factor that influences significantly at the functioning of financial markets. Theoretical approaches for ensuring the trust between market participants are formulated. Substantiated the trends and patterns of trust in the Ukrainian and world financial market. The trends and patterns of trust forming at the Ukrainian and world financial markets are substantiated.

Важливі і до останнього часу малодосліджені у розвитку економіки світо цивілізаційні процеси. Серед них виокремлюється проблема довіри, значення якої суттєво зростає в умовах розвитку інтеграції. Це особливо усвідомлюється під час нинішньої світової економічної і фінансової кризи, коли надзвичайно загострилася необхідність утримання довіри до економічних, фінансових та державних інституцій в аспектах їхньої здатності ефективно виконувати свої функції та взаємодіяти між собою.

Використання традиційних і розробка нових методів завоювання і підтримання довіри стає нагальною потребою в системі ведення бізнесу як у рамках національної економіки, так і на наднаціональному рівні. Якщо в минулому довіра була суттєвою рисою налагодження міжнародних політичних відносин, то в сучасних умовах вона стає важливою рисою відносин в економічній сфері. Нарешті, довіра є основою і при формуванні нового світового економічного порядку. Недооцінка цього цивілізаційно-культурного фактора призводить до різного роду кризових явищ,

особливо при набутті недовіри тотального характеру. Саме через дефіцит суспільної довіри до уряду, як вважає академік В. Геєць, українська держава виявилася неспроможною вивести як мінімум 400 млрд. грн. (40% ВВП) з тіньового обороту та залучити близько 60 млрд. дол. заощаджень населення [2].

Кризи ХХ–ХХІ ст. показали, що негаразди на фінансовому ринку відбуваються через втрату довіри до установ, що здійснюють валютні та кредитні операції, забезпечують обіг цінних паперів і надають інші фінансові послуги. Оцінюючи наслідки кризи 30-их рр. минулого століття, Джон Кейнс убачав найбільш руйнівну складову у її перебігу кризи довіри. Він писав: “Фінансовий ринок стабільно функціонує до тих пір, поки всі його учасники знаходяться у “стані впевненості – the state confidence”, що у свою чергу має значну суб’єктивну складову [6]”. Ця вимога повною мірою знайшла своє підтвердження в Україні під час останньої світової кризи. Зокрема, при середньому курсі гривні до долара протягом 2006–2007 рр. і першої половини 2008 р. на рівні 5,05 у другій половині 2008 р. розпо-

чався її обвал. За оцінками фахівців, “психологічний бар’єр”, за яким було неможливо допускати її девальвацію, складав 6 гривень до долара. Однак утримати курс у таких межах Національний банк України не спромігся. У жовтні–грудні 2008 р. він знизився на 58,4%, а на початок квітня 2009 р. – на 52,5% [12; 16]. Це похитнуло довіру до державних установ, що відповідають за грошово-кредитну політику і призвело до погіршення ситуації на фінансовому ринку. У жовтні–грудні 2008 р. загальний обсяг депозитів у національній валюті зменшився на 13,7%, а в іноземній (у доларовому еквіваленті) – на 8%.

Отже, актуальність проблеми в системі фінансових відносин обумовлена як самим розвитком світової та національної економік, їх суттєвим ускладненням, так і недостатньою увагою до неї дослідників. Лише світова економічна і фінансова криза загострила її. Хоча і нині не можна сказати, що проблема довіри в системі економічних відносин в аспектах важливості її для дослідження знайшла цілковите усвідомлення.

Метою статті є систематизація матеріалів щодо ролі і місця довіри у функціонуванні фінансового ринку, виявлення тенденцій та закономірностей її впливу на розвиток економіки, зокрема у фінансово-банківській сфері.

З огляду на зростання фактора довіри як у поточних результатах економічної діяльності окремих підприємств, так і у частці національних економік, а також у функціонуванні інтегрованої світової економіки, є нагальна потреба у розвитку відповідних теоретичних основ. Класична економічна теорія не оперувала категорією довіри. Певне, не може бути скільки-небудь суттєвих заперечень, що це пов’язано з приналежністю довіри до сфери духовного життя. Хоча з точки зору формальної логіки таке пояснення може викликати заперечення. Адже політична економія трактувала економіку як відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання. Можливо, точніше виглядало б пояснення цього феномена тим, що фактор

довіри в минулі часи не справляв значного впливу не тільки на світову та національну економіку, а й на економіку підприємства. Проте, як пишуть С. Юрій та Є. Савельєв, “нова фінансова цивілізація в основі своїй має філософію довіри” [18].

Відсутність розробленої теорії довіри в системі економічних відносин не означає, що ця категорія взагалі не досліджувалася представниками економічної науки. Одним із перших її вивчав Дж. Кейнс з позицій пошуку шляхів оздоровлення економіки при виході із кризи. Він розглядав довіру як фактор, без якого неможливо забезпечити зростання реального виробництва. Проте йому повинні передувати дії суспільної влади з фінансової підтримки економіки. “Наступні роздуми стосуються техніки самого оздоровлення, об’єктом якого є збільшення національного продукту і зайнятості населення, – писав Дж. Кейнс у відкритому листі президенту США Франкліну Делано Рузвельту. – У сучасній економічній системі все, що виробляється, випускається для продажу; і обсяг виробництва залежить від купівельної спроможності, що приймається до початкової вартості продукції, яка, як очікується, надійде на ринок. У широкому сенсі, виробництво не може зрости, поки не запрацює хоча б один із трьох факторів. Ця спонука може виходити або із світу бізнесу, або із зростаючої довіри до майбутнього, або з низької процентної ставки: все для того, щоби створити додатковий поточний дохід у найманих працівників, що і відбувається, коли збільшується змінний або постійний капітал країни. Також і суспільна влада може бути покликана для надання допомоги у справі забезпечення додаткового поточного доходу способом витрати запозичених коштів або готівкової емісії. У важкі часи не можна очікувати, що перший фактор буде скільки-небудь суттєвим. Другий фактор починає працювати як друга хвиля атаки на наслідки кризи після того, як розпочалося відновлювання за рахунок грошових витрат суспільної влади. Ось чому

тільки від третього фактора ми можемо очікувати початковий головний імпульс” [23].

У науковій літературі до проблематики довіри активніше почали звертатися західні фахівці, що вивчають організацію інформаційних потоків у мережі Інтернет. Вони вважають, що “довіра” зазвичай сприймається як синонім слів “істина” або “правдоподібність”. Звертається увага також на те, що поняття “довіра” спотворюється дезінформацією шляхом розповсюдження чуток або інформації, призначеної для обману інших. Виникає потреба оцінки, контролю і відбору мережевої інформації [19; 20].

Можна виокремити такі аспекти довіри, як повнота і своєчасність інформації [20; 21]. Зауважимо, що Інтернет і економіку об’єднує глобальність масштабів і потреба в комунікаційних мережах. Йдеться про те, що довіру заслуговують лише рішення, які розроблені і прийняті на основі достатніх і своєчасно отриманих даних.

Серед факторів, що дозволяють оцінювати інформацію і довіряти їй, важливе місце відводиться посередникам. Їхнє завдання при нинішній інтенсивності і розгалуженості інформаційних потоків полягає у вмінні відбору якісної в сенсі правдивості, повноти і суттєвості інформації. Це означає, що посередники не повинні бути лише засобом передачі інформації, а й уміти передавати споживачам її потрібність і корисність. У цьому сенсі можна послатися на роль таких міжнародно визнаних джерел посередницької інформації, як CNN або BBC, до яких у всьому світі існує високий рівень довіри.

Нині є безліч публікацій, в яких аналізуються причини останньої світової кризи. Серед них значне місце займає розгляд механізму створення “фінансової бульбашки” на іпотечному ринку. Не можна не погодитися з точкою зору І. Кравченко і Г. Багратяна, яка, до речі, є домінуючою, що у США “неймовірно зростали іпотечні кредити. Якщо на початку правління Джорджа Буша щорічно лише 1,5 млн. американців користувалися системою іпотечного кредитування, то на

початку 2007 р. – понад 8 млн. Не дивно, що за вісім років правління цієї адміністрації, коли темпи економічного зростання різко впали (порівняно з восьмирічним терміном правління Біла Клінтона), знову з’явився бюджетний дефіцит, зовнішній борг почав зростати, США були втягнуті в війни з Іраком і Афганістаном. Водночас американці, беручи іпотечні кредити, замість оренди нарешті почали жити у своїх “власних” будинках” [8].

Проте, в існуючих дослідженнях поза увагою залишається фактор довіри, який, по суті, був покладений в основу так званих низькоякісних іпотечних кредитів (subprime), механізм яких розроблявся “креативними фінансистами” Wall Street. За формою низькоякісні кредити – це позики клієнтам з проблемною кредитною історією, низькими доходами або відсутністю накопичень для початкового внеску. За методами упередження ризиків – розподіл ризиків неплатоспроможних позичальників серед великої і дуже великої їх кількості. Насправді перша хвиля накрила певні банки, перш за все Citigroup та UBS, друга – іпотечні агентства, серед яких першими опинилися IndyMac і Bancorp Inc. У цій кризі регулятори звинувачуються за зневагу до фундаментальних принципів кредитування: орієнтації на доходи й активи позичальників. Особливістю низькоякісних іпотечних кредитів стало припущення, що у разі дефолту житло завжди вартуватиме вище, ніж позика. Крім того, у системі низькоякісних іпотечних кредитів був ще такий ланцюг як рейтингові агентства, що працювали з неякісними моделями оцінки рейтингів складних структурованих низькоякісних боргів. Одночасно інвестори (такі як пенсійні фонди) не стали витратитися на власні системи оцінки ризиків, а цілком поклалися на рейтингові агентства.

Як видно, головний ланцюг в системі низькоякісного іпотечного кредитування – клієнт – залишався, так би мовити, поза підозрою. Член керівної ради Європейського центрального банку і голова Центрального банку Фінляндії Лііканен оцінює таку бізнес-

модель наступним чином: “Клієнти отримували позику фактично без яких-небудь додаткових вимог. До них існувала довіра, відповідно вони отримували кредит і виплачували його, а процентна ставка залишалася низькою. Стосовно низькоякісних клієнтів, тобто клієнтів з низькою кредитоспроможністю, мали б виникнути сумніви, чи зможе такий клієнт виплатити даний кредит. Однак, оскільки ціни на нерухомість зростали, ситуація із залученням низькоякісних позичальників розглядалася як цілком допустима” [10, 46].

Можна вважати, що в основі низькоякісного іпотечного кредитування лежала абсолютна довіра до клієнта. За формою це щось на зразок відносин у колонії для неповнолітніх і ідеєю виховання “нової людини” Антона Макаренка. Проте лише за формою, тому що за суттю відносини у колонії Макаренка контролювалися карбованцем, адже насправді він створив комерціалізовану структуру, в якій комунари виробляли електрообладнання і фототехніку за австрійською технологією, отримуючи невеликий дохід. У випадку з низькоякісним кредитуванням треба бачити ще довіру до схеми, що вдалося завоювати її розробникам. Однак схема виявилася незахищеною.

Із ситуації з низькоякісними іпотечними кредитами можна зробити один висновок загального характеру: зі збільшенням довіри на ринку зростає активність його учасників і розпочинається економічне зростання; чим нижча довіра на ринку, тим раціональнішими і стриманішими стають його учасники навіть тоді, коли доцільно рішуче діяти, що зрештою призводить до зниження темпів економічного зростання, а у зростанні масштабів недовіри – до кризи.

В теорії міжнародної економіки і фінансів в останні роки розвивається категорія “парадоксу довіри” (paradox of credibility). Суть її полягає в тому, що за умови зростання довіри до кредитної фінансової інституції зростає його реальна ліквідність і завдяки цьому розширюється вартість ресурсів, які можна спрямувати на кредитну діяльність. Відповідно зростає вартість активів. Крім того, із довірою

до фінансово-кредитних органів, перш за все монетарних, з’являються додаткові можливості для регулювання інфляційних процесів і уникнення фінансової нестабільності. Як показав В. Козюк, довіра до центрального банку підвищує значення флуктуацій у фінансовому секторі за умови помірних процентних ставок і низької інфляції навіть за експансії ліквідності. На ці процеси накладається глобалізація, що послаблює залежності національних ставок від національних макропроцесів і формує циклічний характер переливів капіталу щодо коливання вартості активів.

Згідно з моделлю В. Козюка, “переливи капіталів розігрівають ціни на активи на фазі припливу та сприяють їх швидкому обвалу на фазі відпливу. Разом із зростанням значення флуктуацій у фінансовому секторі для решти економіки макрофінансова нестабільність може виникнути навіть на підґрунті стабільності цін” [7, 284]. Крім того, “парадокс довіри” проявляється у розширенні фронту спекулятивних операцій, що призводить до розбухання фінансових агрегатів. Можливості для цього створюються завдяки м’яким умовам ліквідності ринку, що формуються на основі більшої гнучкості монетарної політики при підтриманні цінової стабільності.

Парадокси, що виникають через особливості формування довіри у ринкових відносинах, пов’язані значною мірою із психологією сприйняття інформації про рішення, що приймаються певними суб’єктами. У господарській практиці викликають нерозуміння і подив випадки, коли після оголошення втрат зростає ціна акцій, і навпаки. Вартість акцій 350 великих європейських компаній у жовтні 2007 р. не суттєво знизилась до рівня травня–червня 2007 р. Навпаки, у банківському секторі справи виглядають інакше. Пояснення наявності протилежних тенденцій полягає в тому, що 2–3 великих банки опублікували інформацію про збитковість діяльності. Наслідком розкриття таких даних стало зростання їхніх акцій і загалом акцій банків.

Ситуація парадоксальна – ви оголошуєте, що у вас є збитки, а ваші акції зростають в ціні. Е. Лііканен, беручи для аналізу ситуацію з існуванням підозри про падіння цін на акції через відсутність довіри, убачає початок зворотного процесу “якщо деякі банки оголошують, що у них є збитки, тобто визнають їх і списують, то інвестори цим банкам починають довіряти. Загалом сучасні інструменти фінансового ринку – це дуже складні речі” [10, 46]. Така парадоксальна на перший погляд ситуація виникає тому, що учасники ринку сприймають відкритість в умовах появи негативних тенденцій в діяльності фірми, обумовлених дією зовнішніх факторів, як прояв впевненості у наявності реальних можливостей для подолання труднощів, що склалися. Тому, природно виникає довіра до акцій таких банків і прагнення придбати їх в той час, коли ще ціни на них не “кусаються”. Це означає, що поява віри в майбутні успіхи фірми перериває негативну тенденцію попри те, що реальних підстав для придбання її акцій ще нема.

Процеси на валютно-фінансовому ринку за своєю суттю розвиваються за подібними сценаріями незалежно від рівня економічного розвитку держави. Проте, їхня швидкість у розвинутих країнах є значно вищою, ніж в країнах, що розвиваються. Крім того, вони характеризуються вищими показниками прискорення через кращу забезпеченість сучасними інформаційно-комунікаційними ресурсами та розвиненість Інтернет-бенкінгу. Їх вивчення є важливим для України за двома позиціями. По-перше, досвід, що накопичується розвиненими країнами в управлінні ринковими змінами, доцільно трансформувати для використання на національному рівні. По-друге, в умовах розширення інтегрованості країни у світовий економічний простір українським підприємствам і уряду доводиться грати за кордоном за міжнародними правилами. Надзвичайно важливо своєчасно виявляти світові тенденції в існуванні довіри до дій гравців ринку (насамперед великих, від яких залежить стан всієї світової чи регіональної економіки), коливанні її в один чи ін-

ший бік, та вживати заходи, що упереджують негативний вплив на національну економіку або такі, що сприяють використанню сприятливих тенденцій для її розвитку.

З огляду на проблеми ліквідності у реальному та фінансовому секторах українських підприємств варто звернутися до аналізу аналогічних процесів у розвинутих країнах. Типовими можна вважати події навколо англійського банку “Northern Rock”, що розпочалися 13 вересня 2007 р. Передісторія цих подій полягала в тому, що банк через проблеми з ліквідністю звернувся до Центрального банку Великої Британії із заявою про надзвичайне фінансування. Це було великою несподіванкою, тому що за останні 100 років у такій складній ситуації не опинявся жоден англійський банк. Відразу потекли інформаційні потоки через мережу Інтернет до вкладників, а вони, у свою чергу, в режимі online отримали доступ до своїх вкладів і почали їх спустошувати. Невдахи, кому не поталанило вночі розпорядитися своїми коштами на банківському рахунку, вранці були вже біля офісів “Northern Rock”. Як наслідок, все руйнувалося. У цей час вартість акцій банку “Northern Rock” впала більше, ніж втричі.

Вже такий достатньо загальний опис подій свідчить про те, що схема банкрутства банку у випадку втрати довіри вкладників принципово не відрізняється від процесів, які спостерігаються на українському ринку з середини 2008 р. До цього треба додати ще один важливий елемент, який в багатьох випадках притаманний будь-якій економіці. Сумніви у надійності банку, що банкрутує, виникають задовго до часу “Ч”. Як стверджує Е. Лііканен [10, 41], ще 9 серпня 2007 р. в ЄЦБ помітили наявність проблем з ліквідністю на європейському банківському ринку. У цей день проблеми з ліквідністю відчували багато комерційних банків. Одночасно і для ЄЦБ стало проблемою те, що його базова ставка складала 4% при значно вищій реальній ставці на ринку. Якщо ж простежити ставки “овернайт” (тобто за одноденними кредитами) для євро, долара та фунта, то всі вони пішли вверх. Це є свідченням того, що економічний клімат змінився не в окремій

країні чи в євросоні, а у цілому світі. Отже, можна зробити висновок, що ринки грошей і капіталу є явищами світового масштабу і чим сильнішим є обвал в одному місці, тим більше він змінює економічну ситуацію в інших частинах світу.

У розвитку відносин учасників валютно-фінансового ринку важливу роль відіграє довіра в аспекті міжбанківського співробітництва. Вона проявляється в тенденціях динаміки ставок "евгеро" (еврепо – для банків, що мають забезпечення) і "евгібор" (еврибор – ставки для грошей, що можна взяти без забезпечення). За умов стабільності ринкової ситуації, відсутності кризових явищ різниця між ними не буває суттєвою. Це є свідченням того, що між банківськими установами існує "мир і злагода", вони не мають сумнівів щодо дотримання норм, які покладені в основу розрахунків один з одним. Однак, якщо співвідношення між ставками евгеро і еугібор різко змінюється, то різниця між ними зростає і є тим більшою, чим менше довіри між банками.

Отже, довіра між банками може суттєво змінювати кон'юнктуру на міжбанківському ринку кредитних ресурсів. Одним із індикаторів існування довіри між ними є динаміка ставок евгеро і еугібор. Ця тенденція здебільшого притаманна європейському ринку і є суттєвою для домашніх господарств. Вони беруть кредити, як правило, в банках своїх країн і розраховуються за них по ставках еугібор. Після 9 серпня 2007 р. різниця між ставками евгеро і еугібор в країнах Європейського Союзу різко зросла, що свідчило про зникнення довіри між банками. Враховуючи те, що населення бере кредити в банках своїх країн та їхні процентні ставки пов'язані із ставками еугібор, ЄЦБ вирішив не міняти свою політику. Проте, як справедливо зазначає Е. Лііканен, "оскільки ставка еугібор пішла різко вгору, то і ставки по кредитах для населення також пішли вгору. І в основі лежала все та ж сама ситуація – відсутність або недостача довіри" [10, 43].

Досліджуючи проблему довіри в системі економічних відносин, не можна розглядати

економіку як автаркію. Українська економіка є відкритою системою, яка з 2005 р. визнана економікою ринкового типу. Це сприяло значному притоку в країну капіталу, хоча і позначилося на поглибленні кризи, особливо через тиск на зміцнення обмінного курсу гривні при погіршенні сальдо поточного рахунку. За цих умов підтримання цінової конкурентоспроможності змусило НБУ утримувати обмінний курс гривні до долара США на стабільному рівні. Сталося різке зростання кредитного портфеля через залучення капіталу на міжнародному ринку, посилення валютних дисбалансів, розвиток інфляційних процесів [4, 5-6].

Отже, українська економіка як відкрита ринкова система значною мірою прийняла на себе вади світової економіки. У час великих ускладнень можна і треба розраховувати на сприяння у розробці і здійсненні антикризових дій на світове співтовариство. Проте така співпраця повинна бути рівноправною і зорієнтованою на забезпечення сталого розвитку. З цієї позиції важливо Україні діяти і залишатися в рамках програми Міжнародного валютного фонду, місія якого визначає як можливості видачі кредиту, так і заходи, що забезпечують досягнення кінцевих цілей розвитку. Одночасно, МВФ не "грає" на суперечності між лідерами держави, а сприяє їх єдності.

Загальна ситуація на валютно-фінансовому ринку України протягом останніх трьох років має тенденцію до погіршення. Масштаби загострення ситуації в економіці і на фінансових ринках виявилися значно гіршими, ніж прогнозувалося. Як зазначається у звіті Національного банку України, "на ситуацію істотно вплинула штучно спровокована недовіра у населення до фінансового стану окремих банків і банківської системи загалом та вплив коштів" [11]. Над банківською системою країни нависла загроза втрати суверенітету. Вхідження у національну банківську систему іноземних власників та іноземного капіталу ускладнив прогнозування і контроль ефективності її функціонування.

Розглянемо аспекти, що пов'язані з фактором довіри до діяльності фінансово-

банківських установ. Причому, довіра на українському ринку стає суттєвішим фактором поширення кризових явищ, ніж в інших країнах з ринками, що розвиваються і формуються. Складається враження, що Україна може стати класичною країною нарощування недовіри до всієї банківської системи. Вона посилюється діями державного менеджменту – адміністрації Президента, уряду, Верховної Ради, НБУ. Часто банки відмовляють у поверненні депозитів, термін дії яких завершився, автоматично пролонгуючи договори.

Унаслідок втрати довіри до фінансово-банківської системи склалася ситуація, коли темпи відтоку капіталу весь час після початку кризи залишаються високими, а кількість бажаючих забрати депозити не зменшується. У першому кварталі 2009 р. відток з депозитних рахунків сягнув 47 мільярдів гривень, тоді як ще минулого року за цей період приток коштів по системі склав 15 мільярдів гривень [14]. Причому, через недовіру всій системі гроші витікають не лише з “проблемних”, а з усіх банків.

За соціологічними дослідженнями компанії R&B Group, 79,6% респондентів у березні 2009 р. не довіряли жодному банку країни [17]. На відміну від інших країн, наприклад Росії, в Україні втрачена економічна і політична певність у системі. Численна армія вкладників банків попри все прагне “зняти” гроші зі своїх рахунків. Щоправда, протягом третього кварталу 2009 р. обсяг депозитів фізичних осіб повільно зростає, але переважно в іноземній валюті [15]. Це є проявом недовіри до національної валюти, курс якої постійно знижується. Бездіяльність у таких умовах загрожує появою численних колапсів і шоком для всієї економіки. Зрештою, банківська система функціонує, але лише завдяки рефінансуванню з боку Національного банку України.

Падіння довіри завжди кореспондується в економіці з втратою економічних вигід. Вихід із такої ситуації потребує енергійного пошуку різних резервів повернення довіри. Якщо це не відбувається, прискорюється процес наростання кризи і пов’язаних з ним економічних

втрат. Стосовно банківської системи України, як зазначають заступник директора Європейського департаменту МВФ Д. Пазарбазіолу і директор Світового банку по Україні, Білорусі і Молдові М. Райзер, у разі, якщо падіння довіри до неї сягне тієї межі, коли вкладники не вважатимуть жоден з банків безпечним, то вони замість переведення своїх заощаджень з однієї установи до іншої взагалі почнуть покидати банківську систему [13].

Отже, правомірно стверджувати, що втрата довіри до певної ланки економічної системи тягне за собою відповідні втрати. Це є кількісним вимірником довіри (недовіри) до цієї ланки. При цьому треба мати на увазі, що довіра до економічної ланки є комплексним показником, який містить оцінку економічними агентами спроможності успішно діяти як самого суб’єкта підприємницької діяльності, так і тих, хто йому сприяє чи протидіє. Особливо важлива у такому сенсі роль держави, яка має великі можливості щодо забезпечення необхідних гарантій громадянам і юридичним особам. Місію відновлення довіри держава може успішно виконувати у разі прийняття рішень, що відновлюють умови, за яких відтворюються здатності досягнення економічних цілей.

Спробуємо розкрити сформовану вище тезу детальніше. Відповідно до закону України “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” [5] кожному вкладнику гарантується відшкодування коштів за його вкладом, у т. ч. відсотки, в розмірі вкладів на день настання недоступності вкладів, але не більше 150000 гривень. Таке рішення мало б заспокоїти вкладників і пересвідчити їх у безпечності заощаджень. Проте законом встановлені різні обмеження, що ускладнюють отримання коштів у разі настання потреби в них. Зокрема, передбачено, що фонд видає вклади лише у випадку ліквідації банку. До того ж спочатку протягом двадцяти робочих днів фонду повинен бути наданий повний список вкладників, які мають право на відшкодування коштів за вкладом, із зазначенням розрахункової суми, яка підлягає відшкодуванню.

За зазначених умов реально можна отримати вклад щонайменше через багато місяців з урахуванням процедури банкрутства банку. Остання розпочинається із моменту запровадження тимчасової адміністрації, що призначається на півроку. Закон не виключає затягування термінів проголошення банкрутства банку, тому що тимчасову адміністрацію призначає не суд, а Національний банк України, який у більшості випадків є винною стороною через недостатність контролю діяльності банка-банкрута. Іншими словами, той факт, що фондом відшкодовуються вклади не у випадку неповернення депозиту банком, а у разі його банкрутства, суттєво знижує довіру до банку.

Формування довіри до банківського сектора треба будувати на тій вихідній посилці, що їхня надійність для клієнтів забезпечується державною системою нагляду. Особливе місце в ній належить центральному банку, що з інституційної точки зору є відповідальним за ліквідність банківської системи загалом і окремих банків зокрема. З цієї точки зору не можна допускати недовіру до центрального банку. Клієнти комерційних банків повинні вірити, що він має достатньо власних і загальнодержавних ресурсів для вирішення платіжних проблем їхньої установи. Це означає необхідність створення системи, за якої будь-які прояви слабкості у діяльності центрального банку повинні розглядатися або як упущення його менеджменту, що дає підстави для своєчасної постановки питання про недовіру керівництву, або як потребу у своєчасній підтримці банківської системи з боку держави.

У культурі сучасного бізнесу існує правило – клієнт завжди правий. Якщо застосовувати цю умову у фінансово-банківському секторі, то варто було б розробляти систему управління ним, за якою клієнт не повинен втрачати від упущень банківського менеджменту, адже він не може впливати на нього. До того ж для прийняття рішень щодо вибору установи для розміщення свого вкладу населення не має відповідної професійної підготовки. Тут рішення приймається майже

винятково на довірі. Остання ґрунтується на розумінні, що регламентація і контроль діяльності комерційного банку є прерогативою державних установ. З цих підстав держава не повинна перекладати на клієнтів збитки банків через упущення адміністративного менеджменту.

Варто виокремити у довірі до уряду такий аспект, про який можна говорити як про закономірність. За загальної втрати довіри щодо спроможності виконати головні свої зобов'язання урядом, нація може довіряти йому в реалізації окремих цілей. Так, дослідження соціологів свідчать про те, що в умовах тотального дефіциту довіри до всієї банківської системи єдиним джерелом віри у виконання нею своїх зобов'язань перед клієнтами залишається тільки підтримка держави. Так, за даними соціологічних досліджень аналітичної групи "Центр", дотримання кредитно-ощадними структурами своїх початкових зобов'язань (відмова від підвищення відсоткових ставок за кредитами і зниження їх за депозитами) може зміцнити довіру до них на 17,5%. А готовність банків іти назустріч своїм клієнтам (насамперед у разі дочасної виплати депозитів і реструктуризації кредитної заборгованості) можуть додати ще 15,6% поваги до них. Натомість для 24,7% населення репутаційним критерієм може слугувати підтримка банків із боку уряду [9].

Звідси випливає важливий висновок для формування тактики і певною мірою стратегії державної політики щодо відновлення довіри до фінансово-банківської системи, яка повинна будуватися на прозорих і зрозумілих діях державних установ. Така посилка має використовуватися і міжнародними фінансовими організаціями, перш за все МВФ і Світовим банком. Йдеться, головним чином, про гарантії інтересів клієнтів і засади рекапіталізації. Треба позитивно сприймати вимоги і конкретні дії міжнародних фінансових організацій щодо здійснення рекапіталізації українських банків і використовувати їх для залучення внутрішніх інвестицій у реальний сектор економіки через банківську систему.

Література

1. Геєць В. Антикризиві заходи Тимошенко приречені на невдачу // Режим доступу: <http://zakarpattya.net.ua/news/38779.html>
2. Прошова і банківська статистика // <http://www.bank.gov.ua/Statist/index.htm>
3. Губерная Г. К. Природа современного кризиса // *Економіка промисловості. Науково-практичний журнал.* – 2009. – № 2 (45). – С. 209–218.
4. Дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи. Аналітичний звіт. К. НБУ, 2009 // http://www.bank.gov.ua/Publication/Analytical/Report_fin_kr.pdf.
5. Закон України від 20.09.2001 р. № 2740-III "Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб".
6. Кейнс Дж. *Общая теория занятости, процента и денег: Избранное.* – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
7. Козюк В. В. *Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: Монографія.* – Тернопіль: *Економічна думка*, 2009. – 728 с.
8. Кравченко І., Багратян Г. Криза та регулювання фінансової системи // *Вісник Національного банку України.* – 2009. – № 1 (155). – С. 19–27.
9. Леонов В. Криза довіри, або чому потрібна рекапіталізація // *Дзеркало тижня.* – 2009. – 13–20 квітня.
10. Лииканен Э. *Возмущение на денежных и финансовых рынках // Вестник Московского университета.* – 2009. – № 1. – С. 41–49.
11. Національний банк України. *Річний звіт.* – 2008. – [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2008.pdf.
12. *Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік* // http://www.bank.gov.ua/Rada_NBU/OsnovZasad-2009.pdf.
13. Пазарбазіолу Д., Райзер Д. *Зміцнення українського банківського сектора: принципи участі держави* // *Дзеркало тижня.* – 2009. – 30 травня – 5 червня.
14. *Рейтинг банків, що втратили найбільше депозитів* // *Економічна правда.* – 2009. – 30 квітня. – Режим доступу до ресурсу – <http://www.epravda.com.ua/publications/49f8894977fa0/>
15. *Рейтинг надійності банківських вкладів* // *Економічна правда.* – 2009. – 6 листопада. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://project.ukrinform.ua/news/13650/>.
16. *Середній курс гривні (до 1996 року українського карбованця) до іноземних валют* // http://www.bank.gov.ua/KURS/last_kurs1.htm.
17. Щукін Л. *Як змусити людей довіряти банкам?* // *Економічна правда*, 19.03.2009 // <http://www.epravda.com.ua/columns/49c21d6a32f5f/>.
18. Юрій С., Савельєв Є. *Час "Ч": Радикальні економічні реформи* // *Дзеркало тижня.* – 2008. – № 49 (728). – С. 10.
19. Almond G. A. *The Civic culture. Political attitudes and democracy in five nations* / Gabriel A. Almond, Sidney Verba. – New York: Princeton, 1963.
20. Burbules N. C. *Paradoxes of the Web: The Ethical Dimensions of Credibility* / Nicholas C. Burbules. – 2001
21. Burbules N. C. *Does The Internet constitute a global educational community?* / In N. C Burbules & C. Torres (Eds.) *Globalization and education: Critical perspectives.* – New York, 2000. – P. 102–122.
22. Keynes J. M. *An Open Letter To President Roosevelt.* *New York Times*, 16 December 1933 / Режим доступу до ресурсу: <http://newdeal.feri.org/keynes2.htm>.

Галина ЛАЦИК

ПЕРСПЕКТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ НА ІПОТЕЧНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Висвітлено теоретичні засади фінансового інструментарію іпотечного ринку України. Проведено аналіз особливостей його функціонування. Окреслено проблеми, що стримують ефективне використання фінансових інструментів іпотечного ринку, та можливі шляхи їх подолання.

Theoretical principles of financial tool of mortgage market of Ukraine are reflected. The analysis of features of functioning is conducted. The problems, that restrain the effective use of financial instruments of mortgage market, and possible ways of their overcoming are outlined.

Сфера іпотечного кредитування ґрунтується на довготермінових ресурсах. Їх залучення в повній мірі вимагає розробки та впровадження в практику надійних високоліквідних фінансових інструментів іпотечного ринку. Проте, варто зазначити, що кожна країна, в тому числі й Україна, обирає свою модель розвитку іпотеки з відповідним залученням фінансових інструментів. Відтак, постає необхідність дослідження та аналізу їх функціонування, що обумовлює вибір теми статті та її актуальність.

Окремими аспектами іпотеки та іпотечного ринку займався К. Борисюк, концентруючи увагу на окремих сегментах ринку іпотечної нерухомості [1]. Особливості становлення іпотечного ринку в умовах трансформаційних перетворень визначає Н. Погорельцева [2]. Г. Терещенко, М. Мошкова та О. Гринько досліджують ресурсне забезпечення банківського іпотечного кредитування [3; 4]. Віддаючи належне існуючим дослідженням та не применшуючи їх вагомості, слід акцентувати увагу на особливостях функціонування фінансового інструментарію іпотечного ринку України, оскільки це один із найперспективніших джерел фінансування іпотечних кредитів.

Метою статті є висвітлення теоретичних засад фінансового інструментарію іпотеч-

ного ринку України та аналіз особливостей його функціонування.

Для фінансування сфери іпотечного кредитування фінансово-кредитні установи "... апробують фінансові інструменти на основі мейнстріму різних методологічних підходів до дослідження господарських процесів", в тому числі й фінансові інструменти іпотечного ринку [5, 8]. Під останніми варто розуміти сукупність фінансових продуктів (товарів і послуг фінансового ринку), які відображають одночасно права й зобов'язання учасників фінансових відносин, забезпечують ефективне використання фінансових ресурсів (фінансового капіталу) з метою одержання доходу.

У повній мірі поділяємо думку Є. Бублика з приводу того, що за ознаку диверсифікації таких фінансових інструментів слід брати механізм акумулювання та перерозподілу іпотечного капіталу, який відображає процеси залучення, використання, перерозподілу і регулювання фінансових ресурсів, а також мінімізації ризиків на ринку [6, 73]. Відтак, первинний іпотечний ринок України ґрунтується на іпотечних кредитах населення, фінансовим забезпеченням яких є ощадно-позичковий механізм залучення вільних коштів. Відмінною від зазначеного способу є спеціальна програма мобілізації цільо-

вих депозитів банку “Аркада” і будівельної компанії “Київміськбуд” терміном 5–7 років із подальшим їх використанням, як першого внеску за іпотечними кредитами. Упродовж перших п’яти років залучено понад 830 млн. грн. і профінансовано 1 млн. м² житла, що є яскравим прикладом схеми індивідуальних цільових заощаджень.

Окрім залучених фінансових ресурсів на депозити, інструментами іпотечного ринку України є грошові кошти, накопичені в пенсійних та страхових фондах. Вони використовуються з метою житлового іпотечного кредитування, застави за наданими іпотечними кредитами чи їх погашення. Практику акумулювання пенсійних вкладів та внесків із подальшим спрямуванням їх у сферу іпотечного кредитування запровадив банк “Аркада” на основі створення добровільного недержавного пенсійного фонду – Пенсійного фонду банківського управління. Механізм використання таких добровільних внесків доволі простий: суми відсотків та погашення основного боргу повертаються на індивідуальні пенсійні рахунки й надалі залучаються для житлового іпотечного кредитування. Проте рівень ризиків за кредитами при побудові житла є доволі високим. Саме тому житло, котре є забезпеченням кредиту, буде холдингом “Київміськбуд”. Як результат, в Україні сформовано дві системи добровільного недержавного пенсійного забезпечення: перша – розроблена спеціалістами банку “Аркада” за підтримки консультантів чилійського пенсійного фонду “Magistr”, та друга – спеціалістами Міністерства праці України і фірми PADCO [7, 64–65].

Таким чином, можна констатувати, що розроблено специфічний фінансовий інститут іпотечного ринку, який діє лише в Україні – фонд фінансування будівництва житла (ФФБ). Управління всіма фінансовими ресурсами ФФБ покладено на управителя, власне майно котрого перебуває на відокремленому обліку від майна фонду. Усю вигоду від операцій фінансування будівництва житла отримують його учасники у вигляді квадрат-

них метрів збудованого житла. Упродовж усього терміну функціонування ФФБ залучено понад 6,7 млрд. грн., 2 млрд. грн. з яких використано на вже збудоване та введене в експлуатацію житло для учасників програми, а 4,7 млрд. грн. розміщено як інвестиції у незавершене капітальне будівництво. Загалом проінвестовано більше 44 тис. об’єктів будівництва. Разом із тим, іпотечні кредити видані тільки в національній валюті, що знижує рівень їх валютних ризиків.

Незважаючи на активну участь недержавних пенсійних фондів у фінансуванні іпотечних програм, інші фінансові установи – страхові компанії – оминають цю сферу. Як зазначає О. Барановський: “...страхові компанії не акумулюють вагомих обсягів інвестиційних ресурсів для процесів розширеного відтворення, зростання економіки держави та добробуту громадян. У конкуренції зі залучення фінансових ресурсів страховий ринок поки що значно програє банківській системі” [8].

При цьому, проводячи дослідження фінансового ринку України, експерти Всесвітнього банку зазначають: “...банківська система України не виконує ролі ефективного провідника капіталу в економіку країни і поки що не здатна фінансувати її стійкий ріст” [9, 64]. Підтвердженням цього є недостатня капіталізація та розпорошеність банківських установ, обмеженість джерел залучення ними вільних коштів на внутрішньому ринку. Як наслідок, банки практикують сек’юритизацію іпотечних кредитів, тобто випуск на їх основі ліквідних довготермінових фінансових інструментів вторинного іпотечного ринку. Щодо сек’юритизації, то вона слугує каталізатором розвитку фінансово-кредитних відносин, позаяк виконує наступні функції: рефінансування іпотечних активів шляхом вивільнення грошових ресурсів із подальшим кредитним спрямуванням; забезпечення ліквідності кредитора; управління фінансовими ризиками; диверсифікацію джерел залучення коштів; активізацію розвитку ринку цінних паперів [10, 60–61].

Незважаючи на тривалу практику іпотечного кредитування в Україні, правове поле функціонування фінансових інструментів вторинного іпотечного ринку обґрунтовано у Законі України “Про іпотеку” від 5. 06. 2003 р. за № 898-IV, котрим визначено випуск іпотечних цінних паперів – іпотечних облігацій та сертифікатів. Іпотечними облігаціями є цінні папери, використання зобов'язань емітента за якими забезпечене іпотечним покриттям [11]. Розрізняють два види іпотечних облігацій – звичайні та структуровані. До звичайних належать ті облігації, емітентом котрих є кредитор, що несе відповідальність за виконання грошових зобов'язань за такими цінними паперами всім своїм майном, на яке може звертатися стягнення. Структурованими є іпотечні облігації, випущені спеціалізованою іпотечною установою, котра несе відповідальність за виконання грошових зобов'язань усім своїм майном, на яке може звертатися стягнення. Особливістю таких цінних паперів є поділ їх на класи, котрі визначають для власників різні обсяги прав та привілеїв. Це стосується дохідності зазначених фінансових інструментів (облігація одного класу передбачає отримання нижчої чи вищої дохідності, ніж облігація іншого) чи послідовності задоволення вимог власників тощо. Крім того, звичайні іпотечні облігації є інструментами однорівневого вторинного іпотечного ринку, тоді як структуровані – дворівневого. Емісія спеціалізованою іпотечною установою структурованих іпотечних облігацій забезпечує, з одного боку, рефінансування установ першого рівня (кредиторів), котрі не мають дозволу проводити такі операції, а з другого – залучення більшого обсягу довготермінових ресурсів, оскільки їх держателями є будь-які особи [12, 12]. Практику використання сек'юритизації в Україні започаткував АКБ “Аркада” (табл. 1).

Загальний обсяг емісії зазначеного банку становив близько 80 млн. грн. з диференційованою дохідністю залежно від серії цінного папера. Банк провів 19 випусків іпотечних облігацій, які нині погашені. Такий

спосіб залучення вільних коштів перейняли й інші фінансово-кредитні установи. У березні 2007 р. Укргазбанк розмістив свої іпотечні облігації серії “В” на 50 млн. грн. Їх погашення заплановано на лютий 2010 р. Дохідність таких цінних паперів становить 10,2%. Практично одночасно Державна іпотечна установа також провела емісію іпотечних облігацій під державну гарантію та звичайних іпотечних облігацій на суму 2 050 млн. грн. Їх дохідність варіюється залежно від серії фінансового інструмента. Погашення таких цінних паперів передбачено у серпні 2011 р., грудні 2012 р. та 2014 р. Основними держателями цього виду іпотечних цінних паперів є інституційні інвестори – пенсійні фонди та страхові компанії.

Щодо іпотечних сертифікатів, то це цінні папери, забезпечені іпотечними активами або іпотеками [16]. Вони можуть бути іменні або на пред'явника, в документарній чи бездокументарній формах. Їм притаманні такі ознаки: лише після формування або придбання іпотечного пулу й консолідованого іпотечного боргу останній трансформується в іпотечні активи; довірчі управління іпотечних активів, котрі одночасно є забезпеченням іпотечних сертифікатів та виокремлюються від решти майна; залучення до емісій та обігу іпотечних сертифікатів спеціально підготовлених осіб та розподіл повноважень між ними; складання систематичного переліку зобов'язань (реєстру, забезпечення іпотечних сертифікатів). Розрізняють два види іпотечних сертифікатів – сертифікати з фіксованою дохідністю та сертифікати участі.

Сертифікати з фіксованою дохідністю забезпечені іпотечними активами та посвідчують такі права власників: право на отримання номінальної вартості в передбачені умовами випуску сертифікатів терміни; право на отримання відсотків за сертифікатами на умовах інформації про випуск; право на задоволення вимог – у разі невиконання емітентом прийнятих на себе зобов'язань – з вартості іпотечних активів, що є забезпеченням випуску сертифікатів з фіксованою дохідністю, пере-

Таблиця 1

Сек'юритизація іпотечних активів фінансово-кредитними установами України*

Емітент	Вид фінансового інструмента	Загальний обсяг емісії, млн. грн.	Ном. вартість, тис. грн.	Дата розміщення	Транші	Доходність, %	Термін погашення
АКБ "Аркада"	Іпотечна облігація	643	0,1	2001–2004 рр.	"А", "В", "С", "D", "O", "R"	15–25	–
Укргазбанк	Іпотечна облігація	50	1	Березень 2007 р.	"В"	10,2	Лютий 2010 р.
Державна іпотечна установа	Іпотечні облігації під державну гарантію	1000	100	Грудень 2006–2007 рр.	"А", "В", "С", "D", "Е", "F", "G", "H", "I", "J"	9,5	Січень 2011 р.
		300		Червень 2008 р.	"K", "L", "M", "V"	>=5 для "V", "W", "X", "Y", а для решти – 9,4	Грудень 2012 та грудень 2014 рр.
		700		Жовтень 2008 р.	"N", "O", "P", "Q", "R", "S", "T", "U", "W", "X", "Y"		
	50	Вересень 2008 р.		"A", "G"	11,5	Серпень 2011 р.	

* Складено автором на основі: [13; 14; 15].

важно перед іншими кредиторами емітента. Натомість, іпотечні сертифікати участі забезпечені іпотеками та посвідчують частку його власника у платежах за іпотечними активами. Держателі таких цінних паперів наділені правом на отримання частки у платежах за іпотечними активами відповідно до договору про придбання сертифікатів. Крім того, їм надається право на задоволення вимог у разі невиконання емітентом взятих на себе зобов'язань з вартості іпотечних активів, котрі знаходяться в довірчій власності емітента.

Іпотечні сертифікати з фіксованою доходністю відрізняються від сертифікатів участі специфікою трансформації платежів за іпотечними активами. Зокрема, для першого виду фінансових інструментів емітент є власником іпотечних активів та виплат за ними. Натомість, за другого – їх держатель

передає іпотечні активи у довірче управління. Відтак, слід зазначити, що іпотечні сертифікати з фіксованою доходністю наближені до звичайних облігацій, а іпотечні сертифікати участі – інвестиційних сертифікатів.

У структурі активів страхових компаній іпотечні сертифікати становлять 0,1% від загального обсягу, що свідчить про низьку ефективність розвитку цього сегмента ринку цінних паперів [17].

Для розширення та подальшої стабілізації фінансування будівництва деякі фінансові інституції в рамках своєї діяльності створюють фонди операцій з нерухомістю (ФОН), особливість яких полягає в тому, що для кожного об'єкта будівництва створюється окремий ФОН, а функціонування пов'язане з управлінням вільними грошовими коштами, залученими та акумульованими у фонд

із подальшим інвестиційним спрямуванням. ФОН діє відповідно до затверджених Правил та має право емісії однойменних фінансових інструментів – сертифікатів фонду операцій з нерухомістю, котрі дозволяють спекулювати нерухомим майном. Економічна суть цих цінних паперів визначена законодавством, відповідно до якого сертифікати фонду операцій з нерухомістю – цінні папери, що засвідчують право їх власників на отримання доходу від операцій з нерухомістю [18].

Т. Кублікова та В. Кубліків визначають наступні переваги сертифікатів ФОН: один із можливих способів залучення коштів для фінансування будівництва; забезпеченням для них є нерухомість, як доволі ліквідне та капіталомістке майно; сприяють оптимізації оподаткування одержаних доходів та відстроченню зобов'язань щодо сплати податків [19, 38].

По суті, ФФБ та ФОН виконують одну й ту ж функцію – фінансування будівництва. Разом із тим, є суттєва відмінність між цими фінансовими структурами – мета їхньої діяльності. У першому випадку учасники зацікавлені отримати на правах володіння нерухоме майно, тоді як інтереси учасників другого фонду полягають у матеріальній винагороді у формі грошових надходжень. Механізм емісії цінних паперів ФОН має на меті відкрити продаж визначеному колу осіб емітованих фінансових інструментів. При

цьому зобов'язання щодо їх викупу після закінчення функціонування фонду на їх емітента не покладено. У 2005 р. Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку вперше зареєстровано випуск сертифікатів фонду операцій з нерухомістю, динаміку обсягу яких показано на рис. 1.

Як видно з рис. 1, упродовж 2005–2008 рр. в Україні надзвичайно стрімко зростає обсяг випуску таких цінних паперів. Темпи зростання в 2006 р. порівняно з 2005 р. становлять більше 1000%, у 2007 р. – 900% відповідно до 2006 р., що свідчить про позитивний розвиток цього сегмента фондового ринку. Питома вага зазначеного фінансового інструмента в загальному обсязі зареєстрованих цінних паперів становить 0,26% у 2006 р., 1,44% – у 2007 р. та 1,45% – у 2008 р. Першим емітентом було ТОВ “Нова фінансова компанія” фонду “К–ФОН” (табл. 2).

За даними табл. 2, щороку зростає випуск сертифікатів ФОН. Найактивніше в цьому напрямку працює АКБ “Аркада”, провівши упродовж 2007–2008 рр. чотири емісії й збільшуючи розміри випуску. Дохідність цінних паперів цього фонду становить 27%, а кредитний рейтинг – UaK2 за національною шкалою.

Разом із тим, вітчизняні будівельні структури активніше застосовують інший вид фінансових інструментів – цільові буді-

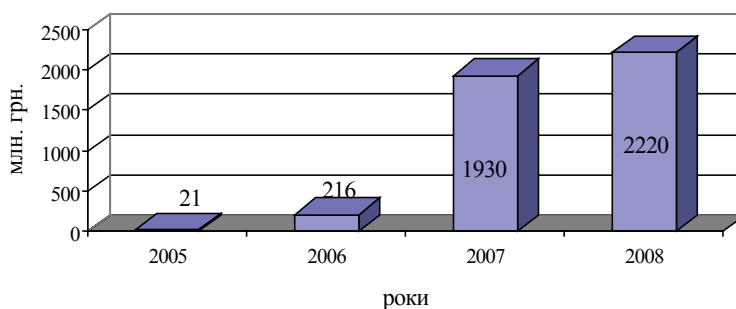


Рис. 1. Обсяг зареєстрованих випусків сертифікатів фонду операцій з нерухомістю Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку за 2005–2008 рр.*

* Побудовано автором на основі [17].

Таблиця 2

Перелік зареєстрованих випусків сертифікатів фонду операцій з нерухомістю
упродовж 2005–2008 рр.*

№ з/п	Емітент	Загальний обсяг випуску, млн. грн.	Кількість випусків	Номінальна вартість, тис. грн.
<i>за 2005 р.</i>				
1.	ТОВ "Нова фінансова компанія" (Фонд "К-ФОН")	21,0	1	1
<i>за 2006 р.</i>				
1.	АБ "Таврика"	20,0	1	1
2.	ТОВ "Фінансова компанія "Панта Рей Капітал"	40,0	1	1
		150,0	1	30
3.	АБ "Капітал"	6,0	1	1
<i>за 2007 р.</i>				
1.	ТОВ "Житлобуд-Інвест" (Фонд "Еней")	1700,0	4	0,68
2.	АКБ "Аркада" (Фонди "Нова Богданівка-1" та "Нова) Богданівка-2")	28,7	1	10
		50,51		
3.	ТОВ "Майстер Фінанс" (Фонд "Піонер")	70,0	2	0,05
<i>за 2008 р.</i>				
1.	АКБ "Аркада" (Фонд "Нова Богданівка-3")	53,72	2	10
2.	АКБ "Аркада" (Фонд "Проспект 50-річчя Жовтня, 7-7а, м. Київ")	0,82	1	10

* Побудовано автором на основі [17].

вельні облігації, тобто облігації, виконання зобов'язань за якими дозволяється товарами та/або послугами, відповідно до вимог, встановлених умовами розміщення таких облігацій [20]. Специфіка таких цінних паперів полягає у можливості їх обміну на житло. Крім того, вони безвідсоткові, тобто не передбачають іншого доходу, окрім житлової нерухомості; засвідчують лише права на житло; не потребують дозволу на емісію чи значний статутний капітал у емітента; не залежать від цінних коливань на ринку; оптимізують оподаткування власників. З 2003 р. в Україні динамічно розвивається ринок цільових будівельних облігацій (рис. 2).

Найбільше зростання обсягу розміщених цільових будівельних облігацій у абсолютному вимірі відбулося в 2006 р. (9,6 млрд. грн.), а в відносному – в 2004 р. (1200%). У розрізі емітентів домінуюче становище займають будівельні компанії м. Києва та Київської області.

Зокрема, найбільші емісії облігацій для фінансування будівництва житла у 2005 р. провели такі будівельні асоціації: "Житло

XXI століття" (145,6 млн. грн.), "Комфорт Інвест" (143,2 млн. грн.), "Житло киянам" (121,3 млн. грн.), "Столиця" (104,4 млн. грн.) і "Аркада-фонд" (92,0 млн. грн.). У 2008 р. ТОВ ХК "Системні інвестиції" також здійснило емісію цільових облігацій обсягом 85,2 млн. грн. Однак виникають труднощі з їх погашенням та реалізацією інвестиційного проекту через відсутність належного досвіду.

В Україні визначена можливість рефінансування неемісійних цінних паперів – заставної – такими способами: продажем заставної; продажем заставних із зобов'язанням зворотного викупу; передачею заставної у заставу; емісією іпотечних цінних паперів. Зокрема, рефінансування банківських установ за допомогою заставної здійснюється у декілька етапів. Перший полягає у взаєминах позичальника й кредитора, позичальник отримує кредит на основі заставної та кошти для придбання нерухомості, а кредитор – заставну зі зобов'язанням її погашення. На основі передачі заставних іншим фінансово-кредитним установам банк-кредитор отри-

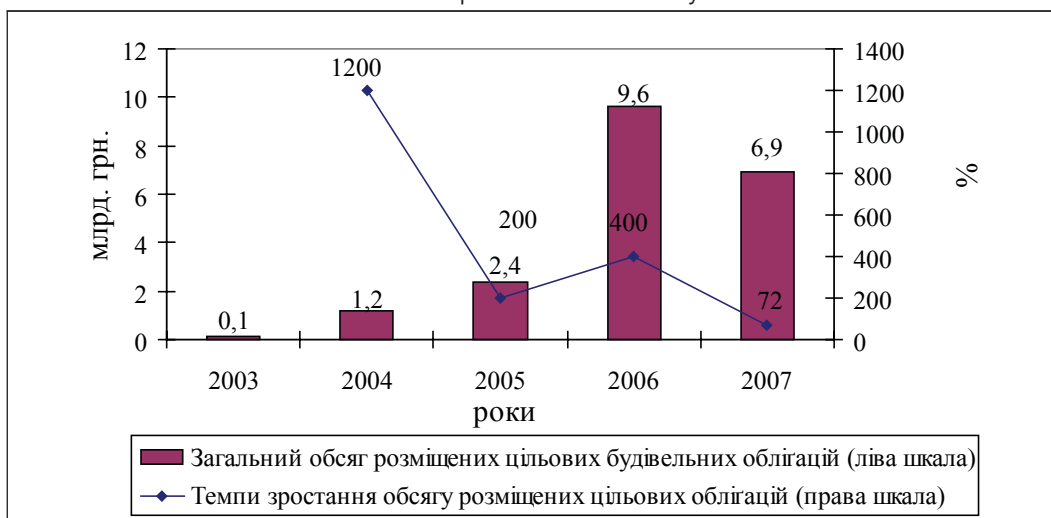


Рис. 2. Динаміка та темпи зростання обсягу розміщених цільових будівельних облигацій в Україні.*

* Побудовано автором на основі: [21; 22].

мує вільні грошові кошти для подальшої кредитної діяльності (другий етап). Крім цього, на основі об'єднання декількох заставних у пул банк-кредитор має право випускати іпотечні сертифікати та іпотечні облигації. У будь-якому разі одержання банком заставної є вигідним для нього, оскільки передбачає надходження вільних грошових коштів від інших фінансово-кредитних установ. Однак законом не визначено порядок випуску та обігу такого виду іпотечних цінних паперів.

Усі зазначені фінансові інструменти іпотечного ринку України слугують для залучення, перерозподілу вільних грошових коштів чи мінімізації ризиків іпотечного ринку. Потребують розгляду інструменти, котрі регулюють процес залучення фінансових ресурсів, тобто коригують їх обсяги.

Найважливішу роль в стимулюванні позичальника до іпотечного кредитування відіграють відсоткові ставки за іпотечними кредитами. Чим вищий їх рівень, тим обсяги іпотечного кредитування нижчі, що негативно відображається на процесах залучення вільних коштів для іпотеки та призводить до її скорочення, і навпаки. Відтак, коригуючи рівень відсоткових ставок, оператори

іпотечного ринку не лише збільшують грошовий капітал у сфері іпотечних відносин, а й підвищують попит на іпотечні продукти, знижують ризики іпотечного кредитування (найсуттєвіше – ризики неповернення боргу). Своєю чергою, такі інструменти регулювання залучення іпотечного капіталу залежать від макроекономічної ситуації в країні, кон'юнктурних коливань цін на грошові ресурси, стану фінансово-банківської системи та інших економічних факторів. Перший внесок також належить до інструментів регулювання іпотечного капіталу. Його розмір встановлює оператор іпотечного ринку відповідно до своєї кредитної політики. Найчастіше мінімальне значення цього показника становить 10–30% вартості нерухомого майна. При цьому для будівельних асоціацій він є також інструментом прямого залучення вільних коштів у сферу іпотечного кредитування. Загалом перший внесок стимулює попит на іпотечні продукти, регулює обсяги залучення іпотечного капіталу та слугує для банківської установи забезпеченням виконання фінансових нормативів.

Таким чином, провівши дослідження теоретичних засад та аналіз особливостей

функціонування фінансових інструментів іпотечного ринку України, приходимо до таких висновків та узагальнень:

1. В умовах невизначеності, економічного спаду та обмеження джерел вільних грошових коштів, використання механізмів рефінансування економіки й іпотеки є одним із найальтернативніших джерел фінансування. Диверсифікація фінансових інструментів на іпотечному ринку України свідчить про їх різносторонність, подекуди специфічність та ефективність.

2. У вітчизняній практиці фінансові інструменти іпотечного ринку й досі не набули широкого масштабу використання через проблеми, що стримують ефективність і масовість впровадження. Серед них: 1) недостатнє регулювання на законодавчому рівні усіх аспектів відносин, пов'язаних із їх емісією та розміщенням, аж до настання дати погашення; 2) відсутність достатньо капіталізованих інституційних інвесторів як основних держателів таких інструментів; 3) високий рівень ризиків іпотечного ринку, що підриває довіру до платоспроможності емітентів; 4) виконання одним банком усіх банківських операцій, тобто відсутність чіткого розмежування у спеціалізації фінансово-кредитних установ; 5) несприятливі тенденції на ринку нерухомості, що перешкоджає вкладенню коштів саме в нерухоме майно.

Зауважимо, що для поширення практики використання фінансового інструментарію на іпотечному ринку України необхідно забезпечити:

- системне законодавче регулювання усіх аспектів відносин за операціями з іпотечними фінансовими інструментами;
- підвищення рівня капіталізації банківської системи, що стимулюватиме первинний іпотечний ринок, як основу сек'юритизації іпотечних кредитів через цінні папери;
- посилення ефективності фінансових інструментів та ефектів від їх використання;

- відновлення стабільності на ринку нерухомого майна, як запоруки безпеки та надійності іпотечних цінних паперів; вихід економіки країни з фінансової кризи та відновлення довіри до вітчизняного кредитора.

При цьому слід більше уваги приділяти наявним фінансовим інструментам й реорганізації діяльності Державної іпотечної установи України.

Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на оцінку ефектів та ефективності фінансових інструментів іпотечного ринку України та порівняння їх із зарубіжними аналогами.

Література

1. Борисюк К. М. Ринок іпотечної нерухомості: стан та проблеми розвитку // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 9–10. – С. 45–50.
2. Погорєльцева Н. Особливості становлення іпотечного ринку в трансформаційній економіці // Банківська справа. – 2006. – № 3. – С. 26–38.
3. Терещенко Г. М., Мошкова М. М. Особливості ресурсного забезпечення банківського іпотечного кредитування // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 90–100.
4. Гринько О. Ресурсне забезпечення банківського іпотечного кредитування (питання теорії, методики, практики). – Севастополь: Сев НТУ, 2006. – 273 с.
5. Юрій С. У пошуках компромісу між державним патерналізмом і фінансизмом // Світ фінансів. – 2008. – № 4 (17). – С. 7–12.
6. Бублик Є. Диверсифікація фінансових інструментів на іпотечному ринку України // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 1–2. – С. 73–78.
7. Пальвода К. Становление и развитие ипотечного рынка жилья на Украине / К. Пальвода // Деньги и кредит. – 2009. – № 1. – С. 64–70.
8. Барановський О. Безпека бізнесу та страховий ринок: взаємозалежність та взаємообумовленість [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://uceps.org>.
9. Шапран В. Банки України // Финансовый директор. – 2004. – № 11 (12). – С. 58–66.

10. Бажанов О. Формування засад сек'юритизації іпотечних активів в Україні // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 10. – С. 59–63.
11. Закон України “Про іпотечні облигації” від 22.12.2005 р. за № 3278-IV. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
12. Олійник О. Способи іпотечного рефінансування та можливості їх використання в Україні // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 9. – С. 9–12.
13. Мякишевська О. Іпотечні цінні папери – дієвий інструмент рефінансування діяльності кредитора // Ринок цінних паперів України. – 2005. – № 5 (6).
14. Лацк Г. Фінансові інструменти іпотечного ринку України: теоретична концептуалізація та проблеми використання // Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції 20–22 березня 2008 р. – Том III. – Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2008. – С. 111–115.
15. Річний звіт про діяльність ДІУ у 2008 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://upia.com.ua>.
16. Закон України “Про іпотечні кредити, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати” від 19.06.2003 р. за № 979-IV. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
17. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua>.
18. Закон України “Про фінансово-кредитні механізми та управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю” від 19.06.2003 р. за № 978-IV. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=978-15>.
19. Кублікова Т., Кубліков В. Інвестиції на ринку цінних паперів: Підруч. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2006. – 428 с.
20. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 р. за № 3480-IV // Податки та бухгалтерський облік. – 2006. – № 35–36 (906–907). – С. 5–27.
21. Офіційний сайт Національної будівельної компанії [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nbk.ua>.
22. Що може розповісти рейтинг цільових облигацій [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://money.donetsk.ua/shho-mozhe-rozpovisty-rejtyng-cilovyx-obligacij.html>.

Вікторія КРЕМЕНЬ

СТРАТЕГІЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЯК СУЧАСНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розкрито практичні аспекти реалізації стратегії фінансової конвергенції у діяльності фінансових посередників, проаналізовано передумови та масштаби формування висококонвергентних інтегрованих фінансових посередників.

The practical aspects of financial convergence strategy in activity of financial mediators are described; the pre-conditions and scales of forming of the high-convergence integrated financial intermediaries are analysed.

Розвиток фінансового ринку й ефективний перерозподіл фінансових ресурсів забезпечується діяльністю надійних та високоєфективних фінансових посередників – банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок та інших фінансових установ.

Високий рівень конкуренції призводить до того, що змінюється структура фінансових посередників від спеціалізованих фінансових інститутів до інтегрованих потужних фінансових посередників – фінансових конгломератів.

Формування фінансових конгломератів відбувається під впливом об'єктивних процесів фінансової інтеграції та конвергенції, що останнім часом набувають масштабних розмірів. Слід звернути увагу на той факт, що ці процеси відбуваються не тільки в країнах з високо розвиненим фінансовим ринком, а й набувають все більшого поширення і на вітчизняному фінансовому ринку. Особливо процес конвергенції фінансових посередників інтенсифікувався з приходом на вітчизняний фінансовий ринок іноземних інвестицій, насамперед, у банківський сектор.

Упродовж останніх років значну увагу науковці приділяють дослідженню теоретичних і практичних засад діяльності фінансових

конгломератів, інтеграційних процесів на фінансовому ринку та конвергенції фінансових посередників. Різні аспекти цих проблем вивчали зарубіжні вчені Л. Ван ден Берге, К. Вервеір, Р. Воутилайнен, Е. Кіст, Р. Левін, Л. Лейвен, А. Моррісон, Х. Халф, Р. Дж. Херрінг та інші. Здобутки російської науки і практики в цьому науковому напрямку висвітлені у працях Ю. Власенкової, Н. Кузнєцової, Я. Міркіна, Г. Чернової та інших. Чимало досліджень у зазначеній сфері останнім часом з'явилося і у вітчизняній науці. Можна відмітити праці А. Єрмошенко, Ю. Клапківа, Л. Кльоби, В. Корнєєва, О. Паращак, С. Ревверчука, В. Тринчука, І. Школьник та інших.

Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, діяльність фінансових конгломератів в Україні залишається недостатньо вивченою. Основна мета статті – дослідити практику реалізації стратегії конвергенції в діяльності вітчизняних фінансових посередників і проаналізувати процеси формування фінансових конгломератів на фінансовому ринку України.

Значний потенціал фінансового ринку України і стрімкі темпи його розвитку в останні роки є ключовими факторами трансформації механізму фінансового посередництва.

Найпоширенішим видом співпраці фінансових посередників як на вітчизняному, так і зарубіжному фінансовому ринку є "bancassurance" – співпраця банків і страхових компаній. До факторів розвитку "bancassurance" в Україні слід віднести відсутність жорстких законодавчих обмежень, зростання платоспроможності населення і стрімкий розвиток кредитування.

На відміну від зарубіжного досвіду, реалізація "bancassurance" в країнах СНД, у тому числі і в Україні, переважно розвивається у напрямку поєднання банківських послуг із обов'язковими або умовно-обов'язковими страховими продуктами (табл. 1). Хоча вітчизняні страхові компанії готові запропонувати широкий спектр продуктів банківського страхування, стрімкий розвиток характерний для співпраці банківських установ і страховиків у сфері страхування застави, страхування позичальників тощо.

Специфіка розвитку "bancassurance" в Україні зумовлена непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства,

недовірою клієнтів до страхових компаній, непрозорістю страхових послуг, а також неконкурентними діями з боку банківських установ і страхових компаній.

За даними Держфінпослуг, співпраця з банками приносить страховикам щорічно близько 30% страхових премій від автострахування і майнового страхування. Інший вид "bancassurance" – страхування ризиків неповернення кредиту – дав змогу страховим компаніям отримати у 2007 р. 192,1 млн. грн., що на 58,6% більше, ніж у 2006 р. [2]. За експертними оцінками прибуток банків від комісійних, отриманих від акредитованих страховиків за угодами страхування автомобілів, придбаних за рахунок банківського кредитування, у 2006–2007 рр. становив 3,5–4,0% від сукупного річного прибутку банків.

Активна співпраця банків зі страховими компаніями пояснюється можливістю розміщення резервів страховиків на банківських депозитах. Так, на банківських вкладах у 2006 і 2007 рр. було розміщено близько 47,1 і 49,3% технічних резервів. Для резервів зі

Таблиця 1

Страхові продукти "bancassurance" в Україні

№ з/п	Види страхування	Страхові продукти, що покривають	
		Ризики банківської установи	Ризики контрагентів/інсайдерів банку
1	Особисте страхування	1. Страхування персоналу: – страхування від нещасних випадків; – медичне страхування; – страхування життя	1. Страхування позичальників: – страхування життя; – страхування працездатності; 2. Страхування власників пластикових карток
2	Майнове страхування	1. Страхування нефінансових цінностей банку; 2. Страхування цінностей при зберіганні та перевезенні; 3. Страхування від електронних злочинів; 4. Страхування пластикових карток; 5. Страхування збитків від перерви в діяльності та ін.	1. Страхування застави
3	Страхування відповідальності	1. Страхування професійної відповідальності працівників; 2. Страхування відповідальності банків за непогашення банком своїх боргових зобов'язань	1. Страхування відповідальності за непогашення боргу перед банком

страхування життя цей показник становить 51,0 і 49,8% відповідно [4. 5]. Це свідчить, про те, що банківські депозити є переважаючим напрямком для розміщення резервів страхових компаній.

Важливим аспектом взаємодії банківських і небанківських фінансових посередників є співпраця з приводу розміщення пенсійних активів. У 2006–2007 рр. на банківських депозитних рахунках було розміщено близько 35% усіх пенсійних активів (табл. 2). Більша частка у структурі інвестованих активів є характерною тільки для розміщення пенсійних активів в облігації українських емітентів – 40–41%. Загалом розміщення коштів на депозитних рахунках у банку залишається одним із найпривабливіших інвестиційних інструментів для недержавних пенсійних фондів. Взаємна зацікавленість у співпраці обумовила створення банками недержавних пенсійних фондів і, зокрема, корпоративних, які надають свої послуги банківським працівникам.

У контексті загострення конкурентної боротьби за фінансові ресурси, зацікавленість банківських установ у співпраці з небанківськими фінансовими посередниками тільки зростатиме.

Модель співпраці фінансових посередників була запроваджена ще у середині 1990-их рр., коли в Україні відбувалося активне формування фінансово-промислових груп. До найпотужніших фінансово-промислових груп, що функціонували в Україні на початку XXI ст., необхідно віднести групи “Індустріальний союз Донбасу”, “System Capital Management”, “Інтерпайп”, “Укрпромінвест”, концерн “Енерго”, групу банку “Аваль”, фінансову групу “ТАС”, групу “Приват”, групу “Укрсиб” та ін. [1]. Проведений аналіз компаній фінансового сектора цих фінансово-промислових груп засвідчив, що до їх складу належали банківські установи, а у структурі “System Capital Management”, “Інтерпайп”, “Аваль”, “ТАС”, і “Футбольний клуб “Динамо-Київ” функціонували страхові компанії.

Таблиця 2

Структура інвестування активів недержавних пенсійних фондів у 2006–2007 рр. (за даними Держфінпослуг)

№ з/п	Активи	Сума тис. грн.		Частка інвестицій у загальному обсязі пенсійних активів, %		згідно із законодавством
		2006 р.	2007 р.	2006 р.	2007 р.	
1	Пенсійні активи, всього	137369,1	160681,0	100,0	100,0	X
2	Інвестовані пенсійні активи, з них:	130969,9	158218,2	95,3	98,5	X
3	– банківські депозитні рахунки та ощадні сертифікати банків	46835,4	56741,5	34,1	35,3	До 40
4	– цінні папери, дохід за якими гарантовано Радою Міністрів АР Крим, та облігації місцевих позик	1424,7	1914,0	1,0	1,2	До 20
5	– цінні папери, дохід за якими гарантовано КМУ	2072,6	2073,1	1,5	1,3	До 50
6	– облігації українських емітентів	53657,9	66338,2	39,1	41,3	До 40
7	– акції українських емітентів	15865,2	19997,9	11,5	12,4	До 40
8	– іпотечні цінні папери	20,3	20,3	0,015	0,013	До 10
9	– об’єкти нерухомості	1195,7	2533,9	0,9	1,6	До 10
10	– банківські метали	4234,5	3600,7	3,1	2,2	До 10
11	– активи, не заборонені законодавством	5663,6	4998,6	4,1	3,1	До 5

На сьогодні формування фінансових груп продовжується. Слід зазначити, що суттєво змінився характер цього процесу: якщо раніше в Україні переважаючою формою інтеграції була фінансово-промислова група, то нині активізувалися інтеграційні процеси, що охоплюють лише фінансовий ринок.

Як свідчить проведений аналіз, фінансові групи формуються навколо банківських установ (як великих, так і малих та середніх банків). Причому на лідерство банків у фінансовій інтеграції на фінансовому ринку України не впливає країна походження їх власників: систему “дружніх” фінансових посередників створюють як вітчизняні банківські установи, так і банки з іноземним капіталом. Окрім банківських установ до фінансових груп належать, як правило, страхові компанії, компанії з управління активами, а також пенсійні та інвестиційні фонди. Отже, відбувається інтеграція фінансових посередників різних видів, а також подальший їх розвиток на основі конвергентної моделі.

Як свідчить зарубіжна фінансова практика, розвиток співпраці між різними видами фінансових посередників сприяв формуванню банківських і фінансових груп як надпотужних висококонвергентних інтегрованих фінансових посередників, серед яких вирізняються фінансові конгломерати. У грудні 2002 р. Європейським Парламентом та Радою була прийнята Директива 2002/87/ЄС про здійснення додаткового нагляду за кредитними установами, страховими та інвестиційними компаніями, що належать до фінансового конгломерату. Ця директива визначає основні ознаки, які дають змогу ідентифікувати фінансову або фінансово-промислову групу як фінансовий конгломерат:

- регульований суб’єкт (банк, страхова або інвестиційна компанія) очолює групу або принаймні одна із дочірніх компаній у групі є регульованим суб’єктом;
- принаймні один із суб’єктів групи належить до сектора страхування і один – до банківського сектора чи сектора інвестиційних послуг;

- консолідована та/або сукупна діяльність суб’єктів групи, що належать до сектора страхування, та консолідована та/або сукупна діяльність суб’єктів групи у банківському секторі чи секторі інвестиційних послуг є значними [6].

В умовах посилення конвергенції різних напрямків фінансового посередництва гостро стоїть проблема оцінки діяльності фінансових конгломератів в Україні загалом і, зокрема, проблема оцінки діяльності фінансових груп з точки зору ідентифікації їх як фінансових конгломератів (табл. 3).

Оскільки фінансові групи в Україні створюються навколо банківських установ або з їх ініціативи і до них належать інші фінансові посередники, то відповідно до загальноєвропейського законодавства виконується критерій присутності регульованих суб’єктів у групі, більше того – використовується модель організації фінансової групи за принципом “регульований суб’єкт на чолі групи”.

Згідно з положеннями Директиви 2002/87/ЄС групи, що відповідають критеріям фінансового конгломерату, можуть здійснювати діяльність на банківському і страховому ринках або на страховому й інвестиційному ринках. Також можливе поєднання діяльності на усіх трьох сегментах фінансового ринку.

Фінансові групи “Приват”, “UniCredit Україна”, “ОТП”, “Хрещатик”, “Кредит-Дніпро” і “Діамант” здійснюють операції на банківському та інвестиційному ринках. Таке поєднання видів діяльності не відповідає сутності фінансового конгломерату згідно з європейським підходом.

Серед досліджених фінансових груп “БІГ Енергія” та “БТА” здійснюють діяльність на банківському і страховому ринках одночасно: вони є “bancassurance”-фінансовими групами. Фінансові групи “Промінвест”, “Альфа Україна”, “Брокбізнес-група”, “VAB Group”, “Дельта”, “Ренесанс” і “Аркада” є “allfinanz”-фінансовими групами, оскільки їх діяльність охоплює три сегменти фінансового ринку – банківський, страховий та інвестиційний.

Таблиця 3

**Оцінка наявності ознак фінансових конгломератів у фінансових групах України
(на основі даних ДУ "АРИФРУ" і відкритих джерел)**

№ з/п	Назва фінансової групи	Критерії фінансового конгломерату	
		Регульований суб'єкт очолює групу або принаймні одна із дочірніх компаній у групі є регульованим суб'єктом	Охоплення сегментів фінансового ринку
1	Приват	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, інвестиційний
2	UniCredit Україна (умовно)	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, інвестиційний
3	Промінвест	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, страховий, інвестиційний
4	Група ОТП Україна (умовно)	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, інвестиційний
5	Альфа Україна (умовно)	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, страховий, інвестиційний
6	Брокбізнес-група (умовно)	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, страховий, інвестиційний
7	VAB Group	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, страховий, інвестиційний
8	Хрещатик (умовно)	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, інвестиційний
9	Дельта	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, страховий, інвестиційний
10	Кредит-Дніпро (умовно)	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, інвестиційний
11	Ренесанс (умовно)	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, страховий, інвестиційний
12	БІГ Енергія (умовно)	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, страховий
13	Аркада	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, страховий, інвестиційний
14	Діамант (умовно)	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, інвестиційний
15	БТА	Регульований суб'єкт очолює групу	Банківський, страховий

Можна стверджувати про відповідність їх діяльності другому критерію фінансового конгломерату згідно з Директивою 2002/87/ЄС.

Таким чином, найпоширенішими в Україні є "allfinanz"-фінансові групи. Поєднання у фінансовій групі банківського та інвестиційного бізнесів ширше використовується порівняно із створенням "bancassurance"-фінансових груп.

У процесі діагностики наявності ознак фінансових конгломератів у фінансових групах, що функціонують в Україні, оцінка критерію, відповідно до якого визначається, чи є значною діяльність суб'єктів групи на банківському або інвестиційному сегментах фінансового ринку, є ускладненою. На основі інформації відкритих джерел обчислити

відносний показник – коефіцієнт співвідношення платіжних вимог – відповідно до алгоритму, визначеного Директивою 2002/87/ЄС, неможливо. Абсолютним показником значної міжсекторальної діяльності фінансової групи на фінансовому ринку, який дозволяє її ідентифікувати як фінансовий конгломерат, є балансова вартість активів найменшого фінансового посередника, що перевищує позначку в 6 млрд. євро.

Оскільки банки є найпотужнішими фінансовими посередниками, найменшими фінансовими посередниками в межах фінансових груп є страхові компанії, недержавні пенсійні фонди або фінансові компанії.

На основі даних Держфінпослуг обчислено вартість активів у розрахунку на

одного фінансового посередника. Результати засвідчили, що середня вартість активів страхових компаній у 2007 р. досягла 9,7 млн. євро, недержавних пенсійних фондів – 395 тис. євро, а фінансових компаній – приблизно 1 тис. євро.

Більше того, станом на 01.01.2009 р. активи “Приватбанку” – найбільшого банку в Україні – становить 80 165 465 тис. грн. або 9 909 420,9 тис. євро за офіційним курсом НБУ. Нагадаємо, що банкоцентричний характер фінансової системи визначає, що в конфігурації фінансових груп банківські установи є найпотужнішими фінансовими посередниками.

При цьому слід враховувати, що у 2007 р. активи посередників фінансового ринку склали близько 81,7 млрд. євро.

Отримані результати свідчать про те, що вартість активів на рівні 6 млрд. євро в Україні є недосяжною як для банківських, так і небанківських фінансових посередників.

Враховуючи те, що відповідно до Директиви 2002/87/ЄС критерії, які визначають приналежність фінансових груп до фінансових конгломератів, мають виконуватися одночасно, можна стверджувати, що серед фінансових груп, що функціонують на фінансовому ринку України, фінансових конгломератів європейського масштабу немає.

Узагальнюючи процес створення і розвитку фінансових конгломератів в Україні, можна зробити висновок, що він відбувається навколо банківських установ у двох напрямках – формування вітчизняних фінансових конгломератів і входження міжнародних фінансових конгломератів на банківський ринок України.

Проведений аналіз власників істотної участі у банках з іноземним капіталом на основі даних НБУ [3] засвідчив, що на банківському ринку України працює 8 фінансових груп з Європи та США, які згідно з даними IWCFC [7] повністю відповідають критеріям фінансових конгломератів, це – “Societe Generale”, “ING”, “Credit Agricole”, “Intesa Sanpaolo”, “RZB-UNIQA”, “SEB”, “Citigroup” і

“BNP Paribas”. Під контролем цих фінансових груп перебуває 10 вітчизняних банківських установ, у той час як в Україні функціонує понад 50 банків з іноземним капіталом (рис. 1).

Серед банківських установ першої групи дві – “Райффайзен банк Аваль” і “УкрСиббанк” – належать австрійському фінансовому конгломерату “RZB-UNIQA” і французькому фінансовому конгломерату “BNP Paribas”.

“ІНГ банк Україна”, “Правекс-банк” і “Сітібанк Україна” за обсягами активів належать до другої групи і, відповідно, голландському фінансовому конгломерату “ING”, італійському фінансовому конгломерату “Intesa Sanpaolo S.P.A.” і фінансовому конгломерату із США “Citigroup”.

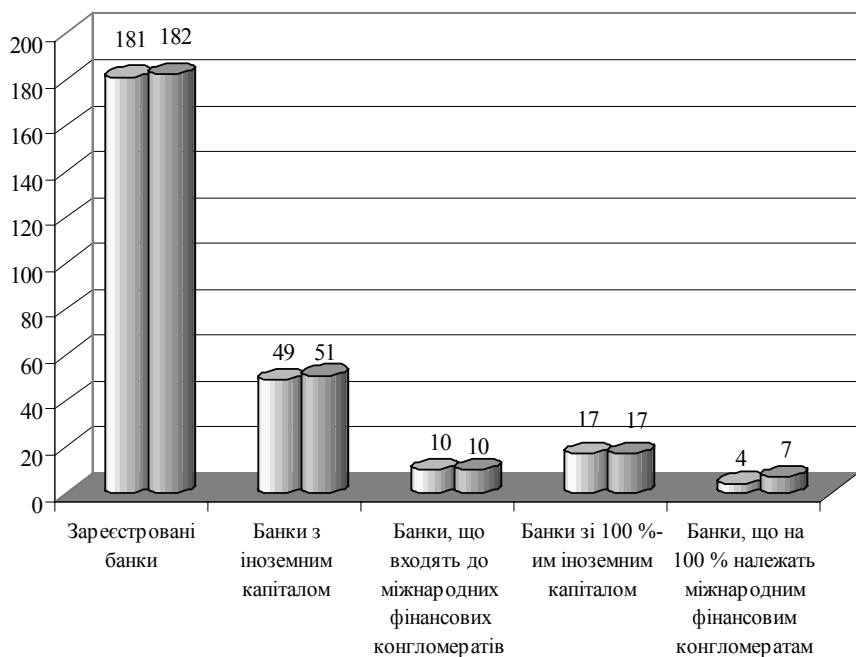
У третій групі представлені фінансові конгломерати “SEB” і “Credit Agricole”, яким належить по два вітчизняні банки.

Понад 99% статутного капіталу “СЕБ-банку” і “Факторіал-банку” є власністю “SEB”. Слід зазначити, що Національний банк України 2 вересня 2008 р. надав дозвіл на приєднання “Факторіал-банку” до “СЕБ-банку”, після реорганізації “Факторіал-банк” отримає статус безбалансового відділення.

Фінансовий конгломерат “Credit Agricole” володіє банківськими установами “Індустріально-Експортний банк” і “Каліон Банк Україна”. “Індустріально-Експортний банк” безпосередньо належить “Credit Agricole”. “Каліон Банк Україна” є спадкоємцем першої української фінансової установи зі 100%-им іноземним капіталом “Креді Ліоне Україна”. Його перейменування пов’язане зі злиттям французьких банків “Credit Agricole S.A.” і “Credit Lyonnais” й утворенням “Calyon Global Banking”.

Серед банків четвертої групи “Ікар-банк” належить французькому фінансовому конгломерату “Societe Generale”. З початку 2009 р. цей банк перейменовано в “Профінбанк”.

Найбільш узагальнюючим показником, що дає змогу оцінити рівень участі міжнародних фінансових конгломератів у банківській системі, на нашу думку, є частка капіталу міжнародних фінансових конгломератів у



□ Станом на 01.10.2008 р. □ Станом на 01.01.2009 р.

Рис 1. Участь міжнародних фінансових конгломератів у банківській системі України у 2008 р.*

* Складено на основі даних НБУ, IWCFC.

статутному капіталі усіх банківських установ. Цей показник на початку жовтня 2008 р. становив майже 10%, а станом на 01.01.2009 р. – 7,94%.

Слід зазначити, що через дочірні банківські установи міжнародні фінансові конгломерати контролюють близько 17% активів банківських установ, що говорить про їх значний вплив на функціонування і розвиток банківської системи України.

Серед 475 страхових компаній, які функціонують в Україні, як мінімум 15 компаній належать до міжнародних фінансових конгломератів. На страховому ринку України працюють такі міжнародні фінансові конгломерати: "Allianz", "AIG", "BNP Paribas", "AXA", "GRAWE", "Generali", "ING", "RZB-UNIQA", "SEB" і "Petr Kellner (PPF)". Такі фінансові

конгломерати як, "BNP Paribas S.A.", "ING", "RZB-UNIQA" і "SEB" функціонують в Україні одночасно на двох сегментах фінансового ринку – банківському і страховому.

У червні 2008 р. Антимонопольний комітет України надав дозвіл фінансовому конгломерату "GRAWE" на придбання більше 50% акцій львівської страхової компанії "ІНПРО" (угода про це була підписана 10 квітня 2008 р.). Австрійський фінансовий конгломерат "GRAWE" представлений в Україні з 1998 р. компанією "Граве Україна".

Проведений аналіз діяльності міжнародних фінансових конгломератів на фінансовому ринку України засвідчив, що останні, як правило, не обмежують сферу своїх інтересів одним видом фінансових посередників (табл. 4).

Таблиця 4

Фінансові групи, створені міжнародними фінансовими конгломератами в Україні*

№ з/п	Міжнародний фінансовий конгломерат	Країна походження	Фінансові посередники, якими володіє в Україні		
			Банківський ринок	Страховий ринок	Інвестиційний ринок та інші сегменти
1	Allianz	Німеччина	–	СК "Allianz", СК "Allianz Life"	–
2	BNP Paribas S.A.	Франція	"Укрсиббанк"	СК "Кардіф", СК "Кардіф Життя", СК "АХА Страхування", СК "АХА Україна"	ЗАТ КУА "Укрсиб Ессет Менеджмент", ТОВ "Українська лізингова компанія"
3	AXA	Бельгія	–	СК "АХА Страхування", СК "АХА Україна"	–
4	Generali	Італія	–	СК "Дженералі Гарант", СК "Дженералі Гарант Страхування Життя"	–
5	ING	Нідерланди	"ІНГ Банк Україна"	СК "ІНГ Життя Україна"	–
6	RZB-UNIQA	Австрія	"Райффайзен Банк Аваль"	СК "Уніка Життя"	ТОВ "Райффайзен Інвестмент", ТОВ КУА "Райффайзен Аваль"
7	SEB	Швеція	"СЕБ-Банк"	СК "СЕБ Лайф Юкрейн"	КУА "СЕБ Ессет Менеджмент Україна", ЗНКІФ "СЕБ Фонд акцій", ПІДІФ "СЕБ фонд збалансований", ПІДІФ "СЕБ фонд грошовий ринок"

* Складено на основі даних ДУ "АРІФРУ" і відкритих джерел.

Найвищим рівнем конвергенції та інтеграції серед досліджених підконтрольних міжнародним фінансовим конгломератам фінансових груп характеризується група "BNP Paribas-УкрСиббанк". У власності "BNP Paribas S.A." перебуває 51% акцій "УкрСиббанку", а страховому підрозділу "BNP Paribas" страховій групі "Cardif" належить практично 100% акцій страхових компаній "Кардіф" і "Кардіф Життя".

Фінансова група "BNP Paribas-УкрСиббанк" в Україні організована із залученням механізму посередницької холдингової компанії. "УкрСиббанк", якому належить 99,94% акцій компанії з управління активами "УкрСиб Ессет Менеджмент", 49,9974% акцій

у страхових компаніях "АХА Страхування" і "АХА Україна", а також частка в статутному капіталі ТОВ "Українська лізингова компанія" на рівні 99,996%.

Поєднання зусиль "BNP Paribas" і "АХА" у сфері "bancassurance" в Україні є віддзеркаленням взаємовигідного партнерства груп на французькому ринку страхування майна та страхування від нещасних випадків. У результаті такої домовленості "АХА" здійснюватиме контроль над страховими компаніями "АХА Страхування" і "АХА Україна", які мають ексклюзивні дистриб'юторські угоди з "Укрсиббанком" про банківське страхування строком на 10 років.

Окрім того, між “УкрСиббанком” та страховою компанією “Граве-Україна” укладено домовленість про запровадження послуги страхування життя для вкладників банку.

Підводячи підсумок проведеного дослідження, приходимо до таких висновків і узагальнень.

1. Тісна співпраця між банківськими і небанківськими посередниками, а також зміна форматів фінансового обслуговування свідчить про наявність і реалізацію нової стратегії у діяльності фінансових посередників – стратегії конвергенції. На нашу думку, стратегія конвергенції як основна модель розвитку фінансового посередництва свідчить про активізацію процесів формування і становлення фінансових конгломератів на фінансовому ринку України.

2. Аналіз організаційної структури і функціонування конвергентно-інтеграційних утворень, що функціонують на фінансовому ринку, засвідчив їх банкоцентричний характер, поширеність концепції “allfinanz” як домінуючої моделі здійснення діяльності на фінансовому ринку і посилення співпраці банківських і небанківських фінансових посередників на основі стратегії конвергенції.

3. В Україні не сформовано фінансових конгломератів, які відповідали б критеріям, визначеним європейським законодавством, водночас існуючі фінансові групи є потужними висококонвергентними інтегрованими фінансовими посередниками. Основною причиною невідповідності вітчизняних фінансових груп критеріям фінансових конгломератів є недостатня капіталізація фінансових посередників і фінансового ринку України загалом. Входження міжнародних фінансових конгломератів на фінансовий ринок України, яке розпочалося у 2005 р., є планомірним процесом, який з часом тільки набиратиме обертів.

4. Сьогодні діяльність як вітчизняних фінансових посередників, так і підконтрольних міжнародним фінансовим конгломератам спрямована на розширення діяльності на основі фінансової інтеграції і фінансової

конвергенції – все частіше фінансові посередники не обмежуються контролем над одним видом фінансових посередників і створюють фінансові групи.

Література

1. Бондаренко К. *Хто й чим володіє в Україні* : <http://www.nbuv.gov.ua/polit/03upsvu.htm>.
2. Дацюк Р. *Банки стануть агентами страхових компаній* : <http://www.strahovatel.com.ua/blog/main/528/>.
3. *Інформація про власників істотної участі у банках України* : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Shareholders.pdf.
4. *Річний звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за 2006 рік* : <http://www.dfp.gov.ua/files/RK-7572.pdf>.
5. *Річний звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за 2007 рік* : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/ZVIT_NA_SAIT_2007pdf.pdf.
6. *European Parliament and Council Directive 2002/87/EC of 16 December 2002 on the supplementary supervision of credit institutions, insurance undertakings and investment firms in a financial conglomerate and amending Council Directives 73/239/EEC, 79/267/EEC, 92/49/EEC, 92/96/EEC, 93/6/EEC, 93/22/EEC, 98/78/EC and 2000/12/EC* : <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l24038c.htm>.
7. *Identification of financial conglomerates* : http://ec.europa.eu/internal_market/financial_conglomerates/supervision_en.htm#identification.

Юрій БОЙКО

ОСОБЛИВОСТІ КОНЦЕНТРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості та тенденції процесів концентрації капіталу в банківській системі України на сучасному етапі. Здійснено аналіз сучасного стану забезпеченості банків України власним капіталом.

The features and tendencies of processes of banking capital concentration are examined in the banking system of Ukraine on the modern stage.

В останні роки процеси концентрації банківського капіталу перебувають під пильною увагою як науковців, так і менеджерів банків. В сучасних умовах потрібно досліджувати не тільки джерела нарощування капіталу банків, а й передбачати й аналізувати можливі негативні наслідки впливу концентрації капіталу на розвиток банківського бізнесу. Поглиблює актуальність проблематики дослідження процесів концентрації банківського капіталу й те, що в Україні частка власного капіталу банків у загальних активах є втричі меншою, ніж частка власного капіталу суб'єктів господарювання у загальних активах загалом по економіці. З розвитком економіки і поглиблення спеціалізації для забезпечення прогресу продуктивних сил необхідно вдосконалювати процеси концентрації. Це стосується не тільки підприємств, а й банків.

Банк, здійснюючи концентрацію банківського капіталу, зміцнює свої позиції на грошово-кредитному ринку, забезпечує стабільність і прибутковість діяльності. На сучасному етапі розвиток банківських систем країн з різним рівнем економічного розвитку характеризується посиленням концентрації капіталу. Сьогодні банки працюють у над коротких часових інтервалах, одночасно на багатьох фінансових ринках, із різними фінансовими інструментами, враховуючи при цьому особливості національного законодавства та рівень економічного розвитку країни.

За таких умов єдиний вихід для малих та середніх банків щодо ефективної організації бізнесу – підвищення рівня концентрації капіталу, передусім, на основі злиття і поглинання банків. У результаті кількість самостійних банків скорочується.

Саме тому проблема управління процесами концентрації банківського капіталу є актуальною. Варто наголосити, що концентрація капіталу є невід'ємною рисою ринкової економіки, що супроводжує процес поступового розвитку суспільства і банківництва. Зазначені моменти актуалізують вивчення сутності, механізмів та особливостей концентрації банківського капіталу з урахуванням кризових явищ в економіці.

Тема концентрації капіталу належить до маловивчених у фінансово-економічній науці. Між тим, в останні роки все частіше з'являються наукові публікації, присвячені дослідженню процесів концентрації капіталу в банківському секторі [3, 6, 10, 11, 12]. Водночас, серед науковців нема єдиного підходу щодо сутності концентрації капіталу, допускається підміна понять концентрація і капіталізація тощо.

Метою даної статті є дослідження сутності та виявлення особливостей концентрації капіталу в банківській системі України в умовах проявів впливу світової фінансової кризи.

Економічна наука загалом розглядає концентрацію капіталу як своєрідну фор-

му підтримки банків з метою запобігання їх банкрутству та забезпечення ефективності діяльності.

С. Жуков стверджує, що “концентрація банківського капіталу виражається у збільшенні не тільки загальної суми банківських ресурсів, а й ресурсів, що припадають на кожен банк” [1, 10]. Недоліком цього визначення є ототожнення понять “капітал” і “ресурси”.

У словнику А. Азріліяна запропоновано поняття “концентрація банків”, яке тлумачиться як “зосередження кредитних ресурсів і операцій у великих і найбільших банках з метою забезпечення зростання фінансового капіталу і збагачення фінансової олігархії” [2, 271]. Недоліком цього визначення є: по-перше, поняття “концентрація банків” є ширшим, ніж поняття “концентрація банківського капіталу”; по-друге, поняття “концентрація банків” необґрунтовано зводиться до великих і найбільших банків і оминає малі й середні; по-третє, наголос на збагаченні фінансової олігархії є упередженим і політичним.

На думку С. Мочерного, концентрація банківського капіталу з точки зору політекономії – це “збільшення розмірів банківського капіталу в процесі його нагромадження за рахунок капіталізації частини прибутку” [3, 60].

На нашу думку, концентрація банківського капіталу – процес зростання банківського капіталу шляхом збільшення його ресурсної бази за рахунок злиття, поглинання та інших економічних процесів.

Частка власного капіталу банку у структурі загального капіталу є відносно малою. За різними оцінками, нормою вважається частка, яка дорівнює 8% [3, 64]. У 2002 р. вона становила 16,9% від загальних активів. На 01.01.2008 р. у вітчизняних банках питома вага власного капіталу становила майже 13%.

На основі відносного розвитку показника власного капіталу у деяких країнах розробляються класифікації банків. Наприклад, в Японії у 1998 р. банки з власним капіталом 8% і більше належали до фінансово стійких; 4–6% – з недостатнім власним капіталом; 2–4% – із значною нестачею власного капіталу; 0–2% – із гострою нестачею власного капіталу [3, 62].

Вагомим елементом власного капіталу є статутний капітал, що формується за рахунок внесків засновників та відкритої передплати акцій. При цьому сам розмір статутного капіталу встановлюється відповідно до вимог чинного законодавства. Групування вітчизняних банків за розмірами сплаченого статутного капіталу подано у табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, у 1994–2000 рр. кількість банків зменшилася з 220 до 154, а розмір сплаченого статутного капіталу зріс майже у 20 разів. Однак, незважаючи на це, у зазначений період в Україні переважали дрібні і середні банки. За 2001–2008 рр. статутний капітал банків збільшився у 13,2 рази, а загальна кількість діючих банків зросла на 28 одиниць (табл. 2).

Таблиця 1

Групування банків України за розміром сплаченого статутного капіталу у 1994–2000 рр. [4, 168–469]

млн. грн.

Групи за розміром сплаченого статутного капіталу	Кількість діючих банків, од.				Сплачений статутний капітал			
	1994	1996	1998	2000	1994	1996	1998	2000
Усього	220	188	178	154	88	1098	2107	3666
від 0 до 2	216	77	2	1	50	96	1,3	3
від 2 до 3	1	47	70	1	3	117	70	2
від 3 до 10	2	49	97	25	14	268	583	200
від 10 і далі	1	15	50	127	20	616	1452	3462

Таблиця 2

Групування банків України за розміром статутного капіталу, 2001–2008 рр. [6, 159]

Групи за розмірами статутного капіталу (млн. грн.)	Кількість діючих банків, од							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (вересень)
від 0 до 15	44	28	10	2	2	2	0	0
від 15 до 25	54	53	44	28	21	5	3	3
від 25 до 50	35	47	67	78	73	65	44	35
від 50 до 100	12	18	18	28	37	44	52	56
понад 100	8	11	18	24	31	53	74	87
Усього	153	157	157	160	163	169	173	181
	Статутний капітал*							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (вересень)
від 0 до 15	467	321	109	26	26	26	0	0
від 15 до 25	1025	1027	872	580	348	ПО	65	68
від 25 до 50	1144	1541	2277	2715	2735	2498	1711	1317
від 50 до 100	827	1148	1176	1862	2115	2880	3461	3903
понад	1113	1966	3682	6423	10888	20858	37896	55323
Усього	4576	6003	8116	11605	16111	26372	43133	60611

* за 2001–2002 рр. – сплачений статутний капітал

На основі аналізу даних табл. 1–2 ми дійшли таких висновків:

1) чим більший статутний капітал, тим більша безпека банків. Тому, актуальним є висновок В. Ющенка, що “статутний капітал – це норма” [5, 41] банку;

2) негативний вплив на статутний капітал банку має інфляція, яка знецінює його обсяги і завдає банку шкоди. Певним виходом було б формування хоча б частини статутного капіталу у валюті, але НБУ на це не погоджується. Так, за 1992–1993 рр. загальний статутний капітал всієї банківської системи України збільшився у гривневому обчисленні у 350 разів, а у доларовому – фактично зменшився [3, 468]. В Україні контроль за дотриманням розміру мінімального статутного капіталу, перерахованого у євро, здійснюється тільки під час реєстрації банку;

3) на необхідності зростання величини статутного капіталу банків наголошують МБРР і Світовий банк, встановлюючи це як умову надання кредитів на структурування фінансового сектора. Більше того, на думку

цих міжнародних фінансових інститутів, доцільніше для ліцензування банків застосовувати норму регулятивного капіталу, а не статутного [7, 18];

4) некоректним або дискримінаційним є встановлення однакових умов щодо розміру власного капіталу для малого банку і дуже великого банку;

5) власний капітал виконує функцію інструменту банківського управління, хоча цей аспект власного капіталу економічною наукою досліджено недостатньо [8, 92–304]. З огляду на це, доцільно акцентувати увагу та таких моментах:

– власний капітал зосереджує кошти для виконання нових програм, закупівлі нового обладнання, розширення мережі тощо;

– величина власного капіталу може непрямо обмежувати ризики. Наприклад, обсяги приватних вкладів або випуски власних векселів не повинні перевищувати величину власного капіталу.

Сутність непрямого захисту вкладників статутним капіталом полягає в тому, що

“з’являється деяке абсолютне обмеження обсягу залучуваних коштів” [9, 692]. Як результат цього, у разі банкрутства банку постраждає менше клієнтів, ніж це могло би відбутися. Окрім того, власний капітал банку є джерелом покриття втрачених і неліквідних активів банку і цим самим надає кредиторам банку (тобто вкладникам) право забезпечити їхні вимоги у більшій мірі і раніше, ніж власникам банку. Хоча, через недосконалість механізму реалізації банківського законодавства ця умова не спрацює і власники банків, як це демонструє вітчизняна практика, першими виводять із банків належні їм кошти.

Необхідно зазначити, що низький рівень капіталізації банків свідчить про високий ступінь ризику банківської системи. Так, якщо в Україні частка банківського капіталу у ВВП становить менше 10%, то у країнах Центральної та Східної Європи – більше 40% [3, 69], в країнах ОЕСР – 80% [3, 76]. Позитивним моментом є те, що зростання капіталу банків в Україні має позитивну динаміку (табл. 3).

Розвиток процесу концентрації капіталу у банківському секторі не доцільно абсолютизувати, оскільки у цьому секторі має місце деконцентрація капіталу, що зумовлено постійною появою малих банків. До речі, в Україні у 2009 р., незважаючи на фінансово-економічну кризу, виникло два нові банки. З цього приводу актуальним є висновок С. Мочерного і Л. Тришак: “Майбутнє за великими і потужними банками, але водночас теорія і практика довели необхідність різних банків, у тому числі і малих” [3, 79].

В економічній літературі сформувалися два протилежні погляди на співвідношення малого і великого банківництва.

Заслуговує на увагу і підтримку думка В. Матвієнка про те, що великі інвестиції у пріоритетні проекти можна провадити за допомогою концентрації капіталу [11, 9]. Однак його твердження про те, що “наявність великих банків у країні свідчить про великі потенційні можливості держави” [11, 10] потребує важливого уточнення: “наявність великих державних бан-

Таблиця 3

Капітал банків України у 1992–2008 рр. [10, 160]

Період	Кількість діючих банків, од.	Капітал		Статутний капітал*	
		млн. грн.	в розрахунку на 1 банк	млн. грн.	в розрахунку на 1 банк
1992	–	1	–	1	–
1993	–	65	–	15	–
1994	220	365	1,66	88	0,4
1995	210	1580	7,52	541	2,58
1996	188	3156	16,79	1098	5,84
1997	189	3971	21,01	1560	8,25
1998	178	4828	27,12	2107	11,84
1999	164	5878	35,84	2914	17,77
2000	154	6450	41,88	3666	23,81
2001	153	7854	51,33	4576	29,91
2002	157	9981	63,57	6003	38,24
2003	157	12882	82,05	8116	51,69
2004	160	18420	115,13	11605	72,53
2005	163	25445	156,10	16111	98,84
2006	169	42526	251,63	26372	156,05
2007	173	69530	401,91	43133	249,32
2008 вересень	181	92099	508,83	60611	334,87

ків”. А вже до 2009 р. державний сектор вітчизняного банківництва представляли формально тільки три, а реально два банки, частка яких у загальних активах банківської системи становила 8%. Саме власне через великі державні банки уряди мають суттєві можливості впливати й управляти національною економікою.

Ю. Селезньов вважає, що “дуже великий банк може стати важко керованим, дорогим” [12, 38], а малі банки здатні швидше пристосовуватися до місцевих умов і за менших витрат отримувати більше прибутку.

На нашу думку, Україні, яка будує соціально орієнтовану ринкову економіку, не потрібно 200 банків, оскільки такий масив фінансових установ несе великі ризики, цілком достатньо 5 великих, 10 середніх і 25 малих банків.

Внаслідок зростання концентрації капіталу банки стають монополіями, а до основних форм монополізації банків належать: злиття і поглинання, розширення мережі філій, створення великої кількості банківських об'єднань, формування банків-холдингів тощо. У цій ситуації важливим правовим інструментом банківського сектора був би Закон України “Про банківські монополії”. Однак вітчизняне антимонопольне законодавство монополієм становить вважає становище, коли його частка на ринку перевищує 35%. Тому частка “При-

ватбанку” як найбільшого банку на ринку становить 9% і тому навіть він не є монополією.

Розглянемо детальніше таку форму монополізації банківської діяльності як зростання філійної мережі банків.

У США за 1995–1999 рр. кількість банків зменшилася майже на 2,5 тис, а кількість банківських філій за 1933–1969 рр. збільшилась із 2919 до 21404. В Англії у 1890 р. 104 банки мали 2203 філій, а у 1967 р. 5 найбільших лондонських банків мали більше 10 тис. філій. В Україні у другій половині 90-х рр. ХХ ст. діяло 2284 філій банків [3, 104]. Необхідно зазначити, що статус філії іноземного банку і вітчизняного банку відрізняються: за кордоном філія банку є юридично незалежною від банку, а в Україні – банківська філія не є юридичною особою, тобто є залежною від банку. У світі філії є “своєрідними подушками економічної безпеки”, які посилюють стабільність і підвищують прибуток банків, тому їхня кількість зростає.

У кінцевому рахунку посилення концентрації банківського капіталу відбувається шляхом здійснення пасивних і активних операцій. У політекономічному розумінні пасивні операції є процесом акумулювання банківського капіталу і поділяються на депозитні та недепозитні операції (рис. 1).

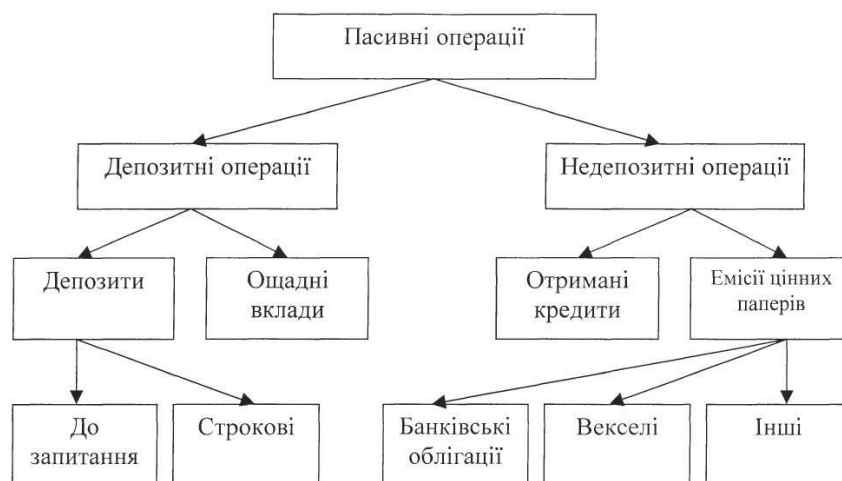


Рис. 1. Пасивні банківські операції та їх види [3, 110]

До показників концентрації пасивних операцій банку належать: частка банку на ринку депозитів фізичних осіб; частка банку на ринку депозитів юридичних осіб; частка банку на ринку ощадних депозитів; частка банку на ринку депозитів до запитання; частка банку на ринку строкових депозитів; частка банку на ринку куплених (отриманих) кредитів; частка банку на ринку цінних паперів тощо.

Пасивні операції не тільки формують банківські ресурси, а й мають чітку мету – забезпечення і проведення активних операцій. Подібно як у промисловості чи сільському господарстві процес концентрації капіталу здійснюється передусім на основі розширення масштабів виробництва, так у діяльності комерційних банків “цей процес можливий при проведенні ними пасивних і активних операцій” [3, 193]. Найчіткіше, на нашу думку, визначення активних банківських операцій дає М. Савлук: “це операції, за допомогою яких комерційні банки вкладають власний, залучений та запозичений капітал в кредити, цінні папери, валюту та за іншими напрямками з метою отримання доходу” [13, 15]. Головними групами активних операцій банку є кредитні, інвестиційні і касові.

Структура кредитного портфеля за принципом строковості по-різному може впливати на процеси концентрації капіталу в економіці і банківництві. Так, якщо у кредитному портфелі банку переважають короткострокові кредити, то у цьому разі завдяки високій ліквідності “коротких” кредитів, їх високій оборотності, частка банку на кредитному ринку юридичних осіб зростатиме. Водночас, якщо у кредитному портфелі банку переважно є частка довгострокових кредитів, то у цьому випадку зростає роль банку у розвитку концентрації капіталу підприємств реальної економіки, тобто позичальників із виробничого сектора. Загалом банки при всіх інших різних умовах не є вмотивовані довгостроковим кредитуванням, оскільки строковість кредиту пов’язана з ризиком і коливанням процентних ставок. Як результат, короткострокові кредити надаються діловим одиницям сфе-

ри обігу і стимулюють концентрацію капіталу підприємств торгівлі й обслуговування. Між тим кредитна політика банку повинна спрямовуватись на кредитування передусім пріоритетних сфер і галузей реального сектора економіки відповідно до державних програм соціально-економічного розвитку країни.

У нинішніх умовах фінансово-економічної кризи банківська система практично припинила кредитування економіки і в значній мірі через “перегрітий” попит на гроші, а частка проблемної кредитної заборгованості уже перевищує 7% [14]. Однак в основі нинішньої неспроможності позичальників і небажання кредиторів лежать старі причини:

- низька ефективність виробництва;
- відсутність дієвого механізму банкрутства;
- недостатня інноваційна діяльність підприємств;
- слабкість малого підприємництва;
- наявність структурних деформацій;
- егоїзм комерційних банків і їх менеджерів.

Необхідно акцентувати на тому, що частка малих банків (120 од.) становить 66% від усіх банків України, відтак частка їх власного і статутного капіталів на 01.04.2009 р. у банківській системі дорівнювала 11,5% і 12,2% відповідно, тоді як частка 20-ти найбільших банків у загальній кількості банків становила 10%, а у загальному власному і статутному капіталі відповідно 63,4 і 63,3% (табл. 4).

Як показав аналіз, важливою характеристикою розвитку концентрації капіталу у банківській системі України є динаміка зростання власного капіталу (табл. 5).

Так, за 2002–2009 рр. власний капітал банків України збільшився у 15 разів (сплачений зареєстрований статутний капітал у 18 разів), тоді як частка власного капіталу в пасивах зменшилася за цей період з 16,6% до 12,9%.

Водночас, частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків за 2002–2009 рр. збільшилася майже у 3 рази (табл. 6) і становить 36,7%.

Таблиця 4

**Структура власного і статутного капіталу банків за розмірними групами,
на 01.04.2009 рр. [15, 60–64]**

(млрд. грн.)

	Малі		Середні		Великі		Найбільші		Всього по системі	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
1. Власний капітал	13,5	11,5	10,9	9,3	18,4	15,7	74,2	63,4	117,1	100,0
2. Статутний капітал	10,8	12,2	8,7	9,9	13,0	14,7	55,8	63,3	88,2	100,0

Таблиця 5

**Динаміка власного капіталу та його частки в пасивах банківської системи,
2002–2009 рр. на 01.01 [15, 45]**

(млрд. грн.)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1. Власний капітал	7,9	10,0	12,9	18,4	25,5	42,6	69,6	119,3
в т.ч. сплачений зареєстрований статутний капітал	4,6	6,0	8,1	11,6	16,1	26,3	42,9	82,5
2. Пасиви	47,6	63,9	100,2	134,3	213,9	340,2	599,4	926,1
3. Частка капіталу в пасивах, %	16,6	15,6	12,9	13,7	11,9	12,5	11,6	12,9

Таблиця 6

Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, 2002–2009 рр. на 01.01, % [15, 45]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків	12,5	13,7	11,3	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7

При цьому враховуємо, що на 01.01.2009 р. в Україні діяло 184 банки, із них 53 банки з іноземним капіталом, в т. ч. 17 банків зі 100-відсотковим іноземним капіталом. Все це підводить до висновку про те, що нинішній обсяг проникнення іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему загрожує національній економічній безпеці.

Отже, концентрація банківського капіталу в Україні демонструє в останні роки позитивну динаміку, однак нинішній рівень капіталізації банківської системи все ще залишається низьким, що робить її вразливою до внутрішніх і зовнішніх загроз, ризиків і викликів.

Банки, щоб витримати конкуренцію і розширювати свою діяльність, мають постійно на-

рошувати свій капітал, забезпечувати його концентрацію. Без концентрації капітал не зміг би розвиватися і реалізувати свою основну функцію як вартості, що приносить більшу вартість.

Зростання рівня концентрації банківського капіталу є, безперечно, позитивним процесом, який супроводжується якісними змінами ролі банків. Вони повинні активніше фінансувати широкомасштабні реальні проекти, відійшовши від спекулятивних операцій з іноземною валютою, державними цінними паперами тощо.

Свою чергою, укрупнення банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації вітчизняних банківських установ є запорукою подолання кризових явищ та подальшого розвитку економіки країни.

Література

1. *Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Под ред. Е. Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 471 с.*
2. *Большой экономической словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 3-е изд. – М.: Институт новой экономики, 1998. – 864 с.*
3. *Мочерний С. В., Тришак Л. С. Банківська система України – Львів: Тріада плюс, 2004. – 304 с.*
4. *Групування банків за розміром сплаченого статутного капіталу // Бюлетень НБУ. – 2006. – № 3. – С. 168–169.*
5. *Ющенко В. Виступ на IV з'їзді Асоціації українських банків // Банківська справа. – 1995. – № 3. – С. 41–51.*
6. *Групування банків за розміром статутного капіталу // Бюлетень НБУ. – 2008. – № 11. С. 156–160.*
7. *Потоцкая Е. Битва за капитал // Бизнес. – 1999. – № 13. – С. 18.*
8. *Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України / За ред. А. І. Даниленка: В 3-х т. – Т. 2. – К.: Фенікс, 2008. – 442 с.*
9. *Антикризисное управление предприятия-ми и банками: Учеб.-практ. пособие. – М.: Дело, 2001. – 840 с.*
10. *Капітал банків // Бюлетень НБУ. – 2008. – № 11. – С. 160.*
11. *Матвієнко В. Потужні банки – міцна держава // Банківська справа. – 1996. – № 6. – С. 10–11*
12. *Селезньов Ю. Доцільність створення нових філій банку // Банківська справа. – 1998. – № 6. – С. 37–39.*
13. *Вступ до банківської справи / За ред. М. І. Савлука. – К.: Лібра, 1998. – 478 с.*
14. *Частка проблемних кредитів виросла до 7,2% // www.epravda.com.ua/news/4aa52c877c194/.*
15. *Основні показники діяльності банків України на 1 травня 2009 року // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 45–54.*

Наталія ТКАЧЕНКО

РЕЙТИНГ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ЙОГО КЛАСИФІКАЦІЇ

Розглянуто основні підходи до класифікації рейтингів і на цій основі виокремлено два види страхових рейтингів – рейтинг фінансової стійкості страхової компанії та рейтинг страхової продукції. Визначено особливості класифікації рейтингу фінансової стійкості страховика та наведено порівняльну характеристику ренкінгів, багатомірних списків та власне рейтингів.

The main approaches to classification and rating are considered, selected two types of insurance ratings – a rating of financial stability of insurance companies and rating of insurance products. Detected features of the insurer financial stability rating classification and provides comparative analysis of the ranking, multidimensional lists and ratings of their own.

Важливим індикатором фінансового стану страхової компанії, професійного рівня її андеррайтингу та ризик-менеджменту, а також маркетингових позицій на національному та міжнародному ринках є рейтингова оцінка. Рейтинги, об'єднуючи різноманітні властивості складних соціально-економічних явищ, застосовуються для діагностики стану страхових компаній, моніторингу кон'юнктури фінансових ринків, при прогнозуванні ризиків, у міжнародному та міжрегіональному порівнянні, що особливо важливо в умовах глобалізації.

Необхідно зазначити, що серед науковців і практиків відсутній єдиний підхід до трактування не лише суті поняття "рейтинг", зокрема у страховому бізнесі, а й до визначення класифікаційних ознак і різновидів рейтингів.

Значний внесок у розроблення підходів до класифікації рейтингів та формування основних підходів до процесу рейтингування зробили сучасні вітчизняні та зарубіжні економісти, зокрема В. Батковський, Н. Внукова, Л. Дідик, О. Залетов, О. Козьменко, Є. Кузьменко, А. Мазаракі, С. Приймак, І. Чурінова, Н. Шульга та інші. Проте проблема класифікації рейтингів в страховому бізнесі, зокрема

щодо виділення рейтингу фінансової стійкості страховиків, потребує глибшого вивчення, оскільки рейтинги забезпечують прозорість страхової системи (при цьому конфіденційна інформація не розголошується), сприяють конкурентоспроможності та розширенню клієнтської бази страхових компаній.

Метою дослідження є узагальнення існуючих підходів до класифікації рейтингів та виокремлення на цій основі двох видів рейтингу – рейтингу фінансової стійкості страховика та рейтингу страхової продукції, а також виявлення найважливіших критеріїв, відповідно до яких можна систематизувати види рейтингів фінансової стійкості страхових компаній.

В економічній літературі існує значна кількість наукових робіт, присвячених визначенню критеріїв класифікації рейтингів. Так, Л. М. Дідик [3, 27] вказує на можливість проведення оцінки як у просторі (порівняння різних підприємств), так і у часі (одне й те ж підприємство в різні періоди часу), тобто поділяє рейтинги за просторовим та часовим критеріями.

С. В. Приймак [8, 31] поділяє рейтинги на зовнішні, які присвоєні незалежними

рейтинговими агентствами, та внутрішні, які розробляються самими підприємствами, установами та організаціями.

Натомість, А. Мазаракі та Н. Шульга розширюють наведені класифікації, додатково вводячи такі критерії поділу, як: тип власності (державні та недержавні); ступінь прозорості (відкриті та закриті); спосіб оцінювання (експертний, бухгалтерський та змішаний); метод побудови (бальний та індексний) [7, 26–27].

На жаль, усім охарактеризованим вище підходам до класифікації рейтингів притаманна фрагментарність. З нашої точки зору, найбільш повно класифікацію рейтингів здійснила І. Чурінова [10, 15–16]. Вона поділяє рейтинги на різновиди залежно від спеціалізації страхових компаній; глибини аналізу; відношення до світового співтовариства; тривалості прогнозу; користувачів рейтингу; обсягів аналізованої інформації; об'єктів аналізу; показників, використаних для оцінки.

Але стосовно наведеного також слід зауважити, що:

– виокремлення різновидів рейтингів за критерієм спеціалізації, зокрема рейтингів страхових медичних організацій та універсальних компаній є недоцільним. Стосовно виокремлення рейтингів страхових медичних організацій не зрозуміло, що саме мається на увазі під ними, оскільки, по-перше, наданням послуг із медичного страхування займаються компанії, які вже виділені І. Чуріною [10, 15], як “страховики, які займаються страхуванням, іншим, ніж страхування життя”; по-друге, наданням послуг із медичного страхування займаються страховики, які додатково надають клієнтам ще великий спектр додаткових страхових послуг, звідси незрозумілий процедурний механізм побудови такого рейтингу; по-третє, припустимо, що в даному випадку автор розуміє рейтинг страхової послуги, тоді некоректно плутати рейтинг компанії та рейтинг послуги, оскільки це дві принципово різні речі, які різняться як за змістом, так і за методикою визначення; по-четверте, надавати медичні послуги страхова компанія не може, то припустимо, що автор мав на увазі рей-

тинг медичних організацій, з якими страховик уклав договір на медичне обслуговування страхувальників, приходимо до висновку, що виокремлення даного виду рейтингу є некоректним, оскільки це вже не буде рейтингом страхової компанії;

– використання як ознаки класифікації рейтингів – “відношення до світового співтовариства” (за яким поділ відбувається на внутрішньоукраїнові та міжнародні), на нашу думку, є не зовсім коректним. Вважаємо, що наведений критерій класифікації не слід прив'язувати до світового співтовариства, його призначення відображати, насамперед, належність рейтингу, і відповідно до цього, рейтинг може бути національним та/або міжнародним;

– запропонований автором критерій класифікації рейтингів – “залежність від тривалості прогнозу, на основі якого був складений рейтинг”, на нашу думку, не є коректним, оскільки прогноз і рейтингова оцінка – речі достатньо різні. Рейтингова оцінка здійснюється на підставі даних фінансової та спеціалізованої звітності за минулий період та, як правило, характеризує фінансову стійкість компанії на певну дату. Тому, коректніше було б говорити про поточний рейтинг та прогнозований рейтинг, який, в свою чергу, може бути коротко-, середньо- та довгостроковим;

– некоректною є побудова рейтингів окремо за кожною з наведених далі ознак: надійність, фінансова стійкість та платоспроможність. Як відомо, надійність і платоспроможність – ознаки фінансової стійкості [9]. Отже, розгляд цих параметрів окремо один від одного не має сенсу. Тому, у випадку побудови рейтингу страхових компаній за ознакою їх фінансової стійкості, інтегрована оцінка якісної та кількісної складових діяльності страховика обов'язково має містити дослідження надійності і платоспроможності страхової компанії;

– застосування критерію класифікації рейтингів страховиків “показників, використаних для оцінки” в деякій мірі дублює класифікацію за критерієм глибини охоплення. Так, І. Чурінова говорить про виокремлення рейтингів, які базуються на абсолютних та

відносних показників. Та це не рейтинги, а найпростіші ренкінги.

Враховуючи вищенаведені міркування, пропонуємо виокремити два види страхових рейтингів залежно від об'єкта оцінювання: рейтинг фінансової стійкості страхової компанії та рейтинг страхової продукції. При цьому рейтинг фінансової стійкості страховика пропонуємо розглядати як результат оцінки здатності реалізації ним функції страхового захисту (реальності страхового захисту); натомість рейтинг страхової продукції – як результат оцінки якості окремих страхових продуктів або їх видів.

Обидва запропоновані види рейтингів тісно пов'язані між собою, адже якісні характеристики страхової продукції нерозривно пов'язані з ефективністю надання страхового захисту, тобто із фінансовою стійкістю страхової компанії, і навпаки. Водночас слід підкреслити, що головне завдання будь-якої страхової компанії полягає не у простому присвоєнні їй рейтингу, а в тому, щоб за результатами діяльності цей рейтинг був, поперше, бажаного рівня, а по-друге, визнано рейтингового агентства.

На нашу думку, найважливіші критерії, відповідно до яких можна систематизувати види рейтингів у страхуванні, – це характер і обсяг інформації, яка використовується в процесі рейтингового оцінювання; спеціалізація діяльності страхових компаній; глибина охоплення; метод побудови; належність; тип власності; статика/динаміка; спосіб оцінювання та категорія користувачів (рис. 1).

Оскільки в статті основна увага приділена проблематиці дослідження фінансової стійкості страхових компаній, розглянемо особливості класифікації рейтингів фінансової стійкості страховиків.

Беручи до уваги характер і обсяг інформації, яка використовується для рейтингового аналізу, можна виокремити два його види: рейтинг добровільний і рейтинг публічний (кваліфікований).

Добровільне рейтингування здійснюється частіше. Інформаційна база, яка для цього

використовується, достатньо широка. Разом із загальнодоступними даними вона охоплює також і внутрішні дані об'єкта оцінки. Страховик, роблячи заявку на проведення добровільного рейтингу, зобов'язується надати інформацію, необхідну рейтинговому агентству для визначення (присвоєння) страховій компанії рейтингу за результатами оцінювання її діяльності. З метою уточнення проблемних питань та оцінки якості управлінської роботи в процесі оцінювання, персонал рейтингового агентства зустрічається з керівництвом страхової компанії. Добровільний рейтинг є платним, оплата за його присвоєння здійснюється як у випадку первинного присвоєння рейтингу, так і при його оновленні.

При здійсненні публічного рейтингування, детальний аналіз діяльності страхової компанії не проводиться, якісні показники, які характеризують ефективність діяльності страховика, практично не використовуються або використовуються в дуже незначних обсягах. Присвоєння йому певного рейтингу здійснюється на підставі загальнодоступних даних, наведених у його фінансовій звітності.

Важливою передумовою адекватності процесу рейтингування страхових компаній є його узгодження з характером діяльності конкретного страховика. Це зумовлено тим, що специфічність діяльності страхових компаній в різних галузях страхування призводить до необхідності використання неодноманітних критеріїв оцінювання результатів їх діяльності. Отже, спеціалізація діяльності страхової компанії є важливим критерієм класифікації рейтингів. Зрозуміло, що оцінювання діяльності страхової компанії, яка діє в галузі ризикового страхування, потребує інших підходів, порівняно з оцінюванням діяльності страховика, який надає послуги зі страхування життя. Саме тому, під час присвоєння рейтингів страховикам рейтингове агентство використовують різні методології для різних категорій страховиків. Специфічною категорією страхової діяльності є синдикати Ллойда. Для оцінки їх діяльності використовується окрема специфічна методологія.

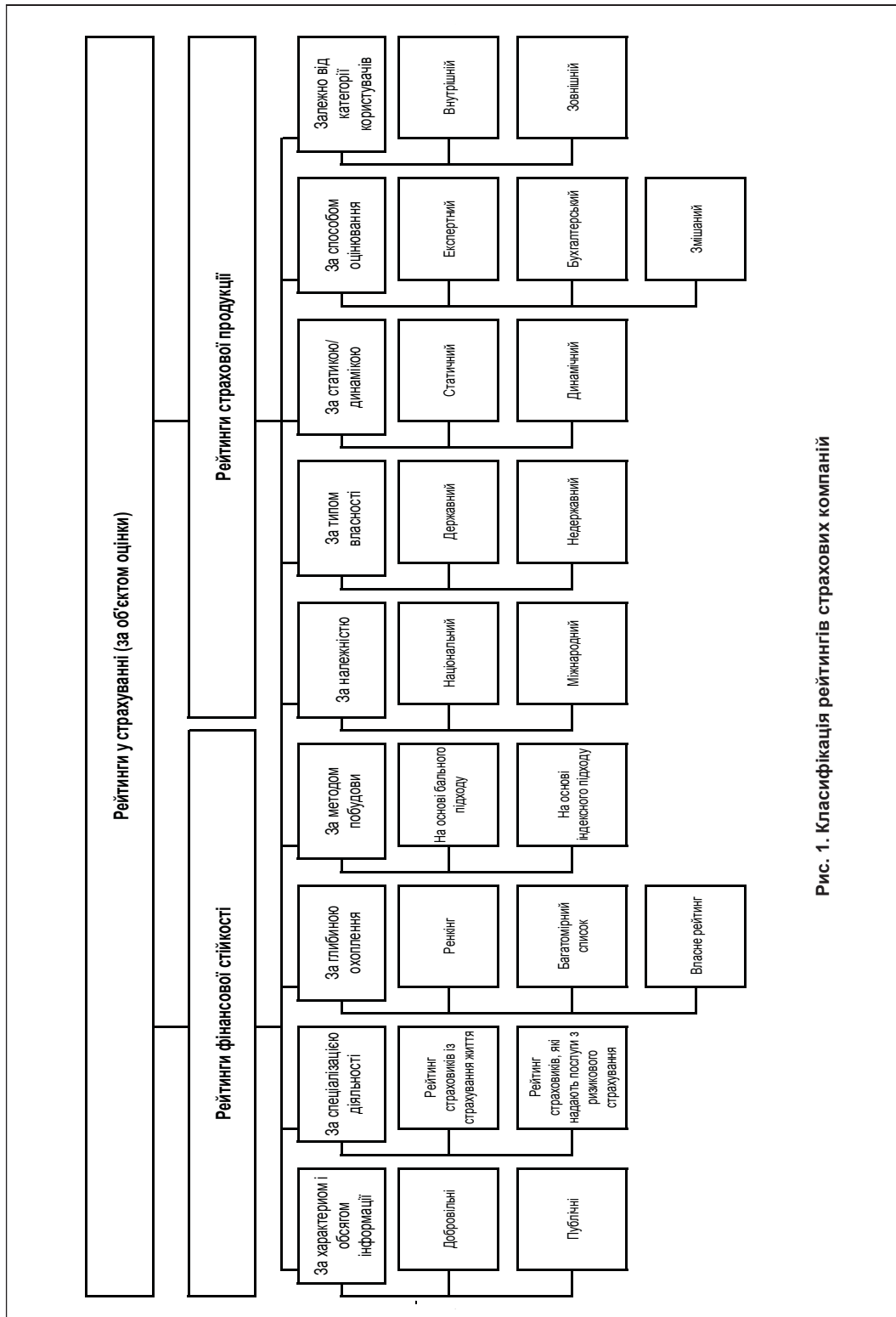


Рис. 1. Класифікація рейтингів страхових компаній

За методом побудови найпоширенішими є рейтинги, які визначаються на основі бальною та індексного підходів. Бальна система побудови рейтингу дозволяє отримати інтегральну оцінку фінансового стану страховика в балах, які присвоюються йому за кожним з обраних показників. Набрана сума балів визначає місце компанії в рейтингу. Індексний метод побудови рейтингу передбачає розрахунок індексу за кожним з показників фінансового стану. Вказані індекси (назвемо їх первинні) можуть розраховуватися як стосовно базового, так і усередненого (для групи компаній) значення певного показника. Значення первинних індексів використовується для обчислення значення комплексного індексу. При обчисленні комплексного індексу, залежно від значимості різних показників фінансового стану страховика, для характеристики яких обчислені первинні індекси, цим індексам може присвоюватися різна питома вага.

Наступний критерій класифікації, який був запропонований нами, – за належністю. За ним рейтинги фінансової стійкості поділяються на національні та міжнародні. В умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів все більшої актуальності набирає процес присвоєння страховикам саме міжнародних рейтингів фінансової стійкості.

Основною перевагою присвоєного страховикові міжнародного рейтингу фінансової стійкості є можливість співставлення рівня його фінансової стійкості та надійності з аналогічними показниками інших страхових компаній, яким присвоєно міжнародний рейтинг, незалежно від місця їх розташування. Водночас, необхідно зазначити, що рейтинг страховика, який розташований в країні з перехідною економікою, як правило, не може бути вищим ніж рейтинг цієї країни.

У випадку, якщо страхова компанія планує обмежити поле своєї діяльності національними кордонами, то для сприяння активізації своєї діяльності і підвищення рівня її відкритості перспективно мислячий страховик може, а правильніше кажучи, повинен

попідкуватися про присвоєння національного рейтингу фінансової стійкості.

Враховуючи зарубіжний досвід, можна поділити рейтинги за типом власності. За цим критерієм рейтинги поділяються на державні та недержавні. Особливістю державних рейтингів є їх закритість. Дані такого рейтингу не публікуються в офіційній пресі, а використовуються органами державного нагляду для запобігання банкрутству страхових компаній та забезпечення стабільності всієї страхової системи.

На відміну від державних рейтингів, недержавні – є відкритими. Публікації недержавних рейтингів незалежними агентствами дають можливість зацікавленим особам самостійно приймати рішення щодо вибору найоптимальнішої страхової компанії. Та недержавні рейтинги мають недолік, який зумовлений тим, що вони, як правило, визначаються переважно не на основі даних офіційної звітності. Тому їх об'єктивність значно залежить від вибраної рейтинговим агентством для їх визначення (присвоєння) системи показників, а також від достовірності та якості масиву інформації, яка оброблялася в ході роботи з їх визначення (присвоєння).

За критерієм статичності/динаміки рейтинги фінансової стійкості компаній можна поділити на статичні, коли присвоєння рейтингів обраній множині страхових компаній відбувається на певний момент часу, та динамічні, коли на підставі аналізу та оцінки діяльності страховика в різні періоди часу відстежуються зміни рейтингів страховиків (а в різні часові проміжки рейтинг страховика може бути різним) та, відповідно, будується динамічний рейтинг страховика за певний проміжок часу.

За способом оцінювання рейтинги у страхуванні поділяються на експертні, бухгалтерські і змішані. Експертні методики побудови рейтингів базуються на оцінках показників, вибір яких обґрунтовується експертом на основі власного досвіду та кваліфікації. В основу бухгалтерських методик покладено аналіз публічної фінансової звіт-

ності страховика та кількісних показників його діяльності. Змішаний спосіб – передбачає поєднання результатів експертних і бухгалтерських оцінок.

Результатами визначення (присвоєння) рейтингу страховій компанії користуються певні групи споживачів, зокрема внутрішні, якими є Рада директорів, акціонери, засновники страховика й інші, та зовнішні. Остання група є найпотужнішою та охоплює як потенційних, так і вже існуючих страхувальників, інвесторів та інших. Тому, рейтинги можна поділити за категорією споживачів, для яких вони призначаються.

Детальніше зупинимося на останньому критерії класифікації рейтингів фінансової стійкості страховиків – залежності від глибини охоплення. За цим критерієм рейтинги можна поділити на ренкінги, багатомірні списки та власне рейтинги.

Ренкінг передбачає ранжування одиниць аналізованої сукупності за зростанням або убаванням [6, 166], чи за певною ознакою [4, 42] або технічно упорядкована за будь-яким лінійним показником інформація без певної методики [2, 21]. При складанні ренкінгу інформацію, як правило, отримують із публічних джерел (наприклад, балансу страхових компаній), а її аналіз проводять без використання складних методів статистики або методів економіко-математичного моделювання.

Фактично за своєю суттю ренкінги – складені у певній послідовності (лінійні) списки. В Україні такі лінійні списки складаються у таблиці надходжень і виплат за певний період (квартал, півріччя, дев'ять місяців, рік) для 20, 50 або 100 компаній.

Суттєвим недоліком ренкінгу, як виду рейтингу, є те, що він укладається, як правило, на підставі обмеженої кількості об'єктивних показників. Розглянемо деякі з найуживаніших показників, які використовуються для побудови ренкінгів, з огляду на те, наскільки коректно вони можуть бути використані для характеристики страховика. Так, наприклад, не можливо коректно зробити висновок

щодо ефективності діяльності страховика та його фінансової стійкості, відповідно до обсягів зібраних ним страхових премій або здійснених страхових виплат. Обсяг отриманих страховою компанією страхових премій дає можливість зрозуміти масштаб діяльності страхової компанії та характеризує частку ринку, яку вона займає. Та правильна інтерпретація цієї характеристики страховика можлива лише за умови кількох суттєвих моментів. По-перше, необхідно враховувати, що страхові премії надходять як від юридичних, так і від фізичних осіб. По-друге, необхідно брати до уваги кількість укладених договорів страхування та, відповідно, середній платіж, який припадає на один укладений договір страхування, окремо для юридичних осіб, та для населення. По-третє, слід враховувати рівень збалансованості портфелю страхових премій страхової компанії в розрізі видів страхування. Якщо спостерігається значне переважання певного виду страхування над іншими, це є свідченням вузько спрямованої діяльності страхової компанії та незбалансованості її страхового портфеля. Отже, користуючись лише значенням показника “надходження страхових премій”, не можна дати об'єктивну характеристику фінансової діяльності та фінансової стійкості страхової компанії.

Розглянемо ще один показник, який часто використовується при побудові ренкінгів – “страхові виплати”. При використанні даного показника необхідно враховувати кількість страхових виплат, здійснених юридичними і фізичними особами, а також середню суму страхової виплати. Також важливим аспектом цього показника є співвідношення кількості заявлених страхових випадків до кількості врегульованих страхових випадків впродовж звітного періоду. Аналіз динаміки змін згаданого вище співвідношення дозволяє визначити середню швидкість та якість врегулювання конкретним страховиком страхових випадків. Однак необхідно враховувати ще й те, що значні обсяги виплат за зобов'язаннями можуть зумовлюватися

зростанням кількості страхових випадків, що також необхідно враховувати під час характеристики фінансової стійкості страхової компанії.

Таким чином, побудова ренкінгів на підставі одного окремого показника діяльності страхової компанії за своєю суттю є справою технічно нескладною. Водночас, такий найпростіший різновид рейтингу не дає можливості здійснювати узагальнюючу оцінку ефективності функціонування досліджуваних об'єктів. На практиці ренкінг може використовуватися лише як довідковий матеріал для розрахунку темпів росту надходжень страхових платежів або страхових виплат, збитковості окремих видів страхування по ринку загалом, та по окремих страхових компаніях тощо (як це наводить у своєму дослідженні О. В. Козьменко [5, 111–123]).

На відміну від ренкінгів, при створенні багатомірних списків для ранжування страхових компаній використовується декілька статистичних показників, які, як правило, вибираються із бухгалтерської звітності. Саме враховуючи це, визначення рейтингу, у вузькому сенсі цього поняття, “як списку, в якому установи класифіковані за певними ознаками” [1, 145], на нашу думку, є некоректним. Насправді вищенаведене визначення стосується “багатомірних списків”. Очевидно, саме тому автор, розкриваючи поле застосування цього підходу до побудови рейтингів, вказує на те, що “такий список не може слугувати мірилом фінансової стійкості і формалізує лише розподіл установ за обраними критеріями” [1, 145]. Для побудови багатомірних списків використовуються наступні показники: обсяг надходжень страхових премій; розмір сукупних активів; обсяг страхових резервів; обсяг страхових виплат; розмір власного капіталу тощо.

Крім того, при створенні багатомірних списків в ході ранжування враховують ще й надходження страхових премій і страхових виплат за формами проведення

страхування та за видами добровільного страхування (особисте, майнове страхування та страхування відповідальності), а це впливає на те, що багатомірні списки набувають практично тих самих недоліків (а ці недоліки описані вище), що і ренкінги. Додатковою складністю для користувача багатомірними списками є те, що йому нерідко пропонується декілька таблиць, які характеризують різні сторони діяльності страхової компанії. І вже на підставі цих таблиць він шляхом аналізу повинен дійти певних висновків, а це може бути доволі непростим завданням, особливо для непрофесіонала.

Рейтинги, у вузькому розумінні цього слова (далі по тексті – власне рейтинги), складаються переважно визнаними на світовому ринку цього виду послуг рейтинговими компаніями. Зазначимо основні переваги рейтингів:

- комплексний, всебічний аналіз фінансового стану страхової компанії, здійснений професійними аналітиками;

- обробка великих масивів статистичної, бухгалтерської, маркетингової та іншої інформації, отриманої з різних джерел (від страхової компанії, її основних клієнтів, потенційних страхувальників тощо);

- застосування формалізованих статистичних методик та методів економіко-математичного моделювання, які дозволяють знизити суб'єктивізм при присвоєнні рейтингу;

- зрозуміла та прозора система інтерпретації отриманих результатів (компанії поділяються на групи відповідно до рівня їх фінансової стійкості).

Водночас, власне рейтинги мають суттєвий недолік, вони швидко старіють. Проте за умов запровадження постійного та щоквартального моніторингу фінансової стійкості страхових компаній прояви цього недоліку можуть бути помітно обмежені.

Порівняльна характеристика ренкінгів, багатомірних списків та власне рейтингів за глибиною охоплення наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ренкінгів, багатомірних списків та власне рейтингів за глибиною охоплення

Найменування показника	Ренкінг	Багатомірний список	Власне рейтинг
Характеристика	Ранжування компанії за визначеним, обраним статистичним показником	Ранжування страхових компаній з урахуванням кількох статистичних показників	Ранжування страхових компаній на підставі висновків незалежного експерта про фінансовий стан страховика, яке виражається у присвоєнні за результатами формалізованого аналізу статистичної, бухгалтерської, маркетингової та іншої інформації, індивідуального числового (буквенного) показника
Особливості	Не потребує застосування спеціальних методів статистики та математичного моделювання	Не потребує застосування спеціальних методів статистики та математичного моделювання	Присвоюється спеціалізованими рейтинговими агентствами за результатами застосування спеціальних методів статистичного аналізу та математичного моделювання
Джерела інформації	Публічна звітність	Публічна звітність	Публічна та статистична звітність, внутрішня інформація
Обсяг вибірки	Сукупність страхових компаній	Сукупність страхових компаній	Може бути присвоєний окремій страховій компанії
Можливість збігу значень	Відсутня. Кожен страховик займає унікальне місце в упорядкованій за певною ознакою сукупності страхових компаній	Відсутня. Кожен страховик займає унікальне місце в упорядкованій за сумою певних ознак сукупності страхових компаній	Різним страховим компаніям може бути присвоєне однакове значення рейтингу
Переваги	Простота розрахунку	Простота розрахунку	Комплексність аналізу фінансового стану; дослідження всіх аспектів діяльності компанії; застосування формалізованих методів статистики та економіко-математичного моделювання; простота і прозорість інтерпретації підсумкового значення рейтингу
Недоліки	Суб'єктивізм; аналіз лише однієї сторони роботи компанії; неможливість зробити коректний висновок про фінансову стійкість страховика	Суб'єктивізм; швидке старіння даних оцінювання; аналіз обмеженого переліку аспектів роботи компанії	Суб'єктивізм; підвищені вимоги до професіоналізму працівників рейтингового агентства; швидке старіння даних оцінювання
Кваліфікаційні вимоги до інституту, що присвоює рейтинг	Відсутні	Відсутні	Рейтингове агентство, з відповідними ліцензіями

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, приходимо до таких висновків і узагальнень:

1) залежно від об'єкта оцінювання існує, як мінімум, два види страхових рейтингів – рейтинг фінансової стійкості страхової компанії та рейтинг страхової продукції;

2) критеріями для присвоєння рейтингу фінансової стійкості страховиків можуть бути: характер і обсяг інформації, яка використовується в процесі рейтингового оцінювання; спеціалізація діяльності страхових компаній; глибина охоплення; метод побудови; належність; тип власності; статика/динаміка; спосіб оцінювання та категорія користувачів;

3) при побудові рейтингів фінансової стійкості страховиків необхідно приділяти особливу увагу критерію глибини охоплення. Він має особливе значення з огляду на те, що саме на підставі цієї класифікаційної ознаки рейтинги, в широкому розумінні слова, поділяються на ренкінги, багатомірні списки та власне рейтинги. За допомогою порівняльної характеристики ренкінгів, багатомірних списків та власне рейтингів викремлено переваги та недоліки зазначених різновидів рейтингів за наступними позиціями: характеристика, особливості, джерела інформації, обсяг вибірки, можливість збігу значень, кваліфікаційні вимоги до інституції, яка присвоює рейтинг.

Таким чином, рейтинг фінансової стійкості страхових компаній слугує, по-перше, для інформування споживача страхових послуг; по-друге, є джерелом інформації для органів страхового нагляду, які використовують його з метою захисту інтересів інвесторів, поточного контролю за суб'єктами ринку, для запобігання проявам соціальної напруги на страховому ринку, упередження згортання його окремих сегментів та забезпечення його належного розвитку; по-третє, є інструментом маркетингової політики для страховиків та PR-засобом для формування і підтримання стабільної зацікавленості споживачів у страхових продуктах компа-

нії, тим самим забезпечуючи розширення потенційного страхового поля страхової компанії. Поряд з цим, рейтинги, які відображають рівень фінансової стійкості страхових компаній, розглядаються як фактор, що сприяє запобіганню банкрутству страховиків, оскільки вони дозволяють виявляти негативні прояви в діяльності страхової компанії на ранніх стадіях.

Література

1. Батковський В. А. Рейтингова оцінка діяльності банків // *Фінанси України*. – 2004. – № 5. – С. 145–150.
2. Внукова Н. Рейтинговые системы в управлении развитием национального страхового рынка в условиях интеграционных процессов // *Финансовые услуги*. – 2006. – № 4. – С. 21–22.
3. Дідик Л. М. Рейтингова оцінка підприємств // *Фінанси України*. – 1999. – № 5. – С. 27–34.
4. Залетов О. Рейтингова оцінка учасників страхового ринку України // *Страхова справа*. – 2007. – № 1. – С. 42–46.
5. Козьменко О. В. *Страховий ринок України у контексті сталого розвитку: Монографія*. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008. – 350 с.
6. Кузьменко Є. С. *Методика рейтингової оцінки надійності банків // Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – № 1. – С. 164–173.
7. Мазаракі А., Шульга Н. *Методологічні засади побудови рейтингової системи оцінювання діяльності комерційних банків // Банківська справа*. – 1999. – № 3. – С. 26–30.
8. Приймак С. В. *Система рейтингової оцінки підприємств // Інвестиції: практика та досвід*. – 2007. – № 12. – С. 31–36.
9. Ткаченко Н. В. *Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи // Фінанси України*. – 2009. – № 6. – С. 104–121.
10. Чуринова І. *Рейтинговая оценка российских страховщиков: миф или необходимость // Страховое ревью*. – 2000. – №9. – С. 14–37.

Ольга КНЕЙСЛЕР

ПРАГМАТИЗМ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКА

Запропоновано та проаналізовано систему показників, що характеризують фінансову стійкість страховиків у контексті впливу зовнішніх і внутрішніх факторів ринкового середовища. Окреслено напрямки забезпечення і зміцнення фінансової стійкості страховиків в умовах розвитку ринкових засад господарювання.

The system of indexes which characterize financial firmness of insurers in the context of influence of external and internal factors of market environment is offered and analysed. The directions of providing and strengthening of financial firmness of insurers in the conditions of market principles development of manage are outlined.

В умовах розвитку ринкової економіки в Україні страхування посідає важливе місце. Від його ефективності значною мірою залежить фінансова стабільність на макро- і мікроекономічному рівні, економічна незалежність, соціальне забезпечення та фінансова безпека України.

Утвердження ринкових засад господарювання зумовлює докорінні зміни економічного середовища функціонування страхових компаній. Однак ринкові механізми в транзитивній економіці не створили умов для сталого економічного розвитку. Виникає необхідність у зміцненні фінансової стійкості страхових компаній та забезпеченні стабільності їх функціонування як гарантії макроекономічної стабілізації економіки України.

Фінансова стійкість є однією з найважливіших характеристик фінансового стану страхової компанії з позиції довгострокової перспективи. Вона відображає здатність страховика відповідати за страховими зобов'язаннями і нарощувати фінансовий потенціал. Фінансова стійкість, як головна умова життєдіяльності і основа стабільності фінансового стану страхової компанії, характеризує ступінь її фінансової незалежності. Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності страховика,

відсутності гарантій забезпечення надійного страхового захисту. Разом з тим, надлишкова фінансова стійкість свідчить про наявність тимчасово вільних коштів власного капіталу і страхових резервів та невикористані інвестиційні можливості страховика в отриманні додаткових прибутків. Відповідно, удосконалення методичних підходів до забезпечення фінансової стійкості страховиків, науково обґрунтований підхід до її оцінки, аналізу та ефективного управління в сучасних умовах розглядається як найважливіше завдання та запорука стабільного розвитку страхових компаній.

Проблемам забезпечення фінансової стійкості страховиків в ринковій економіці присвячені праці багатьох провідних учених-економістів: А. Гвозденка, Л. Орланюк-Маліцької, С. Осадця, В. Сухова, К. Турбина.

У роботах науковців доцільно виокремити два підходи до розкриття суті поняття "фінансова стійкість страховика". Згідно з першим підходом поняття фінансової стійкості фактично ототожнюється з платоспроможністю та зосереджене на здатності виконання страховиком узятих на себе страхових зобов'язань [1, 8; 2, 46; 3, 35]. Тобто, синонімом фінансової стійкості у такому розумінні є стійкий фінансовий стан страхової компанії.

У чинному страховому законодавстві відсутнє трактування поняття фінансової стійкості. Зазначено, що виконання зобов'язань страховика за страховими виплатами має забезпечуватися трьома умовами платоспроможності: 1) наявністю сплаченого статутного фонду і гарантійного фонду страховика; 2) створенням страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань; 3) перевищенням фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності [4]. Якщо розглядати визначення фінансової стійкості страхових компаній у контексті характеристики їх фінансового стану, то вона є "миттєвим" показником платоспроможності та одним із індикаторів досягнення фінансової стійкості на конкретну дату.

З іншої позиції, фінансова стійкість і платоспроможність різні та незалежні поняття в змінних умовах ринкового середовища [5, 6; 6, 521]. Поняття фінансової стійкості страховика враховує перспективи виконання не лише поточних страхових зобов'язань, а й тих, що виникають з урахуванням можливих змін кон'юнктури страхового та фінансового ринків. Відповідно, в основі такого розуміння фінансової стійкості лежить ознака якісної характеристики здатності страхової компанії мобілізувати фінансові ресурси для виконання своїх функцій на страховому ринку.

Отже, враховуючи різні аспекти у трактуванні фінансової стійкості, доцільно коректно порівняти два підходи і ввести узагальнене розуміння цього поняття. На нашу думку, фінансова стійкість страховика – це якісна й кількісна характеристика можливостей страхової компанії як системи трансформування фінансових ресурсів з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком забезпечувати надійний страховий захист учасникам ринку під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Водночас варто зазначити, що поняття фінансової стійкості та стійкого фінансового стану страховика є взаємодоповнюючими.

Так, кількісну характеристику фінансових можливостей страховика на основі факторів впливу визначають показники його фінансового стану. При цьому, зміна внутрішніх або зовнішніх факторів визначає динаміку фінансового стану. Чим більша кількість факторів, стосовно яких страхова компанія є фінансово стійкою, тим вищий ступінь її фінансової стійкості загалом.

На основі методичних підходів до оцінки фінансового стану страховиків визначимо систему показників, що характеризують їх фінансову стійкість у контексті впливу внутрішніх і зовнішніх факторів ринкового середовища (табл. 1) [4; 7, 117–122; 8, 264–270].

Проаналізуємо фінансову стійкість ВАТ "Страхова компанія "Скайд" станом на 01.07.2007–2009 рр. та визначимо фактори, що зумовили відповідні тенденції. Фактичні дані для розрахунку показників фінансової стійкості страховика наведено у табл. 2.

У табл. 3 відображено результати розрахунку показників фінансової стійкості страхової компанії "Скайд".

Проаналізуємо одержані результати проведеної оцінки показників фінансової стійкості страховика.

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує спроможність страхової компанії у найкоротший термін виплатити страхове відшкодування за рахунок наявних активів. Величина вищезазначеного показника за даними досліджень В. С. Приходька не повинна бути менша 100% [7, 117]. При цьому, до ліквідних активів належать кошти на рахунках в банку, цінні папери, які котируються на біржах та скориговані за ринковою вартістю, вимоги до перестраховиків.

Показники загальної ліквідності у ВАТ "СК "Скайд" упродовж першого півріччя 2007–2009 рр. відповідає встановленому нормативу 100%, однак зменшується від 119,33% до 109,15%. Негативна тенденція свідчить про зниження частки ліквідних активів у загальній величині страхових резервів, що може призвести в перспективі до невиконання страхових зобов'язань компанії у встановлені строки.

Таблиця 1

Розрахунок показників фінансової стійкості страховика

№ п/п	Показники	Порядок розрахунку	Нормативне значення
1	Коефіцієнт загальної ліквідності, %	$\frac{\text{Ліквідні активи}}{\text{Страхові резерви}}$	не менше 100%
2	Частка власного капіталу в пасивах, %	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}}$	не менше 10% – 60%
3	Частка страхових резервів у пасивах, %	$\frac{\text{Страхові резерви}}{\text{Пасиви}}$	зростання
4	Частка страхових зобов'язань, яка забезпечена власним капіталом, %	$\frac{\text{Страхові резерви}}{\text{Власний капітал}}$	більше 28%
5	Коефіцієнт перестраховування, %	$\frac{\text{Частка страхових премій, передана в перестраховування}}{\text{Страхові премії}}$	не більше 50%
6	Прибутковість власного капіталу, %	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}$	не менше 5%
7	Питома вага статутного капіталу у власному капіталі, %	$\frac{\text{Статутний капітал}}{\text{Власний капітал}}$	зростання
8	Достатність власних коштів, %	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Страхові резерви}}$	не більше 250% – 350%
9	Достатність величини страхових резервів, %	$\frac{\text{Страхові резерви}}{\text{Нетто - премія}}$	не менше 100%
10	Показник ліквідності страхових резервів, %	$\frac{\text{Страхові резерви}}{\text{Ліквідні активи}}$	не більше 100%
11	Показник терміновості, %	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Страхові резерви}}$	не менше 3%
12	Показник платоспроможності, %	$\frac{\text{Фактичний запас платоспроможності}}{\text{Нормативний запас платоспроможності}}$	зростання

На основі проведеного аналізу структури пасивів страхових компаній, необхідно звернути увагу на певні закономірності.

Станом на 01.07.2007–2009 рр. у структурі пасивів страхової компанії “Скайд” переважають джерела власних фінансових ресурсів із практично незмінною динамікою (82,1%–82,6%). Питома вага страхових резервів коливається в межах 5,5%–8,3%, що вказує на неефективність страхового про-

цесу та значну питому вагу вихідного пере-страхування (78%–83%).

Отже, більша частина активів компаній фінансується за рахунок власних коштів. При цьому, показник частки власного капіталу у пасивах перевищує встановлений норматив (10–60%), що свідчить про нарощування власних коштів страховика, його фінансову незалежність та зростання фінансової стійкості. Так, упродовж трьох ро-

Таблиця 2

**Фактичні дані фінансово-господарської діяльності ВАТ “СК “Скайд”
за перше півріччя 2007–2009 рр.**

(тис. грн.)

№ п/п	Показники	Станом на 01.07.2007р.	Станом на 01.07.2008р.	Станом на 01.07.2009р.
1	Вартість майна (активи)	49 822,2	78 398,3	105 752,0
2	Власний капітал	40 892,0	66 690,2	87 395,0
3	Статутний капітал	30 000,0	50 000,0	50 000,0
4	Страхові (технічні) резерви	16 203,3	32 920,4	29 530,4
5	Страхові премії	25 079,5	52 842,3	39 861,7
6	Страхові премії, передані в перестраховання	19 843,3	43 989,7	34 076,5
7	Чистий прибуток (збиток)	10 221,0	23 032,0	58 720,1
8	Сума нематеріальних активів	10,5	12,0	14,3
9	Грошові кошти та їх еквіваленти	7 527,1	8 217,1	6 010,0
10	Ліквідні активи	19 335,9	35 344,7	32 235,1
11	Загальна сума зобов'язань	22 378,9	38 044,4	41 390,7

ків темпи нарощування активів страхової компанії знижуються на 23,5%, тоді як страхових резервів – на 140,3%. Відповідна тенденція зумовлена зменшенням обсягу страхових резервів у 2009 р. порівняно з 2008 р. на 3390 тис. грн. та високою часткою перестраховиків у страхових резервах (78%), на

величину якої зменшується обсяг джерел фінансування активів.

Загальновідомо, що страхові резерви страховиків коригуються (у бік зменшення) на частку перестраховиків у цих резервах. Відповідно, обсяг страхових резервів, який реально зосереджується у страховиків, ви-

Таблиця 3

Показники фінансової стійкості ВАТ “СК “Скайд” за перше півріччя 2007–2009 рр.

(тис. грн.) (%)

№ п/п	Показники	Станом на 01.07.2007р.	Станом на 01.07.2008р.	Станом на 01.07.2009р.
1	Коефіцієнт загальної ліквідності	119,33	107,36	109,15
2	Частка власного капіталу в пасивах	82,08	85,06	82,64
3	Частка страхових резервів у пасивах	35,52	41,99	27,92
4	Частка страхових зобов'язань, яка забезпечена власним капіталом	39,60	49,36	33,79
5	Коефіцієнт перестраховання	79,12	83,25	85,49
6	Прибутковість власного капіталу	24,99	34,54	67,19
7	Питома вага статутного капіталу у власному капіталі	73,36	74,97	57,21
8	Достатність власних коштів	252,36	202,58	295,95
9	Достатність величини страхових резервів	64,61	62,30	74,08
10	Показник ліквідності страхових резервів	83,79	93,14	91,61
11	Показник терміновості	46,45	24,96	20,35
12	Показник платоспроможності (тис. грн.)	23 622,2	38 084,7	59 591,2

значає величину та структуру їх залучених фінансових ресурсів.

Упродовж першого півріччя 2007–2009 рр. частка страхових резервів у пасивах компанії знижується від 35,52% до 27,92%, що є негативною тенденцією розвитку її страхової діяльності. Відповідно, забезпеченість страхових зобов'язань власними ресурсами за відповідний період знижується від 39,6% до 33,79%, тоді як оптимальний норматив – 28–60%. Тобто, страховик покриває свої зобов'язання перед страхувальниками власним капіталом приблизно в 2–3 рази. Тому, наявний фінансовий потенціал страхової компанії дозволяє їй приймати на власну відповідальність значно більшу кількість ризиків та формувати більший страховий портфель. Проте сформовані фінансові ресурси недостатні для прийняття на страхування великих ризиків, які в ринкових умовах господарювання характеризуються великим попитом.

Значний вплив на фінансову стійкість страхової компанії здійснює частка страхових премій, яка передана в перестраховання. Це зумовлено тим, що незалежно від величини переданої відповідальності, страховик відповідає перед страхувальником за усіма узятими страховими зобов'язаннями у повному обсязі. Тому, для обмеження залежності страховика від перестраховика, з метою забезпечення платоспроможності, встановлене певне співвідношення між часткою премій, переданих в перестраховання, та розміром отриманих страхових премій. Значення цього показника не повинне перевищувати 50% [7, 121].

Очевидним є те, що в страховій компанії “Скайд” у 2007–2009 рр. більшість договорів страхування мають перестраховальний захист (показник становить 79,12%–85,49% із динамікою до зростання). Це є негативною тенденцією діяльності компанії, оскільки на свесчасність виконання страхових зобов'язань може вплинути фінансова стійкість перестраховиків. Оптимальні розміри цього показника повинні становити не більше 50%.

В зарубіжній страховій практиці використовують низку показників і нормативів, за

допомогою яких можна визначити фінансову стійкість страховика (за наявності необхідних статистичних даних). Зокрема, показник достатності власних коштів, значення якого особливо суттєве при прийнятті рішення щодо максимальної відповідальності за окремим ризиком. Розмір цього показника не повинен перевищувати 250%–350%.

Важливо зазначити, що показник достатності власних коштів за визначений період в страховій компанії “Скайд” становить 202,58%–295,95%, що відповідає встановленим нормам і свідчить про нарощування можливостей покриття страхових зобов'язань за рахунок власних коштів.

Показник достатності страхових (технічних) резервів характеризує достатність страхових премій для формування цих резервів. Це пояснюється тим, що нетто-премія є джерелом формування страхових (технічних) резервів, тоді як страхові резерви відображають величину страхових зобов'язань. Результат показника повинен бути не менше 100%.

Дані аналізу ілюструють негативну тенденцію у ВАТ “Страхова компанія “Скайд”, за якої розрахунковий розмір цього показника нижчий встановленого обмеження та складає 62,30%–74,08%. Для покращення ситуації, в якій опинилася страхова компанія, необхідно переглянути тарифну політику і структуру страхового портфеля.

Враховуючи те, що страхові (технічні) резерви призначені для виплати страхових сум і страхового відшкодування при настанні страхових подій, страховик зобов'язаний володіти інформацією про ліквідність цих коштів. При цьому, необхідно пам'ятати, що страхові резерви за ризиковими видами страхування повинні бути розміщені у ліквідні активи. Для оцінки ліквідності страхових резервів розраховується показник ліквідності технічних резервів. Його величина не повинна перевищувати 100%.

Цей показник в страховій компанії у 2007–2009 рр. відповідає встановленим нормативам – 83,79%–93,14%. Така позитивна тенденція у діяльності страховика свідчить про покриття технічних резервів високоліквідними коштами,

що забезпечує своєчасну виплату страхових сум та страхового відшкодування.

Поряд із показником ліквідності технічних резервів не менш важливим показником є швидкість розрахунку за страховими зобов'язаннями. При цьому використовують показник терміновості. Він характеризує можливість компанії миттєво виконати свої зобов'язання перед страхувальниками за страховими виплатами.

Необхідно зазначити, що величина показника терміновості в страховій компанії "Скайд" становить 46,45% у 2007 р., 24,96% – в 2008 р. та 20,35% – в 2009 р. Значення цього показника є більшим, ніж 3%, що свідчить про ефективне управління активами, частину яких страхова компанія зосереджує у грошових коштах.

Одним із показників рентабельності є прибутковість власного капіталу (фінансова рентабельність). Цей показник демонструє, наскільки успішно страховик трансформує страхові внески та доходи від інвестицій в прибутки акціонерів. Відповідно до стандартів органів страхового нагляду та аудиторських служб ЄС значення показника повинно бути не меншим ніж 5% [9, 6–13].

В страховій компанії "Скайд" за відповідний період 2007–2009 рр. середня прибутковість власного капіталу перевищує 5% (24,99%–67,19%). Важливою позитивною тенденцією при цьому є те, що зі зростанням активів знижується питома вага статутного капіталу у власних коштах (від 73,36% до 57,21%). Відповідно, перевищення власного капіталу над статутним свідчить про прибуткову діяльність страховика, можливість здійснювати реінвестування та виплачувати дивіденди власникам.

Одним із показників фінансової стійкості є показник платоспроможності страховика, який визначається як співвідношення між фактичним і нормативним рівнем платоспроможності. Такий показник має високу ступінь інтеграції, оскільки охоплює значну кількість чинників: вартість активів, обсяг страхових надходжень, частку страхових премій, належних перестра-

ховикам, власні фінансові ресурси та загальну суму зобов'язань страховика.

Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи) страховика визначається вирахуванням із вартості майна (загальної суми активів) суми нематеріальних активів і загальної суми зобов'язань, у тому числі страхових. Страхові зобов'язання приймаються рівними обсягами страхових резервів, які страховик зобов'язаний формувати у порядку, передбаченому Законом України "Про страхування". На будь-яку дату фактичний запас платоспроможності страховика повинен перевищувати розрахунковий нормативний запас платоспроможності [4].

Нормативний запас платоспроможності страховика, який здійснює інші види страхування, ніж страхування життя, на будь-яку дату розраховується шляхом множення суми страхових премій за попередні 12 місяців на 0,18 (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку). При цьому сума страхових премій зменшується на 50 відсотків страхових премій, належних перестраховикам.

Розрахуємо і проаналізуємо динаміку показника платоспроможності в страховій компанії "Скайд" упродовж 01.07.2007–2009 рр.

$$\Phi Z_{2007} = 49\,822,2 - 10,5 - 22\,378,9 = 27\,432,8 \text{ тис. грн.}$$

$$\Phi Z_{2008} = 78\,398,3 - 12,0 - 38\,044,4 = 40\,341,9 \text{ тис. грн.}$$

$$\Phi Z_{2009} = 105\,752,0 - 14,3 - 41\,390,7 = 64\,347,0 \text{ тис. грн.}$$

$$H Z_{2007} = (42\,340,4 - 42\,340,4 \times 50\%) \times 0,18 = 3\,810,6 \text{ тис. грн.}$$

$$H Z_{2008} = (25\,079,5 - 25\,079,5 \times 50\%) \times 0,18 = 2\,257,2 \text{ тис. грн.}$$

$$H Z_{2009} = (52\,842,3 - 52\,842,3 \times 50\%) \times 0,18 = 4\,755,8 \text{ тис. грн.}$$

ΦZ – фактичний запас платоспроможності.

$H Z$ – нормативний запас платоспроможності.

Pn – показник платоспроможності страховика.

$$Pn_{2007} = 27\,432,8 - 3\,810,6 = 23\,622,2 \text{ тис. грн.}$$

$$Pn_{2008} = 40\,341,9 - 2\,257,2 = 38\,084,7 \text{ тис. грн.}$$

$$Pn_{2009} = 64\,347,0 - 4\,755,8 = 59\,591,2 \text{ тис. грн.}$$

На основі проведеного аналізу показника платоспроможності страховика доцільно зробити висновки про те, що цей показник зростає за три роки від 23 622,2 тис. грн. у 2007 р. до 59 591 тис. грн. у 2009 р. (в 2,5 рази). Така позитивна тенденція, яка відзначається нарощуванням платоспроможності високими темпами (90,6%), свідчить про зростання можливостей та гарантій страхової компанії у виплаті страхових сум і страхового відшкодування.

Проте це загальний показник, який не враховує достатність власних коштів та страхових резервів, ліквідність тимчасово вільних коштів тощо. Тому, для поглибленого аналізу діяльності страховика та точнішого визначення його платоспроможності даний показник використовується в контексті з іншими (додатковими) показниками, які характеризують ліквідність і фінансову стійкість страховика.

Таким чином, проведений аналіз показників, які визначають платоспроможність страховика в поєднанні із показниками, що характеризують його фінансову стійкість, дає змогу виокремити низку чинників, що знижують ефективність страхової діяльності загалом. До зовнішніх чинників належать: низький рівень доходів населення, що супроводжується незначними обсягами страхових премій у страховика, недосконала законодавча база, економічна нестабільність. Внутрішні чинники безпосередньо визначаються якістю фінансового менеджменту страховиків: політикою щодо управління капіталом, управління активами та пасивами, тарифною політикою, формуванням страхового та інвестиційного портфеля. Визначені вище чинники впливу на фінансову стійкість страхової компанії "Скайд" характерні практично для усіх вітчизняних страховиків.

Відповідно, з метою забезпечення та зміцнення фінансової стійкості страхових компаній необхідно:

1. Розробити єдині методологічні підходи до розрахунку і забезпечення фінансової стійкості страховиків з урахуванням сучасних тенденцій розвитку вітчизняного ринку страхових послуг.

2. Удосконалити законодавство, що регулює діяльність ринку страхових послуг в Україні в частині забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страхових компаній.

3. Запровадити обов'язкове рейтингування вітчизняних страховиків державою з метою адекватності рівня їх фінансової стійкості ризикам, які супроводжують діяльність страхових компаній.

4. Підвищити рівень та якість менеджменту в страхових компаніях за кожним аспектом їх фінансово-господарської діяльності.

5. Розробити ефективну тарифну політику та визначити критерії оптимізації страхового портфеля страховиків.

Література

1. *Економіка страхування и перестраховання / Под ред. К. Е. Турбиной. – М.: Анкил, 1996. – 218 с.*
2. *Томилин В. Финансовая устойчивость страховщиков Латвии // Финансовые услуги. – 2000. – № 1–2. – С. 46–54.*
3. *Орланюк-Малицкая Л. А. О понятиях и факторах финансовой устойчивости страховых компаний // Вестник Финансовой академии. – 1998. – № 1. – С. 33–38.*
4. *Закон України "Про страхування" № 3201-IV (3201-15) від 21.04.2008, ВВР, 2008/wwwrada.gov.ua.*
5. *Сухов В. А. Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков. – М.: Издательский центр "Анкил", 1995. – 112 с.*
6. *Страхування: Підручник / Кер. авт. колект. і наук. ред. С. С. Осадець. – 2-ге вид., пер. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.*
7. *Приходько В. С. Бухгалтерський облік страхової діяльності: Навч. посібник. – 2-ге вид. – К.: Лібра, 2002. – 216 с.*
8. *Фещур Р. В., Олексів І. Б. Використання збалансованої системи показників для управління фінансовою діяльністю підприємства // Логістика: Вісник Національного університету "Львівська політехніка" / Відпов. ред. проф., д-р екон. наук Є. В. Крикавський. – Львів. – 2002. – № 446. – С. 264–272.*
9. *Чурикова И. Методика составления рейтинга // Страховое ревью. – 2000. – Май. – С. 16–30.*

Оксана ТОЛСТЕНКО

СУЧАСНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКУ В АВТОТРАНСПОРТНОМУ СТРАХУВАННІ

Розглянуто економічну природу страхового ризику. Наведено фактори впливу на визначення ступеня ризику і розміру страхового тарифу в автотранспортному страхуванні. З'ясовано особливості та основні ознаки страхової оцінки ризику при страхуванні автомобільного транспорту.

Economic nature of insurance risk is considered. The factors of influence on determination of risk degree and size of insurance tariff in motor transport insurance are resulted. Features and basic signs of insurance estimation of risk at insurance of motor transport are found out.

В країнах з ринковою економікою страхування є однією з найрозвинутіших і найефективніших сфер діяльності людини. Міжнародний страховий ринок в сучасних умовах прискорює глобалізацію усіх видів страхування. Головним напрямом еволюції та удосконалення правил і норм міжнародних страхових відносин є підвищення ступеня відкритості національних страхових ринків, міжнародне переміщення страхових послуг, об'єднання фінансового, банківського та страхового капіталів.

В умовах трансформації економіки шляхом позитивних перетворень в усіх сферах життя, структурної зміни міжнародної фінансової архітектури та кон'юнктури страхового ринку, появи нових страхових технологій і їх стрімкого поширення у світовому просторі в страховиків виникають певні труднощі, зумовлені наявністю великого кола ризиків, різноманітних за характером, величиною та наслідками. Одним з ризикових видів страхової діяльності є страхування автотранспорту, тому першочерговим завданням та перспективою розвитку страхових компаній є потреба в обґрунтуванні і визначенні ризику автотранспортного страхування.

Окремі аспекти цієї наукової проблеми є предметом дослідження вітчизняних

і зарубіжних науковців: І. Бланка, В. Гаркуші, Б. Сербіновського, П. Самуельсона, П. Хейне, в тому числі у сфері страхування – М. Клапківа, С. Осадця. Проте поняття ризику в страховій діяльності досліджено недостатньо, зокрема потребує наукових напрацювань обґрунтування та визначення ризику в галузі страхування автотранспорту.

В економічній літературі відомі численні спроби сформулювати визначення поняття ризику. Найбільш послідовним з них є твердження, згідно з яким ризик у своїй першоснові є невизначеністю. П. Самуельсон, П. Хейне дотримуються думки, що "ризик – це відхилення від очікуваного перебігу подій, а його джерело – невизначеність" [1, 55].

В сучасній економічній літературі проблемним є розуміння поняття невизначеності, яке ставлять у причинно-наслідковий зв'язок із поняттям ризику, або відокремлюють та розуміють самостійно [2, 16]. Так, у Ф. Найта ризиком є такі ситуації, коли людям відомі можливі виходи та об'єктивний розподіл ймовірностей, але вони не в змозі передбачити настання певної події.

Російські вчені Б. Ю. Сербіновський та В. Н. Гаркуша тісно пов'язують поняття "ризик" з поняттям "збиток", під яким розуміють фактичне від'ємне відхилення та реальні

втрати [3]. Аналогічної думки дотримується О. В. Кнейслер: ризик – це ймовірність виникнення збитків, втрат або недоотримання прибутку в ситуації невизначеності умов фінансово-господарської діяльності [4, 176].

О. П. Альгін розуміє ризик як “діяльність суб’єктів господарського життя, пов’язану з невизначеністю у ситуації неминучого вибору, у процесі якої є можливість оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, неуспіху й відхилення від мети, що міститься в обраних альтернативах” [5]. У цьому визначенні виокремлюються три елементи: імовірність одержання бажаного результату (успіху), імовірність настання небажаних наслідків (невдачі), імовірність відхилення від обраної мети (відхилення як негативної, так і корисної властивості). Саме третій елемент заслуговує на увагу, оскільки визначаються причини як успіху, так і втрат, що мають вирішальне значення при прийнятті управлінського рішення.

Отже, ризик є багатоаспектним явищем, що безпосередньо впливає на кінцеві результати діяльності суб’єкта господарювання. Тому, з одного боку, ризик трактують як економічне явище, реалізація якого сприяє позитивному економічному ефекту. П. Половкін наголошує, що ризик – це великий стимул для отримання додаткового прибутку, специфічного підприємницького доходу [6, 73–74]. З іншого боку, М. Клапків подає таке визначення: “ризик – це ймовірність настання втрат очікуваної економічної (фінансової) користі або ж прямих збитків, внаслідок появи непевної (випадкової) події” [7].

Таким чином, поняття ризику пов’язане з розумінням небезпеки, загрози, ненадійності, невизначеності, непевності, збитку. Поняття “ризик” не лише асоціюється з багатозначними негативними проявами ситуацій, а й часто використовується як їх синонім. Разом з тим, найбільший прибуток (позитивний фінансовий результат, успіх) приносять операції з підвищеним рівнем ризику. Але зі збільшенням рівня ризику зростає загроза втрати фінансової стійкості суб’єкта господарювання.

Різноманітність форм прояву ризику, частота та розмір наслідків його прояву, відсутність можливості його абсолютного усунення зумовлюють потребу в страхуванні.

В страхуванні ризик характеризується декількома основними поняттями. Зокрема, згідно із чинним страховим законодавством страховий ризик – це певна подія, на випадок якої проводиться страхування і яка має ознаки ймовірності та випадковості настання [8]. Тобто, ризик розглядається як конкретне явище або сукупність явищ, при настанні яких здійснюються виплати страхового відшкодування з раніше створеного страхового фонду.

Ризик пов’язаний з конкретним застрахованим об’єктом. Подія чи сукупність подій не розглядаються абстрактно, відособлено одна від одної. Їх співвідносять з об’єктом, який прийнятий на страхування, де реалізується ризик. Будь-який ризик має конкретний об’єкт прояву. В свідомості людини ризик пов’язаний з цим об’єктом. Відповідно до об’єкта проявляються і вивчаються фактори ризику. Аналіз одержаної інформації в комплексі з іншими заходами дозволяє запобігти або суттєво знизити негативні наслідки реалізації ризиків.

В автотранспортному страхуванні ризик можна трактувати як загрозу того, що власник автомобіля зазнає втрат, розмір яких є показником рівня страхового ризику за даним видом страхування. Отже, поняття страхового ризику і втрат найтіснішим чином пов’язані між собою, однак під транспортним ризиком мається на увазі не сама страхова подія, а той чи інший ступінь небезпеки її виникнення.

Методичні підходи щодо оцінювання рівня страхового ризику за автотранспортним страхуванням мають враховувати наступні особливості страхової оцінки ризику:

– виникнення збитків за автотранспортним страхуванням є випадковим процесом, у якому як кількість збитків, так і розмір кожного з них є наперед невідомими. Незважаючи на те, що у страхові тарифи, як правило, закладається ризикова надбавка, призначена забезпечити стійкість фінансового результату продукту страхування, завжди залиша-

ється імовірність того, що в даний проміжок часу фінансовий результат буде негативним унаслідок випадкових відхилень;

– застраховані автомобілі несуть у собі різний ризик, який характеризується індивідуальною імовірністю виникнення і величиною збитку. Тому для автомобілів як об'єктів страхування, які різні за вартістю, роками випуску, технічним станом, призначено індивідуальні тарифи, що відображають рівень ризику, який кожен з цих об'єктів у собі несе. З одного боку, це справедливо щодо страховальників, з іншого боку, і для самої компанії диференціювання тарифу має низку позитивних наслідків. Насамперед слід зазначити необхідність досягнення збалансованості портфеля, що робить стабільнішими фінансові результати страхової компанії.

Важливість організації страхового захисту транспортних засобів обумовлена специфічною природою ризиків, які загрожують транспортному засобу (рис.1).

На рис. 1 проілюстровано питому вагу ризиків, що зумовлюють пошкодження або знищення автотранспортного засобу. Найнебезпечнішим ризиком для автомобіля є настання страхового випадку внаслідок дорожньо-транспортної пригоди. Такий показник зумовлений самою природою автомобіля та його призначенням. Автотранспорт створений для пересування вантажів

та пасажирів. Оскільки він є рухомих майном, ймовірність настання негативних випадків для нього значно більша, ніж для нерухомого майна.

При спостереженні достатньо великої кількості об'єктів, яким загрожують однакові ризики впродовж певного проміжку часу, можна виявити закономірність їх настання та фактори, що впливають на них. В автотранспортному страхуванні фактори впливу на страхові ризики можуть застосовуватись у різних комбінаціях, залежно від конкретних умов, особливостей та окремих страховальників. В автотранспортному страхуванні на визначення ступеня ризику і розміру тарифної ставки впливають дві групи факторів:

I. Внутрішні фактори ризику, які безпосередньо залежать від транспортного засобу (рис. 2):

1) вид транспортного засобу (при страхуванні більшості видів транспортних засобів страховики застосовують рейтингові групи, у які об'єднують транспортні засоби, відповідно до ступеня ризику);

2) характер використання транспортного засобу (страховики беруть до уваги те, з якою метою буде використовуватися транспорт – для перевезення пасажирів чи власного використання);

3) місце переважного використання автотранспорту (місто, райони, далекі поїздки);

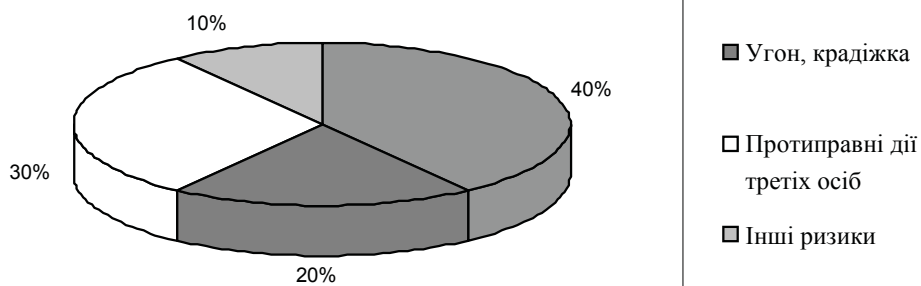


Рис. 1. Структура ризиків автотранспортного страхування в Україні



Рис. 2. Внутрішні фактори ризику автотранспортного страхування

4) вид страхового захисту (страхове відшкодування може виплачуватися як за усіма можливими ризиками одночасно, так і за окремими);

5) термін використання і вартість транспортного засобу.

Вітчизняні страховики для визначення ступеня ризику, насамперед, враховують на практиці види ризиків, на випадок настання яких проводиться страхування, та вид транспортного засобу (йде поділ на більш і менш престижні автомобілі), згодом – термін використання і вартість автомобіля (чим біль-

ша вартість автотранспортного засобу, тим більшим буде розмір страхового тарифу).

II. Зовнішні фактори, які не залежать від транспортного засобу, а в більшій мірі від водія (рис. 3).

При визначенні ризику в автотранспортному страхуванні доцільно враховувати такі його основні ознаки:

- велика кількість страхових випадків, які щоденно трапляються з автотранспортними засобами;
- випадковий характер настання страхової події за часом та в просторі, що

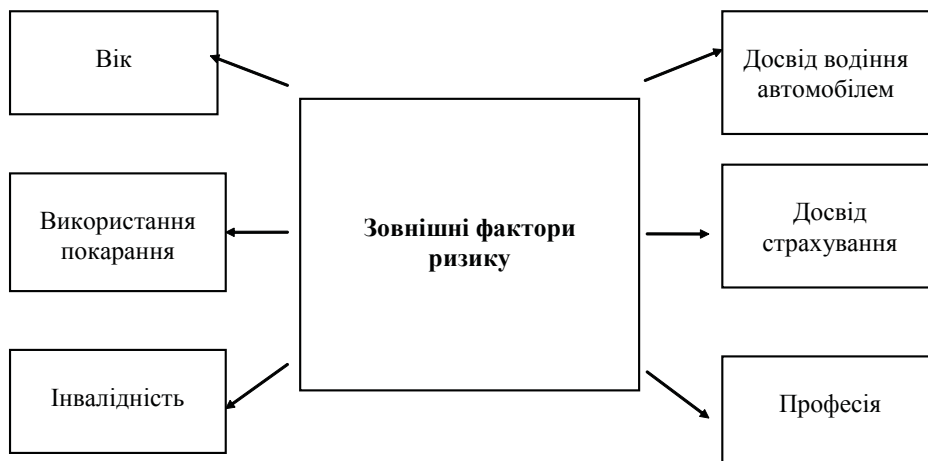


Рис. 3. Зовнішні фактори, що залежать від власника страхового поліса за автотранспортним страхуванням та особи водія

обумовлений самою природою автомобільного транспорту (його постійним переміщенням);

– співвідношення випадковості прояву певного ризику із сукупністю автотранспортних засобів;

– необхідність об'єктивного виміру й оцінки шкідливих наслідків реалізації страхового ризику, яка потрібна для забезпечення фінансової стабільності страховика в майбутньому.

Вітчизняні страховики використовують з вищевказаних факторів впливу на ступінь ризику фактично тільки другий пункт – фактор досвіду водіння (чим більший він у страховальника, а отже більше часу проведено за кермом автомобіля, тим нижчий розмір страхового платежу).

При автотранспортному страхуванні страховики застосовують систему пільг та знижок за безаварійність руху страховальника. Забезпечуючи взаємозалежність між ставкою страхової премії та кількістю претензій, програма знижок змушує власника поліса до додаткового догляду за транспортним засобом, чи принаймні до відмови щодо претензій у випадку незначного пошкодження автотранспорту.

У даному контексті страховикам необхідно:

– розробляти правила та умови страхування, які б більш чітко і повно задовольняли потреби страховальників;

– запропонувати нові підходи до розрахунку тарифів, які враховували б усі вищевказані фактори ризику.

Література

1. Самуельсон П. А. *Економіка: ввідний курс*. – М.: Алфавит, 1993. – Т 1. – 431 с.

2. Мортіков В. *До поняття про поняттєвий апарат і основні проблеми економіки невідзначеності // Економіка України*. – 2006. – № 2. – С. 16–21.

3. Сербіновський Ю. Б., Гаркуша В. Н. *Страховое дело*. – Ростов на Дону: Феникс, 2003. – 380 с.

4. Кнейслер О. В. *Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник*. – Тернопіль: Вектор, 2008. – 240 с.

5. Альгин А. П. *Риск и его роль в общественной жизни*. – М.: Мысль, 1989. – 187 с.

6. Половкин П., Зозолюк А. *Предпринимательские риски и управление ими (теоретико-методологический и организационный аспекты) // Российский экономический журнал*. – 1997. – № 9. – С. 73–74.

7. Клапків М. С. *Страхування фінансових ризиків: Монографія*. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.

8. Закон України "Про страхування" № 3201-IV від 21.04.2008 /www.rada.gov.ua.

Світлана НИКОНЕНКО

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ: РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

Розкрито сучасний стан запорізького ринку страхування та визначено роль соціального капіталу на ньому. Доведено, що орієнтація страхових компаній області лише на корпоративних клієнтів, переважно виробничій сфері, гальмує їх подальший розвиток. Розроблена автором модель довіри клієнта до страхової компанії дозволяє не тільки проаналізувати сучасне становище компанії, але й з огляду на слабкі та сильні сторони, продумати стратегію подальшого успішного розвитку.

Modern conditions of zaporozhyian insurance market are revealed and the role of social capital on its is defined. It's informed, that orientation of regions' insurance companies on corporate clients only, presumably originating from industrial spheres, notably takes back its further development. The model of client confidence to insurance company, devised by the author, enables not only to analyze modern companies' stance, but taking to account their weak and strong aspects, think over the strategy of companies' further successful development.

Фінансова криза похитнула український страховий ринок, який і до цього часу не вирізнявся стабільністю. Багато компаній-лідерів цього ринку вже сьогодні стверджують про падіння рівня капіталізації та погіршення свого фінансового стану в поточному році. Прогнозується також очищення ринку від дрібних гравців, що не зможуть витримати "курсіву стагнацію держави". Звісно, що в таких умовах підсилених ризиків, страхування стає особливо актуальним вектором розвитку ринку фінансових послуг. Український страховий ринок, незважаючи ні на що, все ж розвивається, проте доводиться констатувати, що не всі області однаково успішні у цьому процесі.

Визначення поняття "страхування", його суті та значення в сучасних економічних відносинах, теоретичні основи розвитку ринку страхових послуг в Україні можна знайти в роботах таких українських науковців, як В. Базилевич [1], К. Базилевич [1], С. Осадець [2] та ін. Про страхові послуги за кордоном та перспективи їх розвитку можна прочитати у роботі Т. Яворської [3]. Особливої

уваги в контексті розгляду фінансових показників страхової компанії заслуговує наукове видання В. Лень [4].

У цій статті розглянемо регіональні аспекти страхування у Запорізькій області, проаналізуємо сильні та слабкі сторони розвитку цього сегмента ринку фінансових послуг області. Зокрема, визначимо потенціал росту ринку, основні напрямки діяльності та роль соціального капіталу в підвищенні стійкості його розвитку, враховуючи певні фактори.

По-перше, за даними Державного комітету статистики України, станом на 01.10.2008 р. в Україні налічується 46,2 млн. осіб. Чисельність наявного населення Запорізької області становить 1824,01 тис. осіб. Це 4% населення України (для порівняння, у 2001 р. в Україні проживало 49,5 млн. осіб, в області – 1929,2 тис. осіб, що складало 3,9% від загального населення). Отже, можемо зробити висновок, що за 10 років частка населення Запорізької області майже не змінилася і цей фактор не може бути причиною зменшення або збільшення прибутків місцевих страхових компаній.

По-друге, Запорізька область є одним із найбільш технологічно розвинених регіонів України зі значним науково-технічним та виробничим потенціалом. У регіоні діють більше ніж 160 потужних промислових підприємств. Металургійний комплекс області представлений такими відомими в усьому світі підприємствами чорної та кольорової металургії, як відкриті акціонерні товариства “Запоріжсталь” – провідний виробник сталей та чавуну; “Дніпроспецсталь” – виробник спеціальних сталей, “Український графіт” – провідний виробник графітованих електродів; “Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат” – єдиний в Україні виробник алюмінію й основної сировини для його виробництва – глинозему; “Титано-магнієвий комбінат” – єдиний в Україні виробник губчатого титану, провідне підприємство з виробництва германію та кристалічного кремнію.

У м. Запоріжжі розташовані такі всесвітньо відомі підприємства машинобудівної галузі з високотехнологічним виробництвом, як ВАТ “Мотор Січ” – виробник авіадвигунів для літаків та вертольотів провідних авіакомпаній: КБ Антонова, Яковлева, Туполева, Берієва, Камова, Міля; ВАТ “Запорізький трансформаторний завод” – єдиний в Україні виробник силових трансформаторів; ЗАТ “Запорізький автомобілебудівний завод” – виробник легкових автомобілів, який є лідером на ринку України. ЗАТ “ІВЕКО-Мотор Січ”, співзасновником якого є італійська компанія “ІВЕКО”, випускає не тільки автомобілі, а й продукцію як для установки на українську техніку, так і для експорту.

У регіоні виробляється четверта частина усієї електроенергії країни, основним виробником якої є Запорізька атомна електростанція, що є найбільшою АЕС у Європі, встановлена потужність якої – 6000 МВ.

За даними аналітично-інформаційної довідки щодо підсумків комплексної оцінки (рейтингу) результатів соціально-економічного розвитку територій Запорізької області за січень-вересень 2008 року [8]:

– темп зростання обсягу промислового виробництва порівняно з січнем-вереснем 2007 р. склав 108,6%;

– валова продукція сільського господарства становила 2878,6 млн. грн., або 124,4% до відповідного періоду 2007 р. (по Україні – 115,1%);

– отримано позитивний фінансовий результат діяльності суб’єктів господарювання області у сумі 4440,2 млн. грн. Сума отриманого прибутку прибуткових підприємств склала 5027,8 млн. грн. (на 31,1% більше, ніж за відповідний період 2007 р.);

– середньомісячна заробітна плата по області – 1792,2 грн., або на 34,4% більше її рівня за аналогічний період минулого року (4-й результат серед областей України).

Звісно, щороку велика частка бюджету таких потужних підприємств спрямовується на страхування. Починаючи зі страхування вантажів, автомобілів, відповідальності і закінчуючи медичним страхуванням співробітників. Найчастіше, такі гіганти мають за партнерів свої власні страхові компанії, які створюються для обслуговування конкретного клієнта. На жаль, на запорізькому ринку майже всі компанії (а їх не так вже і багато), відкривалися саме за такої схеми. І на сьогодні залишаються вірними лише своїм першим клієнтам, незважаючи на зростаючий попит серед звичайного населення області. Натомість в іноземній практиці страхування, потужні підприємства вибирають собі партнерів за іншим принципом: великі підприємства – великі ризики – великі страхові компанії, що зможуть покрити ці ризики у разі настання страхового випадку. Для багатьох українців поняття “страхування” у свідомості і досі означає даремно витрачені гроші. Навіщо платити комусь, якщо можна організувати своє. Складається думка, що ця ситуація пов’язана з незрілістю галузі, особливостями менталітету та низьким рівнем соціального капіталу на цьому ринку.

Незрозумілим є і той факт, що за такого зростання сільськогосподарського виробництва, цей сектор для страхування досі залишається вакантним.

Для аналізу ситуації обрано період 2003–2007 рр. (дані за 2008 р. ще не мали на момент написання публікації офіційного опри-

люднення). За основу вибрано дані звітів про фінансову діяльність страхових організацій, що надаються не просто зареєстрованими, а діючими страховими організаціями у Запорізький та Київський комітети статистики.

Кількість діючих страхових компаній (СК) в Україні на кінець 2007 р. становила 438. Частка СК, зареєстрованих у Запоріжжі, від цієї кількості складає 3,4% (це – 15 компаній). Виходячи із чисельності наявного населення області – 4% та розміру території області – 4,5%, від національних показників, ситуація (динаміка) є стабільною. Хоча майже 1% потенціалу залишається не використаним. Але звернемо увагу на дані рис. 1, де відображено динаміку кількості страхових компаній в Україні та окремо в області.

Кількість страхових компаній у Запорізькій області зменшилась, тоді як загалом по Україні приріст з 2004 р. по 2007 р. склав 14%, або 53 компанії (рис. 1).

Спробуємо проаналізувати цю ситуацію під іншим кутом зору. У ринковій економіці страхування, з одного боку, є засобом захисту майнових інтересів громадян, а з іншого – видом діяльності, що приносить дохід. Доходи від страхової діяльності містять два основних джерела: це страхові платежі та інвестиційна діяльність. Звісно, страхові компанії налаштовані на отримання прибутку від страхових платежів, але їх бажання не завжди реалізуються на практиці. На рис. 2–3 зображені доходи страхових компаній загалом по Україні та їх процентне співвідношення по Запорізькій області.

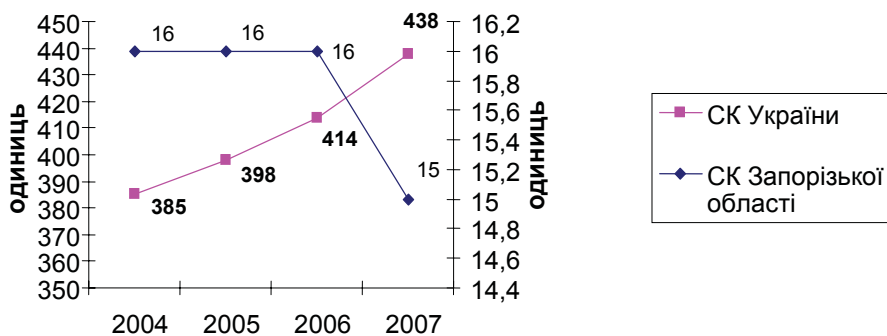


Рис. 1. Кількість страхових компаній в Україні порівняно з кількістю страхових компаній у Запорізькій області за 2004–2007 рр.

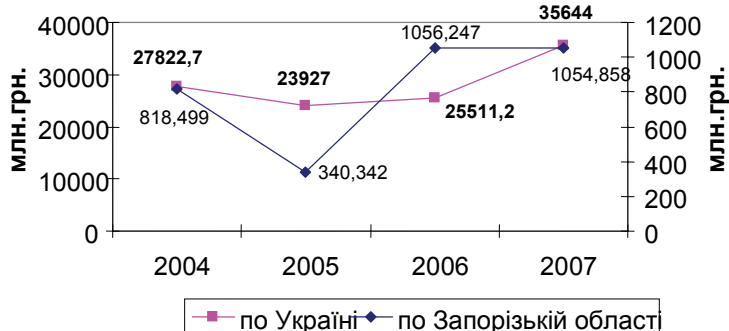


Рис. 2. Доходи страхових компаній в Україні та в Запорізькій області в 2004–2007 рр.

Як свідчать дані рис. 1, переломною була ситуація на страховому ринку у 2005 р. Не лише по Запорізькій області, але й по Україні, спостерігалось зниження дохідності компаній. Однією з можливих причин була політична нестабільність, яка навряд чи сприяла купівлі страхових продуктів. Крім цього банки пригальмували кредитування купівлі автомобілів і нерухомості, що помітно “вдарило по так званому заставному страхуванню” [5].

Це є класичним випадком, коли влада, впливаючи на соціальний капітал, призвела до збитковості більшості компаній на страховому ринку. Зобразимо графічно прибутковість загальноукраїнських та запорізьких страхових компаній (рис. 4).

Виникає питання, чому у 2006 р. при отриманні 4% від усіх доходів по Україні запорізькі компанії працювали зі збитками. Для цього проаналізуємо структуру доходів та видатків страхових компаній. Згідно з даними форми № 1-СТ “Звіт про фінансову діяльність страхових організацій” доходи страховиків складаються з надходжень страхових платежів, доходів від участі у перестрахованні, доходів сплачених перестраховиками, резервів незароблених премій, повернутих сум із резервів та інших доходів [6].

Особливу цікавість викликає інформація про процентне співвідношення доходів, отриманих від страхових платежів і, так званих, інших доходів. Інші доходи охоплюють такі, що безпосередньо непов’язані зі стра-

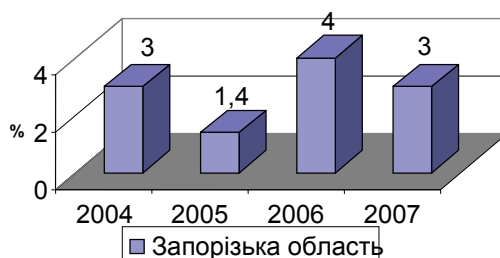


Рис. 3. Процентне співвідношення доходів страхових компаній Запорізької області до доходів усіх страхових компаній України в 2004–2007 рр.

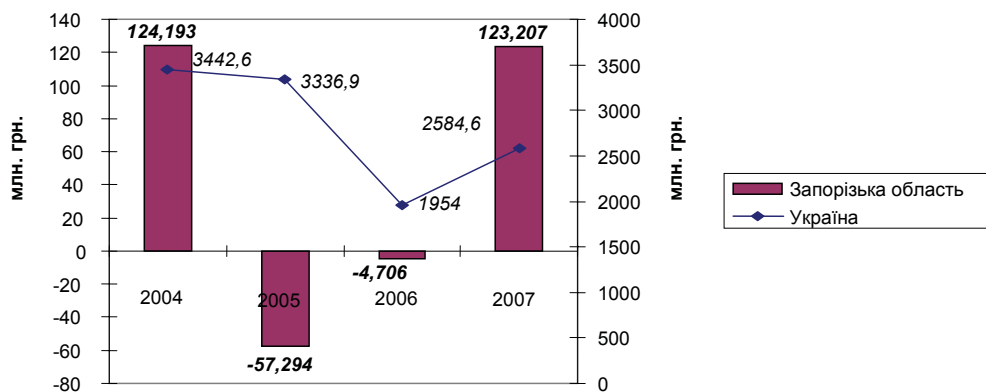


Рис. 4. Прибуток страхових компаній у Запорізькій області та в Україні в 2004–2007 рр.

ховою діяльністю, зокрема від цінних паперів та часткової участі у спільних підприємствах; прибуток від реалізації та ліквідації основних фондів; доходи від здачі окремого майна в оренду; від курсових різниць валютних рахунків та операцій в іноземній валюті; прибутки минулих років, що виявлені у звітному періоді; доходи від надходження боргів, раніше списаних як безнадійні; пеня, неустойки та інші види санкцій за порушення господарських договорів, що визнані боржником або щодо яких отримано рішення про вилучення [4].

Дані рис. 5 свідчать про те, що за період 2005–2007 рр. надходження страхових платежів значно знизилась – до 28%, а інші доходи зросли до 71,5%. Логічно припустити, що більшу частину статті “інші доходи”

займають доходи від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів. Вони у звіті виділені окремим рядком (рис. 6).

Окреслені тенденції ймовірно також обумовлені економічною та політичною кризою в країні, що значно зменшує соціальний капітал страхових компаній, зумовлюючи недовіру у страхувальників. Ця ситуація спонукає страхові компанії отримувати доходи від діяльності, не пов’язаної зі страхуванням. Враховуючи те, що доходи від інвестування та розміщення вільних коштів виділено в окрему статтю, всі інші доходи, крім тих, що отримано від цінних паперів та оренди, виглядають дуже сумнівно і не прозоро. А якщо проаналізувати структуру видатків, де окремо виділено дивіденди та відсотки, виплачені по цінних паперах (2004 р. – 0,2%,

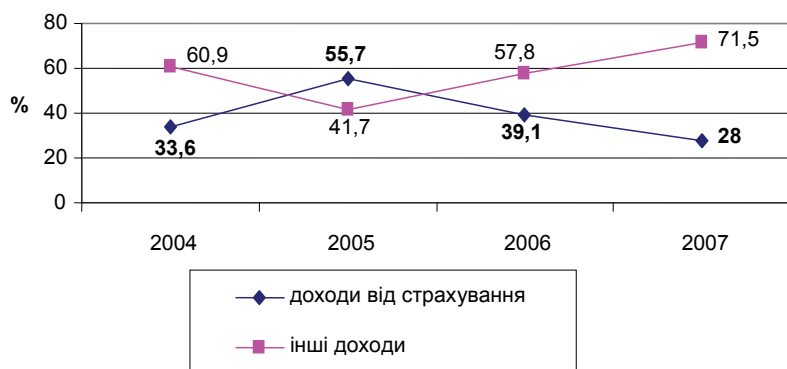


Рис. 5. Співвідношення доходів від страхування та інших доходів страхових компаній Запорізької області.

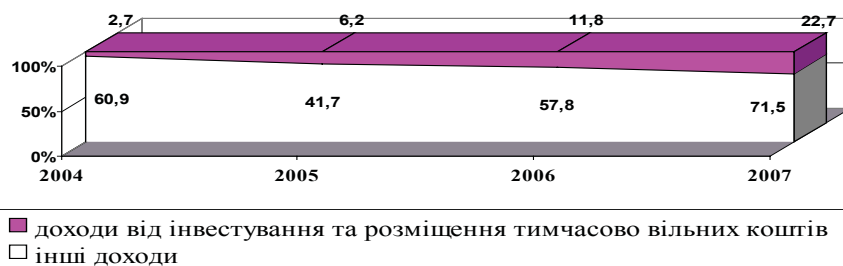


Рис. 6. Процентне відношення доходів від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів у структурі інших доходів страхових компаній Запорізької області за 2004–2007 рр.

2005 р. – 0, 2006 р. – 0, 2007 р. – 0), то можна зробити висновок, що кошти або майже зовсім не інвестуються у цінні папери, або інвестуються, але не приносять відсотків.

Інші видатки враховують усі види витрат на непрямую діяльність страхової організації [4]. Інші видатки, як і інші доходи, також в останні роки мають незрозуміло високий рівень (рис.7).

Проведене опитування мешканців м. Запоріжжя на предмет того, яким страховим компаніям довіряють найбільше, показало, що популярністю користуються компанії з іноземними інвестиціями та широкою мережею офісів по всій території України. Із запорізьких компаній згадували лише ВАТ СК "Орната-Січ", ТДВ СК "Мотор-Гарант", ТДВ "Кредо". Отже, можна зробити висновок, що видатки на рекламу і на відкриття нових офісів складають мізерну частку "інших видатків". Видатки на аудиторські перевірки також ще не ввійшли до практики роботи запорізьких компаній. Лише дві компанії мають свій власний сайт, хоча і там важко віднайти звичайний фінансовий звіт компанії. Зовсім інша ситуація в іноземних компаніях, більшість яких представлена і в Україні у вигляді частки в українських компаніях. Через глобальну сітку Internet населення України, зокрема Запорізької області, на жаль, має більший доступ до звітів європейських та американських компаній, ніж до компаній влас-

ного регіону. Кожна така компанія обов'язково висвітлює на своєму сайті фінансові звіти, в яких майже на 100 сторінках розписано все до останнього цента за останні 10 років. Такі компанії пишаються прозорістю своєї діяльності. Вони знають, що головне у бізнесі нематеріальних послуг – довіра клієнтів.

Серед позитивних рис, необхідно відмітити те, що на сьогодні іноземні інвестиції в українське страхування продовжують надходити. Станом на 31.12.2007 р. кількість компаній з іноземними інвестиціями становила 78, це 17% від загальної кількості зареєстрованих на цей час компаній в Україні. Вони створюють здорову конкуренцію на ринку страхових послуг, підвищують їх якість, не дозволяють ринку монополізуватися, вносять сучасні технології у страховий бізнес.

Але, на жаль, такі компанії представлені в Запоріжжі безбалансовими відділеннями, що не платять податкових платежів до місцевих бюджетів. При цьому вони обслуговують майже всіх фізичних та юридичних економічних агентів Запорізької області, за винятком тих підприємств, що, як було сказано вище, мають свої страхові компанії. При цьому всі страхові платежі перераховуються до Києва і там, у вигляді сплачених податків, підвищують доходи міського бюджету.

Проаналізувавши фінансові показники запорізьких компаній, можна зазначити,

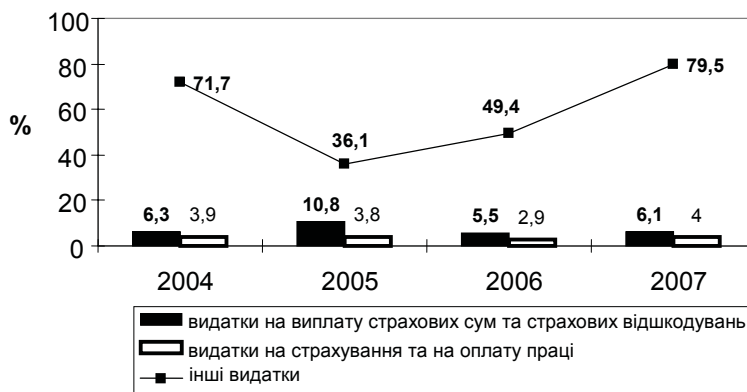


Рис. 7. Структура видатків страхових компаній по Запорізькій області

що всі актуальні проблеми у цьому секторі пов'язані із браком довіри населення. Отже, соціальний капітал на сьогодні є головним багатством кожної страхової компанії. Питання в тому, що треба робити для того, щоб ефективно його нарощувати. Для вирішення цього питання будемо використовувати розроблену автором модель структури довіри клієнтів до страхових компаній [7].

Для того, щоб сформулювати пропозиції щодо покращення кон'юнктури страхового ринку у Запорізькій області, розглянемо як визначено в моделі наступні фактори оцінки соціального капіталу: репутацію, партнерів, гарантії платоспроможності, вартість послуг, кваліфікованість персоналу, продукти та сервісне обслуговування страхових компаній.

Репутація компаній у Запорізькій області може бути покращена за рахунок:

- наголосу на термін існування компанії (більшість із них вже більше 10 років на страховому ринку Запоріжжя, що дає можливість цим компаніям краще адаптуватися до потреб населення);

- участі у благодійних акціях, масових культурних заходах, надання спонсорської допомоги;

- співпраці з аудиторськими компаніями та замовлення визначення (оцінки) рейтингу компаній, що зумовлено підвищенням рівня фінансової культури населення. Тому інформація про надійність без відповідних документів вже не влаштовує клієнтів страхових компаній.

Щодо партнерів, мається на увазі кількість великих підприємств, які співпрацюють з цією компанією (співпраця з одним потужним підприємством не є нормою); перелік банків, у яких вона має акредитацію, говорить про її фінансову спроможність, оскільки кожен із цих банків вимагає розміщення депозиту на конкретну суму. Також важливий у цьому сенсі рівень перестраховування ризиків, а саме репутація компаній, з якими співпрацює страхова організація.

До гарантій платоспроможності відносять такі фактори, як рівень капіталізації

страхових крмпаній, співвідношення нарахованих премій до сплачених відшкодувань, конкуренція, процент іноземних інвестицій. Упродовж останніх років спостерігається тенденція до зниження статутного капіталу страхових компаній області, хоча під час поточної фінансової діяльності наявність статутного капіталу в забезпеченні фінансової надійності є не менш важливим, ніж наявність страхових резервів. Щодо частки іноземних партнерів, то місцевій раді необхідно розглянути можливість заохочення іноземних інвесторів до співпраці, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності запорізьких страхових компаній на страховому ринку України.

Вартість послуг, кваліфікація персоналу, продукти та сервісне обслуговування є не менш важливими чинниками у боротьбі за підвищення соціального капіталу. Практика постійної тренінгової та мотиваційної підтримки співробітників страхових компаній дає позитивні результати. Вмотивований працівник – важлива складова позитивного іміджу компанії. Щодо страхових продуктів, то зростаюча диверсифікація страхових послуг компаній з іноземними інвестиціями змушує українські компанії бути у постійному пошуку нових ідей для зміцнення конкурентних позицій на ринку. Сьогодні в усьому світі акцент робиться не на корпоративному, а саме на роздрібному страхуванні. У цьому напрямку доцільно починати працювати і запорізьким компаніям. Особливо актуальним це питання є в той час, коли тривала криза ставить під питання існування деяких підприємств, що є основним джерелом отримання прибутків для більшості цих компаній. Звісно, вихід на новий сектор ринку тягне за собою багато витрат на розробку нових продуктів, створення принципово нового конкурентоспроможного сервісного обслуговування, рекламу та багато іншого. Але в цьому разі у клієнта не виникатимуть підозри щодо змісту статей "інші доходи", та "інші витрати", що на сьогодні значно перевищують доходи та витрати від основної діяльності страхових

компаній Запорізької області.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна дійти висновків, що у статті вперше на основі аналізу реальних показників доходів і видатків здійснено оцінку розвитку страхового ринку Запорізької області. Виокремлено стратегічні вектори розвитку страхового ринку в Запорізькій області:

- диверсифікація клієнтської бази (децентралізація і переорієнтація з корпоративного бізнесу на роздрібний);
- укрупнення компаній за рахунок поглинання, об'єднання, продажу іноземним інвесторам;
- створення сприятливих умов для іноземних інвестицій місцевими органами влади;
- вдосконалення системи звітності для страхувальників;
- зміна орієнтирів отримання доходів від непрямой діяльності компаній, на основну – страхову;
- співробітництво компаній заради єдиної мети.

У статті внесено пропозиції щодо покращення функціонування страхового ринку у Запорізькій області на основі моделі факторів оцінки соціального капіталу. Доведено, що довіра населення – це головне чого бракує запорізьким страховим компаніям.

Література

1. *Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа: Підручник.* – К.: Знання, 2005. – 352 с.
2. *Осадець С.С. Страхування: Підручник.* – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
3. *Яворська Т. В. Страхові послуги: Навч. посіб.* – К.: Знання, 2008. – 350 с.
4. *Лень В. С. Облік та аудит у страхових організаціях: Навч. посіб.* – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
5. *Страховики розраховують на стрімке зростання платежів 2005 року // Страхування / Статті/ <http://news.finance.ua>.*
6. *Інструкція щодо заповнення форми державної статистичної звітності № 1-СТ "Звіт*

про фінансову діяльність страхової організації" (затверджена наказом Держкомстату України від 29.11.2000 № 383).

7. *Никоненко С. В. Моделювання процесу управління соціальним капіталом страхових компаній // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 137–143.*

8. *Аналітично-інформаційна довідка щодо підсумків комплексної оцінки (рейтингу) результатів соціально-економічного розвитку території області за січень-вересень 2008 року / Сайт Запорізької обласної державної адміністрації/ <http://www.zoda.gov.ua>.*

Ганна ПЕНЯКОВА

ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

*Розглянуто питання сутності і методики адміністрування прямих податків. Проаналізовано на-
прями впливу адміністрування прямих податків на їх фінансову ефективність в Україні. Встановлено
основні недоліки управління процесом справляння прямих податків.*

*The essence and methods of collection of direct taxes are examined. Channels of direct taxes collection's
impact on their fiscal efficiency are analysed. Main defects in the administration of collection taxes' process
are revealed.*

Держава, за одним із визначень, – апарат насилля однієї частини суспільства над іншою [1]. Відтак, завжди є супротив її рішенням, у тому числі й у фінансовій сфері. Тим більше, що через оподаткування відбувається вилучення частини приватних доходів та приватної власності. У зв'язку з цим влучним є такий висновок: “Являючи собою односторонній рух вартості, вони (податки – *авт.*) більш жорстко регламентуються державою порівняно з іншими видами фінансових відносин. Саме через це і неможливо досягти максимального регулюючого та фінансового ефекту лише за рахунок внутрішніх елементів податків. Важливу роль тут відіграє підсистема адміністрування податків, через яку і втілюються реальні взаємини між державою і платниками. Від того, наскільки вдало вона побудована, залежить успішність заходів податкової політики” [1, 7].

Різним аспектам адміністрування податків присвячували свої праці В. Андрущенко, В. Мельник, А. Крисоватий, Ю. Іванов та ін. Однак в Україні відбувається лише первинна наукова розробка цієї проблеми, а тому залишаються неопрацьованими питання адміністрування окремих податків та їхніх груп. Висвітлення їх основних аспектів – мета нашої статті.

Досліджуючи адміністрування прямих податків, необхідно спочатку звернутися до визначення базового терміна. Незважаючи на його широке застосування на практиці, перші спроби висвітлення наукової дефініції “адміністрування податків” в Україні були здійснені лише на початку 2000-их рр. за авторством В. М. Мельника [2, 40–43]. В одній із публікацій автора: “адміністрування податків – управлінська діяльність органів державної виконавчої влади, що пов'язана з організацією процесу оподаткування, ґрунтується на державних законодавчих і нормативних актах та використовує соціально зумовлені і сприйняті правила” [3, 4–5]. Серед основних напрямків управлінської діяльності з адміністрування податків В. М. Мельник називає такі: облікова робота (облік платників податків і облік надходження податків); масово-роз'яснювальна й консультативна робота; прогнозно-аналітична робота; контрольно-перевірочна робота. При їх реалізації, відповідно, використовуються облікові, соціальні, аналітичні і контрольні технології. Принагідно слід зазначити, що до введення “в науковий обіг” поняття “адміністрування податків” у складі так званої “податкової роботи” розглядалися такі її основні етапи:

виявлення об'єктів, що підлягають оподаткуванню; облік та реєстрація податкових об'єктів; надання пільг; обстеження та дослідження платників, збір необхідних для оподаткування матеріалів; встановлення оборотів, доходів, проведення оцінок майна та нарахування окладів податків; облік платежів; стягнення недоїмки; розгляд скарг [4, 5]. Усі вони можуть бути згруповані за названими сегментами сучасного адміністрування податків. На відміну від нього, "податкова робота" у першій половині ХХ ст. практично не передбачала застосування соціальних технологій та була більш односторонньо орієнтована на інтереси держави.

Аналіз низки сучасних публікацій з податкової тематики дозволив встановити, що згадки про адміністрування податків та опис окремих управлінських процедур останнім часом досить часто зустрічаються у вітчизняній фінансовій літературі. Зокрема, В. Л. Андрущенко визначає "фіскальне адміністрування" [5, 27–35] (яке, однак, є поняттям значно ширшим та може структурно включати адміністрування податків), Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова – "адміністрування податкових зобов'язань" [6, 186] (яке, навпаки, змістовно вужче і може розглядатися як сегмент адміністрування податків).

Ми в своєму дослідженні ґрунтуватимемося на наведеному вище визначенні В. М. Мельника.

Відомо, що обов'язки з адміністрування податків в Україні покладено на Державну податкову службу України, Державну митну службу України, органи Пенсійного фонду та фонди державного соціального страхування. Але, якщо проаналізувати функції названих інституцій, то питання адміністрування прямих податків (без урахування зборів і обов'язкових платежів) підпадають під компетенцію податкових органів. Під час реалізації своїх завдань за даним напрямком вона взаємодіє (в тому числі в частині обміну інформацією) переважно з державними реєстраторами, Державним казначейством України, Державною конт-

рольно-ревізійною службою України, Пенсійним фондом України, органами соціального страхування, Національним банком України, Державним комітетом статистики України, комерційними банками.

Загалом адміністрування прямих податків передбачає виконання низки управлінських процедур, коротку характеристику яких буде наведено нижче.

Будь-яке сучасне оподаткування так чи інакше першочергово стосується фізичних осіб. І питання не в тому, чи є фізична особа платником конкретного податку. Адже, якщо не враховувати державні підприємства, то заснування юридичних осіб так званого "першого ешелону" здійснюється фізичними. Це вже потім існуючі юридичні особи можуть самі ставати співзасновками. Крім того, представлення юридичної особи та організація функціонування провадиться її керівниками – фізичними особами. Таким чином, фізична особа є тією центральною фігурою, з якої починається процес адміністрування податків, у тому числі прямих. Відповідно, технології управлінської діяльності, порядок їх проектування та функціонування повинні враховувати цей факт.

Якщо у подальшому фізична особа отримує лише ті доходи, які згідно з чинним законодавством оподатковуються біля джерела виплати, то її контакти з податковою службою не є обов'язковими, сплата належних з неї податків проводиться податковими агентами (роботодавцями чи іншими надавачами доходу). Оподаткування ж майна здійснюється через відповідні установи (виконавчі структури органів місцевого самоврядування, органи реєстрації тощо).

В Україні існує специфіка обліку й обслуговування так званих "великих платників податків". Однак питання його доцільності дискутується у колах податківців-практиків та податківців-науковців. Частина їх вважає виправданим створення особливих умов стосунків з платниками, що забезпечують найбільші надходження до бюджету. Інша ж частина висловлює протилежну думку. Зокрема, В. М. Мельник з цього приводу зазначає:

“...бальна оцінка (за результатами якої платників відносять до категорії “великих” – *авт.*) проводиться за абсолютними показниками, які не дають відповіді на питання про ефективність діяльності суб’єкта господарювання. Абсолютні ж обсяги його валових доходів у більшості випадків досягаються екстенсивними шляхами зростання масштабів та напівмонополюським положенням на ринку. Крім того, навіть поверхневий аналіз зведеного бюджету України доводить, що основну суму його доходів дають середні та малі підприємства, фізичні особи. Це тим більше є незаперечним, якщо згадати, що кінцевими платниками майже всіх непрямих податків є саме названі суб’єкти. “Великі” платники – не що інше, як передавальна ланка. Що ж до законодавства нашої держави, то воно взагалі не поділяє платників на “великих” та “невеликих”, зате зобов’язує державні служби забезпечувати рівні умови роботи всім платникам (мається на увазі Закон “Про систему оподаткування”, який доводить для обов’язкового виконання принципи оподаткування)” [1, 144].

У ході адміністрування прямих податків органами податкової служби здійснюється облік податкових зобов’язань та їх погашення платниками [7]. Самостійно визначені суми враховуються на підставі прийнятих від платників декларацій та звітних розрахунків. Зокрема, декларуванню в Україні підлягають три прямих податки: на прибуток підприємств, на доходи фізичних осіб (у визначених законом випадках: для реалізації прав на податковий кредит, при отриманні іноземних доходів тощо), на промисел. З інших – платниками складаються звітні розрахунки.

Дані отриманих від платників звітних документів заносяться до їх особових рахунків (вручну – якщо звіт поданий на паперовому носії, і автоматично – якщо звітність електронна). Після введення даних здійснюється автоматичний арифметичний контроль, відсортування звітів з помилками, донарахування податкових зобов’язань, застосування фінансових санкцій і повідомлення про це відповідних платників.

Податкові зобов’язання можуть враховуватися також на підставі актів перевірок. Взагалі органи податкової служби можуть визначати їх у випадках: порушення платником податкового законодавства (неподання звітності у визначені законодавством терміни; неправильного визначення сум податків, що підлягають сплаті); покладання законом на фіскальні органи обов’язку обчислити податок.

Дані про погашення платниками податкових зобов’язань надходять від підрозділів державного казначейства і також враховуються в особових рахунках платників. У випадку помилкової чи надмірної сплати податку, відповідна сума перевищення приймається у рахунок майбутніх платежів. Також за бажанням платника, зафіксованим у відповідній заяві, вона може бути спрямована на погашення податкового зобов’язання чи податкового боргу з інших податків і зборів, що адмініструються податковою службою, або повернена на банківський рахунок, за поштовим переказом на вказану адресу чи за чеком на отримання готівки (якщо рахунок в банку не відкрито). У випадку повернення орган податкової служби після отримання заяви готує висновок, який передає до казначейства (а щодо коштів місцевого бюджету – попередньо погоджує з районним чи міським фінансовим органом). Безпосередньо процедура повернення реалізується підрозділами Державного казначейства.

Адміністрування податків в Україні передбачає надання низки послуг платникам податків, яке є обов’язком податкової служби і її працівників. Узагальнений перелік таких послуг містить: консультування (як через інформаційно-довідкову службу, так і безпосередньо); надання відповідей на письмові запити; оприлюднення інформації (в тому числі в мережі Internet) про порядок виконання вимог податкового законодавства та про результати роботи податкової служби; навчання з питань застосування податкового законодавства; організація зв’язку (в тому числі за “гарячою лінією”), зустрічей та особистих прийомів платників з представниками служби.

Особливе значення у сучасних умовах мають відповіді (на письмові запити), надані у формі податкових роз'яснень. Вони можуть надаватися підрозділами податкової служби усіх рівнів. У випадках розгляду запитів, що надійшли до центрального апарату податкової служби (в тому числі від підпорядкованих структур), проведення аналізу законодавчих та інших нормативно-правових актів з питань оподаткування, запровадження нового виду податку або внесення змін до правил оподаткування, голова Державної податкової адміністрації України може прийняти рішення про необхідність підготовки узагальнюючого податкового роз'яснення. Вони є важливими для платників, оскільки уточнюють порядок дій з питань, нечітко визначених законодавством.

Діяльність платників податків з питань, пов'язаних із виконанням зобов'язань перед державою, підлягає контролю. З його допомогою регулюються правила поведінки, встановлюються однакові умови функціонування бізнесових структур, забезпечується реалізація принципів справедливості в оподаткуванні.

Як правило, органи податкової служби здійснюють такі перевірки: документальні невізні, планові виїзні, позапланові виїзні. Щодо невізних перевірок вживаються також назви "камеральні", "кабінетні". Нині порядок їх проведення жорстко унормований (враховуючи можливості зловживань та порушень прав платників, які мали місце на попередніх етапах становлення адміністрування податків в Україні). Наприклад, планові перевірки передбачають необхідність попередження платника, усі виїзні перевірки проводяться з реєстрацією інспекторів і їхніх посвідчень у спеціальному обліковому реєстрі платника, їхня тривалість і періодичність обмежені [8]. Порядок проведення контрольно-перевірочних дій описаний у багатьох літературних джерелах, тому ми не приділятимемо йому окремої уваги [9; 10].

Крім наведеного, необхідно зауважити, що невід'ємною складовою адміністрування

будь-яких податків (і прямих тут не виключення) є ретроспективний та поточний аналіз надходжень, а також прогнозування можливих їх змін за сумою та часом потрапляння до бюджету. При цьому застосовуються елементи факторного аналізу (хоч і досить обмежено через недостатню розробленість спеціальної для потреб оподаткування методики та значний обсяг тіньових операцій в економіці, що унеможлиблює виокремлення стабільних чинників впливу), прийоми спостережень та експериментів, анкетування та інтерв'ювання, економіко-математичного моделювання, експертних оцінок. Загалом прогнозно-аналітична робота має значний практичний результат – розрахунки очікуваних надходжень податків. Робота щодо їх підготовки ведеться спільно з Міністерством фінансів. Названі плани справляють надзвичайно потужний вплив на соціально-економічне життя всієї країни, оскільки саме на їх основі складаються проекти бюджетів [1, 154].

Наведене вище характеризує основні засади і процедури адміністрування податків в Україні, що стосуються і управління процесом справляння прямих податків. Ми не наводили тут специфіку облікових процедур стосовно платників ПДВ, особливості контролю, пов'язані з відшкодуванням ПДВ, обігом та маркуванням підакцизних товарів, оскільки названі питання поза змістовими межами нашого дослідження. Також тут не розкрито порядки оскарження дій податкових органів, адміністрування податкового боргу, тому що ми вважаємо їх нехарактерними для загального управлінського процесу, такими, що застосовуються у нестандартних, особливих випадках.

Слід також зазначити, що за висновками українських науковців [11], отриманими на основі аналізу практики, адміністрування податків у нашій країні поки-що має низку недоліків організаційного та методичного характеру, серед яких головними, стосовно також і прямих податків, є:

– у питаннях облікової роботи – необґрунтований поділ платників з віднесенням

частини з них до “великих”; нагромадження специфічних процедур у зв’язку із забезпеченням функціонування пільгових систем оподаткування;

– у питаннях масово-роз’яснювальної та консультативної роботи – організаційне поєднання підрозділів, відповідальних за даний напрямок, з функціонуванням інших підрозділів податкової служби, у тому числі за напрямком контролю, що не слугує підвищенню рівня довіри платників та становленню атмосфери партнерства;

– у питаннях прогнозно-аналітичної роботи – недосконалість методики факторного аналізу надходжень та аналізу податкоспроможності суб’єктів господарювання;

– у питаннях контрольно-перевірочної роботи – надмірний адміністративний тиск на платників через відносно короткі міжперевірочні інтервали (порівняно із практикою розвинених країн).

Однак, варто зазначити, що адміністрування податків в Україні є в основному фіскально зорієнтованим. Цьому сприяє очевидне переважання сегмента контрольно-перевірочної роботи. Її результативність характеризується даними, наведеними на рис. 1.

Як свідчать дані рис. 1, за рахунок до-

нарахувань за аналізований період забезпечувалася значна частка податкових доходів зведеного бюджету: 2005 р. – 7,7%, 2006 р. – 5,9%, 2007 р. – 3,7%, 2008 р. – 3,8%.

Поряд із наведеним, слід зазначити, що контрольно-перевірочна робота в частині адміністрування прямих податків демонструє дещо інші результати. Це можна простежити на прикладі податку з доходів фізичних осіб (табл. 1).

Отже, частка донарахувань за результатами перевірок правильності сплати прямих податків у доходах, забезпечуваних ними, є значно меншою, ніж загалом по всіх податках. Це можна пояснити тим, що механізм цих податків, на відміну від універсальних акцизів, не передбачає відшкодувань по масштабних господарських операціях (як то експортні). Звідси менша зацікавленість у їх використанні для проведення незаконних дій з метою отримання бюджетних коштів. Ми обрали для аналізу саме податок з доходів фізичних осіб, який також передбачає податковий кредит (але споживчого, а не господарського характеру).

Крім того, більшість прямих податків використовуються суспільством триваліший період часу, а відтак їх механізми є більш апробованими та удосконаленими.

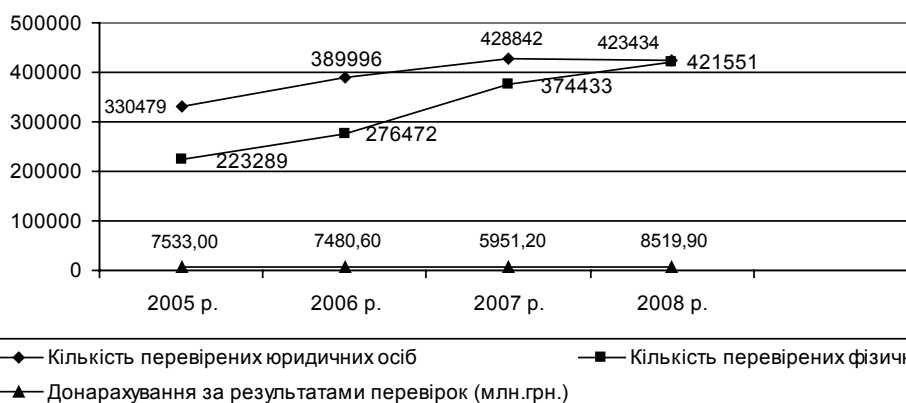


Рис. 1. Результативність контрольно-перевірочної роботи Державної податкової служби України у 2005–2008 рр.

Таблиця 1

Результати контрольно-перевірочної роботи по податку з доходів фізичних осіб в Україні

№ п/п	Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
1	Додатково нараховано за актами перевірок (млн. грн.)	334,3	453,0	558,7	746,5
2	Частка донарахувань у загальних надходженнях податку (%)	1,9	2,0	1,6	1,6

Разом з тим, процес адміністрування прямих податків складний, враховуючи конструкцію механізмів основних із них (а саме – прибуткових). Він вимагає значних трудових затрат службовців та, відповідно, фінансування на утримання підрозділів служби. У зв'язку з цим необхідно зазначити, що витрати на адміністрування податків знижують їх залишкову фіскальну ефективність, а тому зростання таких витрат не є бажаним.

За результатами проведеного аналізу штатної структури та розподілу обов'язків між посадовими особами податкової служби встановлено, що майже половина працівників задіяні у процесі адміністрування прямих податків. Це дає підстави вважати, що приблизно 50% витрат на утримання служби є витратами на адміністрування прямих податків (точне визначення суми неможливе через те, що низка підрозділів служби одночасно обслуговують процес справляння податків різних класифікаційних груп).

Відповідно до наведеного, можна говорити про другий бік впливу адміністрування прямих податків на їхню фіскальну ефективність: якщо контрольні та пов'язані з ними процедури сприяють зростанню надхо-

джень, то вартість процесу справляє обернений вплив, зменшуючи залишкові суми. В Україні вартість адміністрування прямих податків характеризується даними, наведеними в табл. 2.

Скорочення показника співвідношення витрат на адміністрування із забезпеченими надходженнями прямих податків свідчить про позитивну тенденцію зростання їх залишкової фіскальної ефективності протягом аналізованого періоду.

Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до висновку, що загалом наведені матеріали підтверджують важливість дослідження спеціальних форм і методів зовнішнього приведення в дію елементів податків (або адміністрування податків) як невід'ємної складової їх механізму. Результати ж дослідження показують, що існує два типи різноспрямованого впливу адміністрування прямих податків на їх фіскальну ефективність, які потребують ретельного аналізу і в майбутньому:

- реалізація процедур адміністрування сприяє зростанню бюджетних надходжень;
- зростання витрат на адміністрування справляє обернений вплив на залишкову фіскальну ефективність.

Таблиця 2

Витрати на адміністрування прямих податків в Україні

№ п/п	Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
1	Витрати на забезпечення адміністрування прямих податків (млн. грн.)	1102,0	1206,7	1615,8	2170,4
2	Співвідношення витрат на адміністрування прямих податків із сумами надходжень від них (%)	2,4	2,2	2,1	2,1

Література

1. Мельник В. М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія. – К.: Комп'ютерпрес, 2006.
2. Мельник В. М. Проблеми теорії та практики адміністрування податків в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 5. – С. 40–43.
3. Мельник В. М. До питання формування теоретичних засад адміністрування податків // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 3–9.
4. Бекаревич А. С. Организация и техника налоговой работы. – М.: Госфиниздат, 1940.
5. Андрущенко В. Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 27–35.
6. Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Кізіма А. Я., Карпова В. В. Податковий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2008.
7. Інструкція про порядок ведення органами державної податкової служби оперативного обліку податків і зборів (обов'язкових платежів), що надходять до бюджетів та до державних цільових фондів, затверджена наказом ГДПІ Мінфіну України від 12.05.1994р. №37 (в редакції наказу ДПА України від 03.09.2001р. №342) зі змінами та доповненнями // Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/>
8. Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності. Указ Президента України від 23.07.1998р. №817/98 // Режим доступу: <http://www.liga.net/>
9. Мельник В. М. Контроль і ревізія діяльності підприємств (короткий курс): Навчальний посібник. – Одеса: Астропринт, 1999.
10. Онищенко В. А. Податковий контроль (основи організації). – К.: Ред. журн. "Вісник податкової служби України", 2002.
11. Мельник В. М. Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повноти їх дії. – Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. – Державна установа "Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України". – К., 2007. – 31 с.

НАШІ АВТОРИ

АРТУС Мирослав Миколайович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
БОЙКО Юрій Омелянович	Директор Західного міжрегіонального управління ВАТ “Універсал Банк”, здобувач Львівської комерційної академії, м. Львів
БУЛАВИНЕЦЬ Вікторія Михайлівна	викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
КАРПИШИН Наталія Іванівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
КИРИЛЕНКО Ольга Павлівна	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
КІЗИМА Тетяна Олексіївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, докторант кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету
КНЕЙСЛЕР Ольга Володимирівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
КРЕМЕНЬ Вікторія Михайлівна	викладач-стажист кафедри фінансів, Державного вищого навчального закладу “Українська академія банківської справи Національного банку України”, м. Суми
КУРИЛЯК Віталіна Євгенівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, докторант кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету
ЛАЦИК Галина Миронівна	аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
ЛОБОДИНА Зоряна Миколаївна	кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
МАЛИНЯК Богдан Степанович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
МАРЧЕНКО Олена Іванівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету
МОКРИЦЬКА Анна Богданівна	викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
НИКОНЕНКО Світлана Володимирівна	здобувач кафедри економічної кібернетики Запорізького національного університету
ПАРИЖАК Надія Володимирівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

ПЕНЯКОВА Ганна Леонідівна	аспірант НДФІ Академії фінансового управління, м. Київ
ПИСЬМЕННИЙ Віталій Валерійович	кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
ПОГРИЩУК Галина Борисівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
РУСІН Віктор Миколайович	викладач кафедри фінансів 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)
ТОЛСТЕНКО Оксана Юрївна	Віце-президент ВАТ "Страхова компанія "СКАЙД"
ТУЛАЙ Оксана Іванівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
ШАВАРИНА Марія Петріна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
ШАМАНСЬКА Надія Володимирівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету



Світ фінансів

Випуск 4 (21) 2009 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 і телефон);
- ⇒ 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"**