

ISSN 1818-5754



Науковий журнал
Тернопільського національного економічного університету

СВІТ ФІНАНСІВ

www.financeworld.com.ua

У НОМЕРІ:

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ
І ПРАКТИКИ ФІНАНСІВ

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА
І МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

ВИПУСК 1

2012 рік

Тернопіль
ТНЕУ 2012



Світ фінансів

Випуск 1
2012 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 № 5 від "29" лютого 2012 р.

Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль,
вул. Львівська, 11 (кафедра фінансів)
Тел. (0352) 47-50-50*11-328
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, 2012

Головний редактор

ЮРІЙ Сергій Ілліч,
доктор економічних наук, професор

Заступники головного редактора

КИРИЛЕНКО Ольга Павлівна,
доктор економічних наук, професор

ДЕСЯТНЮК Оксана МIRONІВНА,
доктор економічних наук, доцент

Редакційна колегія

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

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

Козюк В. В., доктор економічних наук, професор

Крисоватий А. І., доктор економічних наук, професор

Луців Б. Л., доктор економічних наук, професор

Лютин І. О., доктор економічних наук, професор

Кізима Т. О., доктор економічних наук, доцент

Мартинюк В. П., доктор економічних наук, доцент

Адамик Б. П., кандидат економічних наук, доцент

Безгубенко Л. М., кандидат економічних наук, доцент

Івашук О. Т., кандидат економічних наук, доцент

Квасовський О. Р., кандидат економічних наук, доцент

Кнейслер О. В., кандидат економічних наук, доцент

Кравчук Н. Я., кандидат економічних наук, доцент

Адамов Величко, доктор економічних наук, доцент

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

Здано до друку 21.03.2012 р. Формат 70x100/16.

Папір офсетний. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 15,6. Друк. арк. 16,1.

Тираж 500 прим.



ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ФІНАНСІВ

Тетяна КІЗИМА, Олена ШАМАНСЬКА Споживча поведінка домогосподарств: сутність, моделі, вектори оптимізації	7
Зоряна ЛОБОДИНА Перспективи удосконалення управління фінансовими ресурсами галузі освіти	17
Антоніна ДЕМ'ЯНЮК Бюджетні пріоритети в умовах ринкових та демократичних трансформацій	25
Тетяна СІТАШ Удосконалення фінансового планування в закладах охорони здоров'я	33
Данило ВАНЬКОВИЧ, Назар ДЕМЧИШАК, Мирослав КУЛЬЧИЦЬКИЙ Проблеми фінансового забезпечення інвестиційної діяльності в Україні	39
Петро ГАВРИЛКО, Анатолій КОЛОДІЙЧУК, Марія ЛАЛАКУЛИЧ Теоретичні засади та механізм формування стратегії інноваційного розвитку підприємства	44
Олександр КВАСОВСЬКИЙ Реформована спрощена система оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні	51
Віталій ПИСЬМЕННИЙ Законодавчі колізії механізму оподаткування нерухомості в Україні	58
Вікторія СІДЛЯР Прагматизм функціонування спеціальних режимів оподаткування територіального типу	66

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА І МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА

Віктор СИДОРЕНКО Сучасні підходи до оцінки ефективності кредитного процесу банку	78
Юлія БУГЕЛЬ Реалізація стратегічних цілей кредитної політики як основа концепції формування кредитного портфеля комерційних банків	84

ЗМІСТ

Юлія ГАЛИЦЕЙСЬКА

Теоретичні основи формування ресурсної політики комерційних банків та її особливості в сучасних економічних умовах 94

Роман ТИРКАЛО

Сек'юритизація активів банку: теоретична сутність і особливості здійснення 102

Костянтин САВЧЕНКО

Світовий досвід застосування інструментів монетарної політики у згладжуванні циклічних коливань 110

Тетяна БАБІЙЧУК

Монетарні інструменти стимулювання розвитку банківської інвестиційної діяльності 115

Світлана ГАЛЕЩУК

Проблеми використання колективних валют у контексті регулювання валютного курсу і забезпечення стабільності єврозони 121

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Лада ШІРІНЯН

Понятійна сутність і теоретико-концептуальні засади фінансового регулювання страхового ринку 129

Наталія НАЛУКОВА

Теоретико-прагматичні аспекти визначення сутності страхового менеджменту 139

Олександр ДИБАНЬ

Інтеграційні процеси у сфері банківського і страхового бізнесу 150

Лариса СОКІЛ

Вплив фінансової грамотності населення на формування раціональної споживчої поведінки на ринку страхових послуг 155

ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Ольга СОБКО

Пріоритети фінансового забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки Польщі в умовах фіскальної нестабільності 163

Андрій ЛУЧКА

Управління ліквідністю єдиного казначейського рахунка: досвід Франції 175

Євгенія МАЗІНА

Банківське регулювання й нагляд: історичні тенденції формування 181

Наші автори 187

Анотації 189



World of finance

Edition 1
2012 year

*... Finance change the real course
of events... They are satisfied with in-
teresting problems.*

Robert Shiller

CONTENTS

ACTUAL QUESTIONS OF THEORY AND PRACTICE OF BANK ACTIVITY

Tetyana KIZYMA, Olena SHAMANSKA

Consumer behavior of households: the essence, models and vectors of optimization 7

Zoriana LOBODINA

Prospects of improvement of management by financial resources of education industry 17

Antonina DEMYANYUK

Determine budget priorities in terms of market and democratic transformations 25

Tetyana SITASH

Perfection of financial planning of health protection 33

Danylo VAN'KOVYCH, Nazar DEMCHYSHAK, Myroslav KULCHYTSKYI

Problems of financial ensuring of investment activity in Ukraine 39

Petro HAVRYLKO, Anatoliy KOLODIYCHUK, Mariya LALAKULYCH

Theoretical principles and mechanism of strategies
the innovative development of enterprises 44

Olexandr KVASOVSKYY

Positive and problem aspects of the reformed simplified system
of small businesses taxation in Ukraine 51

Vitaliy PYSMENNYI

Legislation conflicts of mechanism of property taxation in Ukraine 58

Victoriya SIDLYAR

Pragmatism of functioning of special tax regimes of territorial type 66

BANKING SYSTEM AND MONETARY POLICY

Victor SYDORENKO

Modern approaches to estimation efficiency of credit process of bank 78

Yuliya BUHEL

Realization of strategic aims of credit policy as basis of conception
of credit portfolio of commercial banks construction 84

Yuliya HALITSEYSKA

Theoretical bases of forming of resource policy of commercial banks
and its feature in modern economic terms 94

Roman TYRKALO

Securitization of bank assets: theoretical essence and peculiarities of realization 102

Kostyantyn SAVCHENKO

The world experience of implementation of monetary policy tools
for cyclical fluctuations stabilization 110

Tetyana BABIYCHUK

Monetary instruments incentive bank investment activity 115

Svitlana GALESHCHUK

Problems of common currencies usage and exchange rate regulation
as a base of eurozone stability assurance 121

MARKET OF FINANCIAL SERVICES**Lada SHIRINYAN**

Conceptual nature and theoretical framework of financial regulation of insurance market 129

Nataliya NALUKOVA

Theoretical and practical approaches to the insurance management essence 139

Olexandr DYBAN

Integrate processes between banks and insurance organizations 150

Larysa SOKIL

Financial literacy as assurance of rational consumer formation
on insurance services market 155

FOREIGN AND NATIVE EXPERIENCE**OIha SOBKO**

The advantages of financial support of innovative model
of the economic development in Poland in the conditions of fiscal unstable 163

Andriy LUCHKA

Cash management of the treasury single account: practice of France 175

Yevgeniya MAZINA

Banking regulation and supervision: historical trends of formation 181

Our authors 187

Annotations 189

Тетяна КІЗИМА
Олена Шаманська

СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ: СУТНІСТЬ, МОДЕЛІ, ВЕКТОРИ ОПТИМІЗАЦІЇ

Розглянуто теоретичні аспекти споживчої поведінки домогосподарств. Висвітлено основні моделі споживчих стратегій домогосподарств. Досліджено прагматичні аспекти поведінки споживачів та основні чинники, які впливають на її формування. Окреслено вектори оптимізації споживчої поведінки домогосподарств.

В сучасних умовах домогосподарства є найменш дослідженими суб'єктами національної економіки. Проте вони, без сумніву, відіграють важливу роль у функціонуванні економічної системи держави і, виконуючи свої традиційні функції споживання, заощадження, інвестування, виступають своєрідним внутрішнім стабілізатором та впливають на соціально-економічний розвиток країни.

Ґрунтовні дослідження процесів споживання розпочалися на початку ХХ ст. Першочергово споживання пов'язували із задоволенням первинних потреб людей, самозбереженням та самовідтворенням. Проте з розвитком суспільства докорінно змінювалося саме споживання, зростала його роль у житті людей, а відтак поступово еволюціонувало й наукове осмислення найважливіших процесів у цій сфері. Сьогодні інтерес економістів, маркетологів, психологів, соціологів до вивчення поведінки споживачів та процесу споживання загалом пов'язаний, передусім, з інституціональними й економічними змінами в сучасних постмодерних суспільствах.

Одним із важливих аспектів сфери споживання є споживча поведінка, що характеризує комплекс дій споживача, пов'язаних із виникненням та усвідомленням тієї чи ін-

шої потреби, вибором необхідних ресурсів і механізмів для її задоволення.

Вивченню споживчої поведінки домогосподарств присвячені праці зарубіжних (Р. Блекуелл, Дж. К. Ґелбрейт, Дж. Енджел, Дж. М. Кейнс, А. Маслоу, П. Мініард, Г. Саймон, М. Фрідман) та вітчизняних (С. Вакуленко, В. Ільїн, В. Леонов, В. Пилипенко, Р. Савчинський) учених.

Однак у сучасній вітчизняній економічній літературі все ще відсутні комплексні дослідження споживчої поведінки домашніх господарств (і, особливо, її фінансових аспектів), що можна пояснити багатогранністю об'єкта дослідження та необхідністю застосування системного підходу до його вивчення.

Вважаємо, що дослідження прагматичних аспектів поведінки споживачів та основних чинників, які впливають на її формування, є надзвичайно важливим сьогодні. Адже сучасні постмодерні суспільства характеризуються зосередженістю на сфері споживання, котра, розвиваючись, потребує ґрунтового і комплексного аналізу таких явищ, як "суспільство споживання", "культура споживання", "організований рух споживачів за розширення і захист своїх прав", "споживацтво" (у його негативному контексті), "демонстративне споживання"

та багато інших процесів, характерних і для сучасного українського суспільства, яке включене в процеси глобалізації та інформатизації [1].

Метою статті є дослідження теоретико-прагматичних аспектів формування і реалізації споживчої поведінки домогосподарств в Україні та окреслення напрямів її раціоналізації.

В умовах ринкової економіки домогосподарства є власниками основних видів ресурсів (землі, капіталу, праці та підприємницького хисту) і постачальниками цих ресурсів на відповідні ринки. Переважну частину коштів, отриманих від продажу зазначених ресурсів, домашні господарства витрачають на споживання.

Споживання, без сумніву, можна позиціонувати як найважливішу сферу ринкової економіки, оскільки саме воно визначає тенденції й обсяги обігу товарів і капіталу у суспільстві, а також формує ринковий попит на них. Наявність споживання і самої позиції споживача є обов'язковою та невід'ємною частиною сучасних конкурентних відносин.

Оскільки споживання – це процес, при якому товари або послуги використовуються споживачами для задоволення власних потреб, то споживчу поведінку домогосподарств трактуватимемо як систему дій і вчинків індивідів на споживчому ринку, пов'язану зі спрямуванням наявних грошових ресурсів на забезпечення власних потреб та інтересів. Дії споживачів характеризує низка ознак та показників, до яких належать: попит на товари і послуги, споживчі уподобання, структура споживання, способи використання доходів тощо.

На рівень та структуру споживання в Україні впливає низка чинників, серед яких виокремимо: рівень доходів споживачів, загальну диференціацію доходів, особливості менталітету, культуру споживання. Крім

того, українські споживачі знаходяться під дією таких специфічних чинників, як вплив досвіду та стилю життя, сформованих в умовах централізовано-планової економіки; складність і нестабільність сучасної економічної ситуації; поява нових економічних процесів тощо [2].

Разом з тим, споживчу поведінку українців значною мірою обумовлюють і національно-психологічні особливості, серед яких чільне місце посідає яскраво виражена інтровертність української нації. Як спрямованість на внутрішні проблеми, вона є наслідком дії “захисного механізму”, що забезпечує можливість українцям зберегти себе як національну спільноту, не асимілюватися з іншими культурами за час довготривалого перебування у складі різноманітних державних утворень.

Водночас складно переоцінити і вплив культурних чинників на споживчу поведінку людини, оскільки культурне середовище значною мірою формує характер споживання. Різним країнам властиві свої специфічні звичаї, правила, заборони. Цікавими у згаданому контексті є дослідження фахівців, які стверджують, що, наприклад, французи-чоловіки майже вдвічі більше використовують косметики і туалетних засобів, ніж жінки; німці і французи вживають більше фасованих марочних макаронів, ніж італійці; свинина, алкогольні напої заборонені ісламом; німецькі споживачі віддають перевагу приправам у тубах тощо [3].

Крім того, суттєвий вплив на поведінку споживачів здійснює і соціальний стан людини. Так, належність до певного соціально-економічного класу впливає на цінності, світоглядні позиції і стиль життя індивіда, оскільки саме така приналежність найчастіше визначає індивідуальний статус особи, її участь у соціальному житті, привілеї і можливості, що знаходять своє вираження у повсякденній споживчій поведінці [4, 123].

Аналіз споживчих стратегій домогосподарств з точки зору статусу їх членів дає змогу виокремити три основні моделі:

- конформістське споживання, обумовлене ефектом приєднання до більшості, прагненням не відставати від життя та моди. І хоча практично не існує товарів чи послуг, які первинно були б призначені для підвищення статусу та самооцінки, зазначимо, що прагнення бути “не гіршим за інших”, наслідувати кумирів доволі часто є проявом сутності сучасного (особливо молодого за віком) споживача;

- демонстративне споживання, яке передусім виражається у купівлі найбільш дорогих товарів чи послуг, кількість яких значно перевищує реальні потреби. Вибір робиться на користь дорожчого товару, оскільки саме він засвідчує платоспроможність індивіда. Споживач асоціює підвищену ціну на товар з більшою престижністю й елітарністю придбаного, що вирізняє його із загальної маси. Доволі характерним і наочним прикладом подібного споживання є постійне оновлення українцями машин чи моделей мобільних телефонів, причому для молоді це виступає чи не найяскравішим маркером статусної позиції;

- звичне споживання, яке є результатом тривалого життя в рамках визначених статусних позицій і яке призводить до формування певних уподобань та звичок [5, 375].

Генетичні чинники роду та їхній вплив на споживчі реакції, які передаються від батьків до дітей, також відіграють важливу роль у розвитку споживчої культури. До генетичних чинників, що впливають на споживчу поведінку та передаються у спадок, відносимо емоційну стійкість, екстраверсію, агресивність, лідерство, розуміння і відчуття благополуччя тощо. Тобто, розглядаючи споживача з точки зору приналежності до української, російської чи американської ментальності, можемо стверджувати, що споживчий стиль

поведінки американця, українця і росіянина ніколи не буде однаковим.

Важливими детермінантами, що визначають поведінку споживачів, є психологічні чинники – мотивація, емоції та почуття. Якщо, наприклад, для споживача основним мотивом є мотив поваги і утвердження його статусу в суспільстві, то основним критерієм вибору при придбанні одягу, взуття, автомобіля тощо він може обрати власний імідж. Водночас, поведінка споживача залежить і від його емоційного стану, адже позитивне сприйняття навколишньої реальності скорочує час прийняття рішень при виборі товарів та активізує стан спонукання.

Проте одним з найвагоміших чинників, який впливає на поведінку споживачів, безумовно, є дохід конкретної особи, сім'ї, родини. Саме від нього залежить величина заощаджень, обсяги та якості придбаних товарів і послуг відповідно до наявних смаків та уподобань. Дохід є також показником рівня та якості життя населення, тому на аналізі доходів вітчизняних домогосподарств зупинимось детальніше.

Необхідно зазначити, що для громадян важливою є та частина доходів, яка залишається у їхньому безпосередньому розпорядженні (так звані “чисті грошові доходи”).

Чільне місце в доходах домогосподарств посідає заробітна плата (її питома вага в структурі доходів домогосподарств коливається в межах 42–45% [6]). Заробітна плата належить, в основному, до регулярних доходів, тому зниження її частки в загальній структурі доходів домогосподарств – тенденція абсолютно небажана. Відтак, державні органи влади й управління мають докласти максимум зусиль для підвищення добробуту населення, збільшення частки оплати праці в структурі доходів та ВВП, відновлення відтворювальної функції заробітної плати, посилення державних соціальних гарантій з виплати заробітної плати.

Другим за значенням джерелом доходів вітчизняних домогосподарств є соціальні трансферти, до яких належать допомоги, стипендії й інші виплати із соціальних фондів, а також безоплатні послуги населенню. Питома вага соціальних трансфертів у сукупних доходах домогосподарств України є надзвичайно високою (38,5% у 2010 р. [6]), що свідчить про переважання патерналістських настроїв серед українців та надміру роздуті (передусім з політичних мотивів) соціальні програми держави, яка упродовж тривалого часу перманентно перебуває у виборчому процесі.

Потенційно важливим видом доходів домогосподарств є також підприємницький дохід, однак його частка у доходах населення України незначна (від 18,1% у 2002 р. до 8,2% у 2010 р. [6]), що свідчить про не надто сприятливий підприємницький клімат у державі.

Варто згадати й таке важливе джерело доходів населення, як доходи від власності, тобто доходи від цінних паперів, відсотки згідно з договорами оренди земельних ділянок і майна, відсотки за вкладками, отримані від банківських установ тощо. Однак частка доходів від власності в Україні залишається вкрай низькою (5,2% у 2010 р. [6]), що є підтвердженням надто повільного залучення домогосподарств до ринкових відносин та досить незначної ролі фінансового ринку у забезпеченні належного рівня життя населення.

Окрім чинників, які впливають на споживчу поведінку домогосподарств, важливу роль у формуванні споживчих пріоритетів відіграють мотиви, як усвідомлені спонукання людини до діяльності або поведінки, пов'язані з намаганням задовольнити певні потреби. Мотиви споживачів постійно змінюються, що пояснюється наступними причинами: постійним трансформуванням потреб людей під впливом чинників, що впливають на споживання (наприклад, фізичний

стан, середовище, контакти, досвід індивіда тощо); виникненням захисного механізму у випадку невдачі щодо реалізації своїх потреб (раціоналізація потреб); відмовою від задоволення потреб; регресом потреб [3].

Цікавими у контексті дослідження споживчої поведінки вітчизняних домогосподарств є дані соціологічного опитування, які засвідчили, що при купівлі продуктів українські споживачі звертають насамперед увагу на якість, свіжість та ціну продукту, і в останню – на країну виробника, безпеку та марку. Варто зазначити, що в Україні 34% громадян звертають увагу на ціну лише після того, як упевняться в якості та свіжості продукту (рис. 1).

На відміну від наших співвітчизників, двоє з п'яти європейців серед головних критеріїв вибору будь-яких продуктів називають якість (42%) та ціну (40%), і тільки для 23% жителів Європи мають значення свіжість (тобто термін їх виготовлення) [2]. Висловимо припущення, що європейці ретельніше рахують гроші, ніж українці, є ощадливішими і прискіпливіше ставляться до того, чи дотримується виробник балансу між якістю та ціною. Проте, можливо, тут діє й інший чинник – їхня упевненість у тому, що на полицях магазинів не можуть з'явитися чи залишитися продукти, термін споживання яких закінчився.

Вищезгадане соціологічне дослідження також показало, що співвідношення впливу ціни, якості та свіжості при виборі продуктів харчування суттєво змінюється з віком. Так, найменшу увагу на ціну звертають ті особи, кому за 30, але хто ще не переступив поріг сорокаріччя. Для таких споживачів головним критерієм є якість (що загалом відповідає і вибору європейців, старших 20 років). Люди пенсійного віку вже менше уваги звертають на якість і навіть свіжість товару – на перший план виходить ціна (рис. 2).

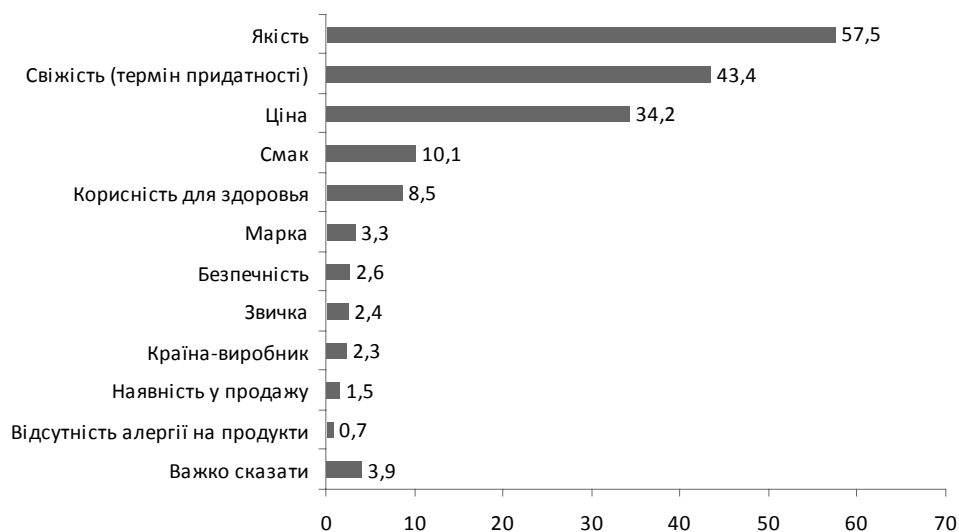


Рис. 1. Чинники, що впливають на вибір при покупці продуктів харчування населенням України, %

* Складено на основі: [2].

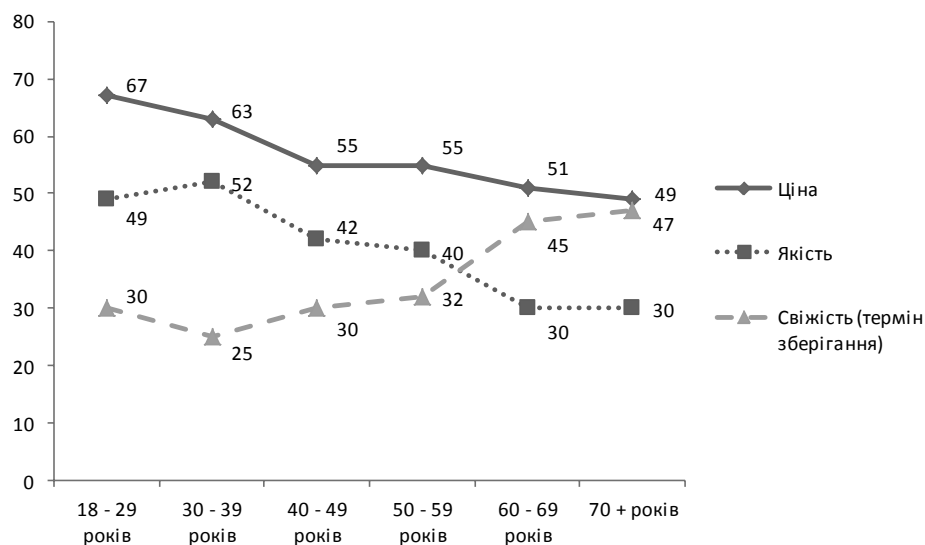


Рис. 2. Вплив ціни, якості та свіжості на вибір продуктів залежно від віку респондентів в Україні, % [2]

* Складено на основі: [2].

Важливо зазначити, що сьогодні вітчизняні споживачі є більш поінформованими і, як наслідок, здатні приймати обґрунтовані-

ші споживчі рішення. Відтак, для компаній, які звикли обмежувати доступ до потрібної інформації, ця зміна у поведінці спожива-

ча та переорієнтація його з “пасивного” на “активного” має вагоме значення. Крім того, в результаті поступового усунення географічних бар’єрів, теперішній споживач має доступ до більш широкого асортименту продуктів, можливостей вибору цін та споживчих характеристик як вітчизняних, так і зарубіжних товарів і послуг [7, 117].

На жаль, сьогодні значна кількість громадян обмежена переважно функціональним споживанням, яке спрямоване лише на задоволення природних потреб людини і забезпечення основ її життєдіяльності. Адже період економічного зростання в Україні, коли люди вперше отримали можливість певної свободи споживання (і рівень якого, до речі, зростав передусім завдяки залученим кредитним коштам), швидко змінився економічною кризою та девальвацією гривні, що повернуло більшість населення до споживчого мінімалізму. Крім того, стресові ситуації в українському суспільстві тривають, а період трансформації, що розтягнувся на десятиріччя, змушує людей формувати відповідні моделі споживання.

Останнім часом фахівці фіксують в Україні значне покращення споживчих настроїв (у серпні 2011 р. цей показник сягнув максимального за останні роки значення – 81,4) [8, 14]. Однак експерти застерігають, що напередодні другої хвилі кризи нинішнє зростання споживання може стати сигналом близької небезпеки (аналогічна ситуація мала місце влітку 2008 р. на ринках нерухомості, землі, а також автомобільному та споживчому ринках. Причому локомотивом такого зростання були доступні на той час споживчі кредити та бажання людей не просто “проїдати” гроші, а купувати щось значне і цінне [8, 16]). Сьогодні ж, на думку аналітиків, дві емоції керують споживчими “діями українців: страх перед новою кризою з новим підвищенням цін і втома від тривалої рецесії, коли хочеться розслабитися, купивши собі бажану річ” [8, 16].

Купуючи товари та послуги, домогосподарства здійснюють споживчі витрати, які містять споживчі грошові витрати на купівлю продуктів харчування, товарів (одягу, взуття, предметів домашнього вжитку), оплату послуг (житлово-комунальних, послуг охорони здоров’я, освіти, культури, транспорту, зв’язку тощо), а також вартість спожитих продовольчих товарів, отриманих з особистого підсобного господарства, в порядку самозаготівель або подарованих родичами чи іншими особами, та суму отриманих пільг і безготівкових субсидій [9].

О. Шевченко усі споживчі витрати домогосподарств поділяє на три основні категорії:

- витрати на товари щоденного вжитку (товари зі сподіваним терміном використання до трьох років: продукти харчування, переважна частина одягу, предмети особистої гігієни, канцтовари, пальне для автомобілів тощо);

- витрати на товари тривалого користування (товари, очікуваний термін використання яких перевищує три роки: телевізори, холодильники, меблі, легкові автомобілі тощо);

- витрати на послуги (оплата житлово-комунальних послуг, послуг транспорту і зв’язку, юридичних, освітніх послуг тощо) [10, 27].

Споживчі витрати вітчизняних домогосподарств коливалися в межах від 96,6% у 1999 р. до 86,2% у 2008 р., зрісши у 2010 р. до 90,0% загальної величини сукупних витрат [11]. Причому у міських домогосподарствах питома вага споживчих витрат є дещо більшою, ніж у сільських, що пов’язано передусім із більшою часткою комунальних платежів та витрат на транспорт, зв’язок, освіту, відпочинок і культуру (див. табл. 1). Звертає на себе увагу і той факт, що питома вага витрат на освіту, відпочинок і культуру, а також на ресторани та готелі майже у 2 рази є меншою у сільських

Таблиця 1

Структура споживчих витрат домогосподарств України у 2010 р*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, у % до сукупних витрат)

	Усі домогос- подарства	У тому числі які проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості
Споживчі витрати	90,0	91,0	87,4
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	49,9	56,1
алкогольні напої	1,5	1,7	1,1
тютюнові вироби	1,8	1,9	1,8
одяг і взуття	6,1	6,0	6,2
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,3	10,0	7,4
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,4	2,3	2,4
охорона здоров'я	3,1	3,2	3,0
транспорт	3,7	4,0	2,9
зв'язок	2,7	3,0	1,8
відпочинок і культура	1,8	2,2	0,8
освіта	1,3	1,5	0,9
ресторани та готелі	2,4	2,8	1,2
різні товари та послуги	2,3	2,5	1,8

* Складено на основі [9, 130–131].

домогосподарствах, ніж у міських, що свідчить про обмеженість доступу сільської молоді до здобуття належної освіти, а також про неспроможність масового відвідування культурно-відпочинкових заходів жителями сільської місцевості.

Найбільшу питому вагу у витратах вітчизняних домогосподарств займають витрати на харчування: понад 50% усіх сукупних витрат домогосподарств у 2010 р. (згідно з класифікацією ООН, 60% витрат сімейного бюджету на харчування свідчать про рівень злиденності домашнього господарства). Для прикладу: у США цей показник становить близько 20%, у країнах Західної Європи – в середньому 25%, а в країнах, що розвиваються, – близько 60% [12, 345].

Питома вага споживчих витрат домогосподарств у розрізі регіонів України також сут-

тєво коливається: від 84,8% у Хмельницькій області до 94,9% – у Львівській [9, 163].

Найбільше споживчих витрат у розрахунку на одне домогосподарство у 2010 р. здійснили домогосподарства м. Києва (3983,90 грн. за місяць), найменше – домогосподарства Кіровоградської області (2067,93 грн., що майже удвічі менше порівняно зі споживчими витратами столичних домогосподарств) [9, 162].

Доволі цікавою у контексті нашого дослідження є інформація про розподіл споживчих витрат домогосподарств України за децильними групами залежно від розміру середньодушових загальних доходів (див. табл. 2).

Наведені в табл. 2 дані свідчать, що домогосподарства десятої децильної групи (найзаможніші домогосподарства) витрача-

Таблиця 2

Споживчі витрати домогосподарств України за децильними групами залежно від розміру середньодушових загальних доходів у 2010 р.*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

	Всі домогосподарства	у тому числі за децильними (10-%) групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		Перша (нижча)	Друга	Третя	Четверта	П'ята	Шоста	Сьома	Восьма	Дев'ята	Десята (вища)
Продукти харчування	1586	1425	1523	1465	1469	1491	1568	1644	1614	1771	1892
Одяг і взуття	186	143	163	148	160	154	173	192	201	233	294
Житло, вода, електроенергія	284	209	241	253	254	259	273	290	310	337	410
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	72	33	49	49	50	60	75	73	87	98	153
Охорона здоров'я	97	54	63	66	77	80	91	96	106	134	200
Транспорт	115	45	72	71	90	91	106	98	114	158	301
Зв'язок	82	54	72	67	71	71	76	89	89	105	129
Відпочинок і культура	56	25	37	36	42	41	54	51	58	81	133
Освіта	40	28	39	33	34	30	43	32	44	54	62
Ресторани та готелі	73	29	45	44	48	42	70	73	77	111	191
Різні товари та послуги	71	46	55	54	57	53	63	71	75	106	134
Споживчі сукупні витрати	2766	2179	2456	2373	2440	2461	2687	2809	2880	3314	4058

* Складено на основі [9, 156].

ють на транспорт у 6,7 рази більше порівняно з домогосподарствами першої децильної групи (домогосподарства з найнижчим рівнем доходів), на ресторани та готелі – у 6,6 рази, на відпочинок і культуру – у 5,3 рази, на предмети домашнього вжитку, побутову техніку та поточне утримання житла – у 4,6 рази, на охорону здоров'я – у 3,7 рази більше, що підтверджує наявність суттєвої диференціації вітчизняних домогосподарств не лише за доходами, а й за витратами.

Принагідно зазначимо, що фінансова криза, яка восени 2008 р. охопила Україну, актуалізувала низку важливих проблем, на які ще до недавнього часу українці особливої уваги не звертали, і певним чином змусила людей переглянути свої уподобання та

звички з метою посилення раціональності у витрачанні особистих доходів. Зрозуміло, що для того, аби раціоналізувати свої витрати, члени домогосподарств повинні володіти інформацією щодо їх структури. Однак емпіричні спостереження засвідчують, що українці не лише не планують свої майбутні витрати, а й навіть достеменно не знають, на які цілі вони витратили останній заробіток.

У розвинених країнах світу культура контролю за особистими витратами в умовах надлишку товарів і послуг формувалася десятиліттями. В Україні ж спостерігаємо протилежну ситуацію: почавши жити у "суспільстві споживання", українці не освоїли культури економії. Парадоксально, але факт: навіть не зважаючи на те, що

попередні покоління наших співвітчизників за радянських часів жили в режимі надзвичайної економії, на рівні підсвідомості більшість громадян бережливість засуджують. Економія переважно сприймається українцями як принизлива необхідність та ознака неблагополуччя.

Однак у процесі життєдіяльності перед багатьма домогосподарствами рано чи пізно постає проблема оптимізації власних фінансових потоків. У високорозвинених суспільствах громадяни постійно розмірковують над напрямками оптимізації своїх доходів та витрат, обговорюють різні можливості для здійснення заощаджень та інвестицій, обмінюються досвідом раціоналізації споживчих витрат. В цивілізованих країнах не модно, і навіть не пристойно бути людиною, яка бездумно витрачає зароблені кошти.

Відтак, зважаючи на необхідність і важливість ощадливого використання отримуваних доходів, виокремимо кілька базових принципів раціоналізації сукупних витрат домогосподарств у сучасних умовах, сформованих як на досвіді економічно розвинених країн, так і на специфіці вітчизняних економічних реалій:

- планування витрат, яке є запорукою здійснення найнеобхідніших покупок і гарантом збереження коштів від необґрунтованого витрачання;

- грамотне споживання, адже чим більше людина має нестримних бажань слідувати лише останнім віянням моди або ж бажаному стилю життя, тим менше у неї є шансів досягнути фінансової свободи;

- детальний аналіз витрат, оскільки виділення часу для критичного аналізу особистих витрат дасть можливість членам домогосподарства зекономити значні ресурси у майбутньому;

- формування раціональної моделі бюджету домогосподарства, яка передбачає ефективне й обов'язково спільне управлін-

ня вхідними та, особливо, вихідними грошовими потоками домогосподарства;

- купівля речей у потрібний час та якомога дешевше (наприклад, під час розпродажів, де можна зекономити чималу суму грошей);

- проведення маркетингового дослідження при здійсненні великих покупок з метою виявлення нижчих цін;

- ведення здорового способу життя, оскільки на відсутності шкідливих звичок теж можна суттєво зекономити;

- мінімізація боргів, за якими потрібно платити, шляхом зменшення частки пасивів (тобто зобов'язань) і формування насамперед активів, котрі приносять дохід;

- спрямування певної частини доходів (скажімо, 10%, 7% чи 5%) на заощадження та інвестування, що слугуватиме запорукою здобуття фінансової свободи у майбутньому.

Звичайно, кожна людина може доповнити зазначений перелік багатьма іншими особистими рекомендаціями щодо раціонального витрачання отриманих доходів, проте найважливіше, на наш погляд, – це усвідомити необхідність таких кроків і почати діяти [13, 295–297].

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що мистецтво споживання в сучасних умовах є таким же важливим, як і мистецтво заробляння грошей. Однак питання полягає не в тому, щоб постійно собі у чомусь відмовляти, а в тому, щоб правильно споживати. Ми живемо в часи стійкого пресингу з боку виробників: на споживачів шаленими потоками іде інформація з журналів, телебачення, радіо, реклама в транспорті, Інтернеті тощо. Тому надзвичайно важливо сьогодні навчитися грамотно її виокремлювати та здійснювати активний опір настирливим спробам провокування споживача до необдуманих покупок і неефективних витрат.

Таким чином, можемо стверджувати, що в сучасних умовах домогосподарство

є однією з найважливіших ринкових інституцій, яка відіграє суттєву роль у функціонуванні вітчизняної економіки, і за своїм призначенням, по суті, є продовженням суспільного виробництва у сфері особистого споживання. Виконання домогосподарствами функції забезпечення необхідного споживчого попиту – “перша і найнеобхідніша умова створення фундаментальних основ для запуску ринкового механізму держави” [10, 29].

Споживання є основним показником оцінки матеріального добробуту, який з покращенням умов праці та житлово-побутових умов сприяє зростанню працездатності й поліпшенню культурного рівня людей, а споживчі витрати, формуючи левову частку сукупних витрат домогосподарств, відіграють важливу роль у макроекономічних процесах, оскільки задоволення споживчого попиту населення є, у кінцевому підсумку, тією метою, задля якої, по суті, й функціонує економічна система держави.

Література

1. Максименко А. О. Споживча поведінка: концептуалізація поняття та чинники, що її детермінують [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Левків Г. Я. Основні елементи моделювання поведінки споживача [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
3. Коваль Л. А., Романчук С. А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживацької поведінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Євко Н. О. Вплив ментальної приналежності та архетипів на поведінку і вподобання споживача // *Управління розвитком*. – 2011. – № 1. – С. 122–124.
5. Набруско І. Ю. Стилі споживання та статусна нерівність в умовах сучасної України // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства*. – 2010. – Вип. 16. – С. 373–376.
6. Доходи та витрати населення України у 2002–2010 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Пан Л. В. Визначення трендів поведінки споживачів на українському ринку // *Економіка Крима*. – 2010. – № 1. – С. 117–120.
8. Гончарук Н. Мажорний настрій // *Контакти*. – 2011. – № 40 (1011). – С. 14–16.
9. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2010 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – Ч. І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/domogosp/vdr_2010.zip
10. Шевченко О. О. Формування споживацької поведінки домогосподарств в умовах розвитку нової економіки: інституціональний аспект // *Макроекономічні аспекти сучасної економіки*. – 2009. – № 8. – С. 26–30.
11. Структура сукупних витрат домогосподарств України у 2000–2010 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdv dg_rik/dvdg_u/strukt2006_u.htm_\(дата останньої модифікації 27.07.2011 р.\)](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdv dg_rik/dvdg_u/strukt2006_u.htm_(дата останньої модифікації 27.07.2011 р.))
12. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч. посіб.: У 2 кн. / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – 723 с.
13. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Вст. слово С. І. Юрія. – К.: Знання, 2010. – 431 с.

Зоряна ЛОБОДІНА

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ГАЛУЗІ ОСВІТИ

Охарактеризовано та проаналізовано вітчизняну практику фінансування бюджетних навчальних закладів та заходів у галузі освіти. Виявлено основні проблеми формування та використання фінансових ресурсів галузі, які негативно впливають на реалізацію конституційного права людини на освіту. Обґрунтовано доцільність та перспективи удосконалення управління фінансами освітньої галузі.

В умовах соціально-економічних трансформацій освіта є невід'ємною складовою і визначальним фактором людського розвитку та відіграє важливу роль у формуванні інтелектуального, духовного, економічного потенціалів держави.

Освіта – найбільш масштабна й людськомістка складова сучасного державного устрою, його політичної, соціально-економічної, культурної та наукової організації. Від її якості залежить відтворення й наращування інтелектуального та духовного потенціалу суспільства, виховання громадянина, модернізація суспільних відносин. Удосконалення системи освіти є одним із заходів подолання кризових процесів, поліпшення життя людей, утвердження національних інтересів, зміцнення могутності й авторитету держави. Цілком очевидно, що без необхідної освіти людина не зможе забезпечити собі належних умов життя, реалізуватися як особистість та захистити свої права. Цим зумовлений зростаючий інтерес суспільства й держави до питань розвитку галузі освіти та визнання її загальнонаціональним пріоритетом.

Ефективна реалізація політики у сфері освіти неможлива без належного фінансового забезпечення державних і комуналь-

них навчальних закладів та освітніх заходів, джерелами якого є як бюджетні кошти, так і кошти юридичних та фізичних осіб. Необхідність вирішення проблем, пов'язаних із бюджетним фінансуванням освіти, зумовлена обмеженим обсягом та неефективним використанням наявних фінансових ресурсів, що вимагає розроблення нових підходів до організації фінансування зазначеної галузі.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів фінансового забезпечення освіти присвячені праці українських науковців – В. Андрущенка, Т. Боголіб, С. Буковинського, О. Василика, В. Гейця, В. Глуценка, А. Даниленка, В. Кудряшова, В. Куценко, Е. Лібанової, І. Лютого, Н. Новікова, Т. Оболенської, К. Павлюк, Д. Полозенка, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін. Серед зарубіжних вчених цими питаннями займалися Г. Беккер, А. Вагнер, Дж. Вейзе, Є. Деннісов, П. Друкер, К. Ерроу, Дж. Кейнс, П. Самуельсон, А. Анчишкін, В. Єрошин, В. Жамін.

Віддаючи належне проведеним дослідженням, потрібно звернути увагу на необхідність постійного розвитку наукових поглядів на проблеми фінансового забезпечення розвитку освіти, їх орієнтації на соціально-економічні трансформації загалом та Україні зокрема.

З огляду на вищесказане, метою статті є аналіз діючої практики фінансування бюджетних навчальних закладів та заходів у галузі освіти, виявлення основних проблем та обґрунтування необхідності реформування і перспектив удосконалення управління фінансовими ресурсами зазначеної галузі у контексті забезпечення реалізації конституційного права людини на освіту.

Центральним питанням сучасної державної політики освіти є визнання та забезпечення основного і невідчужного права людини на освіту. Це право закріплене в міжнародних і національних правових актах.

В Україні право кожної людини на освіту передбачене ст. 53 Конституції України. Зокрема у ній зазначено, що “повна загальна середня освіта є обов’язковою”, і що “держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам” [1].

Ефективна реалізація права на освіту передбачає дотримання чотирьох основних принципів: наявності, доступності, прийнятності та адаптованості [2]. Однак,

як показують реалії сьогодення, в Україні є певні проблеми із використанням цих принципів. Внаслідок цього, конституційні гарантії у сфері освіти мають здебільшого декларативний характер. Однією із причин такої ситуації є фінансова неспроможність держави спрямовувати адекватний потребі обсяг бюджетних коштів на освітню галузь.

Розглянемо практику фінансування бюджетних навчальних закладів та заходів у галузі освіти упродовж 2004–2010 рр. (табл. 1).

Обсяг видатків зведеного бюджету України на фінансування галузі освіти за період з 2004 р. по 2010 р. одночасно зі збільшенням видатків зведеного бюджету України у 3,7 рази збільшився у 4,4 рази. Упродовж досліджуваного періоду спостерігалася позитивна тенденція до збільшення:

- обсягу видатків зведеного бюджету на освіту на одну особу у 4,5 рази (або на 1353,88 грн.) – до 1740,24 грн. у 2010 р.;
- частки видатків на освіту у видатках зведеного бюджету у 1,2 рази (або на 3,05% до 21,13% у 2010 р.).

Таблиця 1

Динаміка видатків бюджетів України на освіту у 2004–2010 рр.*

Роки	Обсяг видатків				
	Зведений бюджет, тис. грн.	Державний бюджет		Місцеві бюджети	
		всього, тис. грн.	частка у видатках зведеного бюджету, %	всього, тис. грн.	частка у видатках зведеного бюджету, %
2004	18333183,9	7199955,5	39,3	11133228,4	60,7
2005	26801750,5	9932784,6	37,1	16868965,9	62,9
2006	33785002,0	12122058,2	35,9	21662943,8	64,1
2007	44333576,2	15149678,8	34,2	29183897,4	65,8
2008	60959371,4	21554274,2	35,4	39405097,2	64,6
2009	66773558,0	23925679,4	35,8	42847878,6	64,2
2010	79826045,3	28807530,1	36,1	51018515,2	63,9

* Розраховано автором на основі звітних даних Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [3].

Зростання обсягу видатків бюджетів на освіту пояснюється збільшенням масштабів соціальної відповідальності держави, а отже, – і зростанням рівня централізації ВВП. Розраховуємо вплив на величину видатків бюджетів на освіту окремих факторів, зокрема:

- обсягів доходів державного та місцевих бюджетів (зросли з 91529,4 млн. грн. у 2004 р. до 314506,3 млн. грн. у 2010 р.);
- обсягів фінансування бюджетів за рахунок внутрішніх та зовнішніх державних запозичень (зросли з 11009 млн. грн. у 2004 р. до 64684,9 млн. грн. у 2010 р.);
- індексу інфляції (зріс з 109% у 2004 р. до 109,4% у 2010 р.).

Результати багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу дають підставу констатувати, що між зазначеними показниками спостерігався тісний зв'язок (коефіцієнт множинної кореляції = 0,998). Розрахувати зміну обсягу видатків бюджетів України на освіту при зміні обсягів доходів бюджетів (x_1), обсягів фінансування бюджетів від внутрішніх і зовнішніх державних запозичень (x_2), індексу інфляції (x_3) можна за допомогою рівняння:

$$y = 904,514 + 0,295x_1 + 0,207x_2 - 38,157x_3$$

Результативний показник залежить від факторних на 99,66%.

Протягом 2004–2010 рр. на фоні щорічного сповільнення темпів приросту видатків зведеного бюджету (із 39,72% у 2005 р. порівняно із 2004 р. до 22,92% у 2010 р. порівняно із 2009 р.), видатків зведеного бюджету на освіту (із 46,19% у 2005 р. порівняно із 2004 р. до 19,55% у 2010 р. порівняно із 2009 р.) та видатків зведеного бюджету на освіту на одну особу (із 47,27% у 2005 р. порівняно із 2004 р. до 20,02% у 2010 р. порівняно із 2009 р.) спостерігалася позитивна динаміка збільшення темпів

приросту частки видатків на освіту у видатках зведеного бюджету (із 18,08% у 2005 р. порівняно із 2004 р. до 21,13% у 2010 р. порівняно із 2009 р.). Така тенденція дає підстави констатувати зміни пріоритетів бюджетної політики держави у процесі фінансування видатків бюджетів на користь освітньої галузі. Це чітко простежується і при порівнянні середніх темпів приросту:

- видатків зведеного бюджету на освіту на одну особу – 28,51%,
- видатків зведеного бюджету на освіту – 27,79%,
- видатків зведеного бюджету України – 24,51%,
- валового внутрішнього продукту – 20,99%,
- валового внутрішнього доходу – 21,12%.

Аналізуючи наведені показники, спостерігаємо зростання темпів приросту видатків зведеного бюджету України, видатків зведеного бюджету на освіту на тлі сповільненого, а у 2009 р. – взагалі відсутнього приросту ВВП та ВНД.

У 2004–2010 рр. спостерігалася позитивна тенденція до зростання обсягів видатків бюджетів України на освіту і у відсотках до ВВП (з 5,31% у 2004 р. до 7,37% у 2010 р.) та ВНД (з 5,37% у 2004 р. до 7,4% у 2010 р.) (рис. 1).

Враховуючи результати проведеного вище аналізу та порівнюючи видатки бюджетів на освіту відносно ВВП в Україні (7,3%) із аналогічним показником у зарубіжних країнах, на перший погляд, може скластися враження про досить високий рівень фінансування освітньої галузі. Зокрема, видатки на освіту у відсотках до ВВП у Швеції становлять 8,3%, Данії – 8,0%, Фінляндії, Польщі – 7,5%, США – 7,34%, Естонії – 7,2%, Франції – 6,8 % [6, 132; 7, 89], Норвегії – 6,37%, Чехії – 4,61%, Словаччині – 3,79%. Однак обсяг ВВП, що припадає на душу населен-

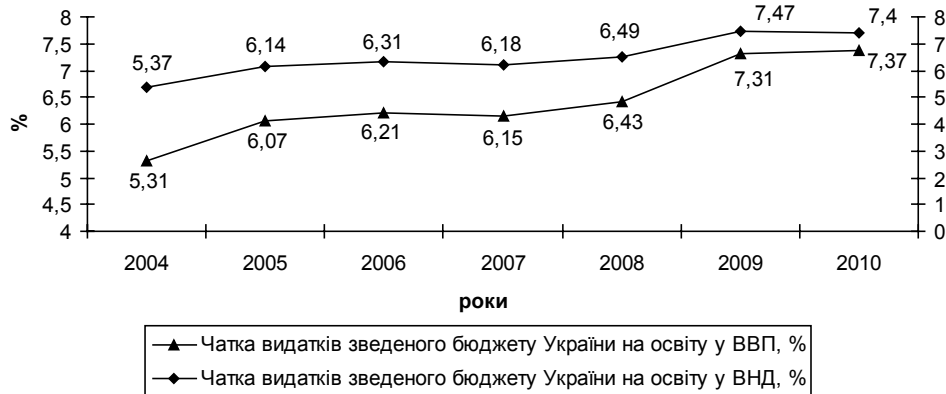


Рис. 1. Питома вага видатків зведеного бюджету України на освіту в обсязі валового внутрішнього продукту та валового національного доходу України у 2004–2010 рр., % *

* Розраховано та побудовано автором на основі даних: [3–5].

ня, в Данії становить 42300 євро, Норвегії – 63800, Чехії – 13100, Словаччині – 12100, а в Україні – тільки 2174 євро [8, 218]. Зважаючи на це, співставляючи частку видатків на освіту у загальному обсязі ВВП, доцільно враховувати величину ВВП на душу населення, а також реальну потребу освітньої галузі у бюджетних коштах.

Задекларований у статті 61 Закону України “Про освіту” від 23.05.1991 р. № 1060-XII обсяг фінансування галузі освіти на рівні, не меншому, ніж 10% національного доходу [9], не відповідає сучасним фінансовим можливостям держави. Законодавче закріплення чіткої ставки національного доходу для фінансування галузі освіти суперечить статті 95 Конституції України, згідно з якою видатки на загальносуспільні потреби, їх розмір та цільове спрямування визначаються виключно законом про державний бюджет, тобто враховуючи фінансові можливості держави на певний час щодо забезпечення безоплатності освіти як конституційної гарантії реалізації права населення на освіту.

Основним джерелом фінансових ресурсів бюджетних навчальних закладів та заходів у галузі освіти залишалися кошти

місцевих бюджетів, абсолютна величина яких щороку збільшувалася. Спостерігалася тенденція до зменшення частки коштів державного бюджету з 39,3% у 2004 р. до 36,1% у 2010 р. і зростання питомої ваги коштів місцевих бюджетів з 60,7% у 2004 р. до 63,9% у 2010 р. у структурі джерел фінансового забезпечення зазначеної галузі.

Структура видатків зведеного бюджету України на освіту у 2005–2010 рр. відображена у табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать, що упродовж 2005–2010 рр. на фінансування загальної освіти зі зведеного бюджету України спрямовувалось від 15172,1 млн. грн. (56,6% від обсягу видатків на освіту) у 2005 р. до 46389,5 млн. грн. (58,1% від обсягу видатків на освіту) у 2010 р., підготовку кадрів – від 9971,5 млн. грн. (37,2% від обсягу видатків на освіту) у 2005 р. до 30888,1 млн. грн. у 2010 р. (38,7% від обсягу видатків на освіту). Найбільша частка бюджетних коштів спрямовувалась на фінансування загальної середньої освіти – 41,4–42,5%.

Отже, незважаючи на зростання номінальних обсягів видатків зведеного бюджету України на освіту, кошти, які надходять

Таблиця 2

Структура видатків зведеного бюджету України на освіту у 2005–2010 рр.*

Показники	2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %
1. Дошкільна освіта	2940,7	11,0	3825,1	11,3	5257,7	11,9	7214,8	11,8	8325,2	12,5	10238,3	12,8
2. Загальна середня освіта	11158,8	41,6	14229,2	42,1	18849,5	42,5	25409,3	41,7	27640,7	41,4	32852,4	41,2
3. Професійно-технічна освіта	1749,9	6,5	2096,0	6,2	2676,4	6,0	3766,6	6,2	4107,9	6,2	5106,2	6,4
4. Вища освіта	7934,1	29,6	9935,7	29,4	12827,8	28,9	18552,9	30,4	20966,3	31,4	24998,4	31,3
5. Післядипломна освіта	287,5	1,1	365,7	1,1	505,2	1,1	668,4	1,1	665,7	1,0	783,5	1,0
6. Позашкільна освіта та заходи із позашкільної роботи з дітьми	1072,6	4,0	1369,7	4,1	1803,9	4,1	2439,1	4,0	2783,6	4,2	3298,8	4,1
7. Програми матеріального забезпечення навчальних закладів	259,8	1,0	166,1	0,5	180,2	0,4	186,2	0,3	185,8	0,3	283,9	0,4
8. Дослідження і розробки у сфері освіти	112,9	0,4	148,3	0,4	219,3	0,5	331,0	0,5	286,2	0,4	330,9	0,4
9. Інші заклади та заходи у сфері освіти	1285,5	4,8	1649,1	4,9	2013,5	4,5	2391,1	3,9	1812,2	2,7	1933,6	2,4
Разом видатків зведеного бюджету на освіту	26801,8	100	33785,0	100	44333,6	100	60959,4	100	66773,6	100	79826	100

* Розраховано автором на основі звітних даних Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [3].

на її фінансування, не забезпечують потреби зазначеної галузі у фінансових ресурсах. Внаслідок цього погіршується якість освітніх послуг і зменшується їх доступність для малозабезпечених верств населення.

На наше переконання, важливою перешкодою забезпечення повної реалізації конституційного права людини на освіту є не тільки недостатній рівень бюджетного фінансування освітньої галузі, але й одночасне нераціональне використання фінансових ресурсів, які надходять у її розпорядження. Це зумовлено як недосконалістю чинного українського законодавства, відсутністю належного методологічного забезпечення організації бюджетних відносин, так і безвідповідальністю учасників бюджетного процесу за прийняті управлінські рішення, наслідком яких є зниження ефективності використання бюджетних коштів.

До найбільш характерних видів неефективного управління і використання бюджетних коштів учасниками бюджетного процесу, які зустрічаються у вітчизняній практиці (у 2010 р. Рахунковою палатою України виявлено 130 випадків, обсягом 14,4 млрд. грн., неефективно використаних коштів), можна віднести [10, 26, 60]:

- неефективне управління коштами через недоліки в плануванні;
- неефективне використання коштів через відсутність обґрунтованого прогнозування і планування;
- неефективне використання коштів внаслідок необґрунтованих управлінських рішень;
- неефективне використання коштів спеціального фонду державного бюджету;
- неефективне використання коштів на проведення науково-дослідних робіт;
- неефективне використання коштів на підготовку спеціалістів;
- неефективне використання коштів шляхом тривалого їх утримання без

використання на реєстраційних рахунках розпорядників бюджетних коштів та на поточних рахунках підвідомчих організацій;

- втрати бюджету внаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень;
- неефективне використання коштів на придбання основних засобів (обладнання) тощо.

Спробуємо дослідити окремі причини такої ситуації. Так, у Бюджетному кодексі України, хоча й порушується проблема забезпечення ефективного витрачання бюджетних коштів, обґрунтовується доцільність і необхідність здійснення оцінки, проведення контролю за цим процесом, відповідальність учасників бюджетного процесу за бюджетні правопорушення настає у разі нецільового (а не неефективного) використання бюджетних коштів, порушення розпорядниками бюджетних коштів вимог щодо прийняття ними бюджетних зобов'язань тощо.

Міністерство фінансів України розробило лише організаційно-методологічні засади оцінки ефективності бюджетних програм із застосуванням результативних показників для моніторингу, аналізу та контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів. Відповідно до статті 20 Бюджетного кодексу України бюджетні програми є особливою складовою програмно-цільового методу, який повноцінно запроваджений лише для управління коштами Державного бюджету України. Для оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів (а саме вони є основним джерелом фінансування соціальної сфери, до якої належить і галузь освіти), на рівні яких програмно-цільовий метод у бюджетному процесі застосовується вибірково й експериментально, немає розробленої методики. Ці обставини унеможливають проведення оцінки ефективності викорис-

тання ресурсів та прийняття управлінських рішень стосовно руху бюджетних коштів з метою реалізації принципу ефективності бюджетної системи – забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, Автономною Республікою Крим, місцевим самоврядуванням, при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів [11, 12]. Зважаючи на вищевикладене, вважаємо, що для досягнення конкретних результатів у галузі освіти за рахунок бюджетних коштів органам державної влади та місцевого самоврядування доцільно активізувати роботу щодо впровадження програмно-цільового методу у бюджетний процес на місцевому рівні.

Як свідчать результати проведеного Рахунковою палатою України контролю за використанням бюджетних коштів, неефективні витрати, пов'язані з розміщенням і виконанням державного замовлення, в тому числі й неефективне використання коштів державного бюджету на підготовку спеціалістів, стали, на жаль, негативним фактом. Так, державою у 2010 р. неефективно витрачено 1 310,6 млн. грн.

Щорічне фінансування за державним замовленням підготовки фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення їх кваліфікації фактично призводить до утримання навчальних закладів, а не до підготовки спеціалістів на конкурентних засадах та відповідно до державної потреби, що склалася на ринку праці [10, 77].

У зв'язку з цим слушною, на наше переконання, є думка щодо доцільності здійснення органами державної влади постійного моніторингу ринку праці з метою уникнення ситуації, коли держава замовляє і фінансує підготовку фахівців, які їй сьогодні не потрібні, і одразу ж через фонди зайнятості знову фінансує тих самих фахівців з метою їх пе-

рекваліфікації. Держава передусім повинна фінансувати спеціальності, які не користуються попитом в абітурієнтів, але брак фахівців з яких призводить до погіршення показників роботи тієї чи іншої галузі [12].

Це дасть змогу за допомогою розробки механізмів захисту окремих спеціальностей, що вимагає відповідного фінансування, вирішити проблему непрестижності для абітурієнтів деяких спеціальностей, які є дуже необхідними для розвитку економіки країни.

Як не парадоксально, але головний розпорядник коштів Державного бюджету України у галузі освіти – Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України (до 9. 12. 2010 р. – Міністерство освіти і науки України) – протягом останніх 9 років, не забезпечуючи належної координації роботи з видання підручників, також неефективно, неекономно і з порушеннями використовує бюджетні кошти. Підтвердженням цього служать результати, проведеного Рахунковою палатою України, аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, спрямованих у 2010–2011 рр. на забезпечення навчальних закладів підручниками і посібниками. Аудитори встановили, що 319 млн. грн. не забезпечили потреб навчальних закладів у сучасній навчальній літературі, оскільки 21,4 млн. грн. (6,7% від загального обсягу видатків Державного бюджету України на забезпечення навчальних закладів підручниками і посібниками – *примітка автора*) були використані неефективно, а 30,9 млн. грн. (9,7% від загального обсягу видатків Державного бюджету України – *примітка автора*) – із порушенням чинного законодавства. За умов економного й ефективного використання бюджетних коштів лише у 2010–2011 рр. можна було додатково видати 3,4 млн. підручників, або майже на чверть більше [13].

Причиною неефективного використання бюджетних коштів у галузі освіти є і

відсутність стандартів вищої освіти щодо врегулювання нормативів матеріально-технічного, фінансового й іншого забезпечення вищих навчальних закладів, зокрема – методики розрахунку вартості підготовки одного фахівця. Це призводить до не завжди обґрунтованих розрахунків щодо формування державного замовлення на освіту, яке щорічно збільшується.

Основою сучасної демократичної держави та ключовим фактором економічного зростання справедливо вважається освіта. Проведене дослідження дає змогу констатувати, що, незважаючи на зростання номінальних обсягів фінансування освіти, потреба галузі у фінансових ресурсах забезпечується все менше. Очевидним є те, що в умовах дефіциту бюджетних коштів, який в Україні щорічно збільшується, учасникам бюджетного процесу необхідно приймати виважені управлінські рішення, які підвищували б ефективність використання коштів, що спрямовуються на фінансування освітньої галузі. На наше глибоке переконання, такі дії сприятимуть забезпеченню реалізації конституційного права людини на освіту.

Література

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254 к / 96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>.
2. Загальні зауваження Комітету ООН з економічних, соціальних і культурних прав № 13 (право на освіту) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hrlibrary.ngo.ru/russian/gencomm/Rescgencom13.html>.
3. Фінансова звітність про виконання державного та місцевих бюджетів за 2004–2010 рр. Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua>.
4. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Статистичний щорічник України за 2010 рік. Державна служба статистики України / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: ТОВ “Август Трейд”, 2011. – 560 с.
6. Боголіб Т. М. Фінансування освіти за кордоном // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 132–139.
7. Мельник А. Ф., Длугопольський О. В. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 240 с.
8. Лопушняк Г. С. Державна соціальна політика як передумова економічного розвитку України: Монографія. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 372 с.
9. Закон України “Про освіту” від 23.05.1991 р. №1060-XII (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
10. Звіт Рахункової палати України за 2010 рік. – К., 2011. – 208 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Zvit_2010.pdf.
11. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. Станом на 4 жовт. 2011 р.: (Офіц. текст) // К.: Паливода А. В., 2011. – 148 с. – (Кодекси України).
12. Лопушняк Г. С. Фінансові проблеми вищих навчальних закладів в Україні // Матеріали науково-практичного форуму “Університетська освіта: стан, проблеми, перспективи” (12–13 листопада). – ЛНАУ, 2009. – С. 19–22.
13. Чому дорогі підручники? // Інформація на сайті Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум.: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16738744>.

Антоніна ДЕМ'ЯНЮК

БЮДЖЕТНІ ПРІОРИТЕТИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ТА ДЕМОКРАТИЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Розглянуто теоретичні засади суспільного вибору, як важливого елементу визначення бюджетних пріоритетів в умовах демократії. Проаналізовано вітчизняні реалії формування бюджетних пріоритетів в умовах ринкових та демократичних трансформацій.

В умовах демократичних і ринкових трансформацій необхідним є вирішення проблем бюджетного процесу в контексті визначення бюджетних пріоритетів відповідно до існуючих соціально-економічних і суспільних відносин.

У сучасній сфері бюджетних відносин в Україні відбувається поєднання дії двох координаційних сил – ринкового регулювання та ухвалення державно-управлінських рішень через процес представництва суспільних інтересів.

Важливо зазначити, що існує низка причин, через які ринок не може самостійно виконувати завдання ефективного використання бюджетних ресурсів. До них належать: недосконалість конкуренції, зовнішні ефекти, суспільні блага. У випадку, коли ринок не може забезпечити покращення механізму розподілу ресурсів, то держава має можливість відкоригувати його важелі та інструменти. Однак у цьому випадку можливе виникнення нових проблем.

Теоретичні і практичні питання функціонування бюджету у своїх працях розглядають такі українські вчені, як В. Андрущенко, О. Василик, В. Дем'янишин, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Федосов, С. Юрій та ін., а також зарубіжні науковці: Ш. Блан-

карт, Дж. Б'юкенен, К. Ерроу, Р. Масгрейв, В. Парето, А. Пігу, П. Самуельсон, Д. Стігліц та ін. Однак подальшого дослідження потребують питання щодо визначення бюджетних пріоритетів в умовах демократичних і ринкових трансформацій.

Метою статті є дослідження теоретичних засад і вітчизняних реалій визначення бюджетних пріоритетів, а також виявлення наслідків впливу на них особливостей демократичних і ринкових відносин.

Вважається, що в демократичній державі визначення бюджетних пріоритетів має відображати суспільні переваги, базуватися на суспільному виборі. Разом з тим, досвід багатьох країн, у тому числі України, свідчить про те, що реалізація цього принципу на практиці, його втілення в реальну бюджетну політику держави є складною проблемою. Реальне суспільне життя, діючі механізми визначення та реалізації бюджетної політики держави постійно кидають виклик суспільній демократичній ідеології та, відповідно, й науці – не тільки економічній [12, 3].

Історично розвиток суспільства побудований на суперечності й одночасній єдності інтересів представників державної влади і громадян. Один із великих політичних мислителів епохи Відродження, державний секретар Флоренції Ніколо Макіавеллі

(1469–1527 рр.) обґрунтував сутність категорії “держава”, яка, на його думку, створена для спільних благ. У праці “Правитель” (1513 р.) він обґрунтовує сутність політики як зміцнення влади правителя. В умовах демократизаційних трансформацій системи державної влади, такий підхід залишається концептуально незмінним. Як правило, уряд, прийшовши до влади, намагається, використовуючи існуюче законодавство, адміністративний ресурс, посилити вплив влади на суспільство через відповідну політику. При цьому політику використовують як пошук компромісу між інтересами влади й суспільства. Саме на це спрямовані формування й розвиток системи та інститутів державної влади, соціально-економічна, фінансова й бюджетна політика в умовах демократизації суспільно-державних відносин [10, 13].

Необхідно зазначити, що суспільна реальність загалом не відрізняється від реальності фізичної у своєму існуванні, незалежному від людської уяви. Але кінцевим об’єктом спостереження у суспільній реальності є людська поведінка, а припущення щодо права вибору суб’єктів поведінки створює можливості різних варіантів інтерпретації й розуміння результатів вибору. Отже, розуміння спостережуваної дії є складним через припущення про можливість вибору, тобто суб’єкт не є жорстко прив’язаний саме до тієї дії, яка спостерігалася.

Суспільні філософи ще у XVIII ст. визначили, що загальні риси людської поведінки насправді існують. Це дозволяє робити передбачення, які можуть не справджуватися, стосовно моделей людських дій у відповідь на зміни в обмеженнях, незважаючи на те, що окремий суб’єкт вважається здатним свідомо вибирати з тих варіантів, які має перед собою. Це фундаментальне відкриття знайшло своє відображення у видатному трактаті Адама Сміта “Багатство народів” (1776 р.) [2, 19].

Походження ідеї суспільного вибору, що пояснює економічними мотивами політичне волевиявлення та визначення державної політики в контексті критеріїв особистої вигоди та максимізації індивідуальної корисності, зараховують до здобутків філософів Томаса Гоббса і Бенедикта Спінози (1632–1677 рр.), політичних мислителів Джеймса Медісона (1751–1836 рр.) та Алексіса Токвілля (1805–1859 рр.). Визначення ролі суспільного вибору в сфері державних фінансів стосовно теоретизації процесу виявлення індивідуальних переваг у виборі тих чи інших суспільних благ належить представникам “італійської традиції” в фінансовій теорії: Антоніо Де Віті де Марко, Маффео Пантелеоні, Уго Мадзолі, Джованні Монтемартіні, Амількару Павіані, Луджі Ейнауді [1, 117].

Через суперечності ринкової економіки кінця XIX–початку XX ст. сформувалися нові погляди на роль державних фінансів, бюджету й особливо фінансової політики держави. Відомий італійський економіст і соціолог, керівник Лозаннської школи Вільфредо Парето (1848–1923 рр.) увів в економічну науку принцип оптимальності, згідно з яким максимізація суспільного добробуту досягається за умови, коли прагнення до поліпшення добробуту однієї групи людей не призводить до погіршення добробуту інших. Закон Парето дав змогу змінити концептуальний підхід до державних фінансів як механізму обміну благами між державою і громадянами та змусив переглянути роль бюджетної політики держави, щоб вона враховувала як інтереси державної влади, так і суспільства загалом. На думку представників Лозаннської школи, суперечності в суспільстві загострюються тоді, коли фінансова система працює в інтересах вузького кола осіб, котрі мають доступ до розподілу й використання фінансових ресурсів держави, що призводить до виникнення та посилення кризових явищ [10, 14].

Важливе місце у розвитку вчення про суспільний вибір належить праці Кнута Вікселя “Дослідження теорії фінансів” (1896 р.), в котрій розглянуто інституційну структуру, через яку приймаються колективні рішення, і звернуто серйозну увагу на правила та визначено, що, лише змінивши правила, можна очікувати появи змін у результатах діяльності системи. В майбутньому його праця сформувала головні наукові ідеї лауреата Нобелівської премії 1986 р. Джеймса Б'юкенена, провідного розробника теорії суспільного вибору [2, 23].

Безпосередній імпульс теорії суспільного вибору дали дискусії 30–40-х рр. XX ст. з проблем ринкового соціалізму й економіки добробуту (Анрі Бергсон, Поль Самюелсон). Разом з тим у 1940–1950-х рр. уявлення про раціональний характер поведінки індивідів у політичній сфері почали активно проникати у наукові дискусії завдяки виданим у цей період працям Йозефа Шумпетера, Кеннета Ерроу, Дункана Блека та інших [7, 1211].

Один із засновників теорії суспільного вибору, яка сформувалася у 60-ті роки XX ст., Джеймс Б'юкенен вважав, що, застосовуючи модель економічної поведінки до аналізу політики, варто враховувати різницю у мотивах поведінки, а головне, в “неоднаковій структурі” ринкової і політичної систем. В основі теорії суспільного вибору лежить застосування економічного підходу до аналізу політичних процесів. Політичні рішення – це вибір альтернативних варіантів. У цьому схожість зі звичайним ринком, хоч є певні особливості. Якщо на ринку люди міняють товар, то у політиці сплачують податки в обмін на суспільні блага. Цей обмін не раціональний, адже найчастіше платять податки одні, а блага за рахунок податків одержують інші. Громадяни в політичному процесі не можуть керуватися звичайними правилами торгівлі, оскільки

споживачами суспільних благ є не окрема людина, а суспільство в цілому [5, 84].

На думку Б'юкенена: “Люди у своїй ролі “здійснювачів суспільного вибору” – чи як члени спільноти виборців, чи як політичні агенти – мають сутнісно ті самі поведінкові характеристики, які вони демонструють у своїх несупільних ролях, у своїх повсякденних приватних заняттях. З цього положення безпосередньо випливає прогноз, що люди, окремо чи у групах, переслідують власні інтереси – беручи участь і в суспільній, і у приватній економіці” [2, 88].

Таким чином, доцільно виокремити наступні особливості теорії суспільного вибору, що визначають характер аналітичних схем:

- для характеристики поведінки людини в політичній сфері використовуються ті ж гіпотези, що і в неокласичній економічній теорії: гіпотези слідування особистому інтересу, повноти та транзитивності уподобань, раціональної максимізації цільової функції;
- процес виявлення уподобань індивідів найчастіше розуміється у термінах ринкової взаємодії: передбачається, що стосунки між людьми у політичній сфері можуть бути описані у термінах взаємовигідного обміну;
- під час дослідження ставляться такі ж питання, які мають центральне значення в неокласичній теорії ціни (питання про існування та стабільність політичної рівноваги, шляхи її досягнення, оцінки з позиції принципу ефективності Парето) [7, 1211].

Суспільний вибір найбільше стосується практики ухвалення рішень щодо сфери державних фінансів шляхом голосування, а також на стадіях розгляду і затвердження бюджету.

Суспільний вибір в ідеалі повинен бути основою бюджетної політики держави. Він має бути за своєю суттю відображенням переваг громадян держави. Оскільки всі учасники голосування не можуть мати однакові

погляди стосовно ухвалення бюджетних рішень, бюджетна політика повинна орієнтуватися на інтереси більшості. При цьому мистецтво політики полягає й у тому, щоб ухвалені рішення були певною мірою й компромісними з інтересами меншості. В процесі складання бюджету потрібно підтримувати баланс інтересів різних суспільних груп, різного бачення шляхів і способів вирішення економічних проблем.

Розгляд і затвердження бюджету є складним явищем, що поєднує наукові інтереси різного спрямування та обумовлює виокремлення тих аспектів, які стосуються засад як економічної, так і фінансової науки. До них належать: економічні передумови розробки та прийняття бюджетних рішень; наявність економічних і політичних інтересів різних депутатів, політичних партій та фінансово-промислових груп, їхнє врахування в обсягах бюджетного фонду і спрямування видатків; бюджетні процедури, їхній зміст, послідовність проведення; взаємозв'язок між різними гілками влади у формуванні та розподілі бюджетних коштів [4, 428].

Наслідки бюджетної політики та оцінка привабливості конкретних рішень у сфері бюджетних відносин пояснюються позитивною і нормативною версіями теорії суспільного вибору. Позитивний варіант суспільного вибору обґрунтовує політичні технології бюджетного процесу в умовах прямої та представницької демократії з використанням різних процедур голосування, а також пояснює мотиви поведінки виборців. Нормативна інтерпретація теорії суспільного вибору обґрунтовує проблеми соціальної справедливості, прав і обов'язків громадян, морально-етичний фактор фінансової взаємодії між суспільством і державою [1, 120].

Процес формування та виявлення суспільного вибору, з урахуванням думки більшості, є доволі складним. Виникають наступні питання: по-перше, яким чином

створити необхідні умови для виявлення суспільних переваг; по-друге, як організувати практичну реалізацію суспільних переваг у визначенні бюджетних пріоритетів. У демократичній системі існує два способи виявлення суспільних переваг: пряме та представницьке.

За умов прямого виявлення, кожен громадянин країни, який досяг певного віку, може безпосередньо заявити свою думку щодо способу вирішення певного суспільного питання. Для його реалізації проводять пряме опитування (референдум) населення.

Коли реалізується демократія представницького виявлення, кожен громадянин країни, який досяг певного віку, має право періодично обирати своїх представників в органи державної та місцевої влади. У цьому разі реалізується своєрідний двоступеневий суспільний вибір. Очевидно, що такий порядок значно поступається першому способу, за якого здійснюється пряме, безпосереднє виявлення суспільних переваг [12, 4].

Представницьке виявлення суспільних переваг є домінуючим у визначенні бюджетних пріоритетів, тому що неможливо по кожному бюджетному питанню, а також по інших загальнонаціональних або місцевих питаннях, проводити референдуми. Тому через представницьку форму здійснюється делегування повноважень – суспільство передає право вирішення абсолютної більшості питань своїм вибраним представникам. Крім того, необхідно врахувати й те, що найважливішою передумовою є компетентність у даному питанні тих, хто бере участь у його вирішенні.

Важливо зазначити, що існує щонайменше дві моделі, які пояснюють проблеми досягнення ефективності за умов представницької демократії: низька активність електорату та наявність ділових циклів.

У випадку низької активності електорату, учасник голосування робитиме якісь кроки лише в тому випадку, коли вигода від його зусиль, спрямованих на одержання певних урядових послуг, перевищуватиме витрати на їхнє одержання. На думку виборця, результат буде досягнуто і без його участі, а його голос ніякого значення не має і не впливає на результат.

Модель політико-ділових циклів ґрунтується на поясненні впливу конкуруючих політичних партій на фінансування тих чи інших бюджетних програм. Згідно з цією моделлю, конкуренція між партіями зростає перед новими виборами і сприяє збільшенню фінансування соціальних програм, економічного зростання і рівня зайнятості [3, 99].

Вибір цілей і механізмів визначення бюджетних пріоритетів залежить також від настроїв і поведінки голосуючих, яка не завжди логічна. Згідно з теоремою Кеннета Ерроу, в умовах недосконалої демократії можлива нелогічна поведінка голосуючих, що призводить до неефективного процесу розгляду і затвердження бюджету. При цьому може спостерігатися логролінг – ситуація, коли одна група підтримує законопроект іншої в обмін на певні заохочення. Вирішенням даної проблеми є підвищення правосвідомості громадян та громадянської відповідальності урядовців [10, 15].

Однією з визначальних складових системи представництва інтересів є лобізм, під яким розуміють широко визнаний засіб формального і неформального впливу груп інтересів на владні структури з метою прийняття необхідних їм рішень. Взаємодія лобістів з громадянським суспільством розглядається як демократичні гарантії участі громадських об'єднань у процесах ухвалення рішень стосовно бюджетних пріоритетів. Прозорість впливу представницьких груп на прийняття рішення у провідних країнах світу визначає позитивність сприй-

няття суспільством зазначених процесів. В Україні спостерігається діаметрально протилежне ставлення до лобізму з боку суспільства, завдяки існуванню його прихованої (тіньової) форми, заснованої на незаконному тиску та корупції [8, 42].

В умовах демократичного суспільства бюджетні пріоритети у фінансовій практиці є результатом суспільного вибору. Тобто, це економічно й соціально мотивовані, політично підтримані на рівні представницьких законодавчих органів влади, визначені на альтернативній основі цілі державної діяльності, забезпечені необхідними для їх реалізації бюджетними ресурсами.

З переходом до демократичних засад державотворення в Україні, за відсутності діючих механізмів обмеження та політичної волі до відмови від надмірних запитів, бюджет став "заручником" популістських закликів, що проявилось у дефіцитному фінансуванні та супутніх інфляційних явищах. Проблеми несвоєчасності виконання бюджетних процедур, обмеження перерозподільної ролі бюджету, незбалансованості доходів і видатків виявилися складним випробуванням для здійснення бюджетного процесу на усіх рівнях бюджетної системи [14, 6].

Потрібно буде немало часу, щоб удосконалити процедури здійснення бюджетного процесу відповідно до умов демократії та оптимізувати взаємозв'язок суспільства з органами влади з метою забезпечення прозорості бюджетного процесу.

Важливим у визначенні бюджетних пріоритетів є наявність зовнішніх ефектів, котрі мають опосередкований вплив на структуру доходів і видатків бюджету. Таким чином, під час економічних криз або надзвичайних ситуацій в державі бюджетні пріоритети відмінні від тих, що визначаються за сприятливої економічної кон'юнктури. У першому випадку це спричиняється зниженням податкових надходжень до бюдже-

ту, що зумовлює скорочення бюджетних видатків, а у другому – зростанням видатків на подолання надзвичайних ситуацій.

Сьогодні очевидно, що реалізація бюджетної політики передбачає обґрунтування не лише тактичних, а й стратегічних цілей, в іншому разі політика має ситуативний, популістський та, як наслідок, суперечливий і неефективний характер. Конкретизація цілей, визначення бюджетних пріоритетів дають змогу акумулювати адміністративний і фінансовий потенціал держави для їх виконання. Механізм реалізації бюджетної політики – це комплекс заходів адміністративно-правового й економічного характеру, спрямованих на реалізацію стратегічних і тактичних цілей, який в кінцевому підсумку забезпечує реалізацію бюджетної стратегії. Конкретним проявом реалізації бюджетної стратегії є науково обґрунтована динаміка показників бюджету в довгостроковому періоді, що дає змогу спрогнозувати й досягти визначеної на період 5–7 років динаміки показників щорічних бюджетів, а відповідно й забезпечити стабільність бюджетного супроводження пріоритетів соціально-економічного розвитку країни.

Бюджетний процес охоплює складання проектів бюджетів, їхній розгляд та прийняття закону про державний бюджет і рішень про місцеві бюджети, виконання бюджету, підготовку та розгляд звіту про виконання бюджету. Якість бюджету та визначення бюджетних пріоритетів здебільшого залежать від процесу розгляду проекту бюджету під час першого та другого читань. Залучення науковців та практиків, які могли б дати пропозиції стосовно окремих бюджетних показників без упередженого підходу до їхнього обґрунтування значно могло б покращити визначення бюджетних пріоритетів. В Україні роль незалежних експертів недооцінюється, що

призводить до низької якості не тільки закону про бюджет, а й інших законів і урядових рішень. Недоліками процесу розгляду і затвердження бюджету в Україні є великі розбіжності між розрахованими показниками проекту бюджету та прийнятими до виконання, низький рівень прозорості, систематичне порушення термінів виконання бюджетних процедур [4, 434].

На сьогодні бюджет залишається найвагомішим фінансовим інструментом держави, який дає змогу мобілізувати і плановірно розподіляти фінансові ресурси залежно від стратегічних і тактичних цілей. Ефективне спрямування бюджетних коштів, необхідних для виконання державою її функцій, є однією з найактуальніших проблем для всіх країн на будь-якому етапі їх розвитку. Проблема визначення бюджетних пріоритетів є наслідком обмеженості ресурсів бюджету, адже планування його доходів у демократичній державі має об'єктивно визначені межі. З метою розвитку суспільства обрані бюджетні пріоритети повинні виконувати функції локомотивів, свого роду каталізаторів реалізації політики держави. При цьому вибір пріоритетів завжди залежить від сукупності взаємопов'язаних факторів суспільного вибору і зовнішніх ефектів.

В Україні за роки незалежності більшість галузей економіки у різні періоди були пріоритетними з точки зору державної підтримки. Стосовно доцільності вибору й ефективності впливу на соціально-економічні процеси ці пріоритети визначалися суб'єктивно, були економічно необґрунтованими, іноді взаємовиключними, спрямованими на досягнення поточних завдань без урахування довгострокових цілей розвитку суспільства. Стосовно визначення бюджетних пріоритетів практично завжди існувала велика їх кількість, незбалансованих між окремими складовими, зокрема – податковою полі-

тикою та політикою у сфері державних видатків. Фактично сама ідея пріоритетності втрачала сенс, а тому не могла сприяти ефективній реалізації досягнення стратегічних цілей, адже вибір певного механізму або галузі підтримки стосувався значної кількості об'єктів і сприяв розпорошуванню обмежених фінансових ресурсів [9, 14].

Відсутність постійного моніторингу бюджетних пріоритетів в Україні з метою їх коригування, тобто вибору механізмів, які у конкретний період сприятимуть максимальному виконанню державою своїх функцій як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі, ускладнюють реалізацію суспільних інтересів. Структура видатків Державного і місцевих бюджетів України за останні роки відображає переважаючу роль видатків соціального спрямування, що визначає реальні пріоритети держави.

В Основних державних пріоритетах соціально-економічного розвитку України на 2009–2012 рр. [11] та у Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” [6] визначено найважливіші цілі суспільного розвитку.

Таким чином, бюджетні пріоритети мають бути спрямовані на формування сприятливого макроекономічного середовища, здійснення послідовних та ефективних заходів у податково-бюджетній сфері, забезпечення стабільності державних фінансів, високих темпів економічного зростання на основі проведення модернізації економіки держави та підвищення її конкурентоспроможності, формування бюджету за принципом середньострокового бюджетного планування з чіткими фіскальними та видатковими орієнтирами [13].

Оптимізація видаткових зобов'язань, посилення цільового характеру результативності бюджетних видатків та реалізація

демократичних засад бюджетного процесу сприятимуть підвищенню ефективності управління бюджетними ресурсами. Раціональне визначення бюджетних пріоритетів можливе за умов дієвого механізму суспільного вибору, що ґрунтується на якісних законодавчих, інституційних та політичних передумовах.

Література

1. Андрущенко В. Л. *Фінансова думка Заходу в XX столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів)*. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Б'юкенен Дж. М., Масгрейв Річард А. *Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежних бачення держави: Пер. з англ. – К.: Вид. дім “КМ Академія”, 2004. – 175 с.*
3. *Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі: Пер. з англ. / За ред. Ю. Немеца. – К.: Основи, 1998. – 542 с.*
4. Дем'янишин В. Г. *Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.*
5. Довбенко М. *Теорія суспільного вибору // Економіка України. – 2004. – № 10. – С. 83–86.*
6. *Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – К., 2009. – 87 с.*
7. *Історія економічних учень: Навч. посібник / В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай, П. М. Леоненко, А. П. Нестеренко; За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.*
8. Карпенко О. *Цивілізований лобізм як механізм державного регулювання взаємовідносин бізнес-еліти та органів публічної влади в Україні // Україна: події, факти, коментарі. – 2011. – № 5. – С. 41–47.*
9. Лисяк Л. В. *До питання про пріоритети бюджетної політики // Міжнародна банківська*

конкуренція: теорія і практика: 3б. тез доп. // Міжнародної науково-практичної конференції (31 травня – 1 червня 2007 р.) / Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2007. – С. 14–16.

10. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави // *Фінанси України*. – 2009. – № 12. – С. 13–19.

11. Основні державні пріоритети соціально-економічного розвитку на 2009–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.innovations.nas.gov.ua/ScopeOfUse/Documents/2009_2012.pdf

12. Петруня Ю. Є. Економічна політика держави: реальність та ілюзії відображення суспільного вибору // *Економічна теорія*. – 2008. – № 3. – С. 3–10.

13. Про Основні напрями бюджетної політики на 2012 рік. Постанова Верховної Ради України від 13 травня 2011 року // *Відомості Верховної Ради України*. – 2011. – № 39. – С. 399.

14. Юрій С. І., Дерлиця А. Ю. Державні фінанси і демократія: до проблеми раціоналізації суспільного вибору // *Фінанси України*. – 2001. – № 6. – С. 3–13.

Тетяна СІТАШ

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Обґрунтовано альтернативи фінансового планування охорони здоров'я в Україні. Охарактеризовано три види фінансового планування галузі: стратегічне, поточне та оперативне. Виявлено проблеми охорони здоров'я та запропоновано альтернативні напрями їх вирішення.

Дефіцит державних ресурсів та складний фінансовий стан галузі охорони здоров'я в Україні зумовили функціонування установ за принципом обмеженості бюджетного фінансування. Враховуючи застарілість нормативно-правового забезпечення та відсутність механізмів залучення і використання інших джерел фінансування, медична галузь не отримала необхідного розвитку.

Сучасна соціально-економічна та демографічна ситуація, подальше погіршення стану здоров'я населення ставить перед державою такі серйозні завдання, які вже неможливо вирішувати на старих організаційно-методичних засадах. Очевидно, що зниження бюджетного фінансування охорони здоров'я досягло критичного рівня, в результаті чого вона втратила необхідну стійкість, доступність і якість надання медичної допомоги населенню.

Проблематика, що розглядається, зумовлена, насамперед, необхідністю пошуку шляхів її вирішення, спрямованих на альтернативи фінансового планування охорони здоров'я.

Актуальність проблеми ефективного функціонування, діяльності та фінансового планування галузі охорони здоров'я висвітлювалась у працях таких науковців, як: Й. Бескид, С. Буковинський, О. Васи-

лик, О. Величко, В. Дем'янишин, В. Опарін, С. Кондратюк, О. Кириленко, Ю. Пасічник, В. Федосов, С. Юрій та ін. Проте в економічній літературі ще недостатньо розглянуто та проаналізовано необхідність удосконалення планування охорони здоров'я, що й обумовило вибір теми дослідження.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану, розгляді проблематики, визначенні альтернатив, а також розробці конкретних практичних рекомендацій щодо розвитку й оптимізації планування видатків охорони здоров'я у сучасних умовах.

Для формулювання змістовних пропозицій щодо визначення альтернатив фінансового планування галузі охорони здоров'я, доцільно виокремити основні недоліки й оцінити її сучасний стан, який характеризується:

- недосконалістю законодавчо-нормативних актів, які впливають на забезпечення умов для поліпшення стану здоров'я населення та підвищення ефективності використання галуззю трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів відповідно до принципів ринкової економіки;

- нераціональною організацією медичної допомоги та диспропорціями в розвитку амбулаторно-поліклінічної й стаціонарної, первинної і спеціалізованої до-

помоги, а також незадовільним зв'язком та послідовністю у їх наданні;

- недостатнім та нестабільним фінансуванням галузі, що обумовлює низький рівень оплати праці медичних працівників, брак коштів для забезпечення доступної, якісної й ефективної медичної допомоги;

- недосконалістю сучасних медичних технологій, низьким рівнем медикаментозного і матеріально-технічного забезпечення закладів охорони здоров'я;

- неякісним інформаційним забезпеченням і неефективним управлінням системою охорони здоров'я на різних рівнях.

У цьому контексті вагомим значення набуває послідовна політика та ефективне управління галуззю. Основним завданням держави в сучасних умовах має бути створення відповідного нормативного й регулюючого середовища для надання можливості закладам охорони здоров'я активно залучати комерційні структури до фінансування своєї галузі. Крім того, досвід розвинених країн світу показує, що на забезпечення ефективного функціонування системи охорони здоров'я необхідно витратити значні обсяги матеріально-технічних і фінансових ресурсів. Тому, враховуючи зазначене, альтернативи реформування економічних засад системи охорони здоров'я зосереджуються на створенні прозорих фінансово-економічних механізмів цільового накопичення та адресного використання як бюджетних, так і позабюджетних коштів. Водночас дедалі більше виявляється розуміння того, що причина незадовільного стану закладів охорони здоров'я криється не лише в дефіциті коштів, а й в неефективному використанні наявних ресурсів.

За умов ринкової економіки, самостійності медичних закладів, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та

перспективних фінансових можливостей. У таких умовах перспективне фінансове планування є основною формою реалізації головних цілей закладів.

Існуюче сьогодні кошторисне планування бюджетних закладів охорони здоров'я спрямоване на покриття витрат поточної діяльності і взагалі не передбачає планування перспективного розвитку закладу.

Загалом фінансове планування охорони здоров'я – це процес розробки фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку охорони здоров'я, а також підвищення ефективності фінансової діяльності закладів цієї галузі [3].

Об'єктом фінансового планування є доходи і надходження, їх формування і розподіл, планування обсягів і джерел фінансування.

Поточна діяльність медичного закладу повинна бути забезпечена фінансовими ресурсами з урахуванням інтересів перспективного розвитку, визначення та оцінки ефективності їх використання, а також постійним здійсненням контролю за фінансовим станом закладу.

Фінансове планування, на нашу думку, доцільно здійснювати з обґрунтуванням ефективності управлінських рішень та визначенням забезпеченості джерелами фінансування, оптимізації витрат і позитивних економічних результатів. Тому планування видатків пропонуємо проводити згідно з принципами:

- об'єктивної потреби;
- комплексності;
- науковості.

Далі нагадаємо, що кошторисне фінансування закладів бюджетної сфери полягає у забезпеченні витрат за рахунок зовнішнього фінансування і здійснюється за такими принципами, як плановість, підзвітність, цільовий характер та надання коштів залежно від фактичних показників діяльності

установи. За такої ситуації, було б помилковим ігнорувати ту обставину, що фінансовому плануванню бюджетних закладів охорони здоров'я притаманна відсутність стратегічного (перспективного) планування, яке повинно бути першим етапом фінансового та визначало б основні напрями поточного планування.

Стратегічне планування (Strategic Planning) – це довгострокове планування на основі проміжних цілей. Стратегія визначається головною та проміжними цілями, які дозволяють досягнути основної цілі, а також визначає, звідки взяти ресурси для досягнення цілей і як їх розподілити. Загалом стратегія виглядає так [5]:

1. Для досягнення цілі G , необхідно досягнути проміжних цілей G_1 , G_2 та G_3 .
2. Для досягнення цілі G_1 , треба ресурси $r_1, r_2, r_3 \dots$ вкласти у завдання T_1, T_2, T_3 .
3. Для досягнення цілі G_2 , ресурси $r_4, r_5, r_6 \dots$ вкласти у завдання T_4, T_5, T_6 .
4. Для досягнення цілі G_3 , ресурси $r_7, r_8, r_9 \dots$ вкласти у завдання T_7, T_8, T_9 .

Стратегічне планування базується на загальній стратегії розвитку охорони здоров'я, є її частиною та має підпорядкований характер. З іншого боку, фінансова стратегія суттєво впливає на загальну стратегію розвитку, оскільки дає можливість забезпечити галузь необхідними фінансовими ресурсами. Стратегічне планування здійснюється у чотири етапи [3; 7].

Перший етап – окреслення періоду формування перспективних фінансових планів. Період фінансового перспективного планування визначається терміном загальної стратегії розвитку і не повинен виходити за його межі. В умовах загальної нестабільної економічної ситуації період стратегічного планування обмежується трьома-п'ятьма роками, а за умови досягнення економічної стабільності може бути збільшений до десяти років.

Другий етап – формування стратегічних цілей фінансової діяльності – полягає в забезпеченні фінансовими ресурсами загальної стратегії розвитку закладу охорони здоров'я та оптимальному управлінні фінансовими ресурсами.

Фінансова стратегія реалізується через встановлення низки фінансових нормативів, що зумовлюють послідовне досягнення поставленої мети, збільшення бюджетного фінансування, виявлення й освоєння нових джерел фінансування. Стабільність розвитку досягається встановленими нормативами фінансової стабільності та платоспроможності.

Третій етап – конкретизація показників фінансової стратегії за окремими періодами її реалізації – передбачає поетапне досягнення цільових нормативів. Фінансові показники повинні бути погоджені між собою та з загальними економічними показниками розвитку медичного закладу.

Четвертий етап – розробка фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності. Вона зосереджується на найбільш важливих аспектах діяльності та окремих етапах її здійснення і має багаторівневий характер [3; 7].

Другою складовою фінансового планування є поточне фінансове планування, яке полягає в розробленні конкретних фінансових планів на рік з поквартальною розбивкою. Це планування дає змогу закладу охорони здоров'я сформувати структуру доходів і витрат на поточний рік. Плановим документом є кошторис медичного закладу. Для складання поточного фінансового плану використовують наступні показники:

- цільові фінансові нормативи за основними напрямками діяльності на поточний період;
- плановий обсяг медичної допомоги та лікувально-профілактичних заходів;

– система розроблених у закладах охорони здоров'я нормативів витрат економічних ресурсів [3; 4].

Поряд з цим вирізняють відповідний етап оперативного планування фінансової діяльності, який вкрай необхідний закладу охорони здоров'я для контролю за фактичним надходженням коштів на рахунок, витрачанням коштів у процесі господарської діяльності та виконанням поточного фінансового плану. Виконання поточного фінансового плану здійснюється через оперативне фінансове планування.

У такому ракурсі оперативне планування фінансової діяльності полягає в розробленні комплексу короткострокових планів, що відображає доходи та видатки фінансових ресурсів у процесі її здійснення. План визначає обсяг і склад витрат за напрямками діяльності для медичного закладу загалом і кожного структурного підрозділу зокрема, а також джерела покриття цих витрат. Ключовим моментом є те, що процес оперативного планування фінансової діяльності має безперервний характер і забезпечує стабільність функціонування системи, здійснення постійного контролю за результатом фінансової діяльності медичного закладу.

Особливою формою плану є платіжний календар, розроблений за окремими видами руху фінансових ресурсів та видами фінансових зобов'язань. За допомогою платіжного календаря медичний заклад:

- узгоджує свої грошові надходження і майбутні витрати;
- формує інформацію про рух коштів і витрат та здійснює їх аналіз;
- визначає ефективні напрямки використання коштів [7].

Дуже часто наводять аргументовані пояснення стосовно платіжного календаря, який попри позитивні моменти повністю не забезпечує реалізацію завдань оперативно-

го фінансового планування за всіма напрямками діяльності закладу охорони здоров'я та окремими структурними підрозділами. Тому у процесі фінансового планування надається перевага принципам бюджетування.

Зазначимо, що бюджет установи, з точки зору зарубіжної фінансової науки, – це оперативний фінансовий план, що складається у формі балансу доходів і витрат на короткостроковий період і забезпечує ефективний контроль за надходженням і витрачанням коштів медичного закладу [2; 7]. Він є внутрішнім фінансовим документом, який не має стандартизованої форми. Бюджети можуть бути різні за формою та змістом – одні характеризують діяльність медичного закладу за окремими напрямками і структурними підрозділами, інші складаються з інтегрованих індивідуальних бюджетів і відображають діяльність закладу охорони здоров'я загалом.

З огляду на зазначене, пропонуємо поглянути на бюджетування у нашій країні як на завдання оптимізації витрат, яке має бути складовою мережі фінансових планів, що дасть змогу ефективно скласти кошторис відповідно до встановлених пріоритетів, а головне – проводити аналіз чутливості, тобто у разі невідповідності поточних фактичних результатів плановим показникам, бюджетування повинно виявити ланку, яка стала причиною відхилень, що дозволить обрати оптимальний варіант перерозподілу витрат кошторису для усунення проблеми.

Бюджетування, на нашу думку, може бути спрямоване на виконання двох завдань:

- 1) визначення обсягу та складу поточних витрат, пов'язаних з наданням медичних послуг на медикаменти, реактиви, одноразовий інструментарій тощо;
- 2) забезпечення покриття витрат фінансовими ресурсами.

Бюджет установ за цих умов базуватиметься як на загально визначених вимогах та процедурах, так і розроблених самостійно закладом охорони здоров'я. До загальних вимог ми відносимо:

- розробку бюджетів всіма підрозділами, що сприятиме поліпшенню координації діяльності медичного закладу;
- забезпечення єдиного порядку підготовки, аналізу та затвердження бюджетів;
- координацію всіх структурних підрозділів закладу охорони здоров'я в процесі складання бюджетів;
- обґрунтованість бюджетів відповідно до результатів, тенденцій, економічних чинників і прийнятих напрямків розвитку медичного закладу.

Завдання цілком вкладаються у концепцію формальної математичної оптимізаційної проблеми: максимізація функції результату за умови обмежень, що накладаються на витрати. Обмеження можуть накладатися на весь бюджет в цілому та на окремі його складові у вигляді як строгих, так і нестрогих нерівностей. Складність проблеми не в її вирішенні, а в формулюванні, оскільки у неприбутковому секторі, до якого належить і діяльність бюджетних установ охорони здоров'я, жодну функцію результату не можна виміряти лише у грошовому виразі. Зокрема, впровадження програмно-цільового методу призведе до наявності низки цільових показників, які вимірюються у різних одиницях. Тому для формалізації оптимізаційного завдання всі ці показники необхідно звести до одного та фактично поставити чіткі кількісні пріоритети між ними.

Далі для об'єктивної оцінки фінансового планування, варто пам'ятати, що воно передбачає поєднання матеріальних, трудових і грошових ресурсів. У процесі його здійснення використовуються різні методи, тобто конкретні способи і прийоми плано-

вих розрахунків. Найпоширенішим є балансовий, нормативний, розрахунково-аналітичний [3; 6; 7].

Балансовий метод розрахунку передбачає не тільки баланс підсумкових показників, а й визначення джерел фінансування для кожної статті витрат. Сутність нормативного методу полягає у використанні певних фінансових норм та техніко-економічних нормативів. У разі використання розрахунково-аналітичного методу планування, показники обчислюють на підставі аналізу фактичних показників у поточному періоді з урахуванням їх зміни у плановому періоді.

Всі методи в процесі планування застосовуються комплексно.

Використання фінансового планування державними закладами охорони здоров'я, які отримують кошти від позабюджетної діяльності, допоможе оптимально визначити обсяги та джерела фінансування, а також раціонально й ефективно використовувати фінансові ресурси, здійснювати розвиток матеріально-технічної бази та покращити якість надання медичних послуг.

На основі вищезазначеного можна зробити наступні висновки:

1. Сучасний етап розвитку охорони здоров'я України характеризується багатомасштабністю системи та переходом до ринкових механізмів управління. Впровадження програмно-цільового методу у бюджетний процес вимагає розвитку механізмів фінансового планування в охороні здоров'я, зокрема на мікрорівні.

2. Фінансовий план – це баланс доходів і витрат коштів, він забезпечує поєднання матеріальних, трудових і грошових ресурсів. Розрізняють три види фінансового планування: стратегічне, поточне та оперативне.

3. Основними проблемами для ефективного функціонування охорони здоров'я і діяльності її закладів є:

– постатейне кошторисне фінансування медичних закладів не створює стимулів до пошуку шляхів підвищення ефективності використання наявних ресурсів;

– фінансування медичних закладів, що знаходяться у державній власності, передбачає, згідно з Бюджетним кодексом, спрямування коштів на їх утримання, а не покриття витрат відповідно до обсягів виконаної роботи;

– розподіл коштів для кожного закладу охорони здоров'я здійснюється відповідно до застарілих підходів – залежно від потужності;

– дефіцит фінансування не дозволяє забезпечувати своєчасне оновлення морально і фізично застарілого обладнання;

– система фінансового і статистичного обліку та звітності охорони здоров'я не дозволяє одержати інформацію, необхідну для ефективного планування і розподілу ресурсів.

4. Вирішення перерахованих проблем в фінансовій діяльності державних закладів охорони здоров'я можливе за допомогою модернізації фінансового планування і, насамперед, стратегічного планування, що дає змогу закладу:

– ефективно використовувати фінансові ресурси;

– проводити фінансові дії відповідно до економічного стану та матеріальних можливостей закладу;

– здійснювати розвиток матеріальної бази закладу за рахунок виявлених вільних фінансових ресурсів від позабюджетної діяльності;

– покращити якість надання платних медичних послуг.

5. Стратегічне планування є особливим видом практичної діяльності людей, планової роботи, яка полягає в розробці стратегічних рішень, що передбачають висунення таких цілей і стратегій поведінки відповідних об'єктів управління, реалізація яких забезпечує їх ефективне функціонування в довго-

строковій перспективі, швидкій адаптації до змін умов зовнішнього середовища.

6. При науково обґрунтованому фінансовому плануванні існує стійка позитивна кореляція між плановими й досягнутими результатами. У результаті реалізації визначених завдань усіх етапів планування в охороні здоров'я у кінцевому підсумку можна обґрунтувати планові обсяги медичної допомоги в рамках територіальної програми державних гарантій; визначити обсяги й фінансові нормативи надання медичної допомоги, а також основні показники діяльності медичних закладів; сформулювати програму модернізації охорони здоров'я.

Література

1. Концепція розвитку охорони здоров'я населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.moz.gov.ua/docs/docs_u.php?d=0&n=12
2. Методичні рекомендації щодо планування видатків та використання бюджетних коштів для надання медичної допомоги закладами охорони здоров'я. – К., 2011. – 29 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/docfiles/Metod_budget.pdf
3. Пащенко В.М. Підприємницька діяльність та управління фінансами в охороні здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://med.univer.kharkov.ua/science/vestnik/>
4. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Якова. – М.: Экономика, 2009. – 591 с.
5. Стратегічне планування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%>
6. Управление и экономика здравоохранения / Под ред. А. И. Вялкова. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2009. – 664 с.
7. Фінансове планування доходів та витрат у діяльності бюджетних медичних закладів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzh

Данило ВАНЬКОВИЧ
Назар ДЕМЧИШАК
Мирослав КУЛЬЧИЦЬКИЙ

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто окремі аспекти інвестиційної безпеки та відкритості економіки України. Розкрито вплив інвестиційної безпеки та рівня відкритості національного господарства на фінансові можливості забезпечення інвестиційної діяльності в Україні.

Відновлення високих темпів економічного зростання, досягнутих упродовж 2000–2007 рр., та продовження структурних реформ в Україні у напрямку забезпечення стабільного економічного розвитку та гарантування належних соціальних стандартів для громадян обумовлюють потребу в акумулюванні фінансових ресурсів із зовнішніх і внутрішніх джерел. Такі ресурси повинні першочергово спрямовуватись на фінансове забезпечення інвестиційних процесів у державі, адже необхідність досягнення належної динаміки останніх у посткризовому періоді є особливо актуальною з огляду на довгострокові перспективи розвитку національної економіки.

Теоретико-прикладні аспекти формування фінансових можливостей (фінансового потенціалу) забезпечення інвестиційної діяльності з урахуванням різноманітних чинників впливу були предметом досліджень таких науковців, як: О. Барановський, І. Должанський, К. Іоненко, Л. Каховська, Т. Клименко, Л. Костирко, М. Крупка, А. Лучка, Ю. Пасічник, Н. Саїнчук, І. Чуницька, О. Юркевич та ін.

Проте у сучасній економічній літературі недостатньо розкриті фінансові можливості

забезпечення інвестиційних процесів у контексті одночасного гарантування інвестиційної безпеки держави та за відповідного рівня відкритості національної економіки.

Метою статті є оцінка фінансового потенціалу забезпечення інвестиційної діяльності з урахуванням впливу рівня відкритості економіки та інвестиційної безпеки.

Під фінансовим потенціалом інвестиційної діяльності розуміємо фінансові можливості забезпечення інвестиційної діяльності, що визначаються обсягом фінансових ресурсів інвестиційного спрямування та ефективністю їх використання на макро-, мезо- та мікрорівнях економічної системи [5].

У структурі фінансового потенціалу інвестиційної діяльності доцільно виокремити такі елементи:

- видатки розвитку державного і місцевих бюджетів;
- чистий прибуток підприємств;
- заощадження населення;
- фінансові ресурси інвестиційного спрямування банківської системи та небанківських фінансово-кредитних установ;

- прямі і портфельні іноземні інвестиції;
- зовнішні фінансові ресурси інвестиційного спрямування (інвестиційні кредити тощо) [5].

Враховуючи наявність у наведеній структурі таких елементів, як прямі та портфельні іноземні інвестиції, а також зовнішні фінансові ресурси інвестиційного спрямування, очевидною є суттєва залежність процесу формування потенціалу від рівня відкритості національної економіки.

Необхідно зазначити, що традиційно поняття “відкритість” економіки пов’язують із економічними характеристиками, які визначають можливості країни щодо активної участі у міжнародному співробітництві в розрізі найрізноманітніших його аспектів. Саме високий рівень інтеграції у міжнародний простір поглиблює спеціалізацію, сприяє ефективному розподілу ресурсів, науково-технічному прогресу у світових масштабах. З іншого боку, він може створювати загрози економічній безпеці країни. Традиційно показниками відкритості економіки є експортна та імпортна квота у ВВП, частка іноземних інвестицій у ВВП, а також спеціальні індекси, що обчислюються науковими центрами, рейтинговими агентствами тощо (індекс глобалізації, індекс економічної свободи та інші).

До всебічної оцінки рівня відкритості економіки та з’ясування її впливу на формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності необхідно підходити комплексно, враховуючи низку основних складових цього поняття, зокрема:

- зовнішньоторговельна відкритість;
- фінансово-інвестиційна відкритість;
- науково-технологічна відкритість;
- політико-правова відкритість;
- соціально-комунікативна відкритість.

Зовнішньоторговельна відкритість пов’язана із залученням країни у торговельні відносини та характеризується динамікою

експорту й імпорту, є найбільш показовою з точки зору статистики. Фінансово-інвестиційна складова відкритості пов’язана із рухом капіталів, можливістю участі в ньому країни, а також залучення необхідних обсягів іноземних інвестицій. Володіння науковими і технологічними розробками у сьогоdnішніх умовах є однією із передумов ефективної участі у міжнародній торгівлі, дає змогу країні позбутися статусу сировинного “придатку”. Політико-правова складова відкритості економіки характеризується рівнем залучення у світовий політико-правовий процес, дотримання стандартів міжнародного права, участю у міжнародних організаціях і програмах. Соціально-комунікативний аспект пов’язаний із активністю міжнародного спілкування, зокрема ділових поїздок, участю у міжнародних конференціях тощо.

Економіка України, враховуючи перелічені вище аспекти та показники платіжного балансу держави упродовж останніх років, є відкритою, відтак, тісно інтегрована у світове господарство. Тому фінансовий потенціал інвестиційної діяльності та можливості його нагромадження повинні аналізуватись з обов’язковим урахуванням впливу міжнародних фінансових ринків і фінансових інституцій.

За дослідженнями журналу *Foreign Policy* публікується індекс глобалізації. Цей показник, на відміну від традиційних (експортна, імпортна квоти у ВВП, частка іноземних інвестицій у ВВП), передбачає комплексний підхід до оцінки найрізноманітніших параметрів відкритості. У межах індексу глобалізації враховують та окремо обчислюють індекс економічної, індекс політичної та індекс соціальної глобалізації.

Україна за індексом глобалізації у 2010 р. посіла 46 місце з-поміж 208 країн [2]. Лідерами виявилися Бельгія та Австрія, а серед країн пострадянського простору найвище, 26 місце посіла Естонія (табл. 1).

Таблиця 1

Індекс глобалізації та його складові у 2010 р.
(місце окремих країн у загальному рейтингу)

Країна	Індекс глобалізації	Індекс економічної глобалізації	Індекс соціальної глобалізації	Індекс політичної глобалізації
Бельгія	1	6	4	3
Австрія	2	10	2	4
Нідерланди	3	4	5	7
Чехія	12	13	15	28
Словаччина	16	16	14	50
Польща	23	37	26	9
Естонія	26	7	32	42
Словенія	28	24	31	55
Литва	33	27	45	63
Латвія	37	21	38	123
Росія	42	92	39	42
Україна	46	70	64	41
Туреччина	56	73	106	18
Грузія	69	76	101	138
Казахстан	73	55	81	95
Киргизстан	82	99	103	97
Туркменістан	156	200	129	162
Сомалі	205	195	180	177

Приблизно ідентичні значення розглянутого індексу у попередні роки дають підстави говорити про тенденційно високий ступінь залучення економіки України у міжнародну та підтверджують її відкритість.

Якщо розглядати індекс глобалізації в розрізі його основних елементів, то за рівнем політичної складової у 2010 р. Україна посіла 41, соціальної – 64 місце, однак за індексом економічної глобалізації – лише 70 місце [2]. Це свідчить про наявність гострих проблем власне економічного характеру та, головне, про несприятливість інвестиційного клімату. Ці фактори обов'язково треба враховувати при вивченні фінансових можливостей забезпечення інвестиційних процесів в державі.

Водночас доцільно відзначити суттєву залежність процесу формування потенціалу від зовнішніх фінансових ресурсів (прямих і портфельних інвестицій в Україну та інших зовнішніх фінансових ресурсів інвестиційного спрямування), частка яких у 2002–2010 рр. тенденційно залишалася суттєвою, що певною мірою характеризує і рівень відкритості вітчизняної економіки (рис. 1).

В свою чергу, враховуючи наведені на рис. 1 показники, зокрема високу частку зовнішніх фінансових ресурсів, можна стверджувати, що важливе значення у процесі фінансового забезпечення інвестиційної діяльності та формування відповідних фінансових можливостей для цього має фінансова та інвестиційна безпека.

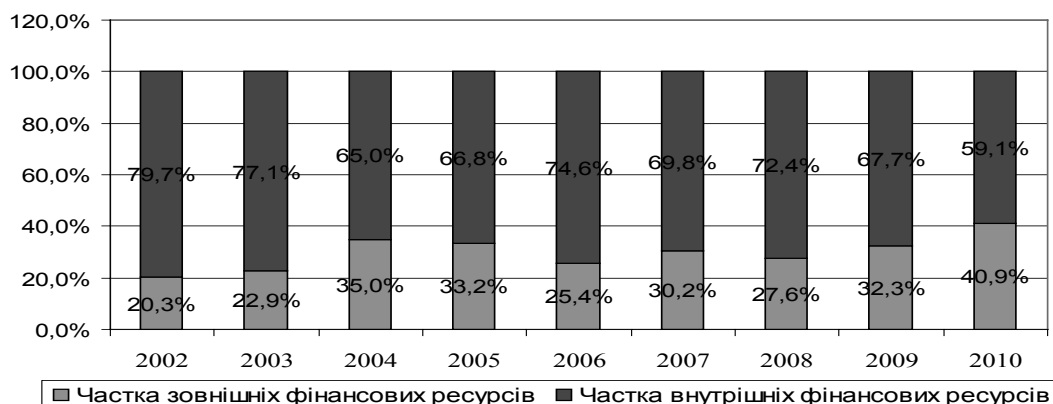


Рис. 1. Відкритість фінансового потенціалу інвестиційної діяльності у 2002–2010 рр., % [5]

На думку вітчизняного вченого О. Барановського [1], фінансова безпека є важливою складовою частиною економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, відображається через систему критеріїв і показників її стану, які характеризують збалансованість фінансів, наявність відповідних золотовалютних запасів тощо. У цьому контексті під інвестиційною безпекою дослідник розуміє досягнення певного рівня інвестицій, що дозволяє оптимально задовольняти інвестиційні потреби національної економіки з урахуванням ефективного використання і необхідності повернення інвестованих коштів та при оптимальному співвідношенні між внутрішніми і зовнішніми інвестиціями [1].

Окремі науковці вважають, що інвестиційна безпека здебільшого характеризується здатністю накопичувати ресурси. Також під нею розуміють такий рівень інвестування економіки, який забезпечує економічне зростання, реструктуризацію та переозброєння галузей і виробництв [3]. Фахівцями Міністерства економіки запропоновано таке тлумачення інвестиційної безпеки: "Це такий

рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатний забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів"[4].

З огляду на вищезазначене можна стверджувати, що безпековий аспект формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності повинен ґрунтуватись на досягненні оптимального співвідношення його складових, недопущення значних диспропорцій і загроз надмірної залежності процесу формування потенціалу від окремих елементів. Безумовно, найвищу інвестиційну небезпеку становлять такі складові фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, як прямі іноземні і портфельні інвестиції. Це пов'язано із загрозами поглиблення дисбалансів розвитку окремих галузей, монополізацією і руйнуванням конкуренції на ринку, неспрямованістю на їх реінвестування, негативним соціальним впливом тощо. Саме на уникнення або ж мінімізацію таких загроз потрібно спрямовувати заходи державного регулювання.

Сучасні світогосподарські процеси та виклики глобалізованої економіки потребують адекватного реагування з боку держав з метою відстоювання власних інтересів і збереження ідентичності й економічної важливості для решти світу. Подальше реформування вітчизняної економічної системи та побудова конкурентоспроможного ринкового господарства вимагають окреслення чітких стратегічних орієнтирів розвитку. З-поміж них чільне місце займає проблема формування фінансових можливостей (потенціалу) забезпечення інвестиційної діяльності в країні. В Україні останню треба вирішувати, враховуючи високий рівень відкритості вітчизняної економіки та необхідність гарантування інвестиційної безпеки. При цьому запорукою успіху є максимізація вигод від зростання відкритості (зокрема додаткове залучення ресурсів з-за кордону) при одночасному підтриманні на належному рівні інвестиційної безпеки країни.

Література

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення). – К.: КНТЕУ, 2004. – 760 с.
2. Індекс глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://globalization.kof.ethz.ch>.
3. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / За ред. академіка С. І. Пирожкова. – К.: НІПМБ, 2003. – 42 с.
4. Наказ Міністерства економіки України “Про методику розрахунку рівня економічної безпеки України” від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmi.gov.ua/control/npd/search>.
5. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України: Монографія / М. І. Крупка, Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак, М. І. Кульчицький. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 404 с.
6. Чуницька І. Видатки бюджету та збільшення їх позитивних ефектів на формування фінансового потенціалу держави // Економіст. – 2009. – № 2. – С. 52–55.
7. Чуницька І. І. Посилення регулюючого впливу податкових важелів на формування фінансового потенціалу держави // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 5. – С. 59–64.
8. Чуницька І. І. Теоретичні аспекти визначення сутності фінансового потенціалу держави // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції “Теория и практика экономики и предпринимательства”. – Алушта, 2007. – С. 144–145.
9. Юркевич О. М. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 81–87.

Петро ГАВРИЛКО
Анатолій КОЛОДІЙЧУК
Марія ЛАЛАКУЛИЧ

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито зміст понять “стратегія” та “інноваційна стратегія”. Обґрунтовано необхідність використання інноваційних стратегій на підприємствах. Запропоновано механізм стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств.

Вирішення проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення існування промислових підприємств, залежить від стратегічного управління ними. Важливим фактором формування конкурентних переваг підприємства та запорукою зростання його інвестиційної привабливості є інноваційний характер виробництва. Функціонування в умовах невизначеності, потреба у своєчасному реагуванні на мінливі тенденції ринку та концентрації зусиль на виявленні та задоволенні нових потреб соціуму визначає необхідність розробки та реалізації інноваційної стратегії на підприємстві. Особливої уваги стратегічне управління інноваційним розвитком потребує в умовах інтеграції України у світовий економічний простір, оскільки інновації розглядаються як ресурс підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств, галузей і промисловості в цілому як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках.

Питання інноваційного розвитку промислових підприємств постійно перебувають у колі інтересів науковців і практиків. Теоретичні аспекти знайшли своє відображення в наукових працях таких відомих зарубіжних дослідників, як: І. Ансофф, П. Друкер, Д. Кліланд, М. Портер, Р. Річард, Б. Санто,

А. Чандлер, Й. Шумпетер. Серед вітчизняних учених значну увагу проблемам стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств присвятили: О. Амоша, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Кизим, С. Ілляшенко, М. Крупка, О. Лапко, І. Лукинов, М. Туган-Барановський.

Незважаючи на наявність великої кількості наукових розробок, досі не вироблено єдиної політики щодо обґрунтування теоретико-методологічних підходів до стратегії інноваційного розвитку підприємств, невирішеною залишається проблема організаційного моделювання інноваційного розвитку. Цим і обумовлюється актуальність нашого дослідження.

Метою статті є розкриття змісту стратегії інноваційного розвитку, обґрунтування необхідності й особливостей її використання промисловими підприємствами.

Зважаючи на широкий спектр поглядів щодо поняття “стратегія”, єдиний підхід до його трактування сьогодні відсутній. Так, А. Богданов розглядає стратегію як організований розподіл ресурсів для досягнення визначених цілей [1, 42]. Б. Санто під стратегією розуміє довгострокове планування і програму робочих дій, що поширюються

на всю його тривалість у часі [2, 195]. Це визначення стратегії наближає її до плану і надмірно посилює умови і можливості переходу від однієї стратегії до іншої.

П. Друкер, характеризуючи японський варіант стратегічного управління, розглядає стратегію не що інше, як ретельно продуманий набір логічно взаємопов'язаних правил і процедур, які дозволяють перейти від однієї стратегії до іншої. Це пояснюється тим, що в Японії під стратегією розуміється готовність до подій, які відбуваються до вироблення загальних орієнтирів та за межами дієвості системи управління [3, 44] в умовах невизначеності, наявності відхилень від усталених тенденцій.

Стратегія представляє собою можливість для підприємств маневрувати у власному оточенні. Близькими до такого визначення стратегії є підходи М. Портера [4] і П. Друкера [3], особливостями яких є різний ступінь управлінських впливів на суб'єкти економічної діяльності.

Згідно з поглядами класика стратегічного планування А. Чандлера, стратегія – це “визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей” [5]. З одного боку, таке тлумачення “стратегії” спирається на традиційний підхід до її визначення як особливого методу розподілу ресурсів між поточними і майбутніми видами діяльності. А. Чандлер зазначає, що “стратегічна альтернатива має будуватися порівнянням можливостей і ресурсів корпорацій з урахуванням прийнятого рівня ризику” [5]. З другого боку, у цьому визначенні основний акцент робиться саме на досягненні цілей.

У фундаментальній праці “Стратегічне управління” І. Ансофф наводить таке визначення стратегії: “За своєю сутністю стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується

в своїй діяльності”. Стратегія тут – це стрижень, навколо якого концентруються всі види виробничо-господарської діяльності. Крім того, стратегія іноді розглядається як “блеф” чи “хитрий маневр”, що визначає її як інструмент певного типу для перемоги в конкурентній боротьбі [6, 233].

Узагальнення розглянутих визначень стратегії дає змогу сформулювати це поняття як систему довгострокових, обумовлених метою розвитку підприємств, концептуальних норм, способів, правил, орієнтирів прийняття рішень, що дозволяють розподіляти наявні ресурси між альтернативними напрямками розвитку з урахуванням зміни зовнішніх і внутрішніх умов їх функціонування.

Якщо розуміти під стратегією довготермінове планування, то інноваційна стратегія стосується всієї тривалості процесу – від досліджень, виробництва, збуту і до використання. Інноваційна стратегія є одним із засобів досягнення мети підприємства, який відрізняється від інших своєю новизною, передусім: для самого суб'єкта господарювання, для даної галузі ринку, споживачів, країни в цілому.

І. Шумпетер в процесі дослідження основних понять теорії інноваційних процесів виокремив 5 типів інновацій:

- випуск нової або істотно поліпшеної продукції;
- освоєння нових видів техніки і технологій;
- завоювання або створення нових ринків збуту;
- відкриття нових або отримання доступу до вже існуючих джерел сировини;
- створення нової промислової організації (наприклад, забезпечення монополії підприємства або позбавлення підприємства-конкурента такого статусу) [7].

Таким чином, будь-які стратегічні кроки підприємства мають інноваційний ха-

рактар, оскільки вони так чи інакше ґрунтуються на нововведеннях в економічній, виробничо-господарській, збутовій чи управлінській сферах. Своєчасно затверджена, науково обґрунтована інноваційна стратегія зможе сприяти забезпеченню стабільності функціонування підприємства в умовах динамічного економічного середовища, оскільки: прискорює постійний розвиток організації в умовах ринку; забезпечує переваги в конкуренції на основі лідерства в технології, якості продукції, послуг; визначає позицію на ринку, набір основних товарних ліній; сприяє лідерству в цінах; створює основу для суспільного визнання фірми (організації).

Управління інноваційним процесом у загальній стратегії підприємств передбачає розробку і реалізацію інноваційної стратегії, що має охоплювати цілі інноваційної діяльності підприємств, вибір засобів для їх досягнення і обґрунтування джерел залучення необхідних ресурсів.

Інноваційними цілями можуть бути: створення нового продукту, впровадження нової технології, перехід на новий вид сировини, реструктуризація підприємства тощо. Вибір цілей розвитку залежить від інноваційного потенціалу підприємства та інноваційно-інвестиційного клімату в країні. Інноваційні цілі є тим вектором розвитку, на основі якого формується інноваційна стратегія підприємства.

Стратегічні цілі підприємств, орієнтовані на досягнення генеральної лінії їх розвитку, повинні бути визначені на основі принципів системного підходу з урахуванням факторів зовнішнього середовища та існуючого потенціалу. Їх можна поділити на кількісні (ринкові, економічні, фінансові) та якісні (стандарти якості продукції, якість сервісного обслуговування споживачів, організаційна структура управління підприєм-

ством), що характеризують визначені очікувані результати.

Стратегічне управління передбачає, що у формулюванні цілей підприємств обов'язкове залучення в процес їхньої реалізації всіх працюючих на даних підприємствах. Якщо підприємства не ставлять перед колективом конкретних цілей, то колектив встановлює такі пріоритети, що приносять найбільшу користь його членам, а не підприємству.

У процесі формулювання стратегічних цілей існують і загальнообов'язкові правила: якість продукції повинна бути суворо фіксованою характеристикою, тому що результатів треба досягати без її зниження; підприємство має забезпечувати рівномірне зростання разом з ринком, або різке зростання із витісненням конкурентів, що виробляють аналогічну продукцію; дохід завжди повинен випереджати оборот.

Ключовими чинниками, що визначають цілі й засоби їх досягнення в рамках реалізації інноваційної стратегії, є:

- баланс між продукцією і технологічними можливостями підприємства, що визначає межу варіантності підприємства в умовах зміни зовнішнього навколишнього середовища, а також можливість задоволення споживача необхідним рівнем якості;
- баланс між фундаментальними і прикладними науковими розробками, що визначає інноваційний заділ або реальні ключові компетенції, які можна здійснити в доступному для огляду майбутньому;
- позиціонування на ринку з урахуванням отримання конкурентних переваг, що дозволяють виробляти конкурентоспроможну продукцію для тих сегментів ринку, які представляють інтерес для вищого керівництва;
- час розробки і виходу на ринок, що забезпечує отримання високого і сталого прибутку [8].

При визначенні стратегічних цілей важливе значення надається вибору і розробці стратегій, що забезпечують їхнє досягнення, і поділяються на: базову, визначальну модель поведінки підприємства в цілому й окремих його підрозділів у конкретній ринковій ситуації (стратегій вибору ринків, конкуренції на обраному ринку, досягнення переваги в конкуренції на основі лідерства в пропонованій продукції, лідерства в цінах, ринкової спеціалізації і кооперації); функціональні, що охоплюють заходи і програми для відповідних підрозділів підприємства та забезпечують практичну реалізацію базових стратегій (як правило, це – ресурсні програми).

Найвідповідальнішим етапом у формуванні ефективної інноваційної стратегії підприємства є визначення її типу (виду). Відповідно до обраної класифікаційної ознаки можна виокремити широкий спектр різновидів інноваційних стратегій (рис. 1).

В економічній літературі [9] відповідно до характеру взаємодії з зовнішнім середовищем вирізняють дві групи стратегій: оборонну і наступальну.

Основною метою оборонних стратегій є своєчасне реагування підприємств на дії конкурентів і поведінку споживачів. Їх поділяють на імітаційні, захисні, вичікувальні і стратегії безпосереднього реагування. Науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки

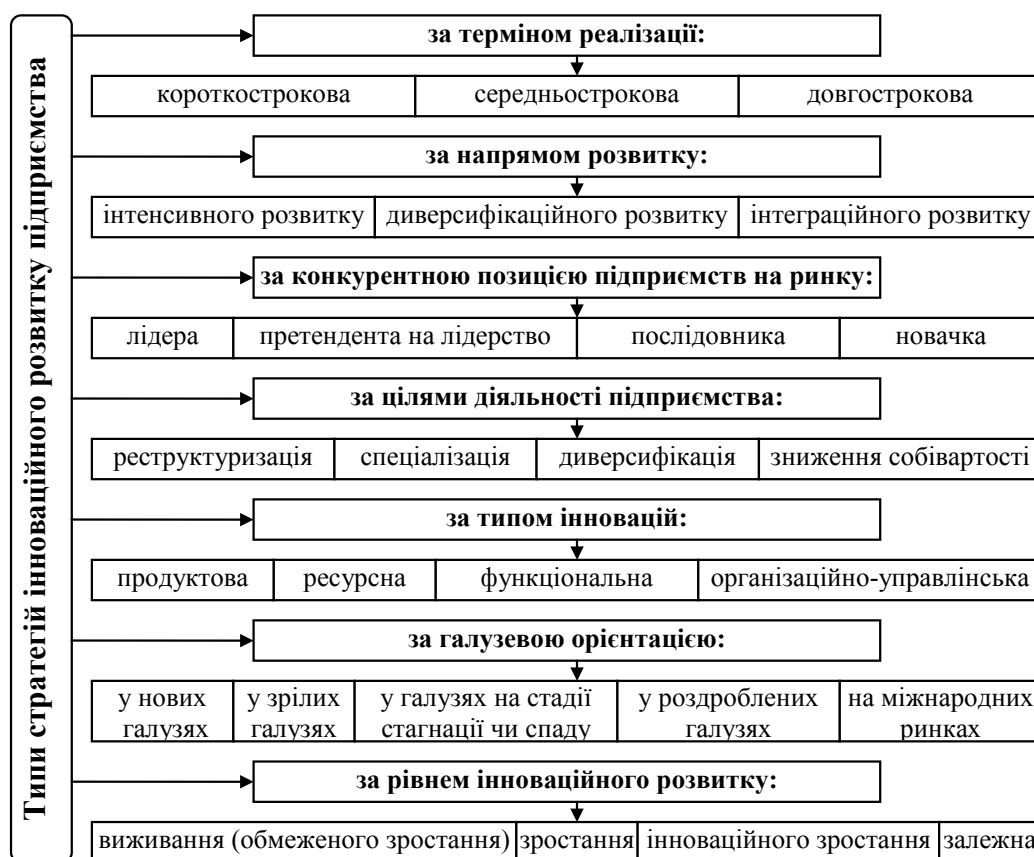


Рис. 1. Класифікація стратегій інноваційного розвитку підприємства*

* Складено авторами

підприємств знаходять вираження в наступальній стратегії, що орієнтована на маркетинг, стратегію злиття, стратегію придбання і вимагають кредитних інвестицій. Такі стратегії розробляють підприємства, що мають високий фінансовий потенціал і кваліфікований склад творчого науково-технічного персоналу, вони є інноваційними стратегіями.

Наведена класифікація побудована з урахуванням наступних характерних рис стратегії: засіб досягнення мети інноваційного розвитку підприємств, яка поставлена перед ними і може змінюватися в будь-який період часу; орієнтація на визначений напрямок розвитку підприємств; розробка стратегії інноваційного розвитку на основі застосування пошукових методів; перехід до іншої стратегії у випадку досягнення поставлених цілей; обов'язкове використання зворотного зв'язку.

Формуючи стратегію інноваційного розвитку, сучасне підприємство використовує комплексний підхід на основі двох складових:

1) ринкової, яка передбачає всебічний аналіз зовнішнього середовища підприємства та врахування макрофакторів. Підприємство чітко націлене на шляхи збуту своєї продукції та пошук нових комерційно привабливих сегментів ринку;

2) ресурсної, яка головний фактор успіху вбачає в ефективному використанні ресурсів підприємства і передбачає оцінку його сильних та слабких внутрішніх сторін. Ефективне поєднання інтелектуальних і матеріальних ресурсів дозволяє зберегти чи розвинути конкурентні переваги на цільових ринках, а відповідно впливає на результативність господарської та фінансової діяльності.

Ринкова складова орієнтує підприємство на розробку нових продуктових інновацій, тоді як ресурсна складова націлює підприємство на пошук нових технологій виробництва та альтернативних джерел сировини, матеріалів і енергії. Ефективним є їхнє раціональне поєднання, яке забезпечить підприємству інноваційний шлях розвитку та досягнення конкурентних переваг. Відтак, зазначені складові можуть розглядатися лише як цілісний механізм інноваційної стратегії (рис. 2) [10, 56].

Процес формування інноваційної стратегії на підприємстві охоплює такі етапи:

1) на основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства визначаються та оцінюються сильні і слабкі сторони його діяльності, потенційні загрози та можливості;

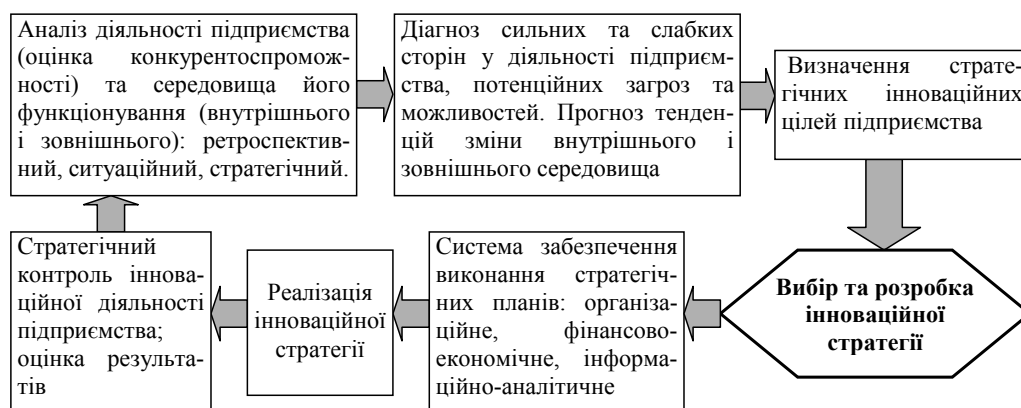


Рис. 2. Механізм формування інноваційної стратегії підприємства *

* Складено авторами

2) відповідно до інформації про можливі напрями розвитку інноваційної активності підприємства, формується його інноваційні цілі на перспективу;

3) визначаються стратегічні альтернативи, спрямовані на досягнення запланованих цілей, серед яких вибирається оптимальна інноваційна стратегія розвитку підприємства;

4) завершальним етапом є реалізація обраної стратегії шляхом використання необхідного організаційного, фінансово-економічного та інформаційно-аналітичного забезпечення, а також оцінка її ефективності та контроль отриманих результатів.

Стратегічне управління сприяє вирішенню завдань, пов'язаних з реалізацією ефективних інноваційних проектів. У загальному вигляді стратегічне управління на підприємствах розглядається як передбачення суттєвих змін в економічному розвитку, а також як пошук і реалізація управлінських рішень, які спрямовані на забезпечення сталого розвитку.

Саме нестабільність зовнішнього середовища є однією з основних причин підвищення ролі стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств, необхідності розробки нової технології його здійснення. Треба враховувати особливості соціально-економічної ситуації в Україні, зокрема: нестабільність законодавчої та нормативної бази; відсутність необхідних резервів ресурсів підприємств; низький рівень платоспроможного попиту на ринку; нерозвиненість ринкової інфраструктури; низький творчий рівень керівників підприємств, їх структурних підрозділів.

Основними завданнями стратегічного управління інноваційним розвитком є: врахування можливостей і діагностика напрямків розвитку; визначення можливостей у досягненні мети стратегічного розвитку підприємств; стратегічне планування про-

цесу взаємодії підприємств із зовнішнім середовищем та зміни власних ресурсів; стратегічний моніторинг і моделювання зворотного зв'язку для оцінки необхідних змін у конкретній ситуації; обґрунтування сценаріїв стратегічного розвитку та рекомендацій щодо зміни загальної стратегії підприємств.

Як свідчить теорія і практика, інноваційні стратегії через свої особливості є, з одного боку, ефективним управлінським інструментом, а з іншого – створюють низку складних умов в управлінні організацією, зокрема:

- підвищений рівень невизначеності кінцевих результатів за строками, витратами, якістю й ефективністю, що потребує розвитку такої специфічної функції, як управління інноваційними ризиками;
- підвищення інвестиційних ризиків проектів і особливо довгострокових, що потребує пошуку більш ризикових інвесторів;
- збільшення потоку змін в організації, реалізація будь-якої інноваційної стратегії пов'язана з неминучістю перебудови (реструктуризації) організації, оскільки зміна в системі будь-якого елементу веде до змін стану всіх інших.

Негативне ставлення до застосування стратегічного управління інноваційним розвитком вітчизняними підприємствами пояснюється непередбаченістю керівників підприємств до кардинальних стратегічних змін та інноваційних перетворень; відсутністю об'єктивної інформації про зовнішні та внутрішні фактори; слабкою адаптованістю до змін тощо. Цим зумовлюється необхідність дотримання наступних вимог до стратегічного управління, зокрема: наявність достовірної та повної інформації, узгодженість між стратегічним і оперативним управлінням, цілісність системи стратегічного планування, навички його здійснення, належне ресурсне забезпечення

стратегічного управління, орієнтація працівників на стратегічні зміни на основі обґрунтованої системи мотивування.

Перехід до ринкової системи господарювання загострив необхідність активізації інноваційних процесів в економіці України. Прогресивне функціонування вітчизняних підприємств неможливе без посилення інноваційної активності і нового підходу до інновацій, що поєднують знання і техніку з ринком. Інновації визначають основні показники виробничо-господарської діяльності підприємства, напрямки змін на довгостроковий період, забезпечують конкурентоспроможність підприємства в майбутньому.

Стратегія інноваційного розвитку підприємств, що діє в ринковій економіці, має свої особливості і тому її вибір залежить від великої кількості факторів (ринкові позиції підприємств, динаміка науково-виробничого потенціалу, нової продукції тощо). Це вимагає стратегічної спрямованості інноваційної діяльності підприємств і визначення змісту інновацій, адекватних інтересам споживачів. Серед об'єктивних обмежень стратегії інноваційного розвитку варто відзначити такі: рівень існуючих фінансових ресурсів, розмір прийнятного ризику, відносини в межах виробничих зв'язків підприємств, протидія конкурентів, потенційні здібності персоналу підприємства. Зважаючи на це, ефективна реалізація інноваційної стратегії вимагає об'єктивної оцінки наявних можливостей та загроз у діяльності підприємства.

Література

1. Богданов А. И. *Стратегическое управление научно-техническим прогрессом на предприятии*. – М.: ВАФ, 1991. – 219 с.
2. Санто Б. *Инновация как средство экономического развития*: Пер. с англ. / Под ред. Б. В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
3. Друкер П. *Управление, нацеленное на результат*. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1992. – 192 с.
4. Портер М. *Стратегия конкуренции*: Пер. с англ. – К.: Основы, 1997. – 390 с.
5. Чандлер А. *Стратегия и структура*: Пер. с англ. – М.: Мир, 1988. – 464 с.
6. Шершньова З. Є. *Стратегічне управління: Підручник*. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
7. Головченко Т. М., Остапенко А. С. *Інноваційний розвиток підприємств та його фінансове забезпечення [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_4/st10.pdf
8. Ільяшенко З. *Формування структури інвестиційних ресурсів розвитку підприємств* // Бізнес Інформ. – 2009. – № 9-10.
9. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. *Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии*: Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
10. Трифилова А. А. *Управление инновационным развитием предприятия*. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 173 с.

Олександр КВАСОВСЬКИЙ

РЕФОРМОВАНА СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Критично проаналізовано правові норми, які істотно модифікували спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва в Україні. Виокремлено позитивні нововведення у Податковому кодексі щодо порядку справляння єдиного податку.

Аналіз зарубіжного досвіду та вітчизняної практики розвитку малого бізнесу доводить, що за відсутності дієвої комплексної державної підтримки цей надзвичайно важливий макрокомпонент ринкової системи господарювання приречений на рецесію і ніколи не стане потужним сектором економіки. Враховуючи дефіцит бюджетних коштів для адресної фінансової допомоги, на етапі здійснення інституціональних ринкових перетворень чи не головним методом патронажу малого підприємництва стає його опосередковане субсидування через фіскальний механізм. Причому, відповідно до останніх змін, внесених до Податкового кодексу України щодо спрощеної системи оподаткування, можна зробити висновок, що саме її широке застосування визначено вітчизняними законодавцями генеральним напрямком реалізації такої преференційної податкової політики у сфері малої приватної економіки [5].

Обґрунтуванню концептуальних засад податкової політики у сфері малого бізнесу, дослідженню нормативно-теоретичних і прикладних аспектів альтернативних податкових технологій для малого підприємництва, сконструйованих за принципом інтегрування значної частини податків і зборів у єдиний паушальний платіж, оціню-

ванню їх фіскальної ефективності та стимулюючого впливу на економічну активність малого бізнесу, вибору оптимального режиму оподаткування малих підприємницьких структур присвятили свої наукові праці багато вітчизняних (В. Андрущенко, В. Вишневецький, Ю. Дьякон, Ю. Іванов, О. Кириленко, А. Крисоватий, С. Юрій та ін.), російських (В. Князев, Д. Чернік, Є. Шкребела, Т. Юткіна та ін.) та зарубіжних вчених-економістів (Ш. Бланкарт, Дж. Ю. Стігліц, У. Тіссен, У. Хассі та ін.). Тим не менше, після прийняття 4 листопада 2011 р. Верховною Радою України Закону "Про внесення змін до Податкового кодексу щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва", який набрав чинності з 1 січня 2012 р., виникає потреба в аналізі правових норм, які суттєво модифікували вказану альтернативну фіскальну технологію.

Отже, метою статті є виявлення позитивних сторін і проблемних моментів, пов'язаних із реформуванням спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні, що дасть змогу запропонувати шляхи її подальшої оптимізації та вирішення проблем практичного застосування.

Одне з основних законодавчих нововведень щодо спрощеної системи оподаткування – це розподіл суб'єктів малого бізнесу на чотири групи залежно від доходів та кількості найманих ними працівників. Узагальнену інформацію, яка відображає особливості застосування реформованої спрощеної системи оподаткування, наведено у табл. 1.

Попри низку спірних моментів і не вирішених проблем, трансформована спрощена система оподаткування оцінюється окремими науковцями і фахівцями-практиками як достатньо прогресивна [1; 2]. Оскільки, незважаючи на те, що з урахуванням підвищення єдиного соціального внеску у певних випадках податкове навантаження

Таблиця 1

Категорії платників єдиного податку та умови його справляння згідно зі змінами, внесеними до Податкового кодексу України*

Група платників	Якісні характеристики платників єдиного податку	Кількісні вимоги щодо віднесення суб'єктів малого підприємництва до певної групи платників єдиного податку	Розмір ставки єдиного податку	Податковий період
Перша	Підприємці – фізичні особи, які здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню (перелік 40 видів таких послуг наведений в п. 291.7 ст. 291 Податкового кодексу).	Не використовується праця найманих осіб. Обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 150000 грн.	Від 1 до 10% розміру мінімальної заробітної плати	Календарний рік
Друга	Підприємці – фізичні особи, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку або населенню, виробництво або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за винятком тих, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна (група 70.31 КВЕД ДК 009:2005).	Не використовується праця найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб. Обсяг доходу не перевищує 1000000 грн.	Від 2 до 20% розміру мінімальної заробітної плати	Календарний квартал
Третя	Підприємці – фізичні особи, (включаючи тих, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, якщо вони відповідають кількісним вимогам, встановленим для цієї категорії платників єдиного податку).	Не використовується праця найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб. Обсяг доходу не перевищує 3000000 грн.	3% доходу – у разі сплати ПДВ. 5% доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку	Календарний квартал
Четверта	Юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми.	Середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб. Обсяг доходу не перевищує 5000000 грн.	3% доходу – у разі сплати ПДВ. 5% доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку	Календарний квартал

* Складено на основі [5].

дещо зросло, платникам єдиного податку дозволили працювати з юридичними особами і збільшили поріг річного обороту (для 1-ої та 2-ї категорій фізичних осіб щорічні обсяги реалізації товарів, робіт і послуг, за яких можна застосовувати спрощену систему фіска у формі фіксованого єдиного податку, підвищено майже в півтора та два рази відповідно – з 119 до 150 тис. грн. та із 500 тис. до 1 млн. грн.). Для нововведеної – 3-ої категорії платників єдиного податку у вигляді відсотка від річної виручки – обсяг доходу не повинен перевищувати 3 млн. гривень, а для юридичних осіб – 5 млн. гривень (фактично зріс у 5 разів). З нашої точки зору, таке підвищення є виправданим з огляду на перманентне зростання індексу інфляції, мінімальної заробітної плати та споживчих цін (для прикладу, розмір мінімального заробітку з 1998 р., коли була вперше запроваджена спрощена система оподаткування, зріс майже у 20 разів) [3, 782].

До того ж, з точки зору стимулювання розвитку малого підприємництва, до основних позитивних моментів модифікованої спрощеної системи оподаткування можна віднести такі законодавчі нововведення [5]:

- для фізичних осіб – підприємців, які сплачують єдиний податок та залучають при цьому найманий персонал, його ставка не збільшується на 50% за кожного найманого працівника;

- сплата єдиного податку фізичними особами – підприємцями 1-ої та 2-ої групи здійснюється щомісячно за поточний, а не за наступний місяць, тобто без авансування;

- передбачена можливість для фізичних осіб – підприємців зареєструватися платником ПДВ (лише для 3-ої групи платників);

- продовжено термін подання щоквартальної декларації щодо єдиного податку, при цьому для 1-ої групи платників передбачено подання лише річної декларації;

- передбачено звільнення за заявою від сплати фізичною особою – підприємцем (який не залучає найманих працівників) єдиного податку за один місяць у році на період відпустки або за один місяць хвороби (за умови документального підтвердження листком тимчасової непрацездатності);

- встановлено, що свідоцтво платника єдиного податку видається безстроково, тобто за умови дотримання усіх вимог він не зобов'язаний щорічно подавати заяву й одержувати нове свідоцтво;

- підприємцям – фізичним особам, які відносяться до 1-ої, 2-ої та 3-ої категорії платників єдиного податку, при здійсненні готівкових розрахунків із покупцями і замовниками дозволено не застосовувати реєстратори розрахункових операцій, а юридичні особи, віднесені до 4-ої групи платників вказаного податку, мають можливість вибирати між застосуванням електронно-касових апаратів і розрахункових квитанцій;

- змінено перелік податків і зборів, сплату яких замінює єдиний податок – перелік доповнено збором на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства, при цьому з переліку виключено збір за воду, ліс та надра;

- безпосередньо у Податковому кодексі чітко визначено, що платники єдиного податку, які відносяться до 1-ої, 2-ої та 3-ої груп (за умови сплати податку за ставкою 5% від доходу), зобов'язані вести тільки книгу щоденного обліку доходів і виключно підсумком за день, а не за кожною господарською операцією.

Що стосується дискусійних і спірних моментів реформованого порядку справляння єдиного податку, то, насамперед, хочемо зазначити, що запропоновані зміни не повною мірою відповідають нормативній максимі рівносправедливості (платоспроможності) при визначенні податкових зобов'язань. Згідно з цим принципом част-

ки фіскальних вилучень у виручці (або доходах) суб'єкта малого підприємництва при застосуванні загальної чи спрощеної податкової технології не повинні істотно різнитися між собою. Зокрема, при такому підході, з точки зору податкового навантаження на фізичних осіб – підприємців, система сплати єдиного податку не повинна надавати кількісних переваг над сплатою сукупності податків і зборів за загальною системою оподаткування (податку на доходи та інших податків і зборів, які замінює собою єдиний податок), окрім спрощення податкового обліку і звітності. У цьому контексті можна зазначити, що встановлені ставки єдиного податку навряд чи можна назвати науково обґрунтованими і такими, що повною мірою відповідають згаданому основоположному принципу побудови ефективної і раціональної системи оподаткування.

Таким чином, головна різниця між альтернативними схемами фіскалу повинна полягати лише в ступенях складності податкового обліку та звітності, а отже, і у витратах на забезпечення дотримання податкових процедур. При дотриманні цієї норми ті суб'єкти малого підприємництва, які з об'єктивних причин не можуть перейти на спрощений податковий режим, знаходяться в однакових умовах з платниками єдиного податку. Водночас це знизить стимули великого і середнього бізнесу до розробки важко контрольованих схем мінімізації податкового навантаження із застосуванням технології спрощеного оподаткування.

До того ж, на нашу думку, застосування уніфікованих ставок єдиного податку у відсотках до доходу для платників 3-ої та 4-ої групи не дає змоги враховувати галузеву специфіку формування витрат, доданої вартості та ціни виробленої продукції (робіт, послуг), тобто уникати значних розбіжностей у рівнях податкового навантаження, однакових за масштабами фінансово-господарської діяль-

ності, суб'єктів малого підприємництва, які працюють у різних секторах економіки. Відповідно до вищезазначеного відсоткові ставки єдиного податку доцільно було б диференціювати як мінімум у розрізі укрупнених галузей (сфер) підприємницької діяльності.

Не повною мірою узгоджується із задекларованим у Податковому кодексі принципом рівності усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, який полягає у забезпеченні однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу (пп. 4.1.2), вимога, згідно з якою спрощена система оподаткування не поширюється на фізичних та юридичних осіб – нерезидентів (пп. 291.5.7) [3, 784–785].

Розглянемо проблему використання спрощеної системи оподаткування для зниження фіскальних зобов'язань великих і середніх підприємницьких структур, яка після реформування єдиного податку, по суті, не тільки залишилася невирішеною, але й, на наш погляд, може ще більше загостритися у майбутньому в зв'язку із розширенням лімітів щодо кількості найманого персоналу і річного доходу суб'єктів малого бізнесу, які можуть перейти на сплату єдиного податку. Так, незважаючи на деталізацію переліку суб'єктів підприємницької діяльності, яким не дозволяється застосовувати спрощену систему оподаткування (провадять переважно високорентабельні види діяльності та засновані не суб'єктами малого підприємництва) у сьогодинському реформованому вигляді технологія спрощеного оподаткування не втратила своєї привабливості для середнього та великого бізнесу в контексті уникнення сплати податків через маніпулювання різними конкуруючими податковими режимами.

Суть найпоширеніших схем, які використовують законодавчі “пробіли” для напівлегітимної або формально легальної мінімізації податкового навантаження, зводиться до такого. По-перше, суб’єкти великого і середнього бізнесу – юридичні особи вступають у договірні відносини із приватними підприємцями – платниками єдиного податку, які не є платниками ПДВ. Вказані підприємства реалізують для підприємців продукцію за собівартістю або за заниженими цінами, формують в себе податковий кредит з ПДВ, а підприємці – фізичні особи надалі реалізують цю продукцію за ринковими цінами, розраховуються з юридичною особою готівкою без відображення останньої в обліку. В результаті цього суттєво занижуються податкові зобов’язання перед бюджетом. Це призводить до значних втрат фіскальних надходжень і, відповідно, недофінансування державою виробництва суспільно необхідних благ. По-друге, окремі великі і середні компанії змушують своїх штатних працівників зареєструватися приватними підприємцями – платниками єдиного податку і проводять через них реалізацію своєї продукції (товарів, робіт, послуг). Сплачуючи невеликі податки відносно свого господарського обороту, такі штучно створені суб’єкти малого підприємництва дають змогу представникам великого і середнього бізнесу істотно мінімізувати їх податкові зобов’язання. Крім того, завдяки неможливості охоплення суцільним контролем багатомільйонної армії платників єдиного податку невирішеною залишається проблема зловживань і порушень у сфері працевлаштування найманих осіб і забезпечення належного соціального захисту при виході на пенсію. Так, окремі суб’єкти малого підприємництва залучають до підприємницької діяльності найманих працівників без укладання з ними трудових угод, оформлення трудових книжок [6], виплачують їм заробітну плату у “конвертах”

або здійснюють оплату праці на дуже низькому рівні, що змушує найманий персонал порушувати права споживачів шляхом обважування та обраховування покупців і не дає змоги отримувати достойну пенсію за віком.

На нашу думку, щоб суттєво нейтралізувати ризик зловживань спрощеними формами оподаткування (єдиним податком у вигляді фіксованої плати та у відсотках від визначеної законодавством податкової бази) через штучний поділ великих і середніх підприємств на дрібні бізнес-структури, необхідно запровадити правило агрегації господарського обороту і чисельності найманого персоналу. Суть його полягає в тому, що суб’єкти підприємництва, які знаходяться у власності (засновані) або контролюються однією особою чи групою пов’язаних осіб (володіння значною часткою статутного фонду або контрольним пакетом акцій), повинні визнаватись одноосібним платником єдиного податку. За порушення цього правила потрібно передбачити відчутні санкції та позбавлення права всіх фірм, що належать до такого “альянсу”, права на застосування спрощених методів розрахунків з бюджетом протягом досить тривалого періоду (наприклад, трьох років). Однак, для недопущення помилок посадовими особами податкових органів, підозри у зловживаннях повинні бути підтверджені у господарському суді (у спеціальному податковому суді після його створення) [7, 144].

Незважаючи на скасування у Податковому кодексі скандальної законодавчої норми (пп. 139.1.12), згідно з якою суб’єктам підприємницької діяльності – платникам податку на прибуток, заборонялося відносити на витрати суми, сплачені “спрощенцям” за придбання товарів, робіт і послуг та інших матеріальних і нематеріальних активів (крім витрат на придбання робіт, послуг з інформатизації), відміна цієї дискримінаційної тези стосуватиметься головним

чином відносин із платниками єдиного податку, віднесеними до 3-ої та 4-ої групи (див. табл. 1). Крім цього, до Податкового кодексу було внесено поправку, за котрою платники податку на прибуток зобов'язані разом з податковою декларацією подавати до органів державної податкової служби ще й перелік доходів і витрат у розрізі контрагентів – платників єдиного податку, до якого включаються операції, здійснені таким контрагентом (п. 152.3). Ми погоджуємося з думкою, що таке нововведення несе в собі певний ризик можливого використання податківцями для дискримінаційного впливу на малий бізнес [2].

Не вдалося повністю вирішити ще один проблемний момент, який зводиться до того, що застосування альтернативних загальної та спрощеної систем оподаткування не повинне впливати на вибір організаційно-правової форми чи виду діяльності суб'єкта малого підприємництва за податковими причинами (крім тих видів діяльності, на які способи спрощеного фіску не розповсюджуються), адже порушення згаданої вимоги призводить до викривлення умов конкуренції та порушення свободи прийняття економічних рішень малими підприємницькими структурами, що стопорить дію ринкових саморегуляторів.

Так, згідно з чинним податковим законодавством, не можуть бути платниками єдиного податку фізичні особи – підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження (група 74.3 КВЕД ДК 009:2005) (ва375202-05), діяльність у сфері аудиту (пп. 291.5.2), тоді як на юридичних осіб вказана заборона не поширюється, що є нелогічним. До того ж, це суперечить нормам іншого законодавчого акта, адже відповідно до Закону України "Про аудиторську діяльність" від 22.04.93 р. № 3125-XII аудиторською діяльністю мають право займатися як фізичні особи – підприємці, так і ауди-

торські фірми. При цьому варто наголосити на тому, що якби не було згаданого вище винятку, то аудитори – приватні підприємці за нормами Податкового кодексу належали б до 3-ої групи платників єдиного податку, а отже, сплачували б його за ставками, встановленими для малих підприємств (для 4-ої категорії платників). Тому незрозумілими є мотиви законодавців, які дозволили перехід на єдиний податок аудиторським фірмам і водночас заборонили це аудиторам – індивідуальним підприємцям [4].

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, хочемо зазначити, що усунення вищезгаданих проблемних моментів та окремих правових колізій шляхом внесення відповідних коректив в чинну законодавчу базу, яка регламентує порядок застосування альтернативної спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу, дасть змогу цьому сектору вітчизняної економіки розвиватися інтенсивніше, а державі – підвищити транспарентність податкової політики та знизити рівень податкових деліктів у сфері малого підприємництва, що сприятиме збільшенню фіскальних надходжень.

До того ж, подальша модернізація технології справляння єдиного податку із малих підприємницьких структур в Україні потребує ґрунтовних досліджень: прогнозування можливих стимулюючих і фіскальних наслідків від впровадження згаданих вище варіантів моноподаткових схем із використанням економіко-математичних (імітаційних) моделей та інформаційно-комп'ютерних технологій; критичного студіювання та відбору найбільш конструктивних пропозицій вітчизняних представників малого бізнесу, науковців і фахівців-практиків, податківців щодо оптимізації оподаткування у сфері малого підприємництва; поглибленого вивчення фіскального права (нормативних актів зі згаданої проблематики) країн світу, в тому числі держав із трансформаційною економікою, які досягли помітних

успіхів у напрямку прискореного розвитку малого і середнього бізнесу тощо. При цьому на особливу увагу заслуговує саме вивчення та імплементація прогресивного досвіду запобігання податковим делітам і легальній технічній мінімізації податкової бази з допомогою використання спрощених схем оподаткування, що завдає значних збитків фіскальним інтересам держави.

Література

1. Ляпіна К. Про спрощену систему оподаткування – без емоцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/celebrities/blog/ksenyalyapina/a47240>.
2. Робота платників податків-спрощенців у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yurist.lutsk.ua/index.php/novini/73-robota-platnikov-podatkov-sproshchentsiv-pislya-u-2012-rotsi>.
3. Теремецький В. І. Проблеми вдосконалення правового забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування // Форум права. – 2011. – № 3. – С. 781–786 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-3/11tvicco.pdf>.
4. Спрощене оподаткування по-новому: основні моменти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://advocatesanswers.in.ua/2011-12-26-12-16-23/1220-2011-12-26-12-05-26.html>.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Спрощена система оподаткування у сфері малого бізнесу: зарубіжний і вітчизняний досвід / Аналітичний Центр Академія (2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=351>.
7. Квасовський О. Р. Концепція реформування спеціальних режимів оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні // Наукові праці НДФІ. – 2005. – № 3 (32). – С. 139–152.

Віталій ПИСЬМЕННИЙ

ЗАКОНОДАВЧІ КОЛІЗІЇ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

На основі критичного вивчення положень Податкового кодексу України з'ясовано недоліки механізму справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Подано класифікацію платників податку у разі перебування об'єктів житлової нерухомості в спільній частковій та сумісній власності. Обґрунтовано перспективи введення пільгового режиму оподаткування об'єктів житлової нерухомості. Визначено доцільність перегляду диференційованих розмірів податкових ставок.

Після ухвалення Податкового кодексу України підсистема місцевого оподаткування нашої держави зазнала радикальних змін. Головним чином, це стосується впровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що обумовлене через низку причин. З одного боку, низька мобільність його бази оподаткування та спроможність забезпечувати місцеві бюджети достатніми й стабільними податковими надходженнями є найприйнятнішими ознаками інституту місцевих податків і зборів. З іншого боку, оскільки діяльність органів місцевого самоврядування спрямована на підвищення вартості об'єктів житлової нерухомості, цей податок можна розглядати як плату за суспільні послуги на місцевому рівні.

Разом з тим, визначений в Податковому кодексі України механізм справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, отримав невдоволення серед громадськості. На відміну від локальних податкових систем за кордоном, у ньому не вдалося досягнути головних імперативів оподаткування нерухомості, при яких даний податок сприяє детінізації майнових відносин через встановлення реаль-

них власників об'єктів житлової нерухомості та зменшення можливостей отримання необґрунтованих податкових пільг, розвиває інститут приватної власності й забезпечує створення середнього класу, на який опирається демократично орієнтоване суспільство в зарубіжних країнах.

Серед вітчизняних науковців, котрі вивчали питання оподаткування нерухомості, необхідно відзначити В. Андрущенка, Т. Єфименко, Ю. Іванова, О. Кириленко, А. Крисоватого, П. Мельника, С. Онишко, Ю. Пасічника, Л. Тарангул, С. Юрія й ін. Навколо цієї проблематики сконцентрована полеміка фахівців-практиків М. Азарова, В. Копилова, А. Кравця, Є. Кузькіна, С. Лекаря, С. Рибак, Ю. Шевченка, О. Шнипка, В. Хомутинніка, Ф. Ярошенка й ін. Проте деякі недоліки механізму справляння податку на нерухоме майно потребують усунення в Податковому кодексі України з тим, аби він відповідав базовим принципам оподаткування.

Отож, мета статті полягає в критичному вивченні законодавства, що регламентує механізм справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, й обґрунтуванні заходів щодо усунення його

прогалин. Досягнення цієї мети зумовило необхідність використання загальнонаукових і спеціальних методів наукового дослідження таких, як абстрагування, дедукції, ідеалізації, порівняння, синтезу, типології, узагальнення та ін.

Згідно з п. 265.1 Податкового кодексу України платниками податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є фізичні та юридичні особи. При цьому їх встановлення в разі перебування об'єктів житлової нерухомості у спільній частковій або сумісній власності має такий порядок (див. рис. 1). По-перше, якщо об'єкт житлової нерухомості знаходиться у спільній частковій власності кількох осіб, платником є кожна з осіб за належну частку. По-друге, якщо перебуває у спільній сумісній власності кількох осіб, але не поділений у натурі, – одна з таких осіб, визначена за їх згодою, якщо інше не встановлено судом. По-третє, якщо в спільній сумісній власності кількох осіб та поділений між ними у натурі, – кожна з осіб за належну частку [1].

Згадана типологія потребує додаткового пояснення в Податковому кодексі України. Так, під спільною частковою власністю пропонуємо розуміти власність, право на яку мають дві та більше фізичних або юридич-

них особи з визначенням у правовстановлюючих документах розміру часток власності. Натомість спільна сумісна власність означає право, на яке мають дві та більше фізичних або юридичних осіб, без визначення розміру частки кожного співвласника. Тобто вона передбачає рівність часток власності об'єкта житлової нерухомості кожного суб'єкта власності. Розмір такої частки може бути визначений тоді, коли спільна сумісна власність ліквідується, а замість неї створюється загальна часткова власність.

Пільги зі сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в даному нормативно-правовому документі розглядаються у двох ракурсах – зменшення бази оподаткування об'єктів житлової нерухомості та повне звільнення від сплати податку. В першому випадку база оподаткування об'єкта житлової нерухомості знижується на 120 м кв. – для квартири і на 250 м кв. – для житлового будинку [1]. Однак цей підхід не буде преференцією щодо осіб, котрі, зважаючи на низький рівень доходів і велику площу, не зможуть сплачувати цей податок (здебільшого, це стосується пенсіонерів, ветеранів війни, людей з особливими потребами, громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи й ін.).

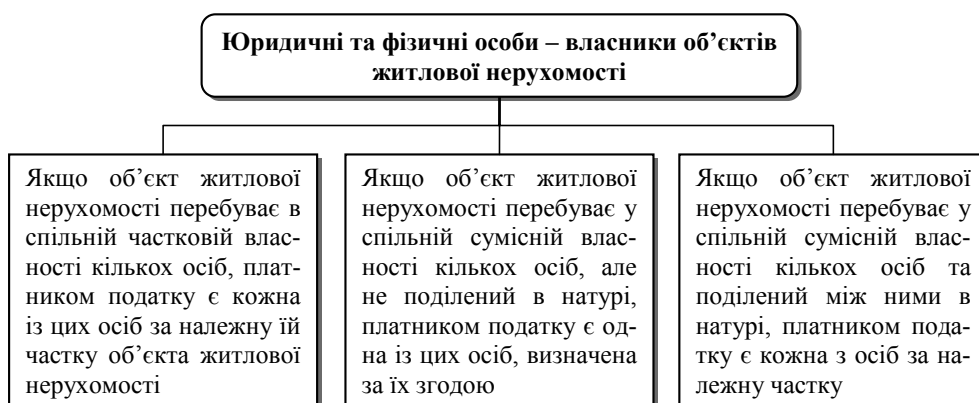


Рис. 1. Платники податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки*

* Побудовано на основі [1].

Таблиця 1

Розмір середньомісячної заробітної плати і пенсії за 2006–2010 рр., грн.*

Доходи населення	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Середньомісячна заробітна плата	1041	1351	1806	1906	2239
Середній розмір пенсій, у т. ч.:	406,8	478,4	751,4	898,4	999,0
– за віком	417,4	497,0	798,9	942,7	1039,6
– за інвалідністю	393,2	435,8	598,2	742,7	848,8
– за вислугу років	443,9	551,3	760,9	945,0	1104,8
– соціальна пенсія	339,6	316,3	369,7	538,0	620,6

* Побудовано на основі [2, 389, 394].

Незважаючи на щорічне збільшення середньомісячної заробітної плати (в 2010 р. воно становило 333,0 грн., або 17,5%) і середнього розміру пенсій (на 100,6 грн., або 11,2%), фінансове забезпечення соціально незахищених верств населення знаходилося на низькому рівні (див. табл. 1). Аргументом на користь вилучення даної категорії осіб з переліку платників податку є наступні слова М. І. Корнієнка: “Не можна сьогодні обкласти податком квартиру пенсіонера... Але у нас є люди багаті, які мають вілли, підприємства, казино, банки, бари і так далі” [3]. Звичайно, такий механізм оподаткування може змусити відчужити нерухомість, тому дилема “сплатити податок або відмовитися від власності” складна за суспільно-політичними наслідками.

У другому випадку не є об’єктом оподаткування: об’єкти житлової нерухомості, які перебувають у власності держави або територіальних громад; об’єкти житлової нерухомості, які розташовані в зонах відчуження та безумовного відселення; будівлі дитячих будинків сімейного типу; садові або дачні будинки; об’єкти житлової нерухомості, які належать багатодітним і прийомним сім’ям, де виховується троє та більше дітей; гуртожитки (див. рис. 2). Поданий у пп. 265.2.2 Податкового кодексу України перелік об’єктів, з яких податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки не справляється, в деякій мірі звужує

базу оподаткування, втім продиктований соціальною значимістю цих об’єктів житлової нерухомості.

Вважаємо, що запропонований у цьому нормативно-правовому документі пільговий режим оподаткування потребує перегляду. З одного боку, необхідно зменшити розмір бази оподаткування для квартир і житлових будинків (див. рис. 3). З іншого боку, для стимулювання участі населення в іпотечному кредитуванні житла необхідно передбачити систему податкових пільг у вигляді вирахування суми за іпотечними кредитами з бази оподаткування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, або суми, що підлягає сплаті за даним податком. Різноманітні варіанти таких преференцій використовуються в зарубіжній практиці майнового оподаткування, сприяючи розвитку ринку нерухомості та інституту приватної власності.

Як видно з рис. 3, необхідність зменшення розміру бази оподаткування для квартир і житлових будинків обумовлена їх низьким середнім розміром площі на одну особу та одну сім’ю. Для прикладу, згідно зі статистичними даними у 2010 р. на одного мешканця в середньому припадало 23,3 м. кв. житлового фонду. Враховуючи те, що чисельність української родини становила 2,6 особи, середня площа об’єктів житлової нерухомості дорівнювала 60,6 м. кв. на одну сім’ю. Іншими словами, переважна біль-

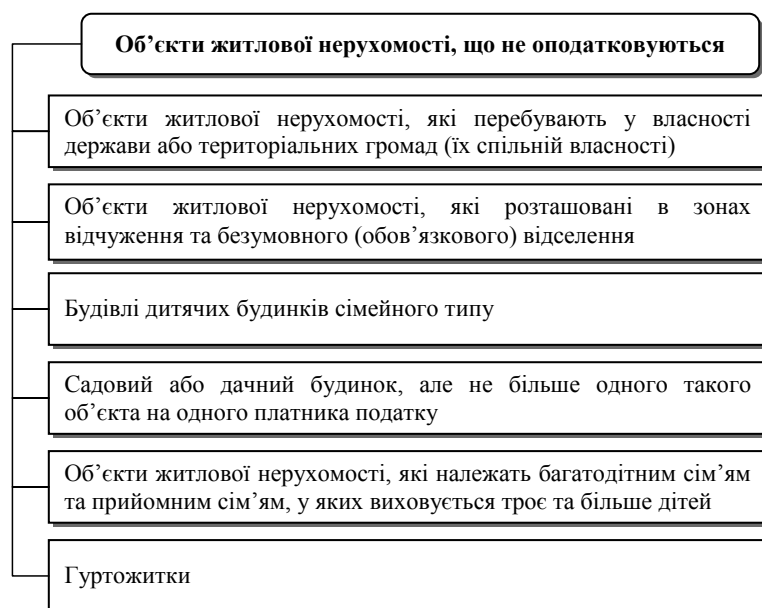


Рис. 2. Об'єкти житлової нерухомості, що не оподатковуються*

* Побудовано на основі [1].

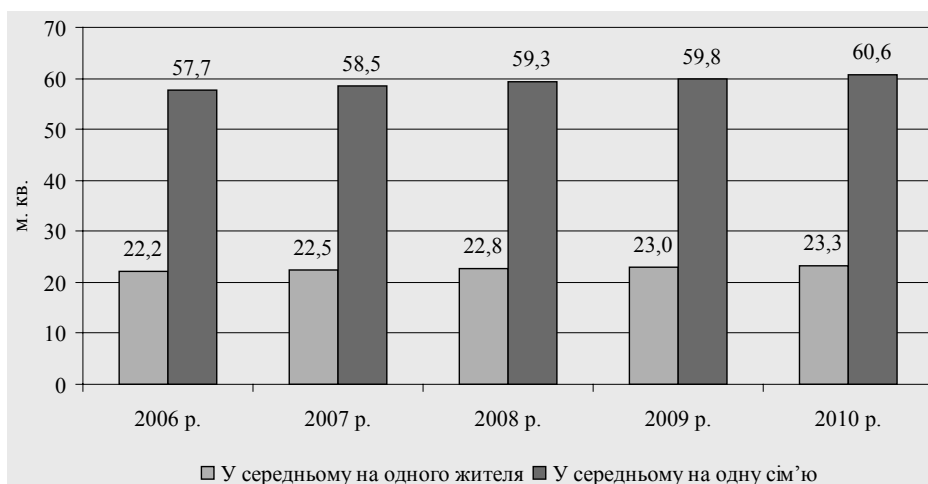


Рис. 3. Середня площа житлового фонду України за 2006–2010 рр., м. кв.*

* Побудовано на основі [2, 389, 394].

шість квартир і житлових будинків буде виведена з-під бази оподаткування, а витрати на справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, перевищуватимуть надходження до бюджету.

Відповідно до ст. 23 Податкового кодексу України базою оподаткування можуть бути вартісні, фізичні й інші характеристики об'єкта оподаткування [1]. При цьому відмінності в обчисленні бази оподаткування

податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, полягають у тому, що для юридичних осіб вона розраховується ними самостійно, відповідно до житлової площі об'єкта оподаткування на підставі документів, які підтверджують право власності. Натомість для фізичних осіб, у тому числі фізичних осіб – підприємців, – органами державної податкової служби на підставі даних Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, що безоплатно надаються відповідними органами реєстрації.

Реєстрація нерухомого майна у дещо схожому вигляді здійснювалася ще в радянські часи. Здебільшого вона мала значення у сенсі обґрунтування технічних характеристик об'єктів житлової нерухомості. Однак зі здобуттям Україною незалежності відносини власності набули нового змісту, у зв'язку з чим особливе значення мають питання правових гарантій здійснення та захисту права власності. У цьому аспекті реєстрація прав на нерухоме майно забезпечує можливість відображення як статичного, так і динамічного процесу відносин власності, що знаходить своє відображення в збереженні відомостей у реєстрі про дійсного власника нерухомого майна й подальші переходи права власності на нього.

Порядок визначення бази оподаткування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, для фізичних осіб потребує додаткового пояснення. Так, згідно зі ст. 6 Закону України "Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень" систему органів державної реєстрації прав становить уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань державної реєстрації прав – Міністерство юстиції України [4]. При цьому адміністратором реєстру є державне підприємство, що належить до сфери управління даного міністерства, здійснює заходи

зі створення і супроводження програмного забезпечення, відповідає за техніко-технологічне забезпечення та захист інформаційних даних.

Для податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, базою оподаткування є житлова площа об'єкта житлової нерухомості, яка за наявності у платника податку кількох таких об'єктів визначається окремо [1]. Відтак навіть за оптимістичними прогнозами при розрахунку податкових зобов'язань цього податку надходження будуть мізерними, а в деяких територіальних громадах навіть меншими, ніж витрати на адміністрування. Тому необхідно повернутися до розробленого в проекті Податкового кодексу України положення, згідно з яким база оподаткування спиралася на загальну площу квартир і житлових будинків, що дасть змогу не тільки розширити перелік платників податку, а й збільшити надходження.

Адже відповідно до імперативних правил функціонування інституту місцевих податків і зборів податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, має виконувати фіскальну функцію, тобто обсяг його надходження до місцевих бюджетів має бути достатнім та стабільним для фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Проте, без впровадження у механізмі справляння даного податку соціальних пріоритетів, його існування в підсистемі місцевого оподаткування нашої держави не буде прийнятним. Відповідно, остання передумова полягає у введенні диференційованих розмірів податкових ставок, які не зачіпають соціально незахищених верств населення і не знижують державних соціальних стандартів.

Загалом же ставки цього податку встановлюються місцевими радами за 1 м. кв. житлової площі об'єкта житлової нерухомості в таких межах: для квартир, житло-

ва площа яких не перевищує 240 м. кв., та житлових будинків, житлова площа яких не перевищує 500 м. кв., – до 1% розміру мінімальної заробітної плати; для квартир, житлова площа яких перевищує 240 м. кв., та житлових будинків, житлова площа яких перевищує 500 м. кв., – 2,7% розміру мінімальної заробітної плати [1]. Різниця між ними у різних регіонах не призведе до переміщення платників податків, адже пропозиція власності в них не є еластичною. Звідси випливає, що справляння даного податку сприятиме провадженню фіскальної політики на місцях.

Аргументи, які підтверджують раціональність прив'язання ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, до площі, а не ринкової вартості нерухомості, зводяться до наступного. По-перше, ціни на нерухоме майно у різних адміністративно-територіальних одиницях суттєво відрізняються. По-друге, проблемним є механізм проведення індексації цін на нерухоме майно з метою встановлення регіональних поправок. По-третє, впровадження системи ринкової оцінки нерухо-

мості залежатиме від впливу “людського фактора”, що спричинить зловживання з боку чиновників. Відтак потребують пропорційного збільшення, визначені п. 265.5 Податкового кодексу України, ставки податку (див. табл. 2).

Як подано в табл. 2, необхідно не тільки збільшити ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, а й прив'язати базу оподаткування до загальної площі об'єкта житлової нерухомості. У такому разі порядок сплати податку відповідатиме домінанті справедливості оподаткування, позаяк диференційовані податкові ставки не призведуть до переміщення мешканців в інші регіони. При цьому обсяг надходжень податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, до місцевих бюджетів буде фінансово стабільним і легко передбачуваним, тому в деяких випадках його можна буде вважати однією з форм застосування принципу вигоди до фінансування суспільних послуг.

Отож, зважаючи на переконливі аргументи на користь податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, ме-

Таблиця 2
Ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, %

Житлова нерухомість	Ставки податку відповідно до Податкового кодексу України	Ставки податку відповідно до запропонованих змін
Квартири	До 1% розміру мінімальної заробітної плати – житлова площа не перевищує 240,0 м. кв.	До 1% розміру мінімальної заробітної плати – загальна площа не перевищує 100 м. кв.
	До 2,7% розміру мінімальної заробітної плати – житлова площа перевищує 240 м. кв.	До 3% розміру мінімальної заробітної плати – загальна площа становить від 100 м. кв. до 200 м. кв.
		До 5% розміру мінімальної заробітної плати – загальна площа перевищує 200 м. кв.
Житлові будинки	До 1% розміру мінімальної заробітної плати – житлова площа не перевищує 500 м. кв.	До 1% розміру мінімальної заробітної плати – загальна площа не перевищує 250 м. кв.
	До 2,7% розміру мінімальної заробітної плати – житлова площа перевищує 500 м. кв.	До 3% розміру мінімальної заробітної плати – загальна площа становить від 250 м. кв. до 350 м. кв.
		До 5% розміру мінімальної заробітної плати – загальна площа перевищує 350 м. кв.

ханізм його справляння потребуватиме усунення значних недоліків:

- ще до введення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, необхідно провести всеосяжну організаційно-технічну роботу з побудови системи масової реєстрації об'єктів нерухомого майна житлового фонду. Вона передбачає заходи зі створення і супроводження програмного забезпечення, технічного й технологічного забезпечення, збереження та захисту інформаційних даних. Враховуючи те, що у нашій державі систему органів реєстрації прав становить центральний орган виконавчої влади – Міністерство юстиції України і його територіальні підрозділи, яким хронічно не вистачає фінансових ресурсів, належної компетенції та кадрового забезпечення, виконати це завдання буде досить складно;

- впровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, потребує законодавчого встановлення вимоги, відповідно до якої власників об'єктів житлової нерухомості звільнятимуть від оподаткування, якщо різниця між їхніми сукупними доходами та податковими зобов'язаннями зі сплати податку не перевищуватиме обсяг прожиткового мінімуму, визначеного законом про державний бюджет на відповідний рік. Цілком логічним видається той факт, що його справляння в економічно нерозвинених регіонах не буде прийнятним та стимулюватиме уряд до підвищення розмірів оплати праці й соціальних виплат;

- у переважній більшості випадків місцеві податки і збори мають відповідати головній домінанті оподаткування “послуги – оплата”. Відтак, такі судження не стануть винятком для податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, позаяк фінансові ресурси від його справляння

необхідно спрямовувати на благоустрій територіальних громад. Тобто за рахунок його надходження потрібно фінансувати розвиток зелених насаджень, організацію санітарного очищення територій, роботу зі створення об'єктів рекреаційного призначення, ремонт доріг, утримання у належному стані об'єктів благоустрою, які належать до комунальної власності;

- необхідно оподатковувати незавершені об'єкти житлової нерухомості, будівництво яких перевищує 3–5 років з його початку. Такий підхід буде ефективним з точки зору запобігання ухиленню від оподаткування шляхом зволікання зі строком завершення будівництва [5, 104]. Натомість для населення, з метою стимулювання участі в іпотечному кредитуванні житла, можуть бути передбачені пільги у вигляді вирахування суми за іпотечними кредитами з бази оподаткування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, або суми, що підлягає сплаті за даним податком. Зокрема, різноманітні варіанти таких преференцій успішно використовують у практиці оподаткування нерухомості за кордоном.

Водночас, для переходу до оподаткування нерухомості потрібно сформулювати низку передумов. З одного боку, для побудови в нашій державі ефективної підсистеми місцевого оподаткування необхідно активно розвивати ринок нерухомості шляхом його лібералізації та виведення з “тіньового” сектора економіки. З іншого боку, потребує проведення широкомасштабна інформаційно-просвітницька і роз'яснювальна робота щодо пропаганди необхідності сплати даного податку. Невиконання цих та інших умов може призвести до проблем, крім тих, які існують в країнах з давніми традиціями зазначеного виду оподаткування.

Література

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1311505808872933>.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: ТОВ “Август Трейд”, 2011. – 560 с.
3. Корнієнко М. І. Проблеми місцевого самоврядування в Конституційному судочинстві // Вісник Програми сприяння Парламентові України. – 1998. – 17 груд.
4. Закон України “Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень” від 1 липня 2004 р. № 1952-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1952-15&p=1311505808872933>.
5. Чубук Л. П. Зміни у системі оподаткування нерухомості як перспективний напрям податкової політики // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 99–105.

Вікторія СІДЛЯР

ПРАГМАТИЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ РЕЖИМІВ ОПОДАТКУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ТИПУ

Розглянуто практику функціонування преференційних режимів оподаткування у спеціальних економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку. Проведено аналіз ефективності механізму пільгового оподаткування суб'єктів інвестиційної діяльності. Розроблено пропозиції щодо використання регулюючого потенціалу прямих податків у процесі вдосконалення спеціального режиму оподаткування.

Адаптація економіки України до ринкових умов господарювання посилює роль податкового регулювання як одного з ефективних важелів державного впливу на соціально-економічні процеси. Широкий спектр податкових методів та інструментів, якими володіє держава, створює реальні можливості дієвого та своєчасного реагування на виклики ринку. Тому пріоритетним напрямком реформування економіки України є формування науково-обґрунтованої соціально-економічної доктрини держави та відповідної політики податкового регулювання.

Зважаючи на складну, багатогранну природу податку та притаманну йому розподільчо-регулюючу функцію, в процесі практичної реалізації податкової політики необхідно забезпечити використання його регулюючого потенціалу для гармонійного симбіозу інтересів держави та суб'єктів господарювання. Як засвідчують сучасні міжнародні реалії, однією з ефективних форм податкового регулювання є спеціальні режими оподаткування. Їхнє використання може бути спрямоване на вирішення пріоритетних завдань податкової політики.

Спеціальні режими оподаткування, що використовують у вітчизняній практиці, від-

значаються низьким фіскальним і стимулюючим ефектом. Це проявляється у значних втратах бюджету, низькому рівні розвитку сектору малого бізнесу в народногосподарському комплексі, повільних темпах інвестиційно-інноваційного поступу, наявності соціальних проблем тощо. Значною мірою це пояснюється відсутністю комплексного підходу при провадженні стимулюючої податкової політики, використанням здобутків зарубіжного досвіду без урахування специфіки і реалій вітчизняного господарювання, а також недостатністю теоретичних та емпіричних досліджень щодо прагматизму реалізації спеціальних режимів оподаткування. Разом з тим, розповсюджена світова практика їх ефективного застосування зумовлює необхідність пошуку нових підходів до використання спеціальних режимів оподаткування.

Наукове підґрунтя ефективної податкової політики створено вітчизняними та зарубіжними ученими. Значний вклад у розвиток сучасної фіскальної теорії здійснили В. Андрущенко, В. Геєць, О. Данілов, Ю. Іванов, С. Каламбет, А. Крисоватий, В. Мельник, І. Луніна, І. Лютий, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федосов, Л. Шаблиста, С. Юрій

та ін. Однак у дослідженнях недостатньо приділяється увага аналізу ефективності та відсутній комплексний концептуальний підхід до розгляду режимів оподаткування у спеціальних економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку.

Аналіз останніх публікацій свідчить, що теоретичні та методологічні аспекти функціонування спеціальних економічних зон (далі – СЕЗ) та територій пріоритетного розвитку (далі – ТПР) досліджуються в дисертаціях С. Куніцина [1], К. Пугачевської [2], О. Чмир [3], підручнику Ю. Макогона [4], працях експертів недержавного аналітичного центру “Інститут реформ” – І. Гурняка, М. Дацишина, О. Мегеди [5; 6], статтях Т. Лебеди, П. Пахолко [7], Г. Гендлера [8] та ін. Проте здебільшого питання функціонування пільгових режимів розглядаються фрагментарно або аналізуються окремі їх складові, що вказує на недостатнє вивчення окресленої проблематики.

Метою статті є дослідження практики оподаткування суб’єктів інвестиційної діяльності в СЕЗ та ТПР та визначення пріоритетних напрямів розбудови спеціальних режимів оподаткування як ефективних методів стимулювання інвестиційно-інноваційної активності суб’єктів господарювання.

Сучасний стан функціонування спеціальних режимів оподаткування суб’єктів СЕЗ та ТПР характеризується невизначеністю щодо подальших перспектив розвитку. По суті, скасування вітчизняних спеціальних територіальних утворень не відбулося на законодавчому рівні, а внаслідок відміни всіх податкових пільг, що надавалися інвесторам, СЕЗ та ТПР втратили свою привабливість.

Аналіз змін законодавчого підґрунтя функціонування СЕЗ та ТПР в Україні в історичній ретроспективі засвідчує, що в Україні створення спеціальних економічних зон мало стихійний характер, передусім через недосконалість концепції їх розви-

тку та відсутність її органічного поєднання з державною економічною політикою. Наявні правові колізії стали важливою перешкодою та, можливо, головною причиною недостатньої ефективності СЕЗ і ТПР. Для визначення впливу змін у правовому регулюванні на діяльність інвесторів у СЕЗ та ТПР, необхідно дослідити зміну кількості суб’єктів господарювання та інвестиційних проектів, що вони здійснюють.

До прийняття Закону України від 25.03.2005 р. № 2505-IV “Про внесення змін до Закону України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” та деяких інших законодавчих актів України”, яким були відмінені податкові пільги та спеціальний митний режим, у СЕЗ та на ТПР з початку функціонування (станом на 31.03.2005 р.) було затверджено 742 проекти, кошторисна вартість яких становила 7,6 млрд. доларів США, з них іноземні інвестиції – 2,5 млрд. доларів США. Унаслідок змін, що відбулися в законодавстві, протягом лише 2005 р. органами управління СЕЗ та ТПР було скасовано 221 інвестиційний проект, у тому числі: у зв’язку з невиконанням суб’єктами підприємництва договорів (контрактів) скасовано 68 проектів; у зв’язку із закінченням терміну реалізації проектів у пільговому режимі оподаткування – 80 проектів; за ініціативою інвесторів – 59 проектів; з інших причин – 14 проектів [9].

На рис. 1 показано динаміку кількості інвесторів у СЕЗ і на ТПР та впроваджуваних ними інвестиційних проектів з 1999 р. до 2010 р.

Станом на 01.01.2011 р., за даними головного податкового відомства України, інвестиційну діяльність у СЕЗ та на ТПР здійснювали 205 суб’єктів господарювання, що впроваджували 211 інвестиційних проектів, затверджених в установленому порядку Радами з питань територій пріоритетного розвитку і спеціальних економічних зон. Як видно на рис. 1, інвестиційна актив-

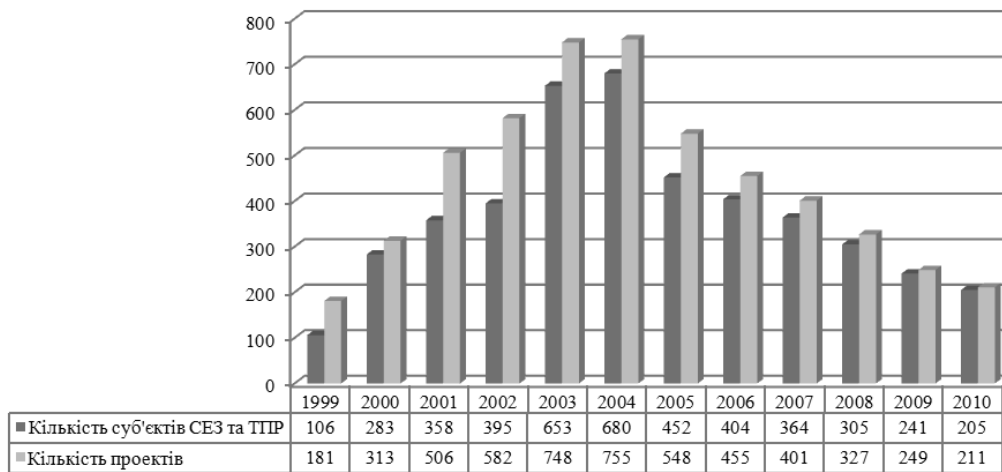


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів інвестиційної діяльності в СЕЗ і на ТПР та інвестиційних проектів, впроваджуваних ними, у 1999–2010 рр.*

* Побудовано на основі [10; 14].

ність на територіях зі спеціальним режимом оподаткування значно знизилась після скасування преференцій. За 2010 р. перелік суб'єктів СЕЗ та ТПР зменшився на 36, а кількість інвестиційних проектів, що ними впроваджуються, – на 38 одиниць порівняно з попереднім роком.

Загалом протягом 2005–2010 рр. відбулося істотне зменшення кількості суб'єктів, що здійснюють реалізацію інвестиційних проектів у СЕЗ та на ТПР – у 3,3 рази (на 475 одиниць); інвестиційних проектів, що ними впроваджуються – у 3,6 рази (на 428 одиниць).

Очевидно, що таке скорочення відбулося не тільки за рахунок закриття проектів несумлінних інвесторів, а й через власну ініціативу суб'єктів господарювання, яким діяльність у новостворених умовах стала не вигідною через відсутність податкових пільг. Більше того, шведський економіст і відомий фахівець у пострадянському просторі А. Аслунд доречно звертає увагу на те, що незрозумілі правила гри в СЕЗ та тіньові схеми надання пільг не тільки не приваблюють західний капітал, а й відлякують іноземних інвесторів [11].

В процесі дослідження ефективності механізму пільгового податкового режиму варто порівняти результати діяльності даних економічних утворень у розрізі двох часових періодів: з початку заснування (1998–2000 рр.) – до відміни податкових преференцій (2005 р.); а також з 2005 р. – до сьогодні (період діяльності на загальних умовах оподаткування). Це дасть можливість дослідити недоліки пільгового режиму оподаткування, що ним користувались інвестори в СЕЗ та на ТПР до моменту повного їх скасування, а також зробити пропозиції щодо подальших перспектив спеціальних режимів оподаткування територіального типу.

Зауважимо, що пільговий режим, як правило, складався з таких елементів: надання податкових канікул (короткотермінове – на 2, 3, 5 років звільнення від оподаткування прибутку); зменшення ставки оподаткування прибутку до 15–20%; звільнення від оподаткування інвестицій; звільнення від сплати ввізного мита і ПДВ сировини, матеріалів, обладнання, устаткування, які ввозяться для потреб реалізації

інвестиційного проекту; тимчасове (на період освоєння земельної ділянки) звільнення від плати за землю або зменшення розміру цієї плати; звільнення від сплати низки обов'язкових платежів.

Пільги встановлювались окремими законами для кожної зони і відрізнялись, переважно, саме митним режимом, що запроваджений для більшості СЕЗ і нехарактерний для ТПР. Схематично преференційним режим оподаткування зображено на рис. 2.

Право на користування пільгами одержували лише ті суб'єкти підприємницької діяльності, що відповідають галузевим пріоритетам, пройшли конкурсний добір, підписали угоду з уповноваженим органом, прийняли рішення здійснювати погоджений інвестиційний проект та брали на себе зобов'язання залучити інвестиції, обсяг яких перевищував встановлені граничні показники. Подання достовірної та повної інформації про наслідки запровадження окремих проектів забезпечувала спеціальна методика проведення інвестиційної експертизи проектів, які пропонувались до реалізації у СЕЗ і ТПР.

Тенденції змін обсягів надходжень податків і наданих пільг протягом пільгового

періоду функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності суб'єктам господарювання СЕЗ та ТПР чітко простежується на рис. 3.

Право на користування пільгами одержували лише ті суб'єкти підприємницької діяльності, що відповідають галузевим пріоритетам, пройшли конкурсний добір, підписали угоду з уповноваженим органом, прийняли рішення здійснювати погоджений інвестиційний проект та брали на себе зобов'язання залучити інвестиції, обсяг яких перевищував встановлені граничні показники. Подання достовірної та повної інформації про наслідки запровадження окремих проектів забезпечувала спеціальна методика проведення інвестиційної експертизи проектів, які пропонувались до реалізації у СЕЗ і ТПР.

Отже, до 2005 р. спостерігається позитивна динаміка приросту податкових надходжень і наданих пільг. Варто зазначити, що обсяг податкових пільг зростав значно швидшими темпами порівняно з сумою сплачених податків та обов'язкових платежів, і в 2005 р. сума надходжень була у 4,6 рази менша, ніж сума отриманих суб'єктами під-

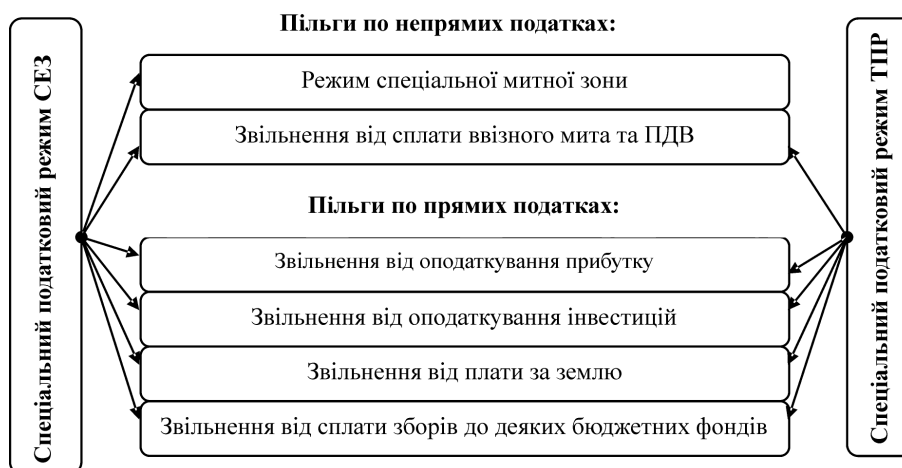


Рис. 2. Схема пільгового оподаткування в СЕЗ та ТПР*

* Складено автором на основі [12].

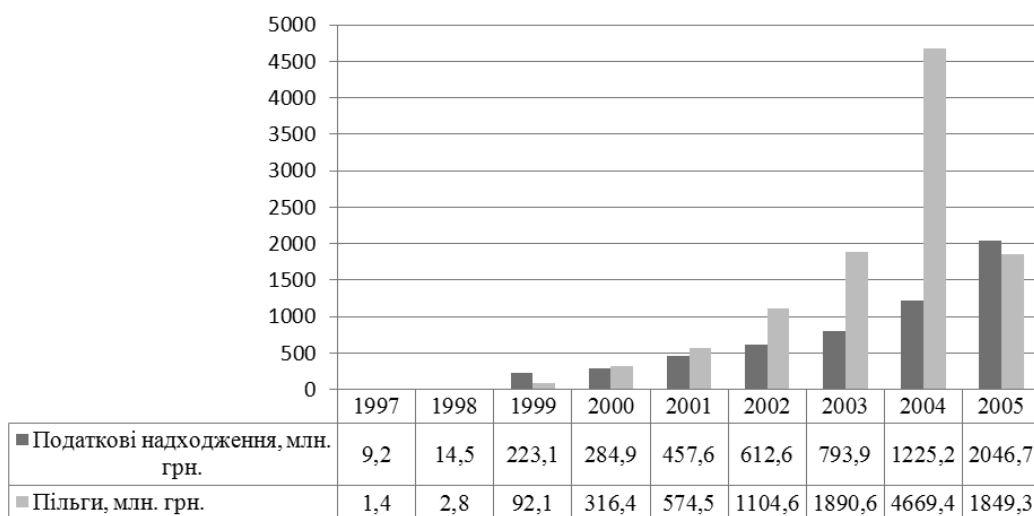


Рис. 3. Динаміка та співвідношення сум податкових надходжень від суб'єктів інвестиційної діяльності та наданих їм пільг в рамках СЕЗ і ТПР, у 1997–2005 рр.*

* Складено автором на основі [9; 13].

приймницької діяльності пільг, яка на кінець 2004 р. склала 4 669,4 млн. грн. У 2005 р. обсяг наданих преференцій суб'єктам СЕЗ та ТПР скоротився більш, ніж удвічі порівняно з попереднім роком (з 4 669,4 млн. грн. у 2004 р. до 1 849,3 млн. грн. у 2005 р.), тоді як податкові надходження до бюджету продовжували зростати і за підсумком 2005 р. становили 2 046,7 млн. грн. (проти 1 225,2 млн. грн. у 2004 р.). Зважаючи на значне зменшення кількості інвестиційних проектів, таку тенденцію логічно обґрунтувати збільшенням податкового навантаження на суб'єктів СЕЗ та ТПР внаслідок скасування пільгового режиму оподаткування.

В контексті вищевикладеного необхідно зауважити, що некоректно визначати податкові пільги, надані суб'єктам СЕЗ та ТПР, як втрати бюджету. Адже саме пільги в оподаткуванні є стимулом для інвесторів розмістити свої капітали на територіях зі спеціальним інвестиційним режимом. Тому цілком ймовірно, що за відсутності преференційних умов неможливо залучати інвестиції та впроваджувати інвестиційні проєк-

ти. На рис. 1–3 простежуються тенденції, які підтверджують логічний взаємозв'язок та взаємодетермінованість показників динаміки кількості інвесторів та інвестпроектів з динамікою наданих податкових пільг. Саме з 2005 р. відбувається зменшення кількості суб'єктів СЕЗ та ТПР і впроваджуваних ними проєктів внаслідок повного скасування стимулюючого режиму оподаткування, що мало негативний ефект, оскільки призвело до відтоку капіталу, скорочення робочих місць, погіршення інвестиційного клімату в регіонах та скорочення надходжень до бюджетів.

За даними ДПАУ, станом на 01.01.2011 р. від загальної діяльності суб'єктів, що продовжують реалізацію інвестиційних проєктів у СЕЗ та на ТПР на загальних умовах оподаткування, надійшло податків і зборів (обов'язкових платежів) на суму 1 366,5 млн. грн. з урахуванням від'ємного значення показника з податку на додану вартість, яке склалось у розрахунках з бюджетом вказаної категорії платників.

Дані табл. 1 свідчать, що надходження від усіх податків (окрім ПДВ) до 2009 р. збільшувались порівняно з попередніми роками, при тому, що кількість суб'єктів господарювання постійно скорочувалась. Так, обсяги податку на прибуток зросли у 2007 р. на 100,8 млн. грн. або на 7,5%, у 2008 – на 700,1 млн. грн. або на 48,6%. У територіальному розрізі податкові надходження збільшувались по ТПР Донецької області, ТПР у АР Крим, СЕЗ “Закарпаття” та СЕЗ “Миколаїв”.

Варто наголосити, що у 2009 р. спостерігається значне скорочення надходжень з основних податків, в тому числі і з податку на прибуток підприємств, порівняно з попередніми роками, що певною мірою пов'язане із кризовими явищами в економіці. Проте не варто нівелювати дію негативних факторів, пов'язаних з ліквідацією пільгового режиму діяльності, в довгостроковій перспективі.

Якщо в 2005 р. вдалося отримати приріст податкових надходжень при тотальному скороченні обсягу наданих пільг, то вже в наступних роках далася взнаки недовіра інвесторів і перенесення низкою іноземних компаній своїх виробничих потужностей з українських СЕЗ на території сусідніх держав (Росії, Словаччини та ін.) [15, 383]. Як видно з даних табл. 1, на загальну суму надходжень податків головним чином впли-

вають зміни надходжень податку на прибуток та ПДВ.

Незважаючи на скасування спеціального режиму оподаткування для суб'єктів СЕЗ та ТПР, на підставі рішень господарських судів, за підсумками 2006–2010 рр. деякі підприємства отримували пільги з податку на прибуток. На основі даних табл. 2 можна зробити висновки, що за результатами декларування у 2006–2010 рр. найбільший обсяг пільг з податку на прибуток для суб'єктів СЕЗ та ТПР надавалось ТОВ “Кнауф Гіпс Донбас” (ТПР Донецької області) на загальну суму 32,8 тис. грн. Станом на початок 2011 р. пільги з податку на прибуток для суб'єктів СЕЗ та ТПР відсутні.

Варто врахувати, що пільги по податку на прибуток займають незначну частку у структурі наданих податкових пільг у рамках СЕЗ та ТПР. Задля порівняння слушно приділити увагу змінам у структурі умовно нарахованих платежів. На рис. 4 видно, що чільне місце серед отриманих суб'єктами СЕЗ та ТПР пільг посідають непрямі податки.

Так, станом на 1.01.2005 р. лєвова частка (83,4%) наданих преференцій припадає на ввізне мито та ПДВ. У першому півріччі 2008 р. роль пільг по непрямим податках дещо зменшується (до 72,4%), проте залишається провідною. На початок 2011 р. обсяг наданих суб'єктам СЕЗ та ТПР пільг

Таблиця 1

Надходження податків і обов'язкових платежів від суб'єктів господарювання, що впроваджують інвестиційні проекти у СЕЗ та на ТПР, у 2006–2009 рр., млн. грн. *

Податки	2006	2007	2008	2009	2010
Податок на прибуток	1339,5	1440,3	2140,4	274,5	792,6
Податок з доходів фізичних осіб	524,1	637,8	848,2	568,3	388,8
ПДВ (сальдо)	-1186,3	-1513,8	-3455,2	-2218,1	-195,7
Плата за землю	75,0	77,8	126,2	138,4	81,6
Інші податки	246,5	156,7	200,5	246,1	299,2
<i>Всього податків</i>	<i>998,8</i>	<i>798,7</i>	<i>-139,7</i>	<i>-990,8</i>	<i>1366,5</i>

* Складено автором на основі [10; 14].

Таблиця 2

Обсяги наданих пільг по податку на прибуток, відновлених суб'єктами СЕЗ та ТПР у судовому порядку, млн. грн.*

СПД, що скористалися пільгою	2006	2007	2008	2009	2010
ТОВ "Кнауф Гіпс Донбас" (ТПР Донецької області)	2,7	17,0	–	6,9	6,2
ТОВ "Видавнича група "Експрес" (СЕЗ "Яворів")	–	1,6	–	–	–
ТОВ "Бейкер-Україна" (СЕЗ "Яворів")	–	0,2	–	90,1	–
ВАТ "Новоград-Волинський м'ясокомбінат" (ТПР Житомирської області)	–	–	2,1	–	–
Всього	2,7	18,8	2,1	97,0	6,2

* Складено автором на основі [10; 14].

по ПДВ та ввізному миту значно скорочується порівняно з попередніми періодами, але частка у загальному обсязі пільг також становить 86,6%.

Серед загального обсягу є пільги, що передбачені спеціальним митним режимом. Тому необхідно дослідити ефективність пільгового митного режиму у спеціальних територіальних утвореннях. Відповідно до глави 36 Митного кодексу України наявність на території СЕЗ митного режиму спеціальної митної зони передбачає наявність кордону, по один бік якого діє пільговий митний режим, а по інший – загальний. Переміщення товарів через цей кордон тягне за собою певні правові й економічні наслідки. Для цілей оподаткування товари, ввезені на території спеціальних митних зон, розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України [19]. Таким чином, створюється ситуація, при якій на території України, що обмежена єдиним державним кордоном, фактично функціонують локальні митні кордони особливих економічних зон.

Варто зауважити, що спеціальний митний режим є невіддільним атрибутом, передусім, експортно-виробничих зон і зон зовнішньої торгівлі. І навпаки – надання пільг інвесторам, що орієнтовані на внутрішній ринок, призводять до порушення принципів

справедливої та рівної конкуренції. Специфіка експортно-виробничих зон полягає у спрямованості на залучення зарубіжних інвесторів (за рахунок спеціальних стимулів та привілеїв) для виробництва продукції на експорт. В свою чергу, зони зовнішньої торгівлі – це частина території держави, де товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних зборів або з її відстроченням. Що ж до комплексних виробничих зон, то їх функціонування здійснюється у формі експортних виробничих зон, де розвивається, насамперед, експортне виробництво, орієнтоване на переробку власної сировини, або у формі імпортоорієнтованих зон, головна функція яких – розвиток імпортозамінних виробництв.

Проте вітчизняні реалії дещо різняться від загальноприйнятої практики надання спеціальним територіям статусу митної зони. Так, із 11 створених СЕЗ, митний режим запроваджено на території семи з них, а саме: "Азов", "Донецьк", "Закарпаття", "Порто-франко", "Рені", "Порт Крим" та "Інтерпорт Ковель" (діяльність останньої не розпочато взагалі). Ще у двох зонах передбачено часткове застосування митного режиму – "Яворів" (на території автопорту "Краковець") та "Миколаїв" (на території суднобудівних заводів). Зауважимо, що екс-

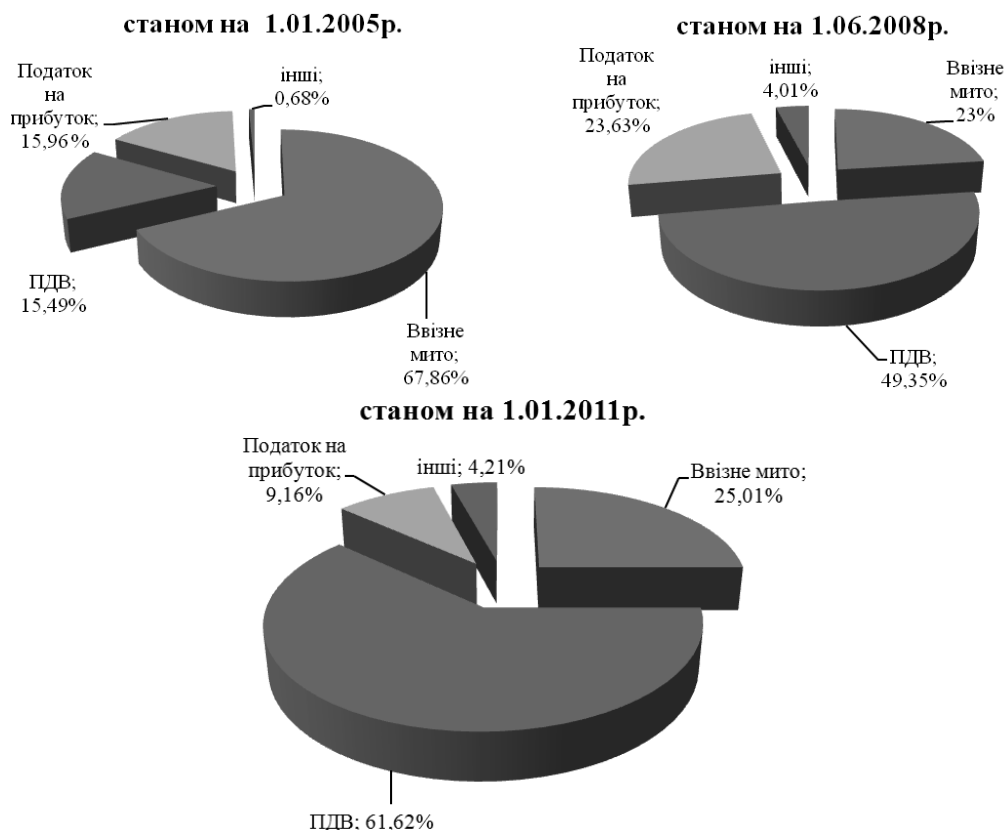


Рис. 4. Структура умовно нарахованих платежів суб'єктам СЕЗ та ТПР*

* Складено автором на основі [16; 17; 18].

портного спрямування вищеперелічені СЕЗ не досягли. Станом на 2004 р. з початку дії СЕЗ та ТПР на експорт реалізовано товарів, робіт, послуг на суму 15,9 млрд. грн. (32,3% від загального обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг). У 2004 р. експортні операції становили 30,6% обсягу реалізації [20].

Враховуючи, що більша частина СЕЗ різновекторного спрямування (і експортно-, і внутрішньоорієнтовані), надання режиму митної зони призводить не тільки до значних суперечностей співіснування в межах однієї СЕЗ різних правових режимів (наприклад, розглянутих у праці [21]), а також до утворення легальної діри у митному кордоні для насичення національного ринку

іноземною продукцією без сплати ввізного мита та ПДВ.

Важливо, що в період повноправного функціонування спеціального режиму значні обсяги пільг з ввізного мита надавалися суб'єктам СЕЗ та ТПР при ввезенні сировини (передусім товарів 1–24 груп УКТ ЗЕД), а не високотехнологічного обладнання. Якщо у 2001 р. у загальному обсязі імпорту товарів на спеціальні території частка сировини становила 28,6% (47,9 млн. доларів США), то у 2004 р. вона досягла відмітки 51,7% (365,5 млн. доларів США). Внаслідок цього у 2004 р. сума пільг з ввізного мита на сировину становила 3,4 млрд. грн. (або 95,2% загальної суми пільг з ввізного

мита), з них на товари 1–24 груп припадає 3,3 млрд. грн. (або 93,3%) [9].

Зазначимо, що ввізне мито та ПДВ при імпорті виступає засобом протекціоністської політики, завдяки чому держава здатна забезпечити справедливі конкурентні умови для національних виробників. Зважаючи, що суб'єкти господарювання в СЕЗ та на ТПР не досягли експортного спрямування інвестиційних проектів, і значна частка виробленої продукції реалізується на внутрішньому ринку, можна стверджувати, що повне звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ при імпорті створює умови для погіршення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників аналогічних товарів за межами вільних зон, що породжує негативні екстерналії (наприклад, гальмування процесів технологічного оновлення вітчизняних підприємств, розбудови інфраструктури, збільшення безробіття, зниження попиту на висококваліфіковані кадри тощо).

Тому використовувати податкові пільги при імпорті варто лише у випадку, коли це не суперечить цілям створення відкритих економічних формувань, сприяє структурній перебудові національної економіки, інтеграції у світовий економічний простір і виключає можливість отримання виграшу в ціновій конкуренції на внутрішньому ринку.

Пільги по ПДВ – найбільш значимі у загальній сумі пільг, наданих суб'єктам СЕЗ та ТПР. За даними ДПАУ, станом на 1.01.2011 р. у розрахунках з бюджетом

показник з ПДВ має від'ємне значення та становить – 195,7 млн. грн., при цьому загальна сума фактично сплачених податкових зобов'язань складає 541,6 млн. грн., а сума фактично відшкодованого ПДВ – 737,3 млн. грн. Сума фактично відшкодованого з бюджету ПДВ у 2006 р. у 2,8 рази більше від суми його надходження, у 2007 – у 3,2 рази, у 2008 – у 6,1 рази. У 2009 р. суми ПДВ, заявлені до відшкодування, навпаки, зменшились порівняно з попереднім роком на 65,5%, а в 2010 р. – на 27,3%. При чому у 2010 р. суми відшкодувань перевищували надходження тільки в 1,4 рази.

Таким чином, у розрахунках з бюджетом суб'єктів СЕЗ та ТПР показник з ПДВ за 2008–2009 рр. має від'ємне значення, що призвело до негативного балансу податкових надходжень. Найбільші суми відшкодування ПДВ зафіксовано по платниках, що здійснюють діяльність на територіях пріоритетного розвитку у Донецькій області, в АР Крим, а також по суб'єктах СЕЗ “Миколаїв”.

За інформацією ДПАУ, однією з найпоширеніших причин наявності заявлених до відшкодування сум ПДВ є здійснення учасниками СЕЗ та ТПР експортних операцій, які оподатковуються за нульовою ставкою та передбачають відшкодування ПДВ, сплаченого постачальникам на митній території України.

Важливим є той факт, що згідно зі звітами ДПА України про суми податкових пільг,

Таблиця 3

Надходження ПДВ від суб'єктів господарювання, що впроваджують інвестиційні проекти у СЕЗ та на ТПР, за 2006–2010 рр., млн. грн.*

	2006	2007	2008	2009	2010
Надходження ПДВ	668,3	693,9	674,6	486,1	541,6
Відшкодування ПДВ	1854,7	2207,7	4129,8	2704,2	737,3
ПДВ (сальдо)	-1186,3	-1513,8	-3455,2	-2218,1	-195,7
Всього податків	998,8	798,7	-139,7	-990,8	1366,5

* Складено автором на основі [10; 14].

отриманих юридичними особами, є три основних види пільг щодо ПДВ:

- операції, які не є об'єктом оподаткування;
- операції, звільнені від оподаткування;
- пільга у вигляді оподаткування за нульовою ставкою (в т. ч. оподаткування експорту товарів і послуг).

Проте, якщо детальніше розглянути пільгу у формі оподаткування за нульовою ставкою, то виникають сумніви щодо правомірності віднесення до категорії пільг застосування нульової ставки до експорту. Адже, звільнення від ПДВ експорту є технічною процедурою стягнення цього податку в умовах розвинутої міжнародної торгівлі, коли з метою уникнення подвійного оподаткування додана вартість оподатковується або у країні походження, або у країні призначення, що дозволяє віднести до розряду технічних виключень оподаткування ПДВ за нульовою ставкою з вивезення товарів і послуг за межі митної території України [22, 25]. Це твердження впливає з економічної сутності ПДВ, який є податком на споживання товарів і послуг всередині країни. Тому, по суті, таке звільнення не є пільгою не тільки для господарюючих суб'єктів, що здійснюють діяльність у спеціальних зонах, а й на митній території України загалом.

Проаналізувавши окремі аспекти функціонування СЕЗ та ТПР, необхідно констатувати, що у процесі застосування спеціальних режимів оподаткування, як методу залучення інвестицій у депресивні регіони та ключові галузі економіки, не вдалося досягнути поставлених цілей. Внаслідок концептуальних недоліків і подальших законодавчих змін формат діяльності спеціальних територіальних утворень було суттєво змінено порівняно з успішними світовими зразками, що і відобразилося на ефективності їхньої роботи. Отже, сьогодні механізм діяльності СЕЗ та ТПР не передбачає преференцій в

оподаткуванні для інвесторів, що дає підстави зробити висновок про їхню інертність для економіки, а з іншого боку, відновлення пільг для окремих підприємств судовими органами призводить до поширення дискримінації серед господарюючих суб'єктів. Тому сумнівною видається доцільність подальшого функціонування зональних утворень у сучасному форматі.

Для визначення перспектив спеціальних економічних територій в Україні варто врахувати позитивні соціально-економічні ефекти їх функціонування. Перш за все, це – можливості інноваційного розвитку та модернізації економіки, а також властивість вільних економічних зон сприяти відкритості та глобалізації економіки шляхом залучення іноземних інвесторів та розширення світогосподарських зв'язків. Враховуючи вищевикладене, ми переконані, що перспектива реформування СЕЗ та ТПР в напрямку їх трансформації у більш прогресивні форми повинна домінувати над ідеєю повної їх ліквідації.

На основі дослідження прагматики функціонування спеціального режиму оподаткування робимо висновок про значний вплив на активність господарюючих суб'єктів пільгових податкових умов. Доведено, що основними інструментами податкового стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності є пільги по ПДВ та ввізному миту. Значна частка податкових пільг використовувалася без дотримання їх цільового призначення, передусім – забезпечення експортного спрямування зон та імпорту високотехнологічного обладнання. Крім того, як показує практика, надання спеціального митного режиму СЕЗ здійснювалось з порушенням концептуальних положень, що призводило до значних зловживань з боку інвесторів, що користувались пільгами.

Проте, як засвідчує світовий досвід і наукові дослідження, регулюючий потенціал

прямих податків вважається потужнішим, оскільки останні безпосередньо пов'язані з об'єктом оподаткування та платником. Варто зазначити, що у загальному результаті внаслідок переваги преференцій по непрямим податках в рамках СЕЗ та ТПР послабилась фіскальна функція податків, проте стимулюючого впливу так і не відбулося.

Тому виникає необхідність дослідження специфіки, напрямків і умов модернізації та трансформації спеціальних режимів оподаткування територіального типу, побудованих на основі пільг з податку на прибуток підприємств, що відповідає сучасній світовій практиці оподаткування.

Література

1. Куніцин С. В. Науково-методичні основи управління проектами вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.10.01; Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки та з питань європ. інтегр. України. – К., 2003. – 18 с.
2. Пугачевська К. Й. Організація і підвищення ефективності діяльності спеціальних економічних зон (за матеріалами СЕЗ України): Дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. – Львів, 2002. – 186 с.
3. Чмир О. С. Методологічні основи створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій пріоритетного розвитку: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.10.01; Наук.-дослід. екон. ін-т М-ва економіки України. – К., 2001. – 34 с.
4. Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони: Підруч. / Ю. В. Макогон, В. І. Ляшенко, В. О. Кравченко. – Донецьк: ДонНУ, 2005. – 514 с.
5. Гурняк І. Дослідження інститутів СЕЗ та ТПР в Україні на основі регресійного аналізу // Спеціальні економічні зони і території пріоритетного розвитку України. – К.: Інститут реформ, 2005. – Вип. 19. – С. 71–81.
6. Дацишин М., Мегеда О. Вплив спеціальних режимів інвестиційної діяльності на соціально-економічний розвиток міст Донбасу // Спеціальні економічні зони і території пріоритетного розвитку України. – К.: Інститут реформ, 2005. – Вип. 19. – С. 31–43.
7. Лебеда Т., Пахолко П. Оценка бюджетной эффективности функционирования свободных экономических зон и территорий приоритетного развития в Украине // Теория и практика управления. – 2004. – № 10.
8. Гендлер Г. Податкові пільги як фактор залучення інвестицій у розвиток депресивних територій // Вісник податкової служби України. – 2005. – № 27. – С. 43–48.
9. Верховна Рада України: Попередній звіт про виконану роботу Тимчасової слідчої комісії з питань перевірки ефективності функціонування спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку в Україні [Електронний ресурс ВРУ]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
10. Дані ДПАУ щодо аналізу діяльності СЕЗ та ТПР України за 2010 рік [Електронний ресурс]: відповідь від 8. 12. 2012 за № 2378/6/18-3115 на запит від фіз. особи / С. І. Лекарь; Державна податкова служба України. – Електрон. текстові дані (1 файл). – К., 2011. – Системні вимоги: Microsoft Word. – Мова: укр. – Відповідь на запит дано електрон. поштою.
11. Волошин О. І оффшорам стало трудно // Компаньйон. – 25.02.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua/>
12. Інформація про основні пільги, що надаються інвесторам на територіях спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ) та на територіях із спеціальним режимом інвестиційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/>
13. Оперативні дані основних показників діяльності СЕЗ та ТПР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/>

14. Дані ДПАУ щодо аналізу діяльності СЕЗ та ТПР України за 2008 рік [Електронний ресурс]: відповідь від 8. 12. 2012 за № 2378/6/18-3115 на запит від фіз. особи / С. І. Лекарь; Державна податкова служба України. – Електрон. текстові дані (1 файл). – К., 2011. – Системні вимоги: Microsoft Word. – Мова: укр. – Відповідь на запит дано електрон. поштою.
15. Україна у 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. – К.: НІСД, 2008. – 744 с.
16. Оперативні дані основних показників діяльності СЕЗ та ТПР за 2005 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/>
17. Оперативні дані основних показників діяльності СЕЗ та ТПР станом на 1.06.2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/>
18. Оперативні дані основних показників діяльності СЕЗ та ТПР за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/>
19. Митний кодекс України № 92-IV від 11 липня 2002 року [Електронний ресурс ВРУ]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
20. Гендлер Г. Податкові пільги як фактор залучення інвестицій у розвиток депресивних територій // Вісник податкової служби України. – 2005. – № 27.
21. Коссе Д. СЕЗ “Миколаїв”: проблеми оподаткування // Юридичний журнал. – 2003. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/>
22. Соколовська А., Луніна І. Визначення категорії “податкова пільга” та його практичне значення // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 21–30.

Віктор СИДОРЕНКО

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ БАНКУ

Висвітлено методичні підходи, виокремлено критерії ефективності кредитного процесу. Обґрунтовано розроблену автором систему показників оцінки ефективності кредитного процесу, вимоги до її формування, розкрито напрями підвищення ефективності кредитного процесу в комерційних банках в сучасних умовах.

Необхідність підвищення ефективності кредитного процесу у вітчизняних комерційних банках зумовлює нагальну потребу в удосконаленні методичних підходів до її оцінки, чіткого визначення її напрямів і послідовності відповідних дій з метою підвищення обґрунтованості прийняття управлінських рішень у цій сфері.

Дослідженнями проблематики кредиту, організації кредитних відносин та кредитного процесу в комерційних банках займалися багато зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема, М. Божко, М. Бунге, О. Василик, В. Геращенко, Б. Івасів, Л. Євтух, О. Канаєв, Т. Караченцева, Г. Карпенко, Дж. Кейнс, Т. Ковальчук, О. Лаврушин, В. Лагутін, В. Лексіс, Дж. Ло, М. Мордвінов, М. Крупка, А. Мороз, Д. Рікардо, В. Рослов, М. Савлук, О. Скаско, А. Сміт, Й. Трахтенберг, М. Фрідмен, А. Чухно, Р. Шаріпов, Й. Шумпетер та ін. Однак визначення сутнісних характеристик кредиту та кредитних відносин і досі залишається логічно незавершеним, що певною мірою негативно позначається на ефективності кредитного процесу, а часом спричиняє й кризові явища.

В умовах фінансової нестабільності правомірно вести мову про ефективність кредитного процесу (його економічну, соціальну, строкову, валютну і цільову складові), а також ефективність з позицій кре-

дитора і позичальника. Це, своєю чергою, вимагає розробки відповідних критеріїв ефективності.

Метою статті є висвітлення методичних підходів та розробка системи показників оцінки ефективності кредитного процесу банку для забезпечення прийняття ефективних кредитних рішень.

Загальна ефективність кредитного процесу в комерційних банках складається з ефективності як окремих кредитних операцій, так і обслуговування кожного конкретного позичальника. Вона значною мірою зумовлюється рівнем його розвитку в комерційних банках. Для її оцінки необхідно, насамперед, з'ясувати, що є її критеріями і показниками, які чинники впливають на її рівень.

На нашу думку, ефективним кредитним процесом у комерційних банках варто вважати такий стан ініціювання й складання кредитних заявок, ідентифікації позичальників, кредитного ухвалення, адміністрування кредиту (лімітування, зберігання документації, виплату коштів, звітування про порушення), руху кредитного потоку, управління кредитним ризиком, який дає змогу досягти максимальної рентабельності кредитної діяльності за збереження ліквідності та фінансової стійкості банківських установ і банківської системи загалом.

Ефективність кредитного процесу – багатовимірне явище. А відтак, в управлінні ефективністю кредитного процесу в комерційних банках треба керуватися її різноманітними критеріями і показниками. Ефективність діяльності банку загалом і кредитного процесу зокрема зазвичай оцінюється на основі фінансової результативності. Окремі дослідники здійснюють такі оцінки з огляду на ризикованість кредитного процесу. Однак всі пропоновані критерії ефективності є економічними. Водночас, для комплексного управління ефективністю кредитного процесу в комерційних банках варто виокремлювати і критерії його соціальної та суспільної ефективності.

До критеріїв ефективності кредитного процесу в комерційних банках, на нашу думку, належать:

- міра реалізації банківськими установами функцій з акумулювання тимчасово вільних грошових коштів домогосподарств і господарюючих суб'єктів і їх трансформації в різноманітні кредити;
- рівень оптимізації інституціональних умов, структури банківської системи та кредитної інфраструктури, ресурсного покриття діяльності банківських установ і їх конкурентоспроможності, здатної забезпечити всім членам суспільства однаковий доступ до кредитів;
- ефект від інвестування в кредитну заборгованість;
- ступінь задоволення потреб різних категорій позичальників у кредитних ресурсах, наданих на прийнятних для них умовах;
- рівень кредитного ризику;
- стан управління кредитним портфелем;
- величина знецінення кредитної заборгованості банку;
- рівень дивідендів акціонерів і заробітної плати та надбавок працівників кредитних підрозділів банку;

- ступінь захисту інтересів кредиторів і позичальників.

Зазначені критерії ефективності кредитного процесу мають характеризуватися основними і допоміжними кількісними й якісними показниками, що свідчать про ступінь їх досяжності в комерційних банках.

Такі показники повинні бути кількісно вимірними з відповідними одиницями виміру, базовим і цільовим значенням; давати уявлення про ступінь задоволення потреб позичальників обсягом, структурою і якістю кредитних продуктів; бути складовою системи показників ефективності функціонування банку і банківської системи загалом. Так, міра якості реалізації банківськими установами функцій з акумулювання тимчасово вільних грошових коштів населення і господарюючих суб'єктів і їх трансформації в різноманітні кредити повинна оцінюватися за оптимальними обсягами заощаджень населення і вільних коштів суб'єктів господарювання, що залучаються банками, а також дохідністю залучених коштів (різниця між доходами і витратами банку за мінусом сформованих резервів до суми власного капіталу і зобов'язань банку).

Зростання зазначених показників свідчить про правильність (оптимальність) здійснюваної банком кредитної політики, встановлення відсоткових ставок за користування кредитами та за залучення банком коштів, а також належну практику ризик-менеджменту (табл. 1).

При формуванні в комерційному банку системи показників ефективності кредитного процесу слід пам'ятати, що, по-перше, останні мають бути складовими збалансованої системи показників ефективності роботи банківської установи, по-друге, про узгодженість і навіть суперечливість цілей різних учасників кредитного процесу, а також відмінність оцінки ефективності кредитного процесу на різних етапах його реалізації; по-третє, необхідність виявлення не лише статичних, а й динамічних показників ефективності.

Таблиця 1

Показники ефективності кредитного процесу в комерційних банках*

№	Назва показника	Порядок розрахунку
1.	Дохідність кредитного портфеля (кредитних операцій) банку	відсоткові доходи від кредитної діяльності / обсяг наданих банком кредитів в річному обчисленні
2.	Чиста дохідність кредитів	чистий відсотковий дохід / обсяг кредитного портфеля
3.	Рентабельність кредитних операцій	дохід від наданих кредитів / витрати на залучення ресурсів (відсотки, виплачені за вкладами та за міжбанківські кредити)
4.	Ефективність кредитних операцій банку	доходи від надання кредитів / витрати на здійснення кредитного процесу + обсяг сформованих резервів + обсяг неповернених кредитів
5.	Питома вага доходів від надання кредитів у загальній сумі доходів банку	доходи від надання кредитів / сукупний обсяг доходів банку
6.	Дохідність кредитних операцій на одиницю активів	доходи від надання кредитів / середній обсяг активів
7.	Середній розмір наданого кредиту	загальний обсяг наданих кредитів / їхня кількість
8.	Середній строк користування кредитами	середньоарифметичне зважене від строків користування кредитами (вага – розміри наданих позик), середньогармонічне зважене (вага – тривалість обороту кожного кредиту)
9.	Середня відсоткова ставка наданого кредиту	середньоарифметичне зважене від ставок за користування кредитами (вага – розміри наданих позик)
10.	Обсяг простроченої заборгованості за кредитами і відносні показники простроченої кредитної заборгованості	абсолютний обсяг простроченої кредитної заборгованості і абсолютний обсяг простроченої кредитної заборгованості / сукупний обсяг кредитної заборгованості
11.	Середня кількість оборотів позик за рік	обсяг наданих за рік кредитів / середня величина показника середнього строку користування позиками
12.	Коефіцієнт використання депозитів	середня заборгованість за кредитами / середні залишки на депозитних рахунках
13.	Коефіцієнт використання залучених ресурсів	середня заборгованість за кредитами / середній обсяг залучених ресурсів
14.	Продуктивність роботи працівників підрозділів банку, задіяних у кредитному процесі	загальний обсяг наданих кредитів / середньорічна чисельність працівників підрозділів банку, задіяних у кредитному процесі
15.	Ефективність витрат на працівників підрозділів банку, задіяних у кредитному процесі	доходи від кредитної діяльності / витрати на працівників підрозділів банку, задіяних у кредитному процесі
16.	Ризик кредитного портфеля банку	розрахункове значення резерву під нестандартну кредитну заборгованість за кредитними операціями банку / вартість кредитного портфеля
17.	Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем банку	різниця між реальною й очікуваною дохідністю портфеля і ставкою без ризику / показник, який відображає ризик портфеля
18.	Внутрішній ліміт ефективності кредитних операцій	граничний рівень, нижче якого надання кредиту є недоцільним
19.	Частка інноваційних кредитних продуктів у кредитному портфелі банку	обсяг наданих інноваційних кредитних продуктів / сукупний обсяг кредитного портфеля банку
20.	Коефіцієнт стабільності доходу від кредитного продукту	граничний термін отримання стабільного доходу за кожним конкретним видом кредитування за мінусом коефіцієнту дострокового погашення кредиту / граничний термін отримання стабільного доходу за кожним конкретним видом кредитування
21.	Ефективність кредитного продукту	витрати на залучення ресурсів + витрати на формування резервів + операційні витрати на аналіз, надання і обслуговування кредиту + аналітична ризик-маржа / витрати на проведення сервісних операцій (зарахування коштів на поточний рахунок, їх списання, моніторинг стану позичальника тощо)

* Складено автором.

Серед показників ефективності кредитного процесу доцільно виокремлювати і показники: ступеня виконання планових параметрів кредитної діяльності, кількості залучених позичальників і лояльності клієнтів банку, досягнення певних фінансових результатів (обсяг відсоткового доходу), ефективності здійснюваних банком в ході кредитного процесу змін, успішності освоєння позичальниками отриманих коштів і вирішення (своєчасність і повнота) ними тих чи інших питань, кількості повторних звернень клієнтів (повторних звернень клієнтів до загальної кількості звернень за отриманням кредиту за певний період), скарг чи нарікань клієнтів, часу обробки запитів, успішності розрахунку за борг. Це зумовлено тим, що система показників ефективності, яка включає лише фінансові показники, не може повною мірою характеризувати всі аспекти здійснення в банку кредитного процесу/підпроцесу, дати відповідь на запитання, чому позичальник надав перевагу саме даному банку чи, навпаки, відмовився від його послуг.

Формування системи показників ефективності кредитного процесу в комерційному банку, на наш погляд, має відбуватися за такою схемою (рис.1).

Проведення обґрунтованої оцінки стану відповідності комерційних банків визначеним критеріям ефективності кредитного процесу уможливорює втручання, в разі потреби, державних регуляторів у кредитну діяльність банківських установ для усунення виявлених недоліків.

Ефективність кредитного процесу в комерційних банках безпосередньо позначається на ефективності взаємодії банківського і реального секторів національної економіки, а відтак – ефективності функціонування реального сектору економіки.

Явищем, що в кінцевому підсумку матеріалізується в конкретних показниках і характеризує стан взаємовідносин між банківським і реальним секторами національної економіки, є й кредитний профіцит/кредитний дефіцит. Перший має місце в разі перевищення кредитними можливостями системи комерційних банків кредитних по-

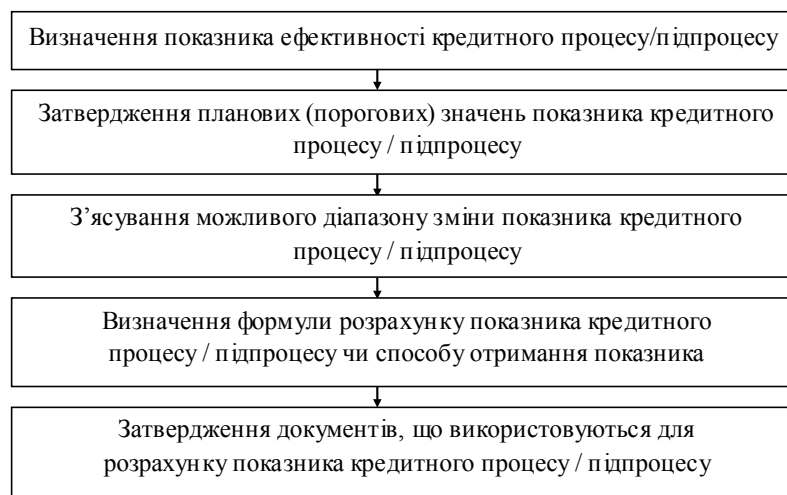


Рис. 1. Схема формування системи показників ефективності кредитного процесу / підпроцесу в комерційному банку*

* Побудовано автором.

треб реального сектору економіки, а другий – за протилежних умов.

Досі не існує однозначної думки щодо визначення кількісних параметрів зазначених показників. Однак, на нашу думку, цілком можна погодитись з підходом, запропонованим для цього російськими науковцями. Згідно з ним пропонується оцінювати кредитний дефіцит (профіцит) таким чином [1, 246]:

$$v = \frac{CF}{CN} - 1,$$

де v – показник кредитного дефіциту (профіциту);

CF – коефіцієнт фактичного стану банківської системи, що визначається у вигляді відношення активів банківської системи до ВВП;

CN – коефіцієнт нормального стану національної банківської системи.

Якщо б CN був відомий, то, розглядаючи економіку країни, можна було сказати, що при $v = 0$ банківська система країни адекватна її реальному сектору. При $v > 0$ має місце надмірне накопичення активів банківської системи відносно реального сектора, тобто *кредитний профіцит*. Наявності, при $v < 0$ розвиток банківської системи недостатній відносно реального сектору (*кредитний дефіцит*).

При цьому феномен кредитного дефіциту характерний для країн з перехідною економікою і не характерний для країн з

розвиненою ринковою економікою. Відтак, оцінку CN треба шукати на множині фактичних коефіцієнтів CF , характерних для країн з розвиненою ринковою економікою і домінуючою роллю банків у фінансовій системі. Відтак, як CN може бути прийнятий мінімальний серед коефіцієнтів CF , характерних для останньої групи країн.

В Україні в 2000 р. відношення чистих активів банківської системи, скоригованих на резерви за активними операціями, до ВВП становило 21,8%, тоді як в більшості провідних країн (Німеччина, Японія, Великобританія, Швейцарія та ін.) – 200–300% [2]. Отже $CN \approx 200\%$. Є й інший варіант оцінки CN . Так, на думку О. Солнцева, коефіцієнт CN можна встановити на рівні 100%, трохи нижче відношення банківських активів до ВВП, характерного для індустріально розвинених країн другого ешелону, таких, як Греція і Південна Корея [3]. А показник v для української економіки в 2000 р. вимірювався величиною, рівною приблизно – 0,89, що свідчить про істотну невідповідність банківського сектору національної економіки реальному сектору. За останні роки (2001–2009 рр.) ситуація змінилась на краще (табл. 2): відношення чистих банківських активів до українського ВВП зросло з 21,8 до 97,5%, тобто більш ніж вчетверо. Якщо прийняти, що за ці роки значення CN не змінилось, то отримуємо, що показник v скоротився до – 0,51. Однак в 2009 р. попри

Таблиця 2

Відношення чистих активів банківської системи України до ВВП в 2000–2009 рр.*
(на кінець року)

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Чисті активи (скориговані на резерви за активними операціями), млн. грн.	37129	47 591	63896	100234	134348	213878	340179	599396	926086	880302
ВВП, млн. грн.	170070	204190	225810	267344	345113	441452	544153	720731	949864	914720
Відношення чистих активів до ВВП, %	21,8	23,3	28,3	37,5	38,9	48,5	62,5	83,2	97,5	96,2

* Розраховано автором за даними НБУ і Державної служби статистики України.

скорочення ВВП на 15% відношення чистих банківських активів до ВВП знизилось порівняно з попереднім роком на 1,3 в.п. до 96,2%. А відтак, показник ψ зріс до $-0,52$.

Одним із дієвих напрямів підвищення ефективності кредитного процесу в комерційних банках в умовах процесоорієнтованого підходу до управління й поєднання функціонального і процесного управління в них є чіткий опис і регламентація усіх його складових, що уможлиблює: *формалізацію існуючої в банку моделі кредитування шляхом* розробки регламентів, положень і посадових інструкцій, внутрішніх стандартів і нормативів, систем управління якістю, а також усунення дублювання функцій кредитних інспекторів та інших банківських працівників, посилення відповідальності банківських службовців за виконувану роботу, визначення стратегічних і тактичних напрямів розвитку кредитного процесу в банку.

В свою чергу, за наявності чітких регламентів, положень і інструкцій, банк зможе оцінити їхню ефективність в організації контролю над кредитним процесом і, в разі потреби, для підвищення їх дієвості ініціювати внесення до них необхідних змін і доповнень.

Загалом же удосконалення оцінки ефективності кредитного процесу в комерційних банках сприятиме підвищенню рівня його безпечності, формування підходів до якої потребує проведення спеціальних досліджень.

Література

1. Маевский В.И. Реальный сектор и банковская система // Журнал новой экономической ассоциации. – 2009. – № 1–2. – С. 245–248.
2. Ершов М. О стереотипах в экономической политике // Вопросы экономики. – 2001. – № 12. – С. 4–17.
3. Тальская М. Послезавтра // Эксперт. – 2006. – № 47 (541).

Юлія БУГЕЛЬ

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОСНОВА КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Розглянуто сутність кредитної політики банківських установ та сформульовано її стратегічні цілі. Визначено необхідність розробки та використання цілісної концепції формування кредитного портфеля комерційного банку як основи управління його кредитною діяльністю.

Однією із необхідних засад оптимального управління кредитним портфелем комерційного банку в ринкових умовах господарювання є формування банківськими установами адекватної кредитної політики, цілі якої відображають основні аспекти ефективної кредитної діяльності банку. Відтак саме її практична реалізація має визначати усю сукупність факторів впливу, які так чи інакше відображаються на структурі та якості кредитного портфеля комерційного банку.

На сьогодні в економічній літературі не сформовано єдиного, усталеного підходу щодо сутності кредитної політики комерційного банку. Як вітчизняні, так і зарубіжні автори пропонують різні тлумачення цієї дефініції, відповідно до їхнього бачення ролі і місця кредитних операцій у банківській діяльності зокрема та економічному розвитку країни загалом.

Зокрема, у праці професора А. М. Мороза читаємо: "Кредитна політика – це система заходів центрального банку та держави в кредитній сфері з метою регулювання грошового обігу і досягнення інших економічних і соціальних цілей" [1, 150]. Однак такий розгляд кредитної політики, вочевидь, не спрямований на аналіз діяльності

комерційних банків, а визначає масштаби державного регулювання економіки монетарними засобами, що не стосується безпосередньо предмету нашого дослідження. Відтак кредитну політику слід розглядати, передусім, з точки зору кредитної діяльності банків другого рівня, тобто власне комерційних банків.

Так, з точки зору професора В. В. Вітлінського, кредитна політика – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поверненості; терміновості; диференційованості; забезпеченості; платності [8, 40]. Такої ж позиції дотримується і колектив авторів на чолі із професором В. І. Міщенком [2, 255]. А на думку професора О. В. Васюренка, кредитна політика банку визначає завдання й пріоритети кредитної діяльності, засоби і методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації власне кредитного процесу [6, 159]. Як бачимо, подібні підходи досить загальним чином трактують зміст кредитної політики банку.

Так само і у працях російських економістів нема єдиних поглядів на сутність кредитної політики банку. Наприклад, професор Г. С. Панова пропонує визначення

кредитної політики як стратегії і тактики банку із залучення ресурсів на поворотній основі та їх інвестування в частині кредитування клієнтів банку [9, 21]. Подібним чином і доцент О. П. Жарковська визначає суть кредитної політики як стратегію і тактику банку у сфері отримання і надання кредитів [7, 198]. На думку професорів Г. М. Белоглазової та Л. П. Кроливецької, кредитна політика визначає об'єктивні параметри, котрими мають керуватися банківські працівники, які відповідають за надання та оформлення позичок і управління ними [5, 278]. А з позицій професора А. М. Тавасієва, формулювання кредитної політики банку утворює лише один із етапів планування його діяльності [4, 612].

Досить своєрідні тлумачення кредитної політики можна зустріти і у працях західних економістів. Так Н. Брук вважає: "Кредитна політика немов би створює кредитну мову банком загалом, і це мова дуже важлива для підтримки наступництва відповідно до зростання банку, диверсифікації його діяльності та делегування кредитних повноважень і обов'язків у банку" [3, 249]. У праці американського економіста Дж. Сінкі кредитна політика трактується як документально оформлена схема організації і контролю кредитної діяльності банку [10, 938].

Відзначаючи вагомі результати наукових розробок цих авторів, необхідно зазначити, що низка теоретичних і методичних питань щодо організації та управління кредитною діяльністю банківських установ потребує подальшого вивчення. Саме тому розробку цілісної концепції формування кредитного портфеля комерційного банку як основи управління його кредитною діяльністю на сьогодні варто вважати необхідною умовою реалізації стратегічних цілей кредитної політики комерційного банку.

Аналізуючи позиції різних авторів щодо сутності кредитної політики банку, потрібно,

на нашу думку, зважати на її кінцеву мету у плані формування оптимальної структури кредитного портфеля банківської установи. За таких обставин необхідно визначити стратегічні цілі кредитної політики банку, що слугують основою його кредитної діяльності та мають кінцевим результатом власне формування кредитного портфеля.

У якості основних стратегічних цілей кредитної політики комерційного банку можна було б виокремити дві наступні. По-перше, це задоволення потреб клієнтів в отриманні коштів у тимчасове користування відповідно до різних видів кредитів, що пропонуються на ринку і позиціонують конкурентні позиції банку на ньому. По-друге, це отримання прибутку, що є, власне, метою діяльності банку як комерційного підприємства в умовах ринкової економіки, однак при забезпеченні належного рівня своєї ліквідності та мінімізації ризиків за здійснюваними операціями.

Перша мета визначає спрямованість кредитної діяльності комерційного банку відповідно до потреби участі позичених коштів у вирішенні проблем безперебійності процесів виробництва і реалізації продукції, ефективності господарської діяльності, економного використання ресурсів та забезпечення обороту необхідними платіжними засобами.

Друга стратегічна мета кредитної політики визначає якісні параметри діяльності вже самого комерційного банку – з точки зору забезпечення його ліквідності і прибутковості. У цьому разі йдеться про необхідність врахування при видачі усіх видів позичок основних засад функціонування банку як ринкового підприємства, що визначається необхідністю отримання доходу за активними операціями і забезпечення інтересів вкладників та акціонерів банку через відповідні процентні та дивідендні виплати. З іншого боку, підтримання ліквідності позначається і на практичних заходах із фор-

мування кредитного портфеля банківської установи – у плані мінімізації ризиків за позичковими операціями як необхідної умови забезпечення можливості виконання банком усіх своїх платіжних зобов'язань.

Таким чином, кредитну політику слід визначити як розробку й реалізацію системи заходів з управління кредитним процесом комерційного банку, тобто процесом, що охоплює усі основні етапи формування кредитного портфеля і має стратегічними цілями забезпечення дохідності кредитних операцій і зниження кредитного ризику. Перевагою такого розуміння змісту кредитної політики є, на нашу думку, чітка предметизація відповідного напрямку діяльності банківської установи, основою чого є формування кредитного портфеля.

Отже реалізація стратегічних цілей кредитної політики комерційного банку має лежати в основі розробки концепції формування кредитного портфеля. Суть її можна було б, з нашої точки зору, сформулювати як низку послідовних етапів реалізації банківським менеджментом практичних заходів щодо управління портфелем банківських позичок з метою забезпечення максимальної дохідності кредитних операцій при мінімальному рівні кредитного ризику. На практиці реалізація комерційним банком відповідної концепції формування кредитного портфеля відображає, по суті, увесь комплекс заходів щодо кредитного обслуговування клієнтів, починаючи від визначення цілей кредитної діяльності банківської установи, видачі різних видів кредитів окремим позичальникам і закінчуючи управлінням кредитним портфелем як єдиної цілісної сукупності кредитних вкладень банку, утворення якої має на меті забезпечення належного рівня прибутковості його кредитних операцій та мінімізацію ризиків можливих втрат.

Отже, визначення сутності концепції формування кредитного портфеля комерційного банку дає змогу безпосередньо пе-

рейти до розробки її конкретної структури як певного єдиного документа, який регламентує послідовність і порядок дій банківського менеджменту щодо управління кредитним портфелем. Ці обставини дають можливість обґрунтувати відповідні основні складові частини визначеної вище концепції формування кредитного портфеля комерційного банку. До них варто віднести такі:

1) визначення завдань формування кредитного портфеля відповідно до стратегічних цілей кредитної політики;

2) обґрунтування елементів концепції формування кредитного портфеля відповідно до сформульованих завдань;

3) виокремлення головних факторів впливу на можливості банку щодо оптимального формування кредитного портфеля;

4) збирання й аналітична обробка інформації, необхідної для здійснення позичкових операцій;

5) визначення критеріїв оцінки якості кредитів, що утворюють кредитний портфель банку;

6) формування структури кредитного портфеля відповідно до розмірів груп, класифікованих за ступенем якості кредитів;

7) моніторинг кредитного ризику, формування резервів і коригування структури кредитного портфеля.

Як бачимо, структура концепції формування кредитного портфеля, по суті, утворює низку послідовних етапів реалізації банківським менеджментом певних заходів щодо досягнення стратегічних цілей кредитної політики й управління кредитними операціями в такий спосіб, щоб досягти максимальної дохідності за прийнятного рівня ризику. Перевагою такого концептуального рівня управління кредитним портфелем банку є, передусім, охоплення всіх аспектів кредитної діяльності на рівні банківської установи загалом, а не лише відносин із окремо взятими позичальниками.

У суто практичній площині впровадження елементів зазначеної концепції як реалізації певних послідовних заходів банківського менеджменту із формування кредитного портфеля може бути умовно поділено на дві основні складові частини роботи, які тісно пов'язані між собою і реалізуються частогусто не лише на послідовній, а й на паралельній основі. Перша частина може бути умовно названа підготовчо-аналітичною, яка охоплює перші чотири складові частини концепції формування кредитного портфеля, забезпечуючи вихідні засади реалізації кредитної політики банку. Другу частину, що охоплює решту заходів із управління кредитним портфелем, можна умовно назвати формуально-коригуючою. Вона охоплює ті аспекти кредитної діяльності банку, які стосуються безпосереднього прийняття рішень щодо здійснення позичкових операцій і формування відповідної структури кредитного портфеля на основі обраних критеріїв його якості.

Отже, чотири складові першої частини концепції формування кредитного портфеля банку виражають сукупність послідовних заходів щодо обґрунтування цільового спрямування кредитної діяльності банку – від визначення завдань формування кредитного портфеля до аналітичної обробки інформації, необхідної для надання окремих видів позичок, які у сукупності цей портфель і утворюють. Їх детальніший розгляд повинен, з нашої точки зору, включати наступні основні положення:

I. Визначення завдань формування кредитного портфеля відповідно до стратегічних цілей кредитної політики має забезпечувати можливості ефективного управління відповідними операціями. Тому у якості основних завдань найбільш доцільно, на нашу думку, виокремити наступні:

1) забезпечення прийняття оптимальних управлінських рішень, пов'язаних із задоволенням тимчасових потреб клієнтів банку у

грошових ресурсах, що має супроводжуватись адекватною оцінкою рівня кредитного ризику за кожною операцією та, як наслідок, створення належних умов для ефективної роботи комерційного банку на ринку;

2) формулювання повноважень підрозділів банку і послідовності дій його працівників у процесі реалізації кредитних послуг, що є необхідною умовою раціональної організації роботи банківської установи у процесі взаємодії із різними групами позичальників;

3) забезпечення максимального врахування потреб клієнтів банку у позичених коштах відповідно до регіональних, галузевих, технологічних та інших особливостей діяльності позичальників, що має характеризувати стійкі конкурентні позиції банку на фінансовому ринку, визначаючи об'єктивний зв'язок структури портфеля кредитних вкладень із динамікою економічного середовища і кон'юктурою ринку;

4) створення вихідних методологічних умов для постійного поліпшення якості кредитного портфеля, діагностики проблемних кредитів, їхнього аналізу і шляхів усунення відповідно до внутрішніх стандартів мінімізації кредитного ризику як на рівні взаємин із окремими позичальниками, так і на рівні кредитного портфеля загалом

II. Обґрунтування елементів концепції формування кредитного портфеля відповідно до сформульованих завдань передбачає, що цей документ має у своїй основі охоплювати певний базовий набір елементів, які характеризують конкретне наповнення кредитної діяльності банку, відповідно до стратегічних цілей розробленої ним кредитної політики. Тобто:

1) процес управління кредитним портфелем банку не є замкнутим лише на сфері кредитної діяльності, оскільки має враховувати особливості реалізації інших банківських операцій, зокрема тих, що стосуються формування капітальної бази і за-

лучених ресурсів, визначаючи потенційні можливості банку надавати грошові кошти у тимчасове користування;

2) стан кредитного портфеля комерційного банку визначає його ліквідність, дохідність здійснюваних ним операцій та фінансову стійкість банку загалом;

3) формування кредитного портфеля має супроводжуватися постійним систематичним вивченням і спостереженням за кредитною діяльністю банку загалом з точки зору оцінки складу і якості банківських позичок у динаміці, задля пошуку можливостей мінімізувати імовірність виникнення ризиків неповернення кредитів, відповідно до змін ринкової кон'юнктури і несприятливих тенденцій розвитку фінансово-господарської діяльності різних груп клієнтів;

4) управління кредитним портфелем є основою для прийняття рішень різними підрозділами банку, що ґрунтується на використанні даних про склад і структуру банківських кредитних вкладень, рівень ризику та дохідності, із чого випливає можливість оперативного коригування процесу здійснення інших банківських операцій відповідно до стратегічних цілей функціонування комерційного банку на ринку;

5) формування кредитного портфеля має будуватися на сукупності певних критеріїв якості і системі показників діяльності банківських установ у сфері позичкових операцій;

6) процес управління кредитним портфелем має охоплювати не лише визначення послідовності дій у процесі прийняття рішень з видачі кредитів та усіх подальших операцій, здійснення яких визначає перебіг кредитного процесу, а й встановлення граничного рівня ризику, прийнятного для банку в процесі реалізації кредитних операцій, а також напрямів організації контролю за кредитною діяльністю в банку.

III. Виокремлення головних факторів впливу на можливості банку щодо опти-

мального формування кредитного портфеля є важливим етапом розробки цілісної концепції відповідної сфери банківської діяльності. Це передбачає комплексну оцінку сукупності макро- і мікроекономічних факторів впливу, що відображаються на практичних можливостях банківської установи із формування кредитного портфеля.

Макроекономічні фактори мають об'єктивний характер, проте комерційний банк повинен враховувати їх у своїй діяльності з огляду на особливості їхнього впливу на його кредитну діяльність. До них можна віднести такі: 1) загальний стан і динаміка економічного розвитку країни; 2) фінансова політика уряду; 3) грошово-кредитна політика центрального банку; 4) особливості галузевого та регіонального розвитку господарства; 5) рівень інфляції в країні; 6) умови підприємницької діяльності; 7) стан розвитку банківської системи в країні і рівень міжбанківської конкуренції.

Що стосується мікроекономічних факторів впливу, то вони здебільшого визначаються вже якістю управління самим банком, рівнем його фінансового менеджменту, діловими якостями і досвідом персоналу, а відтак є більшою мірою регульованим з точки зору врахування при формуванні кредитного портфеля. До таких факторів впливу на можливості банку щодо оптимального формування кредитного портфеля належать наступні: 1) величина власного капіталу банку; 2) структура й обсяги залучених ресурсів; 3) досвід і кваліфікація банківського персоналу.

Таким чином, адекватна оцінка сукупності макро- і мікроекономічних факторів впливу при розробці концепції формування кредитного портфеля банку є основою не лише для вибору пріоритетів у формуванні кредитного портфеля, а й забезпечення своєчасного переорієнтування позичкових вкладень у разі виникнення несприятли-

вого середовища для діяльності клієнтів банку у тому чи іншому секторі економіки внаслідок дії указаних факторів.

IV. Збирання й аналітична обробка інформації, необхідної для здійснення позичкових операцій, є наступною важливою складовою частиною концепції формування кредитного портфеля комерційного банку.

Основними джерелами зазначеної інформації слугують дані синтетичного і аналітичного обліку про здійснювані позичкові операції, договори про надання кредитів, угоди про заставу майна, інші матеріали з кредитних справ клієнтів, а також різні форми фінансової звітності: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про кредитний портфель та інші. Аналітична обробка зібраної інформації при управлінні кредитним портфелем передбачає комплексну оцінку не лише відносин комерційного банку із певними окремими позичальниками, а й з'ясування основних тенденцій економічного розвитку і змін господарської кон'юнктури, що може безпосередньо відобразитися як на діяльності банку, так і його позичальників, а відтак і на рівні ризику та дохідності сукупності кредитних вкладень, що й утворюють банківський кредитний портфель.

Таким чином, сукупність розглянутих вище складових частин утворює єдину підготовчо-аналітичну підсистему загальної концепції формування кредитного портфеля комерційного банку, спрямовану на забезпечення належних умов для організації позичкових операцій за напрямками, що відображають реалізацію стратегічних цілей кредитної політики комерційного банку. Вони створюють вихідні умови для ефективного управління кредитним портфелем відповідно до другої, оптимізаційної підсистеми заходів концепції, тобто формування відповідної його структури на основі обраних критеріїв його якості.

Отже, комплекс заходів, пов'язаних із безпосереднім прийняттям рішень щодо

здійснення позичкових операцій і оптимізації відповідної структури портфеля кредитних вкладень на основі обраних критеріїв його якості, як вже зазначалось вище, має охоплювати другу, так звану формувально-коригуючу, частину концепції. Вона містить такі три аспекти управління кредитною діяльністю комерційного банку: 1) визначення критеріїв оцінки якості кредитів, що утворюють кредитний портфель банку; 2) формування структури кредитного портфеля відповідно до розмірів груп класифікованих за ступенем якості кредитів; 3) моніторинг кредитного ризику, формування резервів і коригування структури кредитного портфеля.

Щодо визначення критеріїв оцінки якості кредитів, що утворюють кредитний портфель банку, то варто зазначити, що його якість можуть відображати показники, що характеризують його прибутковість і надійність.

Насамперед, потрібно відзначити необхідність використання певного інтегрального показника, який показував би дохідність кредитного портфеля з точки зору ефективності кредитної діяльності банку. Цей показник має відображати чисту процентну маржу з урахуванням кредитного ризику. Він розраховується як відношення чистого процентного доходу, скоригованого на величину втрат за кредитами, до величини кредитного портфеля банківської установи:

$$K_{\text{чм}} = \frac{ПД - ПВ - В}{КВ}, \quad (1)$$

де $K_{\text{чм}}$ – коефіцієнт чистої процентної маржі;

$ПД$ – величина процентних доходів, отриманих за кредитними операціями;

$ПВ$ – сукупні процентні витрати, здійснені банком за залученими ресурсами;

$В$ – втрати за кредитами;

$КВ$ – величина кредитних вкладень, тобто загальна сума заборгованості за усіма наданими банком позичками.

Даний показник може використовуватися для оцінки результативності управління кредитним портфелем комерційного банку в плані мінімізації кредитного ризику, враховуючи втрати, які ним зумовлені. Крім того, коефіцієнт чистої процентної маржі характеризує рентабельність кредитних операцій банку з огляду на витрати, що здійснюються на формування ресурсів.

Що стосується втрат за кредитами, то їхня величина може бути охарактеризована іншими показниками, які відображають списання з балансу банку безнадійних кредитів, а також витрати, пов'язані із наявністю у кредитному портфелі позичок, які не приносять доходу. Для такої оцінки якості кредитного портфеля можуть використовуватись інші показники.

Йдеться, передусім, про коефіцієнт, що відображає частку позичок, які не приносять доходу в загальному кредитному портфелі:

$$K_{\text{чм}} = \frac{ПД - ПВ - В}{KB}, \quad (2)$$

де $K_{\text{нп}}$ – коефіцієнт недохідних позичок;
 $K_{\text{нд}}$ – величина наданих банком кредитів, що не приносять доходу;

KB – величина кредитних вкладень.

Цей показник відображає ефективність не лише власне кредитної політики і дієвість системи заходів банку щодо управління кредитним ризиком, а й ефективність процентної політики, здатної забезпечити прийнятний рівень дохідності за всіма видами кредитних вкладень.

Крім того, для такої оцінки можна використовувати коефіцієнти, що характеризують рівень погашення наданих банком кредитів. Зокрема йдеться про коефіцієнт несвоєчасного погашення виданих кредитів, який розраховується як:

$$K_{\text{нп}} = \frac{П_{\text{пс}}}{KB}, \quad (3)$$

де $K_{\text{нп}}$ – коефіцієнт несвоєчасного погашення виданих кредитів;

$П_{\text{пс}}$ – сукупність наданих банком позичок, погашення яких протягом аналізованого періоду супроводжувалось порушенням строків, встановлених у кредитному договорі;

KB – величина кредитних вкладень банку, тобто загальний обсяг його кредитного портфеля.

Він характеризує якісний результат кредитних операцій комерційного банку за період, що аналізується, вказуючи, які проблеми мав банк із погашенням позичок та тенденції щодо виконання клієнтами своїх зобов'язань з повернення кредитів.

Також для подібної оцінки може використовуватися коефіцієнт прострочених кредитів, який визначається як:

$$K_{\text{пк}} = \frac{ЗП}{KB}, \quad (4)$$

де $K_{\text{пк}}$ – коефіцієнт прострочених кредитів;

$ЗП$ – величина заборгованості за наданими позичками, які вчасно не погашені;

KB – загальний обсяг кредитних вкладень комерційного банку.

Він характеризує ефективність кредитної політики комерційного банку та якість обраної ним стратегії управління кредитним ризиком з огляду на кінцевий результат у вигляді певної структури кредитного портфеля, частка в якому належить неповерненій певній частині позичок.

Для оцінки надійності сформованого банком кредитного портфеля можуть використовуватися показники, які характеризують достатність резервів для покриття збитків від кредитного ризику. Зокрема, йдеться про коефіцієнт, що відображає співвідношення сформованих банком резервів і величини кредитного портфеля:

$$K_{\text{кр}} = \frac{Р_{\text{зк}}}{KB}, \quad (5)$$

де $K_{\text{кр}}$ – коефіцієнт захищеності від кредитного ризику;

$P_{ЗК}$ – величина сформованих резервів на покриття збитків за кредитними операціями;

KB – загальний обсяг кредитних вкладень банку.

Він характеризує рівень захищеності банку від кредитного ризику, даючи змогу оцінити ефективність кредитної політики з точки зору сформованих резервів, які можуть бути спрямовані на покриття можливих збитків за кредитними операціями банку, а відтак вказують на надійність його кредитного портфеля загалом. Також величина сформованих банком резервів може порівнюватися через систему коефіцієнтів із тими чи іншими групами проблемних кредитів, зокрема тих, що не приносять доходу, або прострочених чи сумнівних щодо погашення. Крім того, може бути розрахований коефіцієнт повноти формування резерву як відношення фактично створеного банком резерву на покриття збитків за кредитними операціями до розрахункової суми резерву, відповідно до величини кредитного ризику.

Для оцінки якості кредитів, що утворюють кредитний портфель комерційного банку, можуть, крім розглянутих вище, використовуватися й інші показники, які відображають спрямованість кредитної політики банківської установи. Серед них:

- обсяг і динаміка проблемних кредитів (прострочених і сумнівних щодо погашення);
- величина і структура позичок, за якими не сплачуються проценти;
- обсяг кредитних угод, укладених з інсайдерами;
- величина крупних кредитів (які перевищують 5% капіталу банку);
- темпи зростання кредитних вкладень загалом і за групами кредитів, класифікованими залежно від їхньої якості;
- частка недоотриманих процентів за наданими кредитами у загальному обсязі процентних доходів банку.

Загалом запропоновані вище показники мають бути порівняні з певними критеріальними значеннями, які можуть бути розроблені комерційним банком на основі статистичного ряду фактичних значень кожного коефіцієнта за минулі періоди. При цьому, оцінка якості кредитного портфеля банку може бути зроблена на підставі порівняння фактичного значення окремих показників із світовими стандартами або стандартами самого комерційного банку, визначеними ним у кредитній політиці, а також на підставі порівняння фактичних значень відповідних коефіцієнтів із їхнім значенням у інших аналогічних за розміром банках. На цій основі керівництвом банку приймаються рішення щодо зміни структури кредитного портфеля з метою підвищення дохідності вкладень та оптимізації ситуації з погашення позик.

Після оцінки якості кредитів, що утворюють кредитний портфель банку, наступним етапом є формування структури кредитного портфеля відповідно до розмірів груп класифікованих за ступенем якості кредитів. Цей аспект концепції формування кредитного портфеля банку передбачає, що управлінські рішення, які приймаються на основі системи показників якості кредитного портфеля, спрямовуються на зміну чи коригування кредитної політики у плані переорієнтації її пріоритетів між різними класифікаційними групами, за якими диверсифіковані кредитні вкладення, тобто стосуються кредитного портфеля банку загалом.

Наступним важливим елементом концепції формування кредитного портфеля банку є моніторинг кредитного ризику, формування резервів і коригування структури кредитного портфеля. Такий аспект роботи банківського менеджменту з управління кредитним портфелем передбачає контроль за дотриманням встановленої

структури кредитного портфеля і відповідності цієї структури завданням щодо зниження ризиків, забезпечення дохідності та уникнення критичних для збереження ліквідності втрат. Мова йде про оцінку якості кредитного портфеля та коригування його структури відповідно до змін, що відбуваються на ринку та позначаються на можливостях клієнтів своєчасно розраховуватись за зобов'язаннями перед комерційним банком.

В основі цієї роботи лежить постійний аналіз стану кредитних відносин із кожним окремим позичальником, тобто процес кредитного моніторингу, що полягає в оцінці змін кредитоспроможності клієнта і визначенні необхідних до прийняття заходів у разі виникнення проблем. Водночас моніторинг кредитного ризику усього кредитного портфеля банку має передбачати застосування специфічних прийомів і методів мінімізації ступеня ризикованості позичкових операцій, до яких варто віднести диверсифікацію, встановлення внутрішньобанківських лімітів, а також формування резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків. І якщо формування резервів є обов'язковим засобом управління кредитним ризиком, регламентованим відповідними нормативними актами Національного банку України, то решта методів можуть розглядатися з точки зору їхнього використання чи невикористання відповідно до тих пріоритетів і цілей кредитної політики, котра розробляється вітчизняними банківськими установами. Таким чином, створення комерційними банками відповідних резервів на сьогодні у вітчизняній банківській практиці є фактично основним напрямом захисту від кредитного ризику, пов'язаного із неправильним управлінням кредитним портфелем. Відтак, потрібно розуміти, що використання можливостей щодо оптимі-

зації цього процесу треба розглядати як важливий елемент не лише поліпшення фінансового менеджменту у комерційних банках, а й удосконалення регулятивного впливу на їхню кредитну активність з боку Національного банку України.

У кінцевому підсумку результати оцінки й аналізу кредитного портфеля можуть дати банку підстави для перегляду кредитної політики і коригування структури кредитного портфеля. Йдеться, передусім, про розробку умов для надання нових позичок, встановлення обмежень на позички з урахуванням стану галузі, особливостей регіону і типу позичальника або певних обсягів кредиту одному позичальнику, збільшення резервів для покриття кредитних ризиків, розробку процедури списання непогашених кредитів, розробку технології погашення проблемних позичок, перегляд політики забезпечення повернення кредитів в частині використання застави, гарантії, поручительства, страхування, оптимізації порядку прийняття рішень про видачу кредитів та інші заходи.

Таким чином, використання цілісної концепції формування кредитного портфеля комерційного банку як основи управління його кредитною діяльністю треба вважати необхідною умовою реалізації стратегічних цілей кредитної політики комерційного банку як у плані задоволення ринкових потреб у різних видах кредитів і забезпечення відповідних конкурентних позицій банку, так і отримання прибутку та мінімізації ризиків за позичковими операціями.

Література

1. *Банківська енциклопедія* / Під ред. проф. А. М. Мороза. – К.: Ельтон, 1993. – 328 с.
2. *Банківські операції: Підруч.* / За ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727 с.

3. *Банковское дело и финансирование инвестиций: В 2 т. / Под ред. Н. Брука. – Вашингтон: Ин-т экон. развития Всемир. банка, 1995.*
4. *Банковское дело: управление и технологии / Под ред. проф. А. М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 863 с.*
5. *Банковское дело: Учебник / Под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 592 с.*
6. *Васюренко О. В. Банківський менеджмент: посіб. – К.: Академія, 2001. – 320 с.*
7. *Жарковская Е. П. Банковское дело: Учебник. – М.: Омега-Л: Высш. шк., 2003. – 440 с.*
8. *Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посіб. / За ред. В. В. Вітлінського. – К.: Знання, 2000. – 251 с.*
9. *Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка: Монография. – М.: ДИЦ, 1997. – 464 с.*
10. *Синки Дж., мл. Управление финансами в коммерческом банке: Пер. с англ. Н. Адонина. – М.: Catallaxy, 1994. – 962 с.*

Юлія ГАЛІЦЕЙСЬКА

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Обґрунтовано цілі, завдання, основні елементи ресурсної політики. Визначено фактори впливу на формування ресурсів банківської установи. Розглянуто критерії оптимальності такої політики та визначено спрямованість процедур контролю при реалізації ресурсної політики банку.

Формування ресурсів банків – важлива економічна основа діяльності банківських установ, оскільки здійснення господарських операцій потребує наявності певної суми грошових коштів, тобто ресурсів, а від оптимальної роботи банків щодо формування ресурсів залежать важливі показники діяльності кредитних установ – рентабельність та ліквідність. Отже, проблема оптимізації роботи банків щодо залучення коштів залишається актуальною й потребує вивчення.

Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили такі економісти, як: Н. Антонов, І. Балабанов, Ю. Бабичева, О. Василік, О. Васюренко, А. Вожжов, С. Вожжов, А. Гальчинський, О. Дзюблук, Дж. Доллан, Є. Жуков, О. Заруба, В. Колесников, Л. Кролівецька, Т. Кох, О. Лаврушин, А. Мороз, В. Міщенко, Г. Панова, Л. Примостка, О. Пилипченко, М. Пуховкіна, К. Раєвський, П. Роуз, М. Савлук, Дж. Сінкі, А. Сміт, В. Усоскин, М. Фрідман, Дж. Хікс, Й. Шумпетер та ін.

Відзначаючи важливість проведених наукових досліджень, хочемо зазначити, що дотепер не сформульовано єдиного загальноприйнятого тлумачення поняття “ресурсна політика банку” та не розробле-

но чіткого, цілісного механізму її формування і реалізації.

Беззаперечним нині є той факт, що високі темпи економічного зростання в Україні можливі лише за умови достатніх обсягів інвестиційних ресурсів. Ключову роль у нарощенні достатніх обсягів інвестиційного потенціалу виробничого сектору економіки мають відігравати саме банки, оскільки вони є найголовнішими фінансовими посередниками грошового ринку, які, з одного боку, акумулюють, а з іншого – перерозподіляють тимчасово вільні кошти суб'єктів економіки. За таких обставин основним пріоритетом завдання регулювання банківської діяльності має стати стимулювання інвестиційної активності вітчизняних банків.

З іншого боку, впровадження у практику вітчизняних банківських установ новітніх конкурентоспроможних кредитних продуктів та поліпшення якісних характеристик кредитно-розрахункового обслуговування банками клієнтів можливе, насамперед, за умови формування довгострокових ресурсів, а саме шляхом стимулювання залучення коштів, що становлять значну частину грошової маси, яка перебуває поза банками. Це дало б змогу повніше задовольнити потре-

би клієнтів банку в різноманітних послугах, підвищити якість обслуговування, збільшити зацікавленість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів на поточних рахунках у банку і таким чином залучити нових вкладників.

Враховуючи те, що банки є специфічними підприємствами, які виконують функції фінансового посередництва, їхня діяльність має спиратися на розроблення й виконання адекватної ресурсної політики.

Основою банківської діяльності доцільно вважати банківську політику, котру можна розглядати як спосіб виконання послідовно пов'язаних дій і заходів, де принципи становлять основу її визначення та спосіб здійснення. Визначальною частиною такої банківської політики, яку здійснює банк, має стати ресурсна політика.

У сучасній банківській практиці нема однозначного розуміння дефініції "ресурсна політика банку". В підручниках для студентів вищих навчальних закладів з курсів "Банківські операції", "Гроші та кредит" таке поняття не розглянуто. Відсутнє трактування цього терміна й в економічних словниках-довідниках.

"Большая советская энциклопедия" вказує на походження слова з грецької мови (греч. *politikó* – державні або суспільні справи, від *polis* – держава) та визначає політику як сферу діяльності, пов'язану з відносинами між класами, націями й іншими соціальними групами, основою якої є проблема завоювання, утримання і використання державної влади [1]. У словнику С. І. Ожегова подано неоднозначне трактування цього поняття: "1. Діяльність держави у сфері внутрішнього життя країни та міжнародних відносин, а також діяльність угруповань, партій, що визначається їхніми інтересами і цілями. 2. Питання й події суспільного, державного життя. 3. Способи дії кого-небудь, спрямовані на досягнення певних цілей" [3]. У Філософському енци-

клопедичному словнику особлива увага звернута на те, що "політика – це особлива, специфічна форма суспільної діяльності" [2]. Словник Вебстера трактує політику як "встановлений курс, якого дотримується уряд, установа або приватна особа" й характеризує її як "зваженість суджень при управлінні справами" [4]. Проаналізувавши наведені твердження, доцільно стверджувати, що термін "політика" можна розуміти і як діяльність, і як своєрідну ідеологію, програму дій або концепцію, тобто цілісне, аргументоване, послідовне і завершене викладення механізму реалізації ресурсної політики банку. Також можна сказати, що політика – це виконання певних дій, які послідовно пов'язані між собою.

Залежно від сфери суспільних відносин, на яку спрямовують політичну діяльність, можна говорити про економічну політику, а також грошову, валютну, соціальну, культурну, технічну та ін.

Специфіка банківської діяльності полягає в тому, що ресурси формують за рахунок як власних коштів, так і залучених. Слід зазначити, що переважну частину ресурсів формують за рахунок залучених коштів, а можливості банку акумулювати необхідні йому ресурси регулюються центральним банком, і залежать від розміру сформованої ресурсної бази, основу якої становить власний капітал банківської установи, та організаційно-правової форми банку. В сучасних умовах, коли довіра до банківської системи підірвана, проблема формування ресурсної бази і залучення необхідного обсягу ресурсів банків надзвичайно актуалізувалась, а це потребує від банків розроблення та впровадження ефективної ресурсної політики.

Оскільки в економічній літературі чіткого визначення суті ресурсної політики нема, спробуємо дати власне визначення цього поняття. Отже, на нашу думку, ресурсна по-

літика банку – це розроблення і практична реалізація банківською установою системи заходів з управління процесом мобілізації коштів суб'єктів ринку для формування необхідних за обсягами й структурою ресурсів банку та подальші дії щодо їхнього розширення або звуження з метою задоволення інтересів і потреб банку, його власників та кредиторів, а також із урахуванням вимог регулюючих органів.

З точки зору практичної реалізації, ресурсну політику можна розглядати, як сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що їх здійснює банк для формування ресурсів.

Економічні заходи полягають у використанні тих чи інших інструментів і важелів впливу на економічну мотивацію поведінки суб'єктів ринку, які задіяні у формуванні ресурсів банку.

Правові заходи охоплюють юридичне оформлення правовідносин банку зі суб'єктами ринку, які задіяні у формуванні банківських ресурсів при проведенні банком ресурсної політики.

Організаційні заходи передбачають конкретну діяльність відповідних підрозділів банківської установи з реалізації ресурсної політики у вигляді підготовки, прийняття та впровадження рішень у сфері формування ресурсної бази банку та нарощування ресурсів.

Оптимальну ресурсну політику необхідно формувати на обґрунтуванні основних цілей цього процесу та відповідно до них окреслених завдань. Це, своєю чергою, передбачає визначення критеріїв, яким має відповідати ресурсна політика банку з огляду на подальшу практичну реалізацію та досягнення намічених цілей.

На макроекономічному рівні метою банківських установ на чолі з центральним банком країни є підтримання стабільності банківської системи загалом і забезпечен-

ня стійкого розвитку економіки. Розглядаючи ресурсну політику з цих позицій, варто зазначити, що цілі ресурсної політики збігаються з загальними стратегічними цілями банку. Метою банківської установи при здійсненні ресурсної політики має стати, з одного боку, створення вихідних умов для ефективного функціонування банківської установи, мобілізація вільних ресурсів суб'єктів економіки, досягнення та підтримання на належному рівні позиції рентабельності, ліквідності, мінімізації ризиків, фінансової стійкості, оптимізація депозитного портфеля банку. З іншого боку, таку політику слід проводити при дотриманні вимог регулюючих органів та орієнтуванні на мінімізацію витрат (рис. 1).

Перша з зазначених цілей характеризує зусилля банку, спрямовані на формування власного капіталу, який формує фінансові можливості створення банку та подальшої його діяльності; при цьому забезпечує платоспроможність банку, а також покриття негативних наслідків ризикових операцій і непередбачуваних витрат. Планування стратегічних напрямків кредитної діяльності банку потребує як попереднього формування надійної ресурсної бази, так і мобілізації достатнього обсягу ресурсів, оскільки саме від обсягу коштів, мобілізованих у різного роду пасиви, залежить можливість банку здійснювати активні операції. Такими пасивами є, окрім власного капіталу, кошти, залучені банками на різноманітні депозити, у т. ч. поточні рахунки підприємств, організацій, домашніх господарств, строкові депозити суб'єктів ринку, а також ресурси, що їх залучають на недепозитній основі (міжбанківські кредити, операції РЕПО, випуск цінних паперів власного боргу).

Іншими словами, реалізація функції фінансового посередництва в економіці передбачає мобілізацію банками тимчасово вільних грошових коштів економічних агентів із



Рис. 1. Основні цілі ресурсної політики банку*

* Розроблено автором.

подальшим спрямуванням сформованих ресурсів на задоволення потреб економіки в додаткових капіталах. У підсумку формування ресурсної політики банку має забезпечити мобілізацію коштів із трьох джерел: а) формування власних коштів банківської установи, що забезпечили б вихідні умови функціонування банку; б) залучення коштів на депозитній основі, тобто залишків коштів на поточних рахунках підприємств і організацій усіх форм власності, залишків фондів економічного стимулювання та спеціального призначення клієнтів, що зберігаються в банку на окремих рахунках, кошти, депоновані з метою забезпечення гарантії платежу за різних форм розрахунків, кошти в розрахунках між установами одного комерційного банку, кошти бюджетних і громадських організацій, кошти спеціальних кредитних установ, а також заощадження населення. Вони мають становити основу банківських ресурсів та при ефективному їх розміщенні в активи давати банківській установі прибу-

ток; в) позичення на міжбанківському ринку або в інших економічних суб'єктів коштів, що мають не персональний характер, купуються на ринку на конкурентній основі за ініціативи банку, мають значні обсяги сум та короткотерміновий характер залучення. Ці ресурси дають банківській установі змогу оперативно задовольняти потребу в грошових коштах, регулювати власну ліквідність. У практичній діяльності це означає завоювання банком певного сегмента фінансового ринку – за допомогою набору депозитних послуг, що задовольняли б вимоги вкладників сформувати, утримувати на достатньому рівні та поповнювати свої ресурси.

Інша мета ресурсної політики визначає якісні параметри діяльності банківської установи з огляду на забезпечення його ліквідності та мінімізації витрат. Банк, як комерційне підприємство, прагне отримати прибуток, а мобілізація ресурсів потребує певних витрат. Отже, задовольняючи свою потребу в додаткових ресурсах, банк має враховувати

інтереси вкладників, кредиторів, акціонерів банку через відповідні виплати відсотків і дивідендів, при цьому організувати свою діяльність так, щоби прибуток від розміщення мобілізованих ресурсів перебільшував витрати на їх залучення. З іншого боку, підтримання ліквідності банку має пріоритетне значення, особливо в умовах кризових явищ в економіці, як необхідна умова забезпечення можливості виконання банківською установою всіх своїх платіжних зобов'язань.

Згадані цілі ресурсної політики банку визначають лише загальну спрямованість діяльності банківської установи, а відповідно, потребують деталізації, оскільки розроблення політики має забезпечувати можливість ефективного управління відповідними операціями. Тому, виникає необхідність формулювання конкретних завдань, на вирішення яких спрямовують ресурсну політику банку. Як основні завдання, на нашу думку, найдоцільніше виокремити такі, що показують конкретну практичну цінність ресурсної політики, котра має:

- забезпечувати визначену послідовність дій працівників банку, які відповідають за операції з формування банківських ресурсів. Це – необхідна умова максимально раціональної організації відносин банківської установи з вкладниками і кредиторами банку;

- сприяти прийняттю правильних рішень щодо можливості збільшення ресурсної бази банку і загального обсягу ресурсів, а також необхідності мобілізації коштів на міжбанківському ринку й адекватно оцінювати рівень ризику за кожною пасивною операцією, що сприятиме стабільності функціонування банку на фінансовому ринку;

- поліпшувати якість сформованого депозитного портфеля відповідно до термінів і обсягів залучених ресурсів;

- враховувати інтереси та потреби клієнтів банку стосовно тих коштів, що вони

розмістили і на основі відповідних маркетингових досліджень адекватно реагувати на зміну кон'юнктури фінансового ринку та визначати відповідні пріоритетні напрямки здійснення операцій із залучення ресурсів.

Визначення цілей і завдань ресурсної політики дає змогу перейти до процесу її формування, який передбачає структуризацію за елементами та створення методологічної бази розроблення банком політики відповідно до його потреб у ресурсах, а також створення необхідних умов для ефективної мобілізації тимчасово вільних коштів суб'єктів ринку.

Ресурсна політика має складну структуру, елементи якої повинні слугувати основою для регламентації процесу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів на фінансовому ринку. На нашу думку, серед ключових елементів ресурсної політики найдоцільніше виокремити наступні:

- 1) розподіл функціональних обов'язків керівництва та персоналу банку стосовно повноважень із розроблення ресурсної політики і прийняття конкретних рішень щодо мобілізації тих чи інших ресурсів;

- 2) орієнтація діяльності банківської установи з приводу мобілізації ресурсів на різні сегменти фінансового ринку з урахуванням змін в економіці;

- 3) вихідна документація, що слугує основою для організації взаємин із вкладниками, кредиторами, акціонерами банківської установи;

- 4) граничний рівень витрат, прийнятний для банку в процесі реалізації операцій із мобілізації ресурсів, що визначається відповідним рівнем дохідності активних операцій і досягається за допомогою здійснення процентної політики;

- 5) напрями організації контролю за діяльністю з мобілізації ресурсів у банківській установі з огляду на дотримання вимог центрального банку.

Отже, визначення основних елементів ресурсної політики може слугувати основою для формування конкретних методологічних засад розроблення такої політики в кожній банківській установі, оскільки вони відображають усі ключові аспекти організації діяльності банку, що їх треба брати до уваги при здійсненні операцій із мобілізації ресурсів. У практичній діяльності розроблення ресурсної політики має охоплювати, на нашу думку, такі взаємопов'язані між собою напрямки: по-перше, це формування змісту ресурсної політики; по-друге, визначення конкретних організаційно-управлінських заходів щодо її реалізації. Відправною точкою для цих двох напрямків є цілі й завдання ресурсної політики, а також її основні елементи, які визначають відповідно до загальної мети діяльності банківської установи, що відображається в мінімізації витрат на мобілізацію ресурсів, підтримання ліквідності, а в подальшій діяльності – на дотримання належного рівня прибутковості як основного критерію ефективності функціонування кредитної установи.

Особливістю формування банківських ресурсів є те, що їх нарощення не завжди може бути здійснено відповідно до бажань і потреб банківської установи, оскільки прийняття рішення про величину і час мобілізації ресурсів має певні межі. На нашу думку, необхідно визначити ті фактори, які обмежують дії банку щодо створення ресурсів і певним чином впливають на обсяг і структуру мобілізованих коштів. Необхідність урахування цих факторів пов'язана з вивченням ринкової ситуації на макроекономічному рівні та особливостей діяльності банку на мікрорівні для найадекватнішої оцінки перспектив формування, використання і нарощення власного капіталу банку та залучених і позичених ресурсів. Такі фактори можна поділити на три групи.

До першої належать фактори, що не піддаються контролю з боку банківської

установи. Їхній вплив банк не може попередити чи змінити, однак змушений враховувати. Серед таких факторів доцільно виокремити наступні: 1) загальноекономічна ситуація в країні; 2) політична ситуація у країні; 3) розвиток банківської системи та рівень конкуренції між банками; 4) грошово-кредитна політика, яку здійснює центральний банк країни; 5) законодавство країни, що регулює діяльність суб'єктів ринку.

До другої групи належать фактори, вплив яких на формування ресурсів банківська установа може частково змінити – це поведінка клієнтів, кредиторів, акціонерів банку.

Третя група факторів найбільшою мірою піддається впливу з боку банківської установи, що робить можливим узгодження обсягів і термінів мобілізованих ресурсів згідно з наміченими цілями. Серед цієї групи варто виокремити: 1) місце розташування банку, його розмір і мережу філій; 2) спеціалізацію банківської установи, склад клієнтів; 3) рівень кваліфікації персоналу.

Отже, пріоритетні напрямки роботи банківської установи з формування ресурсів визначають у кінцевому підсумку з урахуванням стану ринкового середовища, розвитку секторів економіки та внутрішніх можливостей банку.

Окрім розглянутих складових ресурсної політики банку, ще однією її важливою складовою необхідно вважати визначення основних критеріїв оптимальності. Оптимізація ресурсної політики банку – це складне багатофакторне завдання, для вирішення якого треба враховувати інтереси економіки країни в цілому, банківської установи як суб'єкта економіки, клієнтів і персоналу банку. Їхні інтереси здебільшого не збігаються, а відтак оптимальна ресурсна політика передбачає насамперед узгодження таких інтересів. Окрім того, необхідно зазначити, що ресурсна політика має забез-

печувати досягнення оптимального співвідношення ліквідності, дохідності й ризику та інших цілей функціонування банківської установи.

На нашу думку, варто виокремити критерії оптимальності як загальні для всіх банків, так і специфічні, котрі показують особливості індивідуальної, обраної саме цим банком, ресурсної політики.

До загальних критеріїв оптимальності ресурсної політики банківських установ можна віднести наступні:

1) наявність сформованої ресурсної бази, що дає змогу забезпечити фінансову основу подальшого розвитку, платоспроможність і фінансову стійкість банку на перспективу;

2) взаємозв'язок залучених і запозичених ресурсів з іншими активними операціями банку для підтримання стабільності кредитної установи, її надійності та фінансової стійкості. При здійсненні банком ресурсної політики особливу увагу необхідно приділяти формуванню оптимальних портфелів депозитів і кредитів, розглядаючи їх як сукупність вимог вкладників (юридичних та фізичних осіб) до банку й вимог банку до позичальників, класифікованих на основі критеріїв, що визначають ступінь ризику, ліквідності та дохідності;

3) диверсифікація банківських ресурсів, що забезпечить мінімізацію наявних ризиків;

4) така комбінація ресурсів, яка забезпечила б оптимальне співвідношення стабільних і нестабільних ресурсів. В умовах підвищеного ризику – збільшення частки стабільних депозитів у складі залучених ресурсів банку.

Специфічні критерії оптимальності ресурсної політики кожний банк визначає індивідуально. Вони залежать від розміру банківської установи, кваліфікації персоналу, собівартості операцій та послуг тощо.

Наприклад, поширюючи свої операції в конкретному регіоні або спеціалізуючись на окремих видах операцій і послуг, банк обирає ринкову стратегію, що найбільше відповідає його уявленням про оптимальність. Це може бути диверсифікований підхід до різних груп клієнтів. Банківські продукти та послуги можуть відрізнятися від продуктів банку-конкурента (за якістю, ціною тощо).

Таким чином, визначившись із критеріями оптимальності ресурсної політики, необхідно звернути увагу на застосування основних процедур контролю, що є одним із визначальних елементів у процесі реалізації ресурсної політики та досягненні нею окреслених цілей і завдань.

При визначенні спрямованості організації контролю доцільно вирізняти такі основні складові цієї роботи:

– по-перше, це контроль за загальним станом сформованих ресурсів. Стосовно власних ресурсів банку контроль необхідно поширювати на процеси формування і використання власного капіталу, здійснення усіх необхідних відрхувань до загальних і спеціальних резервів; щодо залучених банківських ресурсів, то контроль має відбуватися шляхом оцінки їхньої структури, рівня диверсифікованості, стабільності, витратності та дотримання показників ліквідності; в частині запозичених коштів контроль поширюється на можливі напрямки використання таких ресурсів;

– по-друге, це контроль із юридичним оформленням усіх правовідносин, в які вступає банк з клієнтами, вкладниками, акціонерами при мобілізації ресурсів;

– по-третє, це контроль за дотриманням усім банківським персоналом своїх повноважень, передбачених правилами розподілу функціональних обов'язків між працівниками банку.

Таким чином, визначення цілей, завдань, складових елементів із ресурсної

політики – це лише початковий етап для формування основного змісту політики, а також для розроблення організаційно-управлінських заходів з її реалізації. Поступова стабілізація економічної ситуації в країні потребуватиме від банків активізації сил щодо формування необхідних для ефективної діяльності обсягів ресурсів, основою якої стане розроблення і впровадження ресурсної політики.

На сучасному етапі розвитку економіки України вирішення теоретичних і практичних питань формування банками стійкої ресурсної бази, мобілізації необхідних за обсягами та структурою залучених ресурсів і підтримання банками надійності й ліквідності за допомогою позичених коштів потребує розроблення й виконання ресурсної політики. Метою банківської установи при здійсненні ресурсної політики має стати, з одного боку, створення вихідних умов для ефективного функціонування банку, мобілізація вільних ресурсів суб'єктів економіки, досягнення та підтримання на належному рівні позиції рентабельності, ліквідності, мінімізації ризиків, фінансової стійкості,

оптимізація депозитного портфеля банку. З іншого боку, таку політику необхідно проводити при дотриманні вимог регулюючих органів та орієнтуванні на мінімізацію витрат.

Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що обґрунтування теоретичних засад реалізації ресурсної політики банків дасть змогу підвищити ефективність функціонування як окремих банківських установ, так і банківської системи загалом, а також створити передумови для розвитку економіки країни.

Література

1. Большая советская энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bse.sci-lib.com>.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Вазрилияна. – 4 -е изд., доп. и перераб. – М.: Ин-т новой экономики, 1999. – 1248 с.
3. Ожегов С. И. Словарь русского языка. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Гос. изд-во иностр. и нац. словарей, 1960. – 900 с.
4. Словник Вебстера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.merriam-webster.com>.

Роман ТИРКАЛО

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ АКТИВІВ БАНКУ: ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ

Розглянуто теоретичну сутність сек'юритизації активів банківських установ. Виявлено ознаки процесу сек'юритизації активів і досліджено етапи його здійснення. Акцентовано увагу на можливості використання вітчизняними банками сек'юритизації активів для підвищення показників адекватності власного капіталу, зниження рівня ризику та диверсифікації джерел фінансування.

Підвищення рівня достатності власного капіталу, покращення фінансової структури балансу, якості активів і, як наслідок, мінімізації ризиків вітчизняних банків можна досягти, використовуючи механізм такої високоякісної фінансової техніки, як сек'юритизація активів (asset securitization), що є доволі популярною у практиці іноземних банків. Сек'юритизація активів вважається однією із найзначніших фінансових інновацій ХХ ст. Незважаючи на те, що вона з'явилась наприкінці 70-х рр. ХХ ст., на сучасному етапі розвитку сек'юритизація становить один із провідних секторів світового ринку капіталу. Поява такого фінансового інструменту здебільшого зумовлена прискоренням економічного обороту високорозвинутих країн, зростанням рівня конкуренції та глобалізації, а також формуванням іпотечного ринку цінних паперів.

Сек'юритизація є одним із найефективніших механізмів залучення фінансування, який відкриває підприємствам, організаціям і банківським установам шлях до практично необмежених ресурсів внутрішнього і міжнародного фінансових ринків. А для інвесторів – це нові фінансові інструменти, що дають можливість по-новому керува-

ти ризиками й вийти на новий рівень ринкових відносин. Тому можна вважати, що сек'юритизація містить в собі великий потенціал розвитку не лише для фінансового ринку, а й економіки країни загалом.

Концепція сек'юритизації виникла в 1970 р., коли Урядова національна асоціація іпотечного кредитування США (GNMA) висунула програму з випуску цінних паперів, забезпечених заставними під нерухомість, з використанням страхування резидентних іпотечних позичок Федеральним управлінням житлового будівництва США (FNA-VA). Найвищі темпи зростання сек'юритизації активів простежувалися у 1984–1990 рр. (29,6% і 73,5%), у чому активну участь брали дев'ять найбільших банків: "Citibank", "Bank of America", "Chemical Bank", "Bankers Trust", "Security Pacific" та ін. [1, 744–746]. Практика застосування цього фінансового інструменту швидко поширилась у всьому світі. В англійських країнах описаний метод отримав назву "сек'юритизація", а у Франції користуються терміном "титризація". Проте розбіжності є лише в назві, сутність і механізм здійснення ж залишаються однаковими. Пізніше, у 1985 р., з формуванням інших

неліквідних активів неіпотечного характеру в ліквідне майно банків під сек'юритизацією стали розуміти також заміну неринкових запозичень і/або потоків готівки, що забезпечені фінансовими посередниками, цінними паперами, які вільно обертаються на ринку [2]. Незважаючи на значне поширення процесу сек'юритизації у практиці іноземних банків, для вітчизняних кредитних установ вона є фінансовою інновацією, яка ще не набула широкого застосування і потребує детального вивчення як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Для кращого розуміння економічної сутності поняття сек'юритизації активів вважаємо за необхідне розглянути його визначення і як процесу, і як кінцевого результату здійснення певних операцій. Так, у Міжнародному стандарті фінансової звітності 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка" зазначається, що "Сек'юритизація – це процес трансформації фінансових активів у цінні папери" [3]. Національний банк України розглядає сутність сек'юритизації з позицій управління ризиком банківського портфеля, у Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування системи ризик менеджменту в банках України подано: "Сек'юритизація активів – це перерозподіл ризиків шляхом трансформації активів банку (позик та інших активів) у цінні папери для продажу інвесторам" [4]. Базельський комітет з питань банківського нагляду розглядає сек'юритизацію як "структуровані угоди, в яких банки використовують кредитні деривативи. Щоб передати кредитний ризик певного пулу активів третім особам (страховим компаніям, іншим банкам)" [5].

Російська дослідниця Н. В. Александрова вважає, що "Сек'юритизація активів – це інноваційний спосіб фінансування, в ході якого відбувається виділення і передача конкретних активів, які є в ініціатора сек'юритизації в диференційований пул фінансових активів, що списується з балансу ініціатора і передається новій спеціально створеній організації, яка надалі випускає цінні папери, забезпечені цими активами і розміщує їх серед інвесторів" [6, 27]. В. Усо-скін трактує сек'юритизацію як "один із способів, який часто використовують сучасні великі банки з метою збільшення доходів і виконання регулятивних вимог щодо мінімального забезпечення власним капіталом" [7, 292]. Не менш поширеним в економічній літературі є підхід, представники якого визначають сек'юритизацію дуже коротко та лаконічно: перетворення тих чи інших активів в цінні папери, які обертаються на ринку капіталу [8].

Подібне визначення пропонує А. Ю. Рачкевич: "Сек'юритизація – це процес залучення активів у випуск і обслуговування цінних паперів" [9]. Зарубіжні дослідники Е. Девідсон і Е. Сандерс трактують сек'юритизацію як "процес формування пулів фінансових зобов'язань та надання їм форми, яка дає змогу фінансовим активам вільно обертатися серед інвесторів" [10]. Аналогічної позиції дотримуються й вітчизняні дослідники. Так, О. Бажанов вважає, що "Сек'юритизація – це вид рефінансування та фінансовий механізм перетворення у ліквідні цінні папери пулу активів з метою регулювання й опосередкування руху позичкового капіталу" [11, 59].

На нашу думку, найбільш повне трактування цього поняття дають укладачі фінансово-економічного словника: "Сек'юритизація (англ. "securitization") – це об'єднання однорідних фінансових активів банку в єдиний фонд (надалі – "пул") і випуск забезпечених цим пулом цінних паперів (asset backed securities) з метою зменшення чи перерозподілу конкретних ризиків, підвищення ринкової вартості та ліквідності таких активів, а також для регулювання рівня достатності власного капіталу" [12].

Отже, сек'юритизація активів є непростим фінансовим інструментом, використання якого дає можливість банкам трансформувати свої неліквідні активи на цінні папери, які вільно перебувають у вільному обігу на ринку капіталу. Тому вважаємо за доцільне розглянути детальніше особливості проведення сек'юритизації активів фінансово-кредитними установами.

Механізм здійснення операцій сек'юритизації активів складається з окремих етапів. Зауважимо, що поділ цього процесу на окремі складові є доволі умовним для полегшення сприйняття, оскільки їхнє виконання на практиці часто відбувається одночасно. Отже, сек'юритизація активів банку відбувається за такими етапами:

1. Формування пулу банківських активів.
2. Створення спеціалізованої установи цільової компанії.
3. Підвищення здатності відчужених активів (пулу) щодо генерації доходів.
4. Залучення фінансування для придбання банківських активів.
5. Емісія цінних паперів під забезпечення сек'юритизованих активів.
6. Придбання сек'юритизованих активів та укладання угоди щодо їхнього обслуговування.
7. Отримання платежів і розрахунки з інвесторами за зобов'язаннями.

На першому етапі відбувається формування пулу фінансових активів з однорідних зобов'язань позичальників, що належать банкові-ініціатору (від англ. "originator"), при цьому слід враховувати, що вони мають бути однорідними за тривалістю надходження платежів і володіти високими інвестиційними якостями (швидка оборотність на ринку, висока доходність). Обов'язковою умовою є те, що сформований пул банківських активів може бути проданий третій особі, тому в угодах, на підставі яких вони виникли, не має бути застереження про заборону по-

ступки прав вимоги третій особі. Теоретично будь-які банківські активи можуть бути сек'юритизовані, але найбільш поширеним є відчуження іпотечних зобов'язань, споживчих кредитів, торговельних надходжень, лізингових платежів, боргових цінних паперів та ін. Практично всі активи банку, які здатні акумулювати стабільні грошові надходження, можуть бути класичними інструментами в процесі сек'юритизації.

На другому етапі сек'юритизації відбувається створення спеціалізованої установи (special purpose vehicle – SPV) або цільової компанії, яка і буде займатися придбанням сформованого пулу банківських активів. Головна мета організації такої установи полягає у сек'юритизації активів відповідно до вибраного способу її проведення, а також забезпечення захищеності від можливості банкрутства і впливу банкрутства банку-ініціатора на її фінансовий стан. У класичному варіанті банк-ініціатор не повинен бути творцем такої спеціалізованої установи, а також контролювати її діяльність. Корпоративні права в цільовій компанії мають належати третім особам, які не пов'язані з первинним власником активів. Враховуючи це, зазначимо, що необхідною умовою є повна відокремленість цільової компанії від банку з метою уникнення їхньої консолідації в одну групу та можливих негативних наслідків неплатоспроможності первинного власника активів. Основна мета діяльності такої установи полягає у придбанні й обслуговуванні сек'юритизованих активів, але купівлю боргів, не пов'язаних з виконанням цих завдань, заборонено.

Після завершення процесу формування пулу та створення спеціалізованої установи проводяться заходи щодо підвищення здатності сек'юритизованих активів генерувати певну суму коштів, що забезпечить зростання їхньої ринкової привабливості, – це третій етап. Важливою складо-

вою сек'юритизації є послідовний розподіл кредитного ризику між учасниками операції, оскільки саме цей ризик і буде визначати майбутній рейтинг емітованих цінних паперів. Витрати на захист від кредитного ризику за своєю величиною є другими після платежів інвесторам. Розрізняють зовнішні та внутрішні (структурні) способи покращення якості пулу банківських активів. До зовнішніх способів можна зарахувати отримання гарантій виконання за цінними паперами, страхування ризиків неплатежу третіми особами й ін. Проте з урахуванням намагань банку та спеціалізованої установи знизити витрати щодо захисту від кредитного ризику значно ширшого використання набули внутрішні способи захисту. Так, у випадках погіршення динаміки доходів спеціалізованої установи сума спреду (різниця між доходом від пулу сек'юритизованих активів і виплатами інвесторам) спрямовується на спеціальний накопичувальний рахунок. Внутрішнім способом покращення якості сек'юритизованих активів вважається емісія меншої кількості цінних паперів, ніж їхня здатність генерувати грошовий потік, необхідний для погашення зобов'язань, закріплених такими цінними паперами.

Фінансування придбання активів здійснюється спеціалізованою установою шляхом емісії та розміщення боргових інструментів серед професійних інвесторів або за рахунок запозичень, у чому полягає зміст четвертого етапу сек'юритизації активів. Цільова компанія надає придбані активи інвесторам як забезпечення під позичені кошти. З метою дотримання відповідного рівня достатності придбаних активів для відшкодування інвесторам фінансування можуть використовуватися різні форми кредитного покриття, які надходять від третіх осіб у формі гарантій, субординованих запозичень, нот участі, резервних рахунків та ін. Часто можливим є застосування власного кредитного покрит-

тя, що надається банком-ініціатором і, як правило, здійснюється у формі відкриття резервних рахунків або спред-рахунків, субординованих зобов'язань, пересек'юритизації (коли банк передає більшу кількість активів порівняно із залученим фінансуванням). Суттєве значення для отримання додаткового кредитного покриття зобов'язань щодо залученого фінансування від сек'юритизації має кредитний рейтинг, що присвоюється цільовій компанії рейтинговим агентством. При цьому основними критеріями оцінювання цільової компанії є: незалежність від банкрутства банку-ініціатора, наявність та якість кредитного покриття, рівень ризику банкрутства самої цільової компанії. Варто зазначити, що спеціалізована установа має можливість випускати цінні папери зі значно вищим кредитним рейтингом, аніж кредитний рейтинг банків. Це має велике практичне значення, оскільки кредитні рейтинги вітчизняних банків є сьогодні нижчими від інвестиційного рівня, відтак інвестиційна привабливість емітованих SPV цінних паперів може бути значно вищою. Але, як засвідчує практика, рейтинг будь-якого українського резидента на сьогодні не може бути вищим, ніж суверенний рейтинг України (на початку 2008 р. – ВВ-/негативний), тому що на нього поширюються всі ризики, які притаманні економіці країни загалом [11, 61]. Зрозуміло, що кредитний рейтинг емітованих спеціалізованою установою цінних паперів може реально підвищитись лише за умови покращення й стабілізації економіки країни й зростання її суверенного рейтингу. Рейтингове агентство присвоює також рейтинг інвестиційної привабливості сформованому для відчуження пулу активів, який показує зацікавленим особам ступінь імовірності виконання зобов'язань за цінними паперами, забезпеченими сек'юритизованими активами, що також впливає на підвищення якості пулу банківських активів.

Наступним (п'ятим) етапом є випуск цінних паперів під забезпечення сек'юритизованих активів. Інструментами залучення коштів можуть бути різні акції, облигації, паї тощо. Необхідно зазначити, що можливими є два варіанти емісії цінних паперів: перший – параметри цінних паперів повністю відповідають грошовому потоку від конкретних базисних активів; другий – постійне оновлення пулу сек'юритизованих активів, якщо він сформований з короткострокових активів.

Після отримання коштів від інвесторів відбувається придбання банківських активів цільовою компанією у первинного їхнього власника (шостий етап). Спеціалізована установа, купуючи пул активів, виплачує банкові-ініціатору повну або зі встановленим дисконтом вартість відчужених активів безпосередньо в момент продажу, а банк повністю списує з балансу на користь цільової компанії активи, що будуть приносити дохід. При цьому обов'язково укладається договір між сторонами щодо обслуговування сек'юритизованого пулу банківських активів.

Банк-ініціатор як первинний власник продовжує отримувати надходження грошових потоків за основною сумою боргу та проценти за кредитами від імені цільової компанії (сьомий етап). Отримані грошові потоки за сек'юритизованими активами банк спрямовує до цільової компанії, яка переводить їх інвесторам, тобто виплачує дохід за цінними паперами. Таким чином, грошові потоки починають надходити до інвестора, коли позичальники виплачують основну суму боргу та проценти банкові-ініціатору. В процесі сек'юритизації активів власність на такі активи і зумовлені ними грошові потоки переходять до інвесторів, тому їх ще називають перехідними цінними паперами.

Оскільки рівень доходності за передачними спеціалізованою установою активами буде вищим, ніж платежі щодо залученого фінансування, то виникає дохід на ко-

ристь первинного власника активів. Його переводять банкові-ініціатору у формі агентської винагороди за надані послуги за сек'юритизованими активами, виплати доходу за субординованими цінними паперами, доходу за субординованим боргом або в інший спосіб залежно від структури сек'юритизації та податкової оптимізації. Вартість відчужених активів має відповідати залученому фінансуванню, а також враховувати всі витрати щодо створення і функціонування цільової компанії. Обов'язковою умовою є перевищення доходності за відчуженими активами над необхідними платежами щодо залученого фінансування.

Зауважимо, що при здійсненні сек'юритизації необхідно дотримуватися всіх вимог фінансового законодавства щодо здійснення факторингу. Операції з передачі активів мають бути структуровані таким чином, щоб не було можливості їхньої класифікації як заставних відносин під залучене фінансування. Особливу увагу слід приділяти оцінці ймовірності банкрутства первинного власника активів. Класичною схемою повернення активів до первинного власника вважають зворотний викуп шляхом передачі коштів

банком цільовій компанії для погашення залученого фінансування.

Вважаємо за необхідне зазначити, що економічний ефект сек'юритизації для банків полягає в тому, що початковий власник активів (банк) отримує фінансування від інвесторів, надаючи як забезпечення активи, здатні приносити дохід, і при цьому зберігає за собою право на отримання надходжень від сек'юритизованих активів, які стають позабалансовими зобов'язаннями, але перекладає ризик несплати за такими активами на інвесторів. Крім цього, покращується структура власного балансу банку, вилучаються з нього зобов'язання третіх осіб перед ним і власні зобов'язання

щодо залученого фінансування під такі активи, що будуть приносити дохід. Цільова компанія використовує надходження від сек'юритизованих активів для виплати процентів та основної суми боргу за позиченими коштами, залученими нею з метою придбання банківських активів, а кінцеві інвестори отримують можливість мінімізувати ризики, пов'язані з фінансовими посередниками. Механізм сек'юритизації дає змогу залучати дешевші кредитні ресурси у вигляді забезпечення запозичення сек'юритизованими активами.

Водночас необхідно наголосити, що процес сек'юритизації допомагає перемістити балансові активи банку-ініціатора за баланс. Невраховані у балансі банку активи не знижують показника адекватності власного капіталу (відношення регулятивного капіталу до активів, зважених за ступенем ризику). Продаж активів збільшує за інших рівних умов показник адекватності капіталу банку, оскільки як надання й обслуговування кредитів, так і позабалансова діяльність приносять дохід у формі комісійних, які збільшують банківські непроцентні доходи. Якщо в банку на високому рівні контроль непроцентних витрат (операційних і накладних), то чистий непроцентний дохід теж буде зростати. Власне кажучи, саме тиск ринку щодо підвищення прибутковості та вимоги наглядових органів з нарощення капіталу підштовхують банки до позабалансової діяльності й сек'юритизації активів. Наочно вищевикладене можна відобразити, характеризуючи модель прибутковості власного капіталу:

$$ROE = ROA \times MK,$$

де ROA – прибутковість активів;

MK – мультиплікатор капіталу.

В процесі здійснення позабалансової діяльності та сек'юритизації активів відбувається обмеження зростання активів, що призводить до зменшення знаменника у

формулі прибутковості активів ($ROA = \frac{NP}{A}$) і чисельника у формулі мультиплікатора капіталу ($ROA = \frac{NP}{A}$), з одночасним зростанням доходів банку у вигляді комісійних, що збільшує чисельник показника прибутковості активів. Крім цього, зменшення знаменника у формулах розрахунку показника адекватності регулятивного капіталу дає змогу банкам легко дотримуватись встановлених економічних нормативів капіталу $H2$ і $H3$.

З огляду на визначені завдання ринком і наглядовими органами щодо підвищення прибутковості та нарощення обсягів власного капіталу потрібно наголосити, що сек'юритизація активів дає банкам змогу успішно з ними впоратися: відбувається одночасне регулювання величини ризикових активів і значення нормативу адекватності регулятивного капіталу банку. Як позитивний аспект варто відмітити підвищення ліквідності банку, оскільки на його балансі залишаються високоліквідні активи (табл. 1). Необхідно зауважити, що інструмент сек'юритизації активів є доволі цікавим для відносно невеликих банків, які мають намір наростити власний капітал та покращити рівень його достатності, але в них нема відповідного рейтингу для доступу на міжнародні ринки капіталу.

На жаль, для більшості банківських установ операції рефінансування під заставу іпотечних пулів поки що залишаються лише теорією й недоступним джерелом фінансування та привабливим способом хеджування ризиків.

Отже, сек'юритизація – це фінансовий інструмент, який дає змогу перемістити балансові активи банку за баланс і при цьому отримати комісійні, а також підвищити рівень адекватності власного капіталу і знизити рівень ризику за відчуженими активами. Крім цього, сек'юритизація дозволяє

Таблиця 1

Переваги операцій сек'юритизації активів для її учасників

Банківські установи	Інвестори коштів
• підвищення показника адекватності регулятивного капіталу; • покращення структури балансу та зміцнення фінансового стану; • залучення додаткового фінансування; • диверсифікації джерел фінансування й підвищення ліквідності; • забезпечення ефективності обслуговування кредитів: покращення умов кредитування; • розширення інструментів банку з управління кредитним ризиком; • регулювання якісного складу активів; • підвищення операційної ефективності та рівня контролю; • отримання додаткових непроцентних доходів, які збільшать прибуток банку	• отримання можливості здійснення прозорих інвестицій з високим рівнем кредитної якості; • зменшення впливу цінових коливань на ціні папери, що забезпечені сек'юритизованими активами, порівняно з корпоративними облігаціями; • отримання можливості здійснення інвестицій в банківські активи з різними рівнями ризику та ступенем дохідності.

банку диверсифікувати джерела фінансування, зберегти надходження від переданих активів і передати ризик невиконання зобов'язань за відчуженими активами цільовій компанії та інвесторам. За потреби отримані додаткові доходи можуть бути спрямовані банком також на поповнення сукупного капіталу. Визначальними ознаками процесу сек'юритизації активів є: 1) емісія боргових цінних паперів, забезпечених однорідними якісними активами; 2) обов'язковим джерелом виплати відсотків і погашення цінних паперів є грошові потоки за активами, що підлягають відчуженню – за класичної сек'юритизації, або інші джерела – за синтетичної сек'юритизації активів; 3) вільне обертання боргових цінних паперів на фондовому ринку; 4) емісія боргових цінних паперів спеціально створеною компанією чи самим банком. Механізм сек'юритизації активів має позитивний вплив і на економіку країни загалом, що виявляється в стимулюванні економічного зростання та розвитку фондового ринку, більш ефективному розподілі ризиків у фінансовому секторі, здешевленні та збільшенні тривалості кредитів для споживачів, зниженні інфляції, зростанні капіталізації та покращенні ліквідності банківської системи, нарощенню внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

Література

1. Синки Дж. Ф. *Управление финансами в коммерческих банках: Пер. с англ. Р. Я. Левитина, Б. С. Пинскера. – 4-ое изд., перераб. – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с*
2. Ковалёв А. Ценные бумаги плюс безопасность // *Банковская практика за рубежом. – 2006. – № 10. – С. 36–50.*
3. *Международные стандарты финансовой отчетности 2005: издание на русском языке, (International Accounting Standards). Перевод полного официального текста МСФО действующих в ЕС по состоянию на 1 января 2005 года. – М.: Аскери-АССА, 2005. – 1064 с.*
4. *Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затв. постановою Правління НБУ від 02.08.2004 р., № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.bank.gov.ua / Bank_Supervision / Risk / 361.pdf.*
5. *Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks. Basel Committee on Banking Supervision. – Basel. – Updated November 2005 // www.bis.org.*
6. Александрова Н. В. *Понятия и виды секьюритизации активов // Финансы и кредит. – 2007. – № 5. – С. 27–32.*
7. Усоскин В. М. *Современный коммерческий банк: управление и операции. – М.: ИПЦ “Вазар – Ферро”, 1994. – 320 с.*

8. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. – Т. 2. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
9. Рачкевич А. Ю., Алексеева И. А. Секьюритизация: характерные признаки и определение // Деньги и кредит. – 2008. – № 8. – С. 22–31.
10. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ: Пер. с англ. О. В. Смородинова при участии В. Качурова. – М.: Вершина, 2007. – 592 с.
11. Бажанов О. Формування засад сек'юритизації іпотечних активів в Україні // Вісник НБУ. – 2008. – № 10. – С. 59–63.
12. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2005. – 714 с.

Костянтин САВЧЕНКО

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ У ЗГЛАДЖУВАННІ ЦИКЛІЧНИХ КОЛИВАНЬ

Систематизовано теоретичні положення використання інструментів монетарної політики у стабілізаційному регулюванні економічних процесів. Здійснено аналіз використання інструментарію для стабілізації циклічних коливань. Досліджено світовий досвід щодо використання інструментів монетарної політики.

Економічна стабільність країни безпосередньо залежить від внутрішніх і зовнішніх чинників. До основних внутрішніх факторів відносять ефективність упровадження фінансових інструментів монетарної та фіскальної політики, а зовнішніми можуть виступати різні фактори, які прямо чи опосередковано впливають на стабільність економічних процесів (наприклад, світова фінансова криза). Зазначимо, що поряд з різними факторами впливу спостерігаються постійні циклічні коливання економіки. Що стосується зовнішніх чинників впливу, то країна може лише приймати їх і намагатися знизити негативні наслідки впливу на економічні процеси. Поряд з цим, ефективне використання внутрішніх чинників впливу може сформувати ефективну стабілізаційну політику країни для превентивного управління кризовими ситуаціями.

В Україні інструменти монетарної політики активно впроваджуються для макроекономічного регулювання, але, на жаль, не повністю використовуються з метою стабілізації циклічних коливань в економіці. В промислово розвинутих країнах однією із головних цілей фінансових інструментів мо-

нетарної політики є превентивне регулювання на етапах спаду й обмеження непідтвердженого стрімкого зростання використання фінансових ресурсів для недопущення формування фінансових "бульбашок" та криз.

Дослідження інструментарію та механізмів регулювання економічних циклів і макроекономічної стабілізації знайшли відображення в наукових працях зарубіжних дослідників, зокрема: Дж. Кейнса, Р. Триффіна, Р. Манделла, Т. Байомі та ін. Сучасні тенденції та проблеми впливу монетарної політики у стабілізаційному регулюванні досліджували українські вчені: Е. Сегура, В. Стельмах, А. Гальчинський, О. Терещенко, А. Савченко, А. Сігайов та ін.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць у зазначеній сфері, недостатня увага приділена дослідженню можливостей провадження в Україні інструментів монетарної політики для реалізації стабілізаційної політики. Зокрема, подальшого дослідження потребує досвід промислово розвинутих країн, які за рахунок активного використання інструментів монетарної політики регулюють циклічні коливання економіки. Все вищезазначене й обумовило вибір мети, завдань та змісту статті.

Метою статті є узагальнення теоретичних положень і світового досвіду використання інструментів монетарної політики у стабілізаційному регулюванні економічних процесів.

Монетарна стабілізаційна політика держави забезпечує стабільне економічне зростання, максимально ефективне використання фінансових ресурсів, стабільність рівня цін, рівновагу платіжного балансу тощо. Тобто, вона є невід'ємним елементом забезпечення стабілізаційної політики країни. На думку багатьох науковців, між фінансовою і монетарною політикою існує тісний взаємозв'язок, а стосовно пріоритетності використання в стабілізаційній політиці думки дещо розбіжні. Так, зокрема:

- класичний підхід до стабілізаційної політики передбачає, що монетарна політика повинна бути на першому плані, оскільки, на думку представників цього наукового напрямку, зміна грошової пропозиції безпосередньо впливає на сукупний попит і, отже, на номінальний ВВП [4], а фінансові заходи фактично спричиняють підвищення рівня інфляції;

- кейнсіанський підхід до стабілізаційної політики передбачає, що монетарна політика є похідною від фінансової і її інструменти використовуються як другорядні. На думку кейнсіанців, витрати впливають на розмір сукупного попиту в країні, а податки достатньо ефективно впливають на споживання й інвестиції [3].

Варто зазначити, що практично всі промислово розвинуті країни, починаючи з 1930–1940-х рр., виходили з кризового становища, використовуючи політику грошово-кредитної експансії, а саме:

- збільшення державних видатків на розвиток перспективних галузей;

- підтримка соціально незахищених верств населення.

Звичайно, грошова маса справляє ефективний вплив на стабілізаційну ситуацію в країні, оскільки монетарні імпульси здатні міняти й акумулювати витрати суб'єктів господарювання в необхідному напрямку. Сьогодні дослідження практичного використання фінансових механізмів стабілізаційної політики показують, що в промислово розвинутих країнах використовують одночасно інструменти монетарної та фінансової політики, причому на етапах спаду застосовуються експансіоністські інструменти, а на етапі підйому – рестрикційні [2]. Водночас сучасні стабілізаційні інструменти монетарної політики неможливо виділити окремо для кожного виду управління циклічними коливаннями – вони використовуються постійно, а при необхідності стабілізації економічного процесу фінансові інструменти трансформуються (табл. 1).

З іншого боку, для здійснення стабілізаційної політики використовуються інструменти монетарної політики з метою акумулювання коштів для стабілізаційного фонду. Більшість центральних банків промислово розвинутих країн, для наповнення стабілізаційних фондів, використовують операції з цінними паперами на відкритому ринку [6]. При цьому кожна країна на свій розсуд формує відповідний баланс між монетарними інструментами, які вона використовує. Це співвідношення залежить, насамперед, від структури внутрішніх фінансових ринків і методів, які обирає центральний банк для управління ринком. На етапі активного розвитку ринку операції на відкритому ринку є пріоритетними для стабілізаційної політики, адже отримані прибутки акумулюються на рахунках стабілізаційного фонду майбутніх поколінь.

Зупинимось детальніше на світовому досвіді щодо використання інструментів монетарної політики для впровадження стабілізаційної політики та акумулювання

Таблиця 1

Фінансові інструменти стабілізаційної політики держави

Назва інструменту	Сутність в контексті виконання стабілізаційної функції	Використання інструментарію для стабілізації циклічних коливань	
		спад	підйом
зміна норми обов'язкових резервів	управління резервами банківської системи	зниження норми обов'язкових резервів	підвищення норми обов'язкових резервів
зміна облікової ставки відсотка (ставки рефінансування)	управління попитом на грошовому ринку	підвищення ставки відсотка	зниження ставки відсотка
операції з цінними паперами на відкритому ринку	управління пропозицією грошей на ринку	купівля державою цінних паперів	продаж державою цінних паперів

коштів з метою превентивного управління кризовими становищами в майбутньому.

Батьківщиною теорії та практики монетарної політики є США, де Федеральна Резервна Система здійснює ефективну кредитно-грошову політику за рахунок одночасного використання усіх трьох інструментів монетарної політики. Зміна норми обов'язкових резервів використовується для державного управління попитом на кредит. В той час, коли політика Федеральної Резервної Системи спрямована на зменшення обсягу кредитних операцій в короткостроковому періоді, спостерігається збільшення норми обов'язкових резервів, і комерційні банки призупиняють обсяг позичкових та інвестиційних операцій [5]. Таким чином США стабілізує темпи стрімкого зростання і намагається не допустити формування фінансових "бульбашок" та криз. В разі необхідності проведення стабілізаційної політики на етапі спаду, Федеральна Резервна Система приймає рішення про зниження норми обов'язкових резервів. Такий підхід застосовується і для двох інших інструментів монетарної політики щодо стабілізації економічної ситуації в США [4].

Проте не завжди інструменти монетарної політики повністю використовуються в стабілізаційній політиці країни. Так, наприклад, на сьогодні переважно в країнах з перехідною економікою намагаються ввести

обмеження на пряме кредитування стабілізаційних програм держави, оскільки цільові кошти спрямовуються на монетарне фінансування фіскального дефіциту. В цих країнах встановлюються обмеження (на законодавчому рівні) стосовно повної чи часткової заборони центральним банком країни на обсяг, термін, цільове використання та/чи частоту надання фінансових ресурсів центральним банком (табл. 2).

На сьогодні практично всі країни намагаються спрогнозувати та попередити наслідки настання фінансових криз. Проте, оскільки промислово розвинуті країни напряму залежать від світових глобалізаційних процесів, остання світова фінансова криза не оминула практично нікого. В табл. 3 представлено результати узагальнення світового досвіду застосування антикризових заходів, які були використані різними країнами для стабілізації економіки країни в цілому.

На сьогодні в світовій практиці спостерігаються тенденції управління стабілізаційними економічними процесами, які спрямовані, насамперед, на зрівноваження величини процентної ставки, як елементу монетарної політики. Однак необхідно пам'ятати і про фіскальні механізми стабілізації, які найчастіше використовуються одночасно і невід'ємно один від одного. При цьому, на нашу думку, необхідно

Таблиця 2

Обмеження фінансування стабілізаційних програм країни за рахунок коштів, отриманих від центрального банку*

Країна	Кредити для підтримки ліквідності	Пряме кредитування стабілізаційних програм
США	заборонено на законодавчому рівні	заборонено на законодавчому рівні
Японія	заборонено на законодавчому рівні	обмежена кількість
Європейський Союз	заборонено на законодавчому рівні	заборонено на законодавчому рівні
Канада	обмежена кількість	обмежена кількість, за ринковими процентними ставкам
Великобританія	заборонено на законодавчому рівні	заборонено на законодавчому рівні
Індія	обмежено, банківська ставка + 2%	короткострокові
Бразилія, Чилі	заборонено на законодавчому рівні	заборонено на законодавчому рівні
Китай	заборонено на законодавчому рівні	заборонено на законодавчому рівні
Росія	заборонено на законодавчому рівні	заборонено на законодавчому рівні

* Складено на основі: [1].

Таблиця 3

Антикризові заходи стабілізаційної політики*

Країна	Період використання антикризових заходів	Застосування на практиці монетарних інструментів стабілізаційної політики
Ізраїль, Австралія, Норвегія	II півріччя 2007 р. – березень 2008 р.	підняття процентних ставок для превентивного управління
Ісландія, Ірландія	II півріччя 2007 р. – березень 2008 р.	скорочення бюджетних витрат, підвищення процентних ставок
США, Японія	II півріччя 2007 р. – вересень 2008 р.	державна підтримка фінансового сектору
Великобританія	II півріччя 2007 р. – березень 2008 р.	зниження ставок за іпотекою
Канада	II півріччя 2007 р. – березень 2008 р.	викуп іпотечних цінних паперів
Китай	березень – вересень 2008 р.	збільшення темпів зростання кредитування

* Складено на основі: [1].

впроваджувати з боку держави жорсткі обмеження щодо застосування фіскальних механізмів стабілізаційної політики, які особливо часто використовуються в умовах надзвичайно гострих фінансових криз і у країнах з недостатнім рівнем економічного розвитку. Очевидно, що збільшення податкового тягаря, як передумови для зростання рівня витрат держави на стабілізаційні заходи, є достатньо обмеженим. Перевищення прийнятних меж може нега-

тивно впливати на ситуацію у виробничих сферах. До того ж, підвищення рівня безробіття призводить до скорочення надходжень до системи соціального захисту (які також є джерелом акумулювання коштів для покриття цільових витрат суспільства). Така ситуація значно погіршує фінансову базу функціонування фінансових механізмів стабілізаційної політики.

Однак, незважаючи на це, у світі все більше визнання отримують механізми

монетарної політики, які розглядаються вже не стільки як економічний тягар, який суспільство вимушене нести, а як певний фактор виробництва, який сприяє стабільності економіки, підвищенню її ефективності і гнучкості.

Промислово розвинуті країни в умовах відкритої економіки постійно застосовують фінансові механізми стабілізаційної політики. Підвищення процентних ставок і одночасне зменшення чутливості до процентних ставок сукупного попиту, підвищення норми резервування і збільшення загальної маси грошей в обігу – дві найбільш розповсюджені схеми стабілізації циклічних коливань та превентивного управління кризами в країні. На практиці монетарна політика фактично не може існувати без фіскальної, адже вони взаємодіють та взаємодоповнюють одна одну, а комбінація їх механізмів призводить до стабілізації та поступального збільшення темпів економічного розвитку.

Впровадження таких інструментів в Україні гальмується, насамперед, недостатньою відповідністю сучасним вимогам інституціонального середовища української економіки. Зокрема це стосується правового забезпечення застосування зазначених механізмів та їх адаптації до особливостей перебігу фінансових криз. Саме ці питання повинні стати об'єктом подальших досліджень.

Література

1. Антикризисные программы поддержания экономики: систематизация и предложения для России / Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_9.pdf
2. Ковзанадзе И. Уроки мирового кризиса: необходимая модель регулирования экономики // Вопросы экономики. – 2010. – № 4. – С. 113–120.
3. Кулаков М. В. Государство как субъект экономического развития // Вестник Московского университета. – Сер. 6: Экономика. – 2010. – № 6. – С. 13–22.
4. Львович С. В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання: Монографія. – К.: Наша культура і наука, 2003. – 432 с.
5. Некипелов А., Головин М. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса // Вопросы экономики. – 2010. – № 1. – С. 4–20.
6. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки / А. І. Даниленко, О. І. Береславська, Є. О. Бесараб, С. А. Буковинський, Д. О. Василик. – К., 2003. – 415 с.

Тетяна БАБІЙЧУК

МОНЕТАРНІ ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто підходи до визначення системи грошово-кредитних регуляторів банківської інвестиційної діяльності в Україні. Проаналізовано практику використання інструментів грошово-кредитного регулювання інвестиційної діяльності банків. Висвітлено проблемні аспекти та напрями стимулювання банківського інвестування монетарними інструментами.

Запорукою ефективного функціонування ринкової економіки є надійність та ефективність роботи банківського сектору. Темпи його розвитку визначальним чином залежать від швидкості відновлення реального сектору економіки, а фінансові можливості останнього – від банківського інвестиційного кредитування.

За роки незалежності роль українських банків як інвестора національної економіки була невиправдано низькою, частка кредитів в інвестиційну діяльність в загальному обсязі кредитів банківського сектору в економіку становила в межах 5–20%. Сучасна ж ситуація в економіці диктує необхідність активізації інвестиційної діяльності, де ключову роль мають виконувати комерційні банки як посередники в акумулюванні та перерозподілі тимчасово вільних коштів. Тому стан та проблеми розвитку інвестиційної діяльності банків в Україні набувають підвищеної актуальності та значущості. Для цього необхідно підвищити ефективність здійснення банківської інвестиційної діяльності.

Традиційно в Україні, як і в світі, сформувалася певна класична система стимулів, одночасно і регуляторів банківської інвести-

ційної діяльності, і саме від раціонального їх застосування залежатиме активізація банківського інвестування. Серед них важливе місце займають монетарні стимули, за допомогою яких центральний банк має можливість активізувати чи сповільнити інвестиційні процеси залежно від завдань загальної економічної політики держави. Це зумовлено тим, що банківські інвестиції перебувають у тісному взаємозв'язку з грошовим сектором економіки, тому здатні суттєво впливати на стан економічної рівноваги, яка характеризується співвідношенням двох основних ринкових елементів: попиту на грошові ресурси з боку економіки і пропозиції грошових коштів з боку банківської системи. В цих умовах монетарна політика, механізми рефінансування та формування попиту на фінансові ресурси, а також капіталізація банківської системи відіграють першочергову роль.

Публікації в економічній літературі результатів досліджень підтверджують існування низки проблем щодо стимулювання банківської інвестиційної діяльності в Україні, оскільки сучасний розвиток банківського інвестування зумовлює необхідність розроблення більш раціональної схеми організа-

ції банківського інвестування, дієвих стимулів з боку держави і загалом з'ясування ролі держави в активізації банківської інвестиційної діяльності, з урахуванням досвіду функціонування банківських установ в кризових умовах і необхідності подальших наукових розробок з цього напрямку. Це передбачає комплексне вирішення взаємопов'язаних проблем фінансового та реального секторів економіки шляхом диференційованого застосування монетарних інструментів.

Вагомий внесок у дослідження проблем розвитку, регулювання і стимулювання банківської інвестиційної діяльності внесли такі вітчизняні учені як: О. Вовчак, М. Денисенко, О. Дзюблюк, Л. Кльоба, А. Кузнецова, Б. Луців, Т. Майорова, В. Матвієнко, А. Пересада, Л. Примостка, С. Реверчук, Р. Слав"юк, М. Савлук, Т. Смовженко, Н. Шелудько та інші.

Однак недостатньо дослідженими залишаються питання визначення ролі, механізмів і інструментів грошово-кредитної політики в стимулюванні банківської інвестиційної діяльності.

Метою статті є дослідження особливостей грошово-кредитної політики та використання інструментів грошово-кредитного регулювання банківської інвестиційної діяльності, які мають сприяти розвитку та підвищенню ефективності банківської інвестиційної діяльності.

Сьогодні світова практика накопичила значний досвід використання інструментів грошово-кредитного стимулювання банківської інвестиційної діяльності. В економічній літературі грошово-кредитне стимулювання банківської інвестиційної діяльності зводиться до сукупності макроекономічних важелів, спрямованих на залучення в інвестиційну сферу банківських ресурсів, необхідних для підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання.

Під монетарними інструментами розуміють сукупність регулятивних заходів, які перебувають у розпорядженні центрального банку, безпосередньо ним контролюються, а їх застосування впливає на цільові орієнтири монетарної політики. Особливістю цих інструментів є те, що завдяки їх використанню центральний банк має можливість впливати на процеси, які відбуваються не лише у монетарній сфері, а й в реальному секторі, зокрема у сфері інноваційної діяльності [1, 13].

Використання різноманітних інструментів варіюється залежно від напрямів економічної політики держави, рівня відкритості її економіки, рівня розвитку фінансових ринків, особливостей національної банківської системи, традицій і конкретних економічних умов.

Згідно з чинним законодавством НБУ, здійснюючи грошово-кредитне регулювання, впливає на величину пропозиції грошей, і, як єдиний емітент грошової маси, змінюючи величину пропозиції грошових ресурсів в обігу, може стимулювати ділову активність суб'єктів господарювання. Він від імені держави стимулює придбання юридичними і фізичними особами державних цінних паперів, тим самим зменшуючи кількість вільних грошей у банківській системі для кредитування інвестицій, а знизивши цінові умови, НБУ стимулює їх викуп, що в результаті сприяє появі вільних грошових ресурсів, які в подальшому будуть використовуватися банківською системою для фінансування інвестицій.

Наявні у розпорядженні центрального банку інструменти регулювання грошової сфери розрізняються за: безпосередніми об'єктами впливу (пропозиція грошей і попит на гроші); своєю формою (прямі та опосередковані); характером параметрів, що встановлюються у процесі регулювання (кількісні та якісні); термінами впливу (ко-

роткотермінові та довготермінові) [2, 114]. Таку ж класифікацію проводить І. О. Лютий, виокремлюючи їх за об'єктами впливу на грошову масу чи її структурні елементи. В. М. Іванов та І. Я. Софіщенко називають серед методів грошово-кредитної політики: а) рефінансування (облікова і кредитна політика); б) регулювання норм обов'язкових резервів; в) регулювання ліквідності комерційних банків [3, 8]. Водночас така класифікація не зовсім чітко відображає засоби грошово-кредитної політики. В. І. Пахомов та Л. В. Стрільчук пропонують такий перелік інструментів грошово-кредитної політики: встановлення і зміна облікової ставки; встановлення норм обов'язкових резервів, операції на відкритому ринку; банківський нагляд; контроль за ринком капіталів шляхом встановлення порядку емісії акцій, облігацій; допуск до ринків; валютні інтервенції; встановлення норм продажу валюти та інші норми валютного регулювання; валютний коридор; регулювання готівкового і безготівкового обігу [4, 28]. Однак, на нашу думку, це – занадто розширений перелік, який охоплює ще й регулювання і контроль.

Ми вважаємо, що основними інструментами грошово-кредитної політики щодо стимулювання інвестиційної діяльності необхідно вважати:

1. *Обов'язкові резерви*, які формують банки для покриття ризиків і тим самим сприяють активному використанню коштів для здійснення певних операцій, кредитування чи інвестування зокрема. Банківські установи в обов'язковому порядку резервують частину грошових ресурсів від опера-

цій залучення вкладів і при цьому не мають змоги використовувати даний грошовий ресурс для кредитування, тим самим відбувається обмеження кредитно-інвестиційних можливостей комерційних банків.

Використання механізму обов'язкових резервів дозволяє НБУ безпосередньо впливати на кредитно-інвестиційну діяльність комерційних банків: підвищення норм обов'язкових резервів зменшує суму їхніх фінансових ресурсів та ускладнює інвестування національної економіки. У свою чергу, зниження норм обов'язкових резервів збільшує ресурсний потенціал комерційних банків, що дає змогу нарощувати обсяги кредитів та вкладень в цінні папери. Це сприятиме залученню комерційними банками довгострокових депозитів, а відтак і збільшенню обсягів довгострокового фінансування реального сектору економіки та населення.

Так, наприклад, з січня 2001 р. Національний банк України запровадив диференційовані норми обов'язкових резервів, які залежать від виду залучених коштів [5], рівень яких знизився з 6–14% до 0–7% (табл. 1).

Починаючи з 01.02.2009 р. встановлено такі нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів (Постанова Правління НБУ від 30.01.2009 р. № 33): за строковими коштами і вкладами (депозитами) юридичних і фізичних осіб у національній валюті – 0%; за строковими коштами і вкладами (депозитами) юридичних і фізичних осіб в іноземній валюті – 4%; за коштами вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб в на-

Таблиця 1

Зміна нормативу обов'язкового резервування коштів банків у НБУ*

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2010	2011
Норматив обов'язкового резервування коштів банків у НБУ на кінець періоду, %	0–12	6–7	6–8	0,5–5	0,5–5	0–7	0–7

* Складено на основі: [6].

ціональній валюті на вимогу та коштами на поточних рахунках – 0%; за коштами вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у іноземній валюті на вимогу та коштами на поточних рахунках – 7%.

Розвиток інвестиційної діяльності в Україні серед інших необхідних умов потребує й удосконалення існуючої в Україні політики обов'язкового резервування. Пропозиції вітчизняних і зарубіжних економістів з питань зміни політики обов'язкового резервування зводяться до необхідності її пом'якшення, хоча зустрічаються думки щодо необхідності кардинальної модернізації системи резервних вимог або її повної відміни.

Шляхом встановлення гнучкого порядку резервних вимог рекомендується посилити зацікавленість комерційних банків у збільшенні обсягу інвестицій. Таким чином, норми відрахувань до резервів повинні сприяти і підтримувати функціонування оптимальної структури банківських активів та загальну ліквідність банку і змінюватися залежно від ступеня інвестиційної активності банку.

2. *Облікову ставку НБУ*, як ціну продажу ресурсів банкам, з урахуванням якої відбувається зміна обсягів кредитних джерел для фінансування інвестицій. Розмір облікової ставки визначається залежно від рівня інфляції, попиту і пропозиції на грошові кошти на кредитних аукціонах, міжбанківському ринку. Національний банк України впливає на певні економічні процеси шляхом зміни облікової ставки. Підвищення облікової ставки стимулює скорочення позичок і, як наслідок, гальмує інвестиційну діяльність реального сектору економіки, у результаті чого суб'єкти господарської діяльності недоодержують інвестиційний прибуток, що в свою чергу скорочує надходження податків у державний і місцевий бюджети, тим самим призупиняючи інфля-

ційні процеси. Зниження ж робить кредитні гроші доступнішими, що призводить до зростання грошової пропозиції, яка, в свою чергу, стає стимулом підвищення ділової активності та розвитку сегменту господарування.

Протягом останніх років Національний банк України проводив дуже непослідовну політику зміни облікової ставки. У 2001 р. НБУ, враховуючи реальний стан економіки, рівень інфляції та ситуацію на грошово-кредитному ринку, шість разів знижував рівень облікової ставки. Так, з 1 квітня 2001 р. вона знижена з 25% до 21% річних, з 9 серпня – до 17%, а на кінець 2001 р., становила 12,5%. Зниження процентної ставки відбувалось упродовж усього 2002 р. Починаючи з червня 2004 р., НБУ почав підвищувати її розмір з 7,5% до 9,0% річних (табл. 2).

Зазначимо, що згодом, в умовах поступової стабілізації на грошово-кредитному ринку, зниження рівня інфляції, впорядкування банківською системою процентної політики за кредитами – подальша жорстка прив'язка процентних ставок банків до облікової ставки НБУ стала недоцільною і з вересня 1996 р. була відмінена. Проте облікова ставка і надалі залишається для комерційних банків орієнтиром ціни на кредитні ресурси.

3 метою розширення інвестиційної активності НБУ намагається провадити експансивну грошово-кредитну політику, зменшуючи облікову ставку та норми резервування. Проте, враховуючи економічну кризу, що не оминула Україну, та суттєво позначилася на банківському секторі, варто зазначити, що така політика не є витриманою та потребує більш жорсткого регулювання.

3. Операції з державними цінними паперами на відкритому ринку. Основним об'єктом купівлі-продажу в цих операціях виступають державні облігації. Держава,

Таблиця 2

Розміри чинної облікової ставки Національного банку України в 2000-2010 рр.*

Дата введення в дію	Розмір чинної облікової ставки, (% річні)
15.08.2000 р.	27,0
10.03.2001 р.	25,0
07.04.2001 р.	21,0
11.06.2001 р.	19,0
09.08.2001 р.	17,0
10.09.2001 р.	15,0
10.12.2001 р.	12,5
11.03.2002 р.	11,5
04.04.2002 р.	10,0
05.07.2002 р.	8,0
05.12.2002 р.	7,0
09.06.2004 р.	7,5
07.10.2004 р.	8,0
09.11.2004 р.	9,0
10.08.2005 р.	9,5
10.06.2006 р.	8,5
30.04.2008 р.	12,0
15.06.2009 р.	11,0
12.08.2009 р.	10,25
з 08.06.2010	9,5
з 08.06.2010	9,5
з 10.08.2010	7,75

* Складено на основі: [6].

купуючи цінні папери у банків, здійснює грошові виплати, збільшуючи пропозицію грошей та сприяючи зростанню кредитного потенціалу. Продаж державою цінних паперів призводить до зворотніх наслідків, тобто до зменшення грошової пропозиції та кредитного потенціалу банківської системи. Разом з тим, відсутність потужного фондового ринку в Україні, насамперед ринку державних цінних паперів, позбавляє Національний банк можливості активно використовувати такий інструмент впливу на грошову пропозицію, як операції на відкритому ринку з державними цінними паперами, які, як свідчить досвід країн з активною процентною політикою, є основними, як за обсягами, так і за значенням,

монетарними операціями центральних банків.

Важливого значення набуває інвестиційна мобільність ставки рефінансування, яка нині сягає 12%, тоді коли її рівень у зарубіжних країнах у 2–3 рази нижчий, наприклад, у Великобританії – 4,5% [7, 132]. У контексті вступу України до Світової організації торгівлі доцільно встановити ставки інвестиційного рефінансування для вітчизняних банків на рівні розвинутих країн, інакше конкурентні умови для вітчизняних та іноземних банків суттєво розрізнятимуться, що суперечитиме принципам ринкової економіки.

Що стосується операцій НБУ з рефінансування, то вони сьогодні мають ко-

роткостроковий характер, а попит на них зумовлений потребами комерційних банків у підтриманні власної ліквідності. Тому на такі кошти, отримані в порядку рефінансування, не можна розраховувати як на джерела довгострокових ресурсів для фінансування інвестиційних проектів. Отже, одним із пріоритетних напрямків монетарної політики має бути реалізація заходів щодо підвищення стабільності ресурсної бази комерційних банків. Національному банку України необхідно працювати в напрямку удосконалення існуючих механізмів рефінансування комерційних банків для того, щоб розширити можливості банків більш гнучко маневрувати своїм ресурсним потенціалом. Другим кроком у цьому напрямку повинно стати здешевлення кредитів шляхом проведення відповідної процентної політики. За таких умов відбуватиметься більш ефективний перерозподіл тимчасово вільних коштів та їх спрямування у пріоритетні галузі економіки.

На основі вищезазначеного, можна зробити наступні висновки:

1. Грошово-кредитні методи стимулювання банківської інвестиційної діяльності – це система, що базується на певному інструментарії.

2. Механізм застосування її сприяє забезпеченню стійкості і стабільності банківської системи як гаранта подолання кризи в економіці, тому збалансоване регулювання інвестиційної діяльності банків є важливим чинником зниження економічного спаду і поступового піднесення економіки та зростання життєвого рівня населення.

3. Стабілізація фінансового ринку та очікувана активізація розвитку внутрішнього ринку створюватимуть умови для поступового відновлення інвестиційних процесів із підвищенням ролі внутрішніх інвестицій у стимулюванні розвитку реального сектору економіки.

Література

1. *Проблеми цінової та фінансової стабільності й інноваційного розвитку в Україні: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. А. Я. Кузнєцової.* – К.: УБС НБУ, 2010. – 263 с.

2. Адамик Б. П. *Національний банк і грошово-кредитна політика.* – Тернопіль: Карм-бланш, 2007. – 272 с.

3. *Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін.* – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.

4. Ершов М. *Денежно-кредитные механизмы и задачи экономического развития // Аналитический банковский журнал.* – 2007. – № 6(145). – С. 18–20.

5. Лапін В. М. *Безпека життєдіяльності людини: Навч. посібник.* – 6-е вид., перероб. і допов. – К.: Знання, 2007. – 332 с.

6. *Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс].* – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publikation/of_vydan/Bulleten/2009/bull_01-09.pdf

7. Спасів Н. *Прагматизм фінансування відтворення основного капіталу підприємницьких структур // Фінанси України.* – 2005. – № 2. – С. 132.

Світлана ГАЛЕЩУК

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КОЛЕКТИВНИХ ВАЛЮТ У КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ЄВРОЗОНИ

Розглянуто особливості створення валютних союзів, переваги та недоліки колективних валют. Здійснено аналіз монетарних важелів впливу на подолання негативних явищ на фінансовому ринку євросони. Досліджено основні проблеми, що супроводжують розвиток Європейського валютного об'єднання протягом останніх років.

Інтеграційні процеси XX–XXI століть загалом супроводжувалися створенням певних регіональних об'єднань з вільним економічним простором. Найбільш показовим у даному контексті стало створення Європейського союзу (далі – ЄС), внутрішній устрій якого майже стирає кордони між країнами. Для посилення інтеграційних процесів у 1999 р. в безготівковий обіг було введено євро як спільну грошову одиницю 11 країн-учасниць ЄС, що ознаменувало створення європейської валютної зони. Проте євросона – це об'єднання держав з різним економічним розвитком, фінансовими системами, потребами монетарного та фіскального регулювання, різноманітним ментальностям, що призводять до появи негативних тенденцій в економічному розвитку об'єднання. Тому актуальним на сьогодні є детальний аналіз негативних тенденцій на фінансовому ринку євросони протягом останніх років.

Питання використання колективних валют досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких А-М. Гульде [3], Дж. Ховкінс та П. Масон [5], В. Грубер та П. Кармін [6], Р. Госк [8], Т. Смовженко

та З. Лапішко [9], М. Стросс-Кан [10]. Але у їхніх працях розглядаються зазвичай окремі аспекти діяльності Європейського центрального банку (далі – ЄЦБ) на валютному ринку, причому недостатньо уваги приділено особливостям формування економічних відносин протягом останніх років. Тому дослідження монетарної політики у євросоні потребує подальшого наукового аналізу.

Метою статті є обґрунтування теоретичних основ реалізації валютної політики Європейського центрального банку, аналіз практики використання різних її інструментів для стабілізації обмінного курсу євро в період кризових явищ на фінансовому ринку. Для досягнення поставленої мети передбачено постановку, формулювання і вирішення наступних наукових і практичних завдань:

- 1) висвітлити сутність поняття колективної валюти та особливостей її функціонування, визначити основні форми здійснення валютного регулювання;
- 2) обґрунтувати та визначити роль і місце ЄЦБ в системі формування валютних відносин в євросоні;

3) проаналізувати розвиток валютних відносин в країнах ЄС та на основі цього зробити висновки про напрями удосконалення інструментів монетарної політики ЄЦБ.

Для дослідження проблем та перспектив євро, на нашу думку, треба визначити поняття валютних об'єднань та основних умов їх утворення. Так, комітет статистики платіжного балансу МВФ наводить наступну дефініцію: валютний союз – це угода між учасниками цього союзу (державами або іншими правовими утвореннями) про використання спільної валюти та єдиної монетарної і курсової політики [1].

Т. Бейомі у своїй праці, присвяченій дослідженню оптимальних моделей валютних зон, опирається на твердження лауреата Нобелівської премії 1999 р. Р.-А. Манделла про те, що учасники валютних об'єднань мають приймати рішення, або проводити спільний режим фіксованого курсу власних валют, або прийняти колективну валюту, підтримуючи її гнучкий режим відносно інших світових валют [2]. Анна-Марія Гульде в дослідженні спільної валютної політики країн-учасників колишньої франко-зони визначає валютну зону як інтеграційне об'єднання країн з утворенням спільного центрального банку, що здійснює випуск єдиної для учасників грошової одиниці [3]. І. Комарницький наводить таке визначення: валютна зона – це об'єднання численних і різних за рівнем економічного розвитку держав у більш чи менш єдине валютне угруповання, зумовлене тісними економічними, а інколи й політичними зв'язками у вигляді єдиного валютно-фінансового режиму та однакової, в основному, системи валютних обмежень [4, 115].

Проаналізувавши вищезазначені визначення, виведемо особливості, характерні для валютних зон:

1. Наявність скоординованої валютної політики, збудованої за однією з 2-х моделей:

а) дотримання центральними банками країн-учасниць монетарної політики, спрямованої на досягнення цілей укладеної угоди;

б) створення центрального банку валютного об'єднання, який провадить єдину монетарну політику для всіх країн-учасниць зони.

2. Підтримка усіма учасниками валютної зони твердих курсів своїх валют відносно основної валюти або випуск спільної грошової одиниці.

3. Єдина система монетарних та фінансових обмежень.

Джон Ховкінс та Пол Массон, економісти МВФ, зосереджують увагу на наступних перевагах колективних валют:

1. Посилення незалежності монетарної політики та пошук раціонального збалансування фінансової діяльності окремих країн і грошово-кредитної політики валютної зони, чому сприяє передача основних функцій центральних банків окремих країн спільному регулятору. Брак такої незалежності призводить до використання центрального банку урядом для прямого фінансування бюджету держави, а з тим – до коливань курсу національної валюти.

2. Розвиток фінансових ринків, їх зростання та збільшення ліквідності, що перетворюється у можливість для комерційних банків окремих країн залучити більше ресурсів, розпочинати інтернаціональну діяльність та отримувати додаткові переваги у вигляді економії від масштабу.

3. Зростання можливостей залучення іноземного капіталу та зменшення загальних ризиків країни.

4. Покращення торгового балансу за рахунок збільшення експорту в країни-члени колективної валютної зони завдяки спрощенню розрахунків між торговими партнерами [5].

Водночас хочемо відзначити і недоліки від участі в спільних валютних зонах, через які виникає чимало дисбалансів не лише в економічній системі певної країни, а й у структурі самих об'єднань:

1. Необхідність дотримання дисципліни у фінансній політиці: країни, які хочуть створити валютну зону, мають бути впевненими у тому, що виконають усі критерії участі. Цей фактор обмежує діяльність і незалежність урядів держав та має негативний вплив при зниженні ділової активності під час циклічних коливань економіки.

2. Проблеми одного із членів валютної зони можуть спровокувати "кризову" хвилю

в усьому валютному союзі та спричинити коливання курсу єдиної валюти.

Дослідження закордонних економістів об'єднаємо у табл. 1, порівнюючи різні підходи. Відповідно до поданих результатів можна простежити, під яким кутом зору кожен з авторів розкриває "за" та "проти" створення колективних валют. Так, В. Грубер та П. Кармін зосереджуються на перевагах у зовнішній торгівлі, що позитивно впливають на платіжний баланс кожної країни і, як наслідок, на динаміку курсу колективної валюти [6]. При цьому названі економісти разом із Дж. Ямоте та П. Содсрвібуном звертають увагу на внутрішні ризики, які в довгостроковій перспективі можуть призвести до

Таблиця 1

Висвітлення ефекту створення валютних об'єднань у дослідженнях зарубіжних економістів

Показники	В. Грубер та П. Кармін (2007)	К. Декресін і Р. Ставр'єв (2009)	Дж. Чоунг (2010)	Дж. Ямоте, П. Содсрвібун (2010)	Коске (2010)
ВВП	Збільшення	Збільшення	Збільшення	Збільшення	
Відкритість економіки	перевага: покращується торговий баланс країни				недолік: сприяє зростанню чутливості до зовнішніх шоків
Фінансові обмеження та збалансування бюджету	перевага: сприяє збалансованому розвитку економіки	перевага: фінансова політика підпорядковується загальній монетарній			недолік: негнучкість фінансового процесу
Поглиблення фінансової інтеграції	перевага: відкриває нові можливості для залучення капіталу		перевага: можливість фінансовим установам вийти на нові ринки		перевага: створення єдиного високорозвинутого фінансового ринку
Якість інституціональних перетворень	недолік: єдині органи монетарного регулювання не націлені на врахування національних особливостей			переваги: зростання рівня незалежності основних інституцій монетарної політики	
Стійкість до структурних реформ	недолік: неможливість здійснення позитивних структурних перетворень всередині держави			недолік: стійкість до адаптації до змін на зовнішніх ринках	

структурних дисбалансів у валютній зоні [7]. Р. Коске робить наголос на розриві у часі різних фаз циклу в окремих країнах, що несе в собі загрозу асиметрії розвитку країн-учасників ринку, яка може спричинити розпад валютної зони, незважаючи на єдині підходи у монетарній політиці [8].

Щодо створення єдиної валютної зони євро, то тут серед основних переваг економісти відмічають спрощення системи зовнішньої торгівлі. Країни ЄС втрачали від 15 до 30 млрд. дол. США щороку внаслідок використання великої кількості національних валют на досить обмеженому торговельному просторі. Наступним позитивним ефектом є посилення конкуренції, продиктоване обмеженням різниці в цінах на ідентичні товари та послуги в країнах ЄС. Нульовий валютний ризик, а саме фінансовий паритет, став економічним стимулом для стримування зростання цін в єврозоні, а також вплинув на розміри чистого прибутку компаній і фірм, спонукаючи їх підвищувати власну конкурентоспроможність.

Низькі процентні ставки особливо на короткострокові кредити значно розширили можливості для інвестицій, а їхня ефективність зросла як для країн-членів Європейського валютного союзу (далі – ЄВС), так і для іноземних інвесторів. Цінні папери, деноміновані в євро, за умов стабільної макроекономічної ситуації в довгостроковому періоді можуть бути привабливішими для інвесторів і успішно конкурувати із фінансовими інструментами США.

Із запровадженням євро інвестори країн ЄВС, щоб забезпечити диверсифікацію своїх портфелів у регіональному розрізі, почали більше орієнтуватися на ринки США, Японії, а також країн, що розвиваються. У “зустрічному напрямку” свої активи формували “зовнішні” щодо ЄВС інвестори [9, 204].

Для ефективного утворення валютних зон необхідна взаємна координація моне-

тарної та фінансової політики країн-учасниць, що забезпечується дотриманням критеріїв конвергенції, до яких зазвичай відносять обмеження інфляції на рівні фіксованих значень або визначення межі інфляції, яка для даного регіону є допустима для контролювання з боку центрального банку. Така межа встановлюється на основі інтегральної оцінки дохідності довгострокових державних облігацій та коливань валютного курсу (табл. 2).

Важливим є критерій, що базується на можливості підтримки курсу національної валюти в межах дозволеної маржі. Такий інструмент виправданий з огляду на необхідність формування підґрунтя адекватних валютних відносин у монетарному союзі [10].

Але нестабільність на фінансових ринках та різновекторність бюджетної політики країн єврозони підкреслили недоліки колективної валюти і продемонстрували необхідність поглиблення координації фінансової політики країн-учасниць валютної системи.

Розвиток кризових явищ в європейській економіці відбувався з відставанням від США. Це сприяло позитивним прогнозам щодо стабільності євро, яке називали найнадійнішою резервною валютою у 2009 р., хоча середньострокових гарантій стійкості колективної валюти експерти не давали. Коли кризові явища на фінансових ринках загострилися, країни єврозони, на відміну від США, обрали консервативну політику боротьби з нестабільністю: замість покриття бюджетних дефіцитів за рахунок емісії євро вони перейшли до жорсткої економії і підняття розміру податків для населення. У 2009–2010 р. у країнах єврозони спостерігався значний спад сукупного попиту, з'явилися ознаки перевиробництва у промисловості. Населення єврозони зіткнулося з падінням реальних доходів, зростанням безробіття і поширенням неповної зайнятості. За підсумками 2010 р. рівень безробіт-

Таблиця 2

Критерії конвергенції в регіональних валютних союзах

Валютні союзи	Інфляція	Фіскальні критерії			Інші критерії
		Дефіцит бюджету	Суверенний борг	Приріст державного доходу	
1. Діючі:					
Єврозона	1,5-3%	<3%	<60%		Участь у ERM II – системі прив'язки обмінних курсів грошових одиниць країн-учасниць ЄС, які не належать до єврозони. Дохідність довгострокових облігацій не має перевищувати 2% відповідного середнього показника 3-х країн єврозони з найнижчим рівнем інфляції.
2. У процесі створення:					
Західна Африка (WAEMU)	<3%	0	<70%	>17%	Дефіцит торгового балансу не більше 3% ВВП; витрати на утримання держслужбовців не більше 35% держбюджету.
Центральна Африка	<3%	0	<70%	>17%	Дефіцит торгового балансу не більше 3% ВВП; витрати на утримання держслужбовців не більше 35% держбюджету.
3. Пропозиції створення:					
Західна Африка (ECOWAS)	<5%	<4%	<50%		Обсяг золотовалютних резервів > 6-місячного обсягу імпорту, фінансування державного боргу центральним банком не більше 10% надходжень від податків.

тя в середньому у євразоні становив понад 10% від працездатного населення.

Для подолання волатильності колективної валюти Європейський центральний банк здійснив низку нетрадиційних для його політики монетарних заходів, що несли позитивний ефект на стабільність курсу євро через поліпшення стану грошово-кредитної системи країн євразони. Основні інструменти монетарної політики ЄЦБ у цей період були спрямовані на перенесення ролі центрального банку з площини "кредитора останньої інстанції" у "посередника останньої інстанції" і реалізувалися за рахунок:

1. Трансформації термінів рефінансування шляхом:

- зростання обсягів "довгих" кредитів для підтримання ліквідності банківської системи;

- зміни термінів рефінансування з представленням стабілізаційних кредитів строком до одного року (long-term refinancing operations LTROs);

- істотного збільшення середніх термінів операцій РЕПО. Оскільки ці трансакції зазвичай опосередковано фінансувалися за рахунок акумуляції тимчасової надлишкової ліквідності на міжбанківському ринку, то дані заходи дозволили банківському сектору стати менш чутливим до короткострокових коливань на фінансовому ринку та сприяли встановленню довготермінових відносин з ЄЦБ.

2. Трансформації ліквідності. Зокрема, ЄЦБ дозволив використання активів, які втратили свою високу ліквідність на фінансовому ринку (наприклад, деривативів іпотеч-

них облігацій, хоча ринок сек'юритизованих активів на той час був "заморожений"). Таким чином, банківський сектор був спроможний перетворити неліквідні інструменти в грошові кошти з мінімальними втратами, уникаючи тим самим масового продажу ("fire sales"). Різке збільшення пропозиції таких деривативів призвело б до утворення рецесійної спіралі на фінансовому ринку, зниження ліквідності банківських установ, а з тим – до їх банкрутства, що мало б негативний вплив на курс євро.

3. Розширення структури трансакційних послуг та їх підтримки для швидкого й адекватного розподілу ліквідності у фінансовому секторі. Такі заходи були здійснені за допомогою збільшення загальної кількості можливих сторін, які мали би право участі в європейській системі операцій, що дозволило центральному банку стати основним вузлом в мережі міжбанківських трансакцій [11].

4. Перегляду власної інформаційної політики з метою поліпшення іміджу надійного регулятора банківської системи. Зокрема, було забезпечено повну анонімність учасників трансакцій та збільшено прозорість операцій рефінансування з метою уникнення звинувачень щодо несправедливого розподілу коштів.

5. Запровадження нового підходу, що отримав назву "тендер за фіксованим курсом або повним розподілом". Ця процедура передбачала повне забезпечення потреб банківських установ у ліквідних коштах на цінових умовах, визначених регулятором. Іншими словами, доступ до кредитів центрального банку був майже необмежений: за наперед встановленою ціною комерційний банк міг одержати необхідну суму коштів [12]. У період фінансової кризи і дисфункціональності ринків такі дії призвели до різкого зростання обсягів операцій РЕПО в активі балансу ЄЦБ і грошової бази у пасиві. Структура балансу ЄЦБ диктувалася потре-

бами банківської системи, а не політикою державних інституцій. Таким чином ЄЦБ посилив контроль над обсягами операцій між банківськими установами.

Відтак, інструменти, використані для подолання кризових явищ на фінансовому ринку, були в основному спрямовані на посилення важливості ролі ЄЦБ та збільшення довіри до нього як до якоря стабільності колективної валюти – євро.

При цьому ЄЦБ на початку 2009 р. заявив про свій намір і надалі підтримувати стабільний курс євро, незважаючи на потребу девальвації колективної валюти для посилення експортного потенціалу частини країн-учасниць Євросоюзу, що в період глобальної економічної кризи зменшувало цінову конкурентоспроможність експортерів.

Таким чином, кризові явища на фінансовому ринку викрили важливі недоліки і прогалини у функціонуванні єврозони. Коливання колективної валюти протягом останніх трьох років підкреслили дисбаланс у макроекономічному становищі країн-членів єврозони та показали недосконалість системи європейського регулювання та нагляду щодо забезпечення рівноцінного розвитку економічних відносин кожного регіону євросистеми.

Основна небезпека в разі подальшого розвитку хвилі суверенних дефолтів у Європі полягає в різкому падінні глобальної схильності до ризику, і "втечі" інвесторів з усіх ризикових активів, насамперед – сировини і ринків, що розвиваються.

Утворення колективних валютних зон має багато істотних переваг, але підтримка стабільності у регіоні можлива лише за умови досконалого дотримання взаємовизначених правил монетарної та фінансової політики, які в економічній літературі називають критеріями конвергенції. На жаль, досвід ЄВС показує неможливість створення об'єднань, де буде забезпечен-

ня таких параметрів в повній мірі. Через це політика єдиного центрального банку, на нашу думку, ніколи не може бути ідеально правильною, оскільки економічна ситуація в кожній країні вимагає застосування диференційованого набору монетарних інструментів. Інакше кажучи, будь-яке рішення центрального регулятора буде вигідне лише частині учасників інтеграції. Тому вважаємо доцільною політику ЄЦБ щодо використання інструментів, які мали б позитивний ефект на динаміку показників єврозони загалом, а не певної країни зокрема, що визначає подальші напрями дослідження обраної проблематики.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, викремимо основні недоліки колективної валюти та загрози, що стоять перед ЄЦБ для проведення єдиної монетарної політики:

1. Відмова від можливості використання валютного курсу як інструмента впливу на економічні процеси в країні. У період економічної кризи знецінення євро для певних країн стало б визначальним фактором підтримки економіки, хоча при цьому більш розвинуті держави підтримували наміри ЄЦБ обмежувати девальваційні коливання колективної валюти. У цьому контексті ЄЦБ повинен максимально враховувати інтереси всіх учасників об'єднання з метою обмеження потенційних загроз діяльності ЄВС.

2. Втрата прав емісії грошей центральним банком окремої країни та доходів від сеньйоражу. Єдина монетарна політика ЄЦБ обмежує можливість інфляційних процесів в регіоні і, а відтак – в окремих країні. Платою за стабільність цін є обмеження адекватного та гнучкого регулювання економіки окремих держав-учасниць об'єднання.

3. Проблеми однієї країни відображаються на загальному становищі єврозони, спричиняють волатильність євро та посилюють суверенні ризики учасників об'єднання,

знижують інвестиційну привабливість регіону. Яскравим прикладом цього стала торгова криза Греції, яка породила паніку серед економічних агентів щодо можливості розпаду валютного союзу. Після викриття проблем Греції проявився так званий "ефект доміно": загроза дефолту зачепила Іспанію, Італію, Португалію, Ірландію.

4. Важкість здійснення макропруденційного нагляду за фінансовою системою всіх учасників єврозони та недосконалий підхід до методики оцінювання відповідності критеріям конвергенції, що призвели до неефективного використання позичених коштів частиною країн-учасниць ЄВС, зростання економічних ризиків і коливання курсу євро. У даному контексті, вважаємо, ЄЦБ має посилити нагляд за ринком банківських послуг на території єврозони та удосконалити координацію власної монетарної політики за станом фіскального забезпечення окремих членів ЄВС.

Література

1. Samuele R. "Definition of Currency Union", *IMF Statistics Department*. – May 2004.
2. Bayoumi, Tamim, 1994, "A Formal Model of Optimum Currency Areas", *CEPR Discussion Papers* No. 968.
3. Gulde, Anne-Marie. *The CFA Franc Zone: common currency, uncommon challenges Overview*. IMF, 2008.
4. Економічна теорія: Курс лекцій / Відп. ред. І. Ф. Комарницький. – Чернівці: Рута, 2006. – 334 с.
5. Hawkins J. and Masson P. "Economic aspects of regional currency areas". – *BIS Papers*, 2007.
6. Gruber W., Karmin P. (2007) "Moving to a Flexible Exchange Rate: How, When, and How Fast?", *Economic Issues* No. 38.
7. Jamote J., Sodsrivibun P. (2010) "Monetary Policy: Main Issues", *Asian Development Bank*.

8. Goske R. (2010) *"Development of the Economic Situation in the Middle Asia"*, Asian Development Bank.
9. Смовженко Т., Лапішко З. Переваги та недоліки спільної європейської валюти євро // *Регіональна економіка*. – 2004. – № 2. – С. 203–208.
10. Strauss-Kahn Marc-Olivier. *Regional currency areas: a few lessons from the experiences of the Eurosystem and the CFA franc zone*. BIS Papers, 2007.
11. Giannone D., Lenza M., Pill H. and Reichlin L. *"Non-Standard Monetary Policy Measures and Monetary Developments"* / ECB // WP No 1290, January 2011.
12. *The central bank balance sheet as an instrument of monetary policy*, "Carnegie-Rochester Series on Public Policy, forthcoming.

Лада ШІРІНЯН

ПОНЯТІЙНА СУТНІСТЬ І ТЕОРЕТИКО- КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

Розглянуто проблему визначення та розмежування понять “фінансове регулювання страховика”, “фінансове регулювання страхового ринку”, “державне фінансове регулювання страхового ринку” і “державне регулювання страхового ринку”. Запропоновано розгляд страхового ринку з позицій системного аналізу, що дало змогу удосконалити теоретичний підхід до поняття “фінансове регулювання страхового ринку”.

Страхова діяльність у сучасних умовах пов'язана з процесами регулювання. Необхідність регулювання зумовлена не тільки фінансовою стійкістю страховиків та надійністю посередників, а й високим ступенем відповідальності страховиків за соціально-економічні наслідки страхової діяльності і довірою населення до страхування. Більшість фахівців пов'язують проблему фінансового регулювання страхового ринку з ліцензуванням і перевіркою платоспроможності страховиків, тому це питання є одним із найбільш актуальних у теорії та практиці страхування. Проте тлумачення поняття фінансового регулювання страхового ринку є досить неоднозначним.

У дослідженнях, присвячених проблемі регулювання страхування, вчені здебільшого розглядають державне регулювання страхового ринку. Результати наукових досліджень з цієї проблеми знайшли відображення у роботах вітчизняних вчених В. Базилевича, К. Базилевич, О. Барановського, О. Гаманкової, М. Мниха, С. Осадця, Т. Ротової, А. Самойловського, О. Філонюка, В. Фурмана, зарубіжних фахівців В. Сухова, В. Шахова. Не заперечуючи значущості наявних результатів, можна резюмувати

відсутність загальноприйнятого підходу до поняття “фінансове регулювання страхового ринку”.

У сучасних умовах підвищення вимог до фінансової надійності страхових компаній і страхового ринку визначення ролі фінансового регулювання в життєдіяльності та конкурентоспроможності страхового ринку України є пріоритетним завданням фінансової науки.

Метою статті є узагальнення та удосконалення теоретичних підходів до поняття “фінансове регулювання страхового ринку”.

Регулювання визначають як дотримання певних правил, як дію на певний об'єкт з метою досягнення його стійкого стану у разі виникнення відхилень від поставлених завдань, встановлених норм і нормативів.

У тлумачному словнику української мови термін “регулювання” означає впорядкування чого-небудь, керування чимось, підкорення його відповідним правилам, певній системі [1]. У словнику С. І. Ожегова слово “регулювати” означає впорядковувати, налагоджувати, спрямовувати розвиток чого-небудь з метою привести до ладу, у систему; приводити механізми та їх части-

ни у такий стан, при якому вони зможуть правильно, нормально працювати [2].

Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” визначає державне регулювання як “здійснення державою комплексу заходів з регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг та попередження кризових явищ” [4]. А саме поняття “регулювання” прирівняне за змістом з поняттям “нагляд”. У зв’язку з цим діяльність вітчизняних наглядово-регуляторних органів суперечить одному з основних принципів управління, згідно з яким той, хто проводить політику, не повинен її формувати, а може надавати лише пропозиції до неї [5].

Вітчизняний учений В. М. Опарін розглядає фінансове регулювання як підсистему фінансового механізму: “Фінансове регулювання полягає у регламентуванні розподільних відносин у суспільстві й на окремих підприємствах. І оскільки фінанси є розподільчими і перерозподільчими відносинами, то фінансові методи регулювання, по суті, – це методи розподілу. У складі фінансового механізму створюється набір фінансових інструментів, за допомогою яких здійснюється вплив на різні сторони суспільного розвитку. Основними видами таких інструментів є податки, внески і відрахування, субсидії та дотації” [6, 57].

Автор В. І. Оспіщев зазначає, що одним з головних напрямів фінансового впливу на процес суспільного розвитку є “...фінансове регулювання економічних і соціальних процесів, що здійснюється через систему оподаткування, встановлення рівня митних податків на імпортні товари та сировину, норми амортизаційних відрахувань, оренду плати, дотації, субсидії, штрафи, фінансові пільги і санкції та полягає у регламентуванні розподільчих відносин” [7, 59].

Російський науковець В. Г. Білоліпецький стверджує, що найважливіші аспекти

фінансової діяльності фірм регулюються державою за допомогою спеціального законодавства і це насамперед стосується “державного регулювання податкових правовідносин” [8, 56].

Василик О. Д. розглядає фінансове регулювання як одну з функцій фінансового механізму. На думку вченого, “фінансове регулювання – це метод здійснення державою функцій управління економічними й соціальними процесами при використанні фінансів” [9, 103]. Автор розглядає “фінансове регулювання ще й як елемент менеджменту для підтримання оптимальної структури виробництва і розподілу”. На його думку, воно засновується на використанні різноманітних інструментів впливу: це податки, дотації, різні виплати, за допомогою яких держава досягає поставлених цілей [9, 354]. Отже, Василик О. Д. розглядає державну складову фінансового регулювання.

У роботі Л. А. Кравченко подано трактування “державного фінансового регулювання як системи економічних відносин, що складаються у діяльності, спрямованої на зміну кількісних і якісних показників фінансових процесів в економіці через механізм формування грошових фондів, їх перерозподілу, використання при узгодженні інтересів суб’єктів господарювання з метою забезпечення стійкості функціонування економічної системи” [10]. Таким чином, автор зробив спробу поглибити розуміння фінансового регулювання, щоправда розглядаючи його лише на макрорівні, тобто зосередився на державному фінансовому регулюванні.

Дослідники саме страхового ринку не застосовують термін “фінансове регулювання” взагалі, здебільшого досліджуючи державне регулювання загалом. Причому навіть поняття “державне регулювання страхового ринку” донині невизначене, що негативно відображається на ефективності впливу держави на страхові процеси. Крім

того, як справедливо зазначає О. О. Гаманкова, фахівці ототожнюють поняття “державне регулювання страхового ринку”, “державне регулювання страхової діяльності”, “державне регулювання страхових організацій”, “державний страховий нагляд” [11]. Проте, перше поняття охоплює увесь страховий ринок як єдину систему, усіх його суб’єктів і взаємовідносини між ними. Друге є більш вузьким поняттям і стосується лише тих відносин на ринку, які пов’язані з проведенням страхових операцій. Третє поняття пов’язане з усіма видами діяльності страховиків: страховою, інвестиційною, фінансовою. Державний страховий нагляд визначає регулювання і контроль за суб’єктами страхового ринку, яке здійснюється винятково органом державного нагляду – Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Автор Д. Кондратенко вважає, що “державне регулювання страхового ринку покликане сприяти розвитку страхового ринку, захисту інтересів страхувальників, забезпечувати реєстрацію страхових організацій, ліцензування страхових операцій, здійснювати контроль за дотриманням страховими організаціями законодавства” [12, 143]. Ми погоджуємося з автором в частині ролі державного регулювання у сприянні розвитку страхового ринку. Проте таке трактування викликає у нас декілька заперечень. По-перше, у визначенні говориться лише про інтереси страхувальників і нічого не зазначено про захист інтересів страховиків. Разом з тим вони є рівноправними учасниками страхового ринку і також потребують сприяння з боку держави. По-друге, процес ліцензування стосується не страхових операцій, а страхової компанії, яка проходить цю процедуру для отримання ліцензії на здійснення окремих видів страхування. По-третє, реєстрація страхових організацій, ліцензування діяльності, контроль за до-

триманням страховими організаціями законодавства, на нашу думку, є лише однією з функцій органу державного нагляду, і таке трактування є дещо обмеженим для повного визначення системи державного регулювання страхового ринку.

Останнє заперечення стосується і думки Т. А. Ротової, яка вважає, що “державне регулювання здійснюється шляхом: реєстрації страхових компаній; видачі ліцензій на здійснення певних видів страхування; контролю за діяльністю страхових організацій та страхових посередників” [13, 164].

Автор Л. М. Горбач вважає, що “державне регулювання страхової діяльності здійснюється шляхом прийняття законів, а в деяких випадках і підзаконних актів”. Водночас зазначає, що “державний нагляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту прав страхувальників. Основним принципом державного регулювання страхового ринку вважається реалізація загальнодержавних інтересів, забезпечення гарантій страхувальникам і певної безпеки інвестиційної діяльності в Україні” [14, 52]. Таким чином, спостерігаємо відсутність розмежування понять: говорячи про державне регулювання страхової діяльності, автор одночасно застосовує поняття державного регулювання страхового ринку і державного нагляду за страховою діяльністю, практично визначає одні і ті самі функції.

Дослідник О. Ф. Філонюк найповнішим вважає визначення “державного регулювання страхового ринку” як “сукупності різноманітних методів, інструментів, за допомогою яких держава, в особі уповноваженого регулятивного органу (Держфінпослуг), впливає на економічну діяльність суб’єктів страхових правовідносин” [15, 50].

Загалом можна погодитись з таким трактуванням. Зауважимо лише, що на практиці такий вплив здійснюється на ринку не лише з боку Держфінпослуг, а й з боку інших державних органів, таких як Державна податкова служба, Антимонопольний комітет, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку тощо.

У дослідженнях російського вченого В. В. Шахова сконцентрована увага на державному регулюванні страхового ринку. Він зазначає, що страховий ринок як частина фінансово-кредитної системи є об'єктом державного регулювання і контролю з метою забезпечення його стабільного функціонування з урахуванням значущості страхування у процесі суспільного відтворення: "державне регулювання страхового ринку здійснюється через спеціальну податкову політику, прийняття законів за окремими видами підприємницької діяльності, які відображають порядок укладання договорів страхування і розв'язання спорів, що виникають. Регулююча роль органів "державного нагляду" передбачає виконання в основному трьох функцій, за допомогою яких забезпечується надійний страховий захист: реєстрація страховиків; забезпечення гласності, підтримка контролю за виконанням зобов'язань страховиками" [16, 71].

Вітчизняний науковець Я. П. Шумелда про "державне регулювання страхової діяльності" говорить, що "це система засобів і методів, здійснюваних на правовій основі з метою визначення рамок і правил функціонування страхового ринку та діяльності страхових компаній на ньому" [17, 88].

О. Д. Вовчак розглядає "державне регулювання страхової діяльності" і вважає його головною метою "забезпечення формування страховиками достатнього обсягу коштів, за рахунок яких вони зможуть виконати свої зобов'язання перед страхувальниками за будь-яких обставин, тобто

забезпечення платоспроможності кожного конкретного страховика" [18, 111]. Ми змушені констатувати обмеження головної мети державного регулювання страхової діяльності – захист інтересів страхувальників, хоча погоджуємось з автором щодо її важливості. Російський вчений В. А. Сухов дотримується думки, що "державне регулювання страхової діяльності" проявляється у різних формах, у тому числі за рахунок "ухвалення законодавчих положень, що регламентують страхові правовідносини, встановлення в інтересах суспільства обов'язкового страхування, проведення спеціальної податкової політики, а також створення особливого правового механізму, який забезпечує нагляд за створенням і функціонуванням страховиків" [19, 93].

О. О. Гаманкова вважає, що стратегічним завданням державного регулювання ринку є: а) сприяння розвитку національного ринку страхових послуг; б) контроль за діяльністю суб'єктів ринку, залучених до надання страхових послуг. Можна погодитись з висновками автора, що "ринку потребує від держави проведення такої страхової політики, яка б забезпечувала: а) стабільні й зрозумілі умови функціонування і взаємовідносини між окремими суб'єктами ринку, включаючи державу; б) створення вільного конкурентного середовища з рівними правами і законодавчо визначеними "правилами гри" для всіх його суб'єктів; в) фінансове забезпечення умов функціонування ринку" [11, 246].

Цю думку поділяють російські автори Б. Ю. Сербіновський і В. Н. Гаркуша, які пишуть, що "державне регулювання має забезпечувати розвиток національної системи страхування і дієвий контроль страхового сектору економіки" [20, 42].

Автор В. М. Фурман зазначає, що: "Питання державного регулювання розвитку ринку страхових послуг, на нашу думку, необхідно розглядати в трьох аспектах: по-перше,

прийняття державою базових законів та нормативно-правових актів, що об'єднуються в поняття «страхове законодавство»; по-друге, здійснення спеціального нагляду за розвитком відносин страхування відповідно до інтересів громадян України та загальнодержавних економічних потреб; по-третє, забезпечення ефективної стратегії розвитку ринку». Вплив держави на учасників страхових відносин здійснюється прямими і непрямими методами. До прямого (адміністративного) регулювання страхування відносять страхове законодавство, пряму участь держави в установленні страхової системи захисту майнових інтересів; захист добросовісної конкуренції на страховому ринку, попередження і припинення монополізму; діяльність органів страхового нагляду. Непряме ж регулювання включає низку економічних важелів (податкових, грошово-кредитних тощо) [21]. Ми погоджуємось з думкою В. М. Фурмана, проте зазначаємо, що автор детально розглядає моделі, напрями, принципи та методи саме державного регулювання, які існують в світі, але не застосовує поняття фінансового регулювання страхового ринку.

Вітчизняний дослідник Л. В. Нечипорук демонструє схематично форми та види державного регулювання і показує, що одним із способів державного регулювання є фінансове регулювання. На жаль, автор не розкриває суті і змісту цього поняття. Об'єктом державного регулювання Л. В. Нечипорук вважає страхування загалом [22, 180]. Автор О. О. Гаманкова з цього приводу пише, що «якщо вважати об'єктом державного регулювання ринок страхових послуг в цілому, то під його державним регулюванням ми розуміємо комплексний вплив держави на ринок страхових послуг як на єдину систему, включаючи вплив на всі суттєві елементи ринку: попит, пропозицію, ціну, конкуренцію» [11, 138].

Дещо іншої думки дотримується науковець С. Чистов, який зауважує, що об'єктом

впливу при застосуванні непрямих методів є ринок в цілому, а при застосуванні прямих методів – діяльність суб'єктів ринку. При цьому, до методів непрямого регулювання, на його думку, належать інструменти фіскального, бюджетного, грошово-кредитного, інвестиційного, амортизаційного, інноваційного та інших напрямів економічної політики. А інструментами прямого впливу автор називає нормативно-правові акти, централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії тощо [23, 26].

Автори М. В. Грідчина і В. Б. Захожай розглядають фінансове регулювання як «метод фінансового впливу, пов'язаний із регулюванням економічних процесів» [24].

Повна систематизація точок зору згаданих авторів стосовно окресленого питання дає змогу узагальнити науково-методичні підходи до визначення категорії «регулювання» в страхуванні (табл. 1).

Отже, слово «регулювання» завжди асоціюється з державою і такий висновок має просте пояснення. Ринкова економіка неможлива без руху грошей. Організатором же грошового обігу, грошової емісії і забезпеченості реальними активами виступає тільки держава і тому вона є макрорегулятором ринкової економіки, який впливає на динаміку ринкових процесів (попит, пропозицію, швидкість обороту грошової одиниці, валютний курс).

Перейдемо до авторського підходу щодо зазначеної проблеми. На нашу думку, залежно від обраного критерію для регуляторної дії можна тлумачити фінансове регулювання неоднозначно. Ми розрізняємо поняття «державне регулювання страхового ринку», «державне фінансове регулювання страхового ринку», «фінансове регулювання страхового ринку» і «фінансове регулювання учасника страхового ринку». Послідовно розглянемо і з'ясуємо сутність, складові та теоретичні основи названих видів регулювання.

З позицій системного аналізу будь-яка система – це собою складова частина біль-

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії “регулювання” в страхуванні*

Автор (рік)	Визначення
“фінансове регулювання”	
В. М. Опарін (2001)	Підсистема фінансового механізму, метод розподілу.
В. І. Оспіщев (2006)	Регламентування розподільчих відносин у суспільстві й на окремих підприємствах.
О. Д. Василик (2001)	Метод здійснення державою функцій управління економічними й соціальними процесами при використанні фінансів.
М. В. Грідчина, В. Б. Захожай (2004)	Метод фінансового впливу, пов'язаний із регулюванням економічних процесів.
“державне фінансове регулювання”	
Л. А. Кравченко (2002)	Система економічних відносин, що складаються у діяльності через механізм формування грошових фондів, їх перерозподілу, використання при узгодженні інтересів суб'єктів господарювання.
“фінансове регулювання підприємств”	
В. Г. Білоліпецький (1998)	Фінансова діяльність фірм, що регулюється державою за допомогою спеціального законодавства.
“державне регулювання страхового ринку”	
О. Філонюк (2006)	Сукупність методів, інструментів, за допомогою яких держава впливає на економічну діяльність суб'єктів страхових правовідносин.
В. В. Шахов (2002)	Здійснюється через спеціальну податкову політику, законами за окремими видами підприємницької діяльності.
Д. Кондратенко	Захист інтересів страхувальників, реєстрація страхових організацій, ліцензування страхових операцій, здійснення контролю за дотриманням страховиками законодавства.
“державне регулювання страхової діяльності”	
Т. А. Ротова (2006)	Реєстрація страхових компаній, видача ліцензій на здійснення певних видів страхування, контроль за діяльністю страховиків і страхових посередників.
Л. М. Горбач (2003)	Прийняття законів та нормативно-правових актів, спеціального нагляду за розвитком відносин страхування відповідно до інтересів громадян України та загальнодержавних економічних потреб.
Я. П. Шумелда (2006)	Система засобів і методів для визначення рамок і правил функціонування страхового ринку та діяльності страховиків.
О. Д. Вовчак (2005)	Забезпечення формування страховиками достатнього обсягу коштів для виконання зобов'язань перед страхувальниками, забезпечення платоспроможності кожного страховика.
В. А. Сухов (1995)	Ухвалення законодавчих положень, що регламентують страхові правовідносини, проведення податкової політики, створення правового механізму, який забезпечує нагляд за створенням і функціонуванням страховиків.
О. О. Гаманкова (2007)	Має переслідувати стратегічні цілі, сприяти підвищенню ролі ринку страхових послуг в економіці.
Б. Ю. Сербіновський, В. Н. Гаркуша (2004)	Має забезпечувати розвиток національної системи страхування і дієвий контроль страхового сектору економіки.
“державне регулювання ринків фінансових послуг”	
Закон України [4] (2001)	Здійснення державою комплексу заходів з регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг та попередження кризових явищ.

* Складено автором на основі: [1–24].

шої системи [25; 26]. У цьому сенсі страховий ринок є частиною фінансового ринку і являє собою особливу сферу економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу є страховий захист, формується попит і пропозиція на нього. Отже, за критерієм застосування регуляторної дії до суб'єкта можна говорити про різні рівні регулювання: внутрішній і зовнішній (рис. 1).

Розвиток ринкових відносин посилює інтеграційні процеси, скасовує територіальні

бар'єри, залучає національний страховий ринок у світовий. Прикладом такої інтеграції може слугувати створення міжнародного регіонального страхового ринку – загальноєвропейського страхового ринку країн-членів ЄС. Тому можна говорити про рівні та види зовнішнього регулювання: світове регулювання страхового ринку, внутрішньо-державне регулювання страхового ринку з боку інших ринків тощо (рис. 2). Найбільша



Рис. 1. Страховий ринок як підсистема фінансового ринку*

* Побудовано автором.



Рис. 2. Рівні та види регулювання страхового ринку*

* Побудовано автором.

кількість законодавчих норм регулювання встановлюється державою і тому державне регулювання страхового ринку є основним.

Звернемо увагу на те, що страховий ринок складається з сукупності учасників (рис. 1): 1) страховиків, що здійснюють страхування, 2) страхових посередників (агенти, брокери) і страховиків, що беруть участь у страхуванні (перестраховальники, товариства взаємного страхування), 3) покупців страхової послуги (страхувальники, юридичні особи, фізичні особи), 4) професійних оцінювачів ризиків і збитків (андеррайтери, сюрвейєри, аджастери, диспашери, аварійні комісари), 5) об'єднань страховиків, страхувальників, 6) органів контролю за страховою діяльністю. Така структура страхового ринку України пояснює, на кого саме може діяти регулювання, що є об'єктом і хто є суб'єктом регулювання. Враховуючи структуру страхового ринку, можна стверджувати, що державне регулювання страхового ринку має захищати і підтримувати інтереси усіх його учасників.

Ми вважаємо, що поняття державне регулювання страхового ринку охоплює не лише фінансове регулювання, а й правові та інші аспекти. Державне регулювання страхового ринку має на меті створення прозорих умов діяльності і захист інтересів усіх учасників страхового ринку; захист конкуренції і конкурентоспроможності страхового ринку з рівними правами; розвиток страхового ринку.

Ключовими функціями державного регулювання страхового ринку ми вважаємо:

- створення комфортних умов ведення страхового бізнесу;
- сприяння справедливим правилам і неупередженому ставленню учасників страхового ринку;
- ліцензування постачальників і посередників, анулювання ліцензій;
- регулювання страхових продуктів і полісів (відповідність стандартам);

- фінансове регулювання;
- регулювання споживчих послуг (робота щодо запитів, суперечок та скарг);
- участь у експертизі державних органів регулювання;
- правове / адміністративне регулювання відносин;
- державний нагляд і контроль.

Порушення рівноваги інтересів учасників страхового ринку спричиняє негативні наслідки. Якщо має місце надмірна лібералізація ринку, то зростає ризик порушення незахищеності учасників. Водночас надмірне державне регулювання страхового ринку може спричинити скорочення обсягів страхової діяльності і відповідно, зменшення надходжень до бюджету країни.

На нашу думку, фінансове регулювання страхового ринку є однією з ключових функцій державного регулювання страхового ринку і являє собою сукупність різноманітних фінансових методів та інструментів, за допомогою яких держава впливає на економічну діяльність суб'єктів страхових правовідносин, забезпечує фінансову надійність страхування для всіх учасників страхового ринку. Саме тому поняття “фінансове регулювання страхового ринку” фактично збігається з поняттям “державне фінансове регулювання страхового ринку”.

Державне фінансове регулювання страхового ринку – це процес цілеспрямованого і послідовного застосування державою форм і методів дії на суб'єктів страхового ринку та їх взаємовідносини за допомогою фінансових інструментів з метою впливу на макроекономічну рівновагу, розвиток страхового ринку і економіки країни в цілому. Його головними об'єктами є доходи і витрати учасників страхового ринку. Метою державного фінансового регулювання страхового ринку є накопичення і розподіл фінансових ресурсів, що забезпечує задоволення потреб на мікро- і макрорівнях, захист інтересів стра-

хувальників і страховиків, платоспроможність та фінансову надійність страховиків, стимулювання страхування і розвиток ринкової інфраструктури страхового ринку.

Основними фінансовими інструментами регулювання страхового ринку є: 1) податки; 2) кредити, 3) податкові та інші стимули, 4) штрафи і санкції, 5) нормативи платоспроможності; 6) нормативи інвестування коштів страхових резервів; 7) нормативи формування страхових резервів; 8) нормативи витрат на ведення справи; 9) нормативи щодо перестраховування; 10) нормативні показники концентрації страхового ринку, 11) нормативи конкурентоспроможності страховиків на ринку, 12) умови і принципи формування доходів, нагромаджень і фондів на страховому ринку, 13) умови і принципи фінансування і кредитування, 14) тарифи страхування, 15) умови і нормативи обов'язкового страхування [27, 185].

Заслугує на увагу той факт, що однією зі складових фінансових відносин є відносини зі створення і перерозподілу фондів суб'єктів господарювання. З цього погляду, об'єктом регулювання можуть бути правила, критерії, доходи і витрати окремих суб'єктів ринку. Отже, можна розрізняти фінансове регулювання учасника страхового ринку. Більше того, подібно до наведеного поділу регулювання щодо страхового ринку (рис. 1) можна говорити про внутрішнє і зовнішнє фінансове регулювання учасника страхового ринку.

Наприклад, фінансове регулювання страховика як елемент внутрішнього фінансового менеджменту страхової компанії полягає у розробці та реалізації ефективної стратегії розвитку компанії, проведення послідовної тарифної, фінансової, інвестиційної політики і будується на: формуванні активів, структури капіталу, управлінні оборотними і необоротними активами, інвестиціями, власних фінансових ресурсів,

залученими фінансовими ресурсами і фінансовими ризиками [28, 24].

Зовнішнє фінансове регулювання учасника страхового ринку може здійснюватися з боку інших елементів системи, складовою якої він є.

Можна розглядати фінансове регулювання за іншим критерієм, наприклад, залежно від суб'єкта, що його здійснює. Тоді його можна поділити на державне, внутрішньогосподарське, аудиторське, громадське. З цих позицій, доходимо висновку, що може існувати й недержавне фінансове регулювання суб'єктів господарювання, наприклад, недержавне фінансове регулювання страховика.

Підсумовуючи вищезазначене, доходимо до таких висновків, що в економічній літературі наявні розбіжності у підходах щодо поняття фінансового регулювання страхового ринку. Це обумовлено вибором різних критеріїв класифікації і об'єкта дослідження. З позицій системного аналізу складних систем необхідно адекватно формулювати означення "державне регулювання страхового ринку", "державне фінансове регулювання страхового ринку", "фінансове регулювання страхового ринку" і "фінансове регулювання учасника страхового ринку". Отже, під фінансовим регулюванням страхового ринку треба розуміти процес цілеспрямованого і послідовного застосування державою форм і методів дії на суб'єктів страхового ринку та їх взаємовідносини за допомогою фінансових інструментів з метою впливу на макроекономічну рівновагу, розвиток страхового ринку й економіки країни загалом.

Література

1. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovnyk.net>.
2. Ожегов С. И. Словарь русского языка. – М.: Мир и образование. – 2004. – 896 с.
3. Фінансовий словник / А. Р. Загородній, Р. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-те вид.,

- випр. і доп. – К.: Товариство “Знання”, КОО; Львів: Видавництво львівського банківського інституту НБУ, 2003. – 427 с.
4. Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” № 2664-III від 12.07.2001 // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 1. – С. 1–12.
5. Зелена книга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001 – 240 с.
7. Фінанси: Навчальний посібник / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщев та ін.; За ред. В. І. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
8. Белоліпецький В. Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И. П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 298 с.
9. Василюк О. Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС. – 2001. – 416 с.
10. Кравченко Л. А. Державне фінансове регулювання економіки в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 “Економічна теорія”. – К., 2002. – 22 с.
11. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика. – К.: КНЕУ, 2009. – 427 с.
12. Страхування: теорія та практика: Навчально-методичний посібник / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко та ін.; За заг. ред. проф. Н. М. Внукової. – Харків: Бурун Книга, 2004. – 376 с.
13. Ротова Т. А. Страхування: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перер. та доп. – К.: КНТЕУ, 2006 – 400 с.
14. Горбач Л. М. Страхова справа: Навчальний посібник. – 2-ге вид., виправл. – К.: Кондор, 2003 – 252 с.
15. Філонюк О.Ф. Державне регулювання страхової справи в контексті концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія “Економіка”. – 2006. – Вип. 81–82. – С. 47–51.
16. Страхование: Учебник / В. В. Шахов, Л. К. Никитенков, О. А. Цамутали и др.; Под ред. проф. В. В. Шахова. – М.: Анкил, 2002. – 480 с.
17. Шумелда Я. Страхування: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. – 2-е вид., перероб. і допов. – Тернопіль: Джура, 2006 – 296 с.
18. Вовчак О. Д. Страхування: Навчальний посібник. – Львів: Новий Світ, 2005. – 480 с.
19. Сухов В. А. Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков. – М.: Издательский центр “Анкил”, 1995. – 112 с.
20. Сербиновский Б. Ю., Гарькуша В. Н. Страховое дело: Учебное пособие для вузов. – 3-е изд., перераб. и допол. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 416 с.
21. Фурман В. М. Державне регулювання страхового ринку як чинник стратегічного розвитку // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 114–126.
22. Нечипорук Л. В. Теорія і практика страхового ринку в Україні. – Харків: Видавництво Національного університету внутрішніх справ, 2004. – 300 с.
23. Чистов С. Державне регулювання економіки. – К.: КНЕУ, 2002. – 208 с.
24. Фінанси (теоретичні основи): Підручник / М. В. Грідчина, В. Б. Захожай, Л. Л. Осіпчук та ін.; Під керів. і наук. ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожая. – 2-ге вид., виправл. і допов. – К.: МАУП, 2004. – 312 с.
25. Зеуровський М. З., Панкратова Н. Д. Основи системного аналізу. – К.: Видавнича група ВНУ, 2007. – 544 с.
26. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа. – М.: Бизнес-Пресса, 2000. – 326 с.
27. Финансовые инструменты социально-экономического развития государства / Т. А. Везубова, А. Н. Вдовиченко, А. Д. Данилов и др.; Под ред. проф. А. Д. Данилова. – К.: Компьютерпресс, 2009. – 288 с.
28. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / М. М. Александрова, С. В. Бардаш, О. С. Бородин та ін.; За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – 3-е вид., перер. і допов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 531 с.

Наталія НАЛУКОВА

ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАХОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Узагальнено існуючі підходи до визначення понять “страхування”, “страхова послуга” та “страховий менеджмент”. Визначено їхні специфічні особливості, з’ясовано сутнісний взаємозв’язок між ними. Запропоновано авторське розуміння терміна “страховий менеджмент”.

В умовах ринкової економіки страхові компанії, які є безпосередніми учасниками фінансового ринку, активізували свою діяльність, забезпечуючи страховий захист інших суб’єктів господарювання. Динамічний розвиток та значний потенціал страхового ринку України, зростаюча конкуренція серед страховиків обумовлюють створення та застосування ефективної системи управління діяльністю страхових компаній. В результаті цього у практиці страховиків питання вибору методів управління набувають не тільки особливої актуальності, а й стають важливою науковою та практичною проблемою. В цих умовах зростає потреба в проведенні комплексного теоретичного дослідження у сфері управління страховою діяльністю.

Питанням страхування та страхового ринку присвячені роботи зарубіжних науковців: Д. Блеквелла, Е. Вінінга, В. Гомеллі, Д. Дарста О. Зубця Д. Кіндвелла Р. Петерсона та Д. Туленти, та вітчизняних дослідників: В. Базилевича, О. Гаманкової, Т. Говорушко, О. Кнейслер, М. Клапківа, С. Осадця, Т. Ротової, Я. Шумелди, Т. Яворської.

Аналіз наукових публікацій свідчить, що, попри значні наукові напрацювання у сфері управління страховими компаніями, необхідними є подальші дослідження. В Україні від-

сутні єдині підходи до визначення сутності саме страхового менеджменту. В основному вчені дискутують щодо фінансового й інвестиційного менеджменту страховика, ведуть мову про ризик-менеджмент, антикризове управління діяльністю страховика та управління його фінансами, а питання, пов’язані з управлінням діяльністю страховика саме у процесі надання страхових послуг, знаходяться на початковому етапі. Зазначимо, що відсутність єдиного теоретичного підходу до сутності страхового менеджменту знижує ефективність практичного застосування методів управління страховою діяльністю.

Враховуючи зазначене, метою статті є з’ясування суті страхового менеджменту як сучасної системи управління.

У літературних джерелах ведуться дискусії з приводу визначення сутності і мети страхування. Існують різні підходи до висвітлення цієї категорії, які, на нашу думку, доцільно узагальнити у два основні: теоретичний і прагматичний. Згідно з теоретичним підходом економічна сутність страхування визначається з позиції економічної категорії, а відповідно до прагматичного підходу страхування є видом діяльності.

Так, В. В. Шахов визначає страхування як категорію, яка являє собою систему еко-

номічних відносин, що містить, по-перше, утворення за рахунок юридичних та фізичних осіб спеціального фонду засобів, по-друге, його використання для відшкодування збитку в майні від стихійного лиха й інших несприятливих випадкових явищ, а також для надання громадянам допомоги при настанні різноманітних подій у їхньому житті [23, 17].

З позиції В. Г. Федоренка, В. Б. Захоя, О. Г. Чувардинського, А. М. Тугая, Д. В. Степанова, Н. А. Головача, страхування є системою економічних відносин, за яких страхувальник, сплачуючи страхові внески, забезпечує їх використання на відшкодування збитку, завданого за різних непередбачених несприятливих явищ (ризиків), а страховик, який несе цю відповідальність, розміщує резерви, провадить превентивні заходи щодо зменшення наслідків ризику, а за необхідності – перестраховує частину ризику [19].

Доцільно звернути увагу на те, що прагматичний підхід стосовно розуміння суті страхування присутній у західній фінансовій науці та практиці. Виокремимо основні позиції експертів щодо цього терміна.

Так, К. Кальп та Ч. Максвелл у наукових працях, що стосуються питань у сфері фінансових ринків, фінансів, страхування, вказують на те, що страхування є однією з форм управління ризиками [27, 137; 28, 722–731].

Як покриття за договором, в якому одна сторона зобов'язується компенсувати або відшкодувати іншій втрату відповідно до умов контракту, визначає страхування С. Вехмейєр [33, 334].

Наукова точка зору А. Снайдера, Р. Корнеджо та М. Доброга стосовно страхування така: це обіцянка оплатити майбутні втрати. Страховики, інвестуючи отримані страхові премії, мають фінансові можливості для покриття очікуваних вимог [26, 1].

У глосарії страхових термінів, поданому на офіційному сайті Інституту страхової інформації (Insurance Information Institute), страхування визначено як систему, що забезпечує фінансові втрати шляхом об'єднання ризиків багатьох осіб і суб'єктів підприємницької діяльності та передачі їх у страхову компанію в обмін на премію [40].

Страхування як індустрія забезпечує надання захисту від фінансових втрат у результаті різних небезпек. Саме така думка присутня у публікаціях Д. Дарста, Д. Кіндвелла, Р. Петерсона, Д. Блеквелла, в авторів "Оксфордського словника економічних термінів" (The Oxford Dictionary for the Business word) та подана на офіційному сайті Департаменту з питань зайнятості населення у США. Купуючи страхові поліси, фізичні та юридичні особи можуть отримати компенсацію за втрати через дорожньо-транспортні пригоди, крадіжки майна, вогневі ризики, збитки, завдані ураганом, медичні витрати, а також втрати доходів у зв'язку з інвалідністю або смертю [29, 251–251; 34, 421; 41]. Важливою особливістю страхування як індустрії, як стверджують А. Снайдер, Р. Корнеджо та М. Добров, є те, що у момент пропонування на ринку страхової продукції її кінцева ціна ще невідома [26, 5].

Досліджуючи проблеми теорії і практики управління ризиком та страхування, Е. Вінінг робить висновок, що страхування базується на фундаментальних законах попиту і пропозиції, збільшує вигоди для застрахованих, знижуючи вартість ризику, і одночасно дає можливість отримання прибутку [30].

На думку П. Роуза, Д. Фрайзера, А. Грехема, страхування є підприємницькою діяльністю щодо страхування майна, життя, певної особи тощо від втрати чи заподіяної шкоди, що виникають за вказаних обставин, таких як пожежа, нещасний випадок, смерть, інвалідність, з урахуванням оплати пропорційно

до участі у ризику [31, 667; 32, 578–579; 35, 691]. Зазначимо, що саме таке розуміння суті страхування є найбільш поширеним.

Визначені вище особливі якості, що притаманні страхуванню, на нашу думку, дають змогу цілісно сформулювати власне розуміння суті страхування. Виокремимо основні наукові джерела інформації, у котрих, на нашу думку, присутній підхід щодо розуміння страхування як виду діяльності, оскільки вважаємо, що саме таке його трактування у контексті страхового менеджменту заслуговує на увагу.

К. Г. Воблий розглядає страхування як вид господарської діяльності на основі солідарності і виплати, що має на меті покриття майбутніх потреб, які спричинені настанням випадкового і разом з тим статистично вловимого випадку [7, 32].

Л. І. Корчевська, К. Є. Турбіна вважають, що страхування є особливим видом економічної діяльності, який здійснюється спеціалізованими організаціями (страховиками) шляхом акумуляції страхових внесків, створення страхових резервів і здійснення страхових виплат при настанні шкоди застрахованим майновим інтересам [15, 17].

Підтримуємо точку зору, висловлену О. В. Кнейслер, що страхування є важливим напрямом підприємницької діяльності. Страхові компанії шляхом реалізації страхових послуг, з одного боку, забезпечують соціальний захист у суспільстві – страховий захист добробуту людства, а з іншого – займаються діяльністю, яка приносить прибуток [14, 16–17].

Таким чином, можемо зробити висновок, що за прагматичного підходу сутність страхування практично ототожнюється із операційною діяльністю, тобто страховою. Однак визначення страхової діяльності страховика в економічній літературі є неоднозначним.

Так, у діючому законодавстві, зокрема у Законі України “Про страхування”, не вка-

зано змісту страхування як виду діяльності, а в тексті зустрічається термін страхова діяльність [39], зміст якого відображають такі види господарської діяльності, як: страхування, перестрахування, фінансова діяльність, пов’язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням.

Водночас, згідно з нормами Господарського кодексу України, страхування є діяльністю спеціально уповноважених державних організацій та суб’єктів господарювання (страховиків), пов’язаною з наданням страхових послуг юридичним особам або громадянам (страхувальникам) для захисту їхніх майнових інтересів у разі настання визначених законом чи договором страхування подій (страхових випадків), за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати страхувальниками страхових платежів [37].

Т. В. Яворська вказує на те, що страхова діяльність є господарською діяльністю страхових компаній, що спрямована на надання за плату страхових послуг юридичним особам та громадянам для захисту їх майнових інтересів [25, 14]. Науковець, говорячи про страхову діяльність як господарську, не звертає увагу на те, що ця діяльність охоплює ще й підприємницьку, пов’язану з виробництвом та реалізацією страхових послуг.

Заслужують на увагу і напрацювання Є. М. Забурмехи. Дослідник вказує на те, що страхова діяльність є видом комерційно-господарської діяльності, що спрямована на створення попиту та надання за плату страхових послуг із перерозподілу ризику, які надаються спеціалізованими компаніями, та отримання прибутку через максимальне задоволення споживачів [10, 175].

Визначаючи страхову діяльність, В. С. Щербина характеризує мету діяльності страховика та вказує, що ця діяльність законодавчо визначена, проте також

не зазначає виробництва страхових послуг, а мову веде про їх надання. На його переконання, страхова діяльність є врегульованою нормами права господарською діяльністю страхових організацій з надання страхових послуг за рахунок сформованих страхових фондів, що здійснюється на підставі ліцензії, як правило, з метою отримання прибутку [24, 513].

Як показав критичний аналіз визначень терміна “страхування”, у науковій літературі існують різні підходи до розкриття цього поняття.

Підхід, що орієнтується на визначення страхування як категорії, має дещо узагальнюючий, абстрактний характер, який відображає економічну сутність поняття. Звичайно, це є досить важливим та необхідним напрямком дослідження, оскільки вирішення будь-яких практичних проблем неможливе без теоретичного підґрунтя. Проте визначення, на нашу думку, має також враховувати прикладний характер.

Визначення страхування як виду діяльності є достатньо поширеним у фінансовій літературі серед багатьох науковців. Причому, дотримуємося позиції, відповідно до якої страхування ототожнюється з підприємницькою діяльністю страховика. Саме такий підхід покладено в основу дослідження категоріального апарату у сфері страхового менеджменту.

Зазначимо, що, дискутуючи стосовно сутності страхування, вчені єдині у тому, що страхування як вид діяльності полягає у наданні страхових послуг, що здійснюється на платній основі. До особливостей страхової діяльності науковцями віднесено багато специфічних якостей, зокрема: споживачами страхових послуг є як фізичні, так і юридичні особи; страхова послуга надається стосовно захисту майнових інтересів у випадку настання передбаченого законом або договором страхового випадку; захист

інтересів здійснюється за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати страхувальниками страхових премій та доходу від здійснення інвестиційної діяльності; страхові відносини мають ризиковий характер; кошти страхового фонду можуть бути представлені в натуральній формі; кошти страхового фонду можуть перерозподілятися тільки серед обмеженого кола осіб; страхова діяльність є самоокупною; перерозподіл збитку здійснюється в просторі та в часі.

Враховуючи це, зазначимо, що структуроутворюючим елементом страхової діяльності є страхова послуга, яка і визначає специфіку функціонування страхової галузі. У даному контексті необхідним є узгодження й уточнення поняття, сутності та економічного змісту страхових послуг (продуктів).

Згідно з нормами Закону України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” страхові послуги є фінансовими послугами, тобто це операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб, за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках передбачених законодавством і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [38].

Не менш суттєвим питанням щодо уточнення сутності та змісту понять “страхова послуга”, “страховий продукт” є узагальнення множинності відповідних дефініцій з точки зору різних наукових шкіл.

Так, В. Д. Базилевич акцентує увагу на тому, що головним змістом страхової послуги є надання страхового захисту покупцеві страхового поліса [3].

М. М. Александрова зазначає, що страхова послуга – це поняття значно ширше, ніж страховий продукт, оскільки охоплює значний спектр інших операцій [1, 102].

Відповідно до позиції В. Б. Гомелля та Д. С. Туленти, страховий продукт конкрети-

зується у страховій послугі або у послугі зі страхового захисту [9, 30 – 31].

Серед українських науковців існує точка зору відповідно до якої страховий продукт, послуга є результатом або продуктом людської діяльності чи діяльності страхової компанії, з якою ми цілком погоджуємося.

Так, В. В. Тринчук вказує на те, що страховий продукт є результатом людської діяльності [21]. Суть даного підходу у тому, що страховий продукт спрямований на здійснення економічного захисту від наслідків різних випадкових та імовірних несприятливих природних і суспільних явищ.

Як продукт цілеспрямованої діяльності страхової компанії страхову послугу визначає Т. А. Говорушко, зазначаючи що його пропонують на страховому ринку на умовах еквівалентного обміну з метою отримання прибутку [8, 5].

Страхову послугу як вид економічної діяльності, що створює цінність (корисний ефект) для споживача у вигляді захисту та певні переваги (у вигляді відшкодування) в результаті дій страховика матеріального або нематеріального характеру, спрямованих на повне та якісне задоволення потреб страхувальника, досліджують С. В. Скибінський і Н. Р. Балук [42]. Вони вважають, що страхова послуга володіє споживчою та міною вартістю, реальний обсяг значущості яких не завжди можна оцінити при її наданні, а лише при настанні страхового випадку та виплаті страхового відшкодування.

Страхову послугу як діяльність, у процесі якої забезпечується якісний супровід основних фінансово-економічних завдань страхування: трансфер ризику, організація заощаджень страхувальниками та страховий консалтинг, визначає М. С. Клапків [13, 107].

Страхова послуга, на переконання В. В. Тринчука, завжди є процесом, в ході якого відбувається взаємодія між її виробником та споживачем, їй притаманні

унікальні характеристики: невідчутність, невіддільність, непостійність якості, незбереженість, невиключність. Страхова послуга, у свою чергу, може містити елементи, які опосередковано стосуються певного страхового продукту і є своєрідним доповненням, а саме: надання юридичної допомоги; пільги при банківському обслуговуванні. Водночас, в рамках однієї страхової послуги страхувальник має можливість придбати декілька страхових продуктів [21].

У науковій літературі присутній підхід, згідно з яким страховий продукт розглядається як документально-оформлені зобов'язання страховика, відповідно до котрих він повинен надати страхувальнику на платній основі страхову послугу на умовах, попередньо узгоджених у договорі страхування. Зокрема такої позиції дотримується М. М. Сухоруков [20, 9].

Є. М. Забурмеха, досліджуючи страховий продукт, також стверджує, що він є документом, котрий підтверджує зобов'язання страховика, а страхова послуга – це блага, котрі отримує страхувальник впродовж терміну дії страхового продукту [10, 176]. Вважаємо вірним висновок науковця, що, уклавши страхову угоду, тобто придбавши страховий продукт, клієнт має право на отримання страхової послуги. Отже, страховий продукт є складовою страхової послуги.

Загалом підтримуючи ці висловлювання, Р. М. Хайкін і В. В. Перемолотов зазначають, що під продуктом страховики найчастіше розуміють той комплект документації, який є ліцензійним, плюс рекламні буклети. Продукт – це маркетинг поля, комерціалізація документації плюс система набору, підготовки агентів і управління агентською мережею [22, 20]. Тобто, науковці використовують термін “технологія страхування”, ототожнюючи його зі страховим продуктом, що, на нашу думку, неправильно, оскільки страховою послугою є те, що страховик продає страхувальнику.

Погоджуємось із точкою зору, котру висловлює у своїх працях С. В. Скибінський. Вчений доводить, що страхова технологія є комплексом маркетингових заходів, застосовуваних страховиком від часу створення страхових продуктів до їх споживання, що і є основною відмінністю від поняття страхового продукту [42].

О. С. Осадець стверджує, що терміни “страховий продукт” і “страхова послуга” є взаємозамінними, тобто вчений не наділяє жодне поняття певними особливостями, притаманними лише йому [16, 143]. У даному визначенні він акцентує увагу на захисті майнових інтересів громадян та юридичних осіб у випадку настання страхових випадків, визначених договором страхування або чинним законодавством, характеризуючи страховий продукт (послугу) як комплекс цивільно-правових відносин.

Ототожнює поняття страхової послуги та страхового продукту А. Н. Зубець, використовуючи у своїх працях лише поняття страховий продукт. Під продуктом він розуміє усе, що може бути запропоновано до споживання на вільному ринку та призначено для задоволення певних потреб. Відповідно, це товар чи послуга [12, 103–104]. Вчений визначає страховий продукт (послугу) як набір основних та допоміжних послуг, що надаються страхувальнику під час укладення договору страхування.

У своїй науковій роботі Т.В. Яворська використовує терміни “страхова послуга” і “страховий продукт”, не вбачаючи у цьому принципової різниці [25, 37].

З метою уточнення та детального розуміння сутності страхових послуг, страхових продуктів, на нашу думку, необхідно розглянути також сучасні підходи західної науки. Так, в англо-російському економічному словнику під страховим продуктом визначено, по-перше, вид страхового поліса; по-друге, страхову послугу, яка пропонується

страховою компанією (наприклад: поліс медичного страхування, поліс страхування від пожежі) [36].

Зарубіжні концепції страхового продукту характеризують у посібнику “Страхування” Т. А.Ротова і Л. С. Руденко [18]. Вчені стверджують, що основні з них: компенсаційна, інформаційна, концепція трирівневого продукту за Халлером і концепція Д. Фарні.

Так, суть компенсаційної концепції у тому, що основою страхового продукту є ризикова компенсація з боку страховика. Ризик випадкового погіршення матеріального стану страхувальника компенсується ризиком випадкової виплати.

Зміст інформаційної концепції такий: послуга, котра надається страхувальнику, полягає не у виплаті, а у наданні гарантії. Будь-який страховий продукт є певним обсягом інформації, що містить умови видачі страхової гарантії. Страховий продукт є матеріальним, послуга є наперед визначеним набором інформації, вона може бути реалізована у матеріальній формі при настанні страхового випадку. Використання страхового продукту не виключає поняття страхової послуги, оскільки обидва мають різні значення. Страховий продукт є поєднанням факторів виробництва, яке дозволяє страховикові надавати страхувальникові послугу.

Згідно з концепцією трирівневого продукту за Халлером існують три його підсистеми: фінансова, технічна, соціальна. З соціальної точки зору – страховий продукт дає можливість розпоряджатися страховим забезпеченням, з фінансової – виражається страховим полісом і діями страховика впродовж терміну чинності договору страхування, а з технічної точки зору – забезпечує необхідне співвідношення між преміями та виплатами.

Положення концепції Д. Фарні передбачають розуміння того, що страховий

продукт є системою, яка містить ризикову, нагромаджувальну та забезпечувальну підсистеми. Його корисність усвідомлюється клієнтом не на основі інтелекту, а на основі досвіду і довіри, тому велика увагу приділяється етапу продажів, сфері збуту.

Підтримуємо точку зору науковців, котрі вважають, що первинним, більш загальним поняттям є страховий продукт, який прив'язаний не до клієнта, а до об'єкта страхування і є комплексним страховим покриттям, що забезпечене сервісним обслуговуванням з урахуванням потреб конкретного клієнта. Страхова послуга є втіленням і практичною реалізацією конкретних продуктів страхової компанії, у зв'язку з чим вона завжди індивідуальна, до того ж може містити основні й допоміжні послуги, які опосередковано стосуються певного страхового продукту і є своєрідним доповненням.

Узагальнюючи множинність відповідних дефініцій, робимо припущення, що точніше описати сучасний страховий продукт та послугу можна за допомогою поняття "страховий товар". Вважаємо, що страхова послуга як кінцевий результат діяльності страховика щодо задоволення потреб клієнтів, пов'язаних із захистом їхніх майнових та особистих інтересів, є товаром із притаманними йому споживчою та міною вартістю, що пропонується на ринку страхових послуг на умовах еквівалентного обміну з метою отримання доходу, прибутку.

Таким чином, на основі здійсненого узагальнення сформулюємо своє розуміння страхової діяльності, що, на нашу думку, є законодавчо визначеною та врегульованою нормами права підприємницькою діяльністю страхової компанії, яка спрямована на створення попиту і надання страхових послуг на платній основі суб'єктам ринкової економіки стосовно захисту їхніх майнових інтересів, з метою забезпечення достатнього рівня прибутковості страхових операцій,

отримання доходу та збільшення ринкової вартості страховика.

Визначені основні характерні риси страхової діяльності як різновиду підприємницької діяльності доводять необхідність управління нею. В сучасних умовах об'єктивно зростає роль науково обґрунтованих підходів до управління страховою діяльністю із застосуванням спеціальних прийомів і методів. Відповідно посилюється увага до страхового менеджменту, визначення його суті і змісту.

Загалом менеджмент визначається як процес управління ресурсами в процесі діяльності певного суб'єкта господарювання, або як діяльність, що спрямована на ефективність функціонування такого суб'єкта [2; 6], або як функція прийняття рішень в організаціях [5]. Поняття ж страхового менеджменту доцільно визначити як у широкому, так і у вузькому значеннях, тобто, сутність страхового менеджменту можна досліджувати з позиції управління усією діяльністю страхової компанії, або з позиції управління конкретно страховою діяльністю страховика.

Так, страховий менеджмент як управління діяльністю страхової компанії, є процесом управління ресурсами, що спрямований на стійке надання відповідних страхових послуг. Тобто, страховий менеджмент передбачає управління процесом створення і розвитку страхових організацій; розробку стратегії і тактики розвитку страховика загалом та в розрізі окремих видів діяльності; управління операційними, інвестиційними та фінансовими ризиками страховиків; облік та звітність у страхових організаціях; розробку тарифної, перестраховальної та фінансової політики діяльності страховика; відбір ризиків на страхування і формування страхових резервів; управління страховим та інвестиційним портфелем; оцінку рівня конкуренції на ринку страхових послуг.

На основі цього логічним вважаємо вказати складові страхового менеджменту, як системи управління діяльністю страховика, серед яких ми вирізняємо такі, як: ведення страхової діяльності за окремими видами страхування (особисте страхування, страхування майна та відповідальності); аналіз ризиків ведення діяльності страхової компанії; формування стійкої клієнтської бази. Також доцільно виокремити менеджмент страхових внесків, страхових виплат та перестрахування. Особливою частиною страхового менеджменту є менеджмент персоналу.

Окрім цього до загальної структури страхового менеджменту слід віднести й ті напрямки діяльності страхового бізнесу, які забезпечують стійкість надання послуг. Тобто, ще однією структурною частиною страхового менеджменту є розміщення страхових резервів у розрізі окремих їх напрямків. Варто також вирізнити менеджмент страхових резервів, спрямований на покриття прийнятих на страхування ризиків.

Отже, ми визначаємо наступні складові страхового менеджменту: менеджмент страхових премій та страхових виплат в розрізі окремих різновидів страхування; менеджмент перестрахування; менеджмент страхових ризиків; менеджмент персоналу; менеджмент розміщення страхових резервів.

У фаховій літературі має місце думка, що складовими страхового менеджменту є планування, організація, мотивація, контроль, мистецтво спілкування, визначення мети й мотивації її досягнення, про що зазначає Н. В. Тарельник [44]. Однак ми не підтримуємо висловлену точку зору, оскільки вважаємо, що подані елементи є швидше функціями менеджменту і жодним чином не обґрунтовують і не уточнюють сутності страхового менеджменту та його елементів, не враховують специфіки діяльності страхової компанії.

Так, проаналізовані нами джерела інформації дають можливість акцентувати увагу на таких основних характеристиках страхового менеджменту, по-перше, це система управління страхуванням; по-друге, це управління страховими послугами; по-третє, цей термін використовується для опису функцій страховиків.

За першими двома характеристиками, страховий менеджмент – це діяльність щодо забезпечення захисту від потенційних збитків шляхом вибору та придбання різних страхових продуктів чи розробки програм самострахування [43].

Відповідно до третьої особливості – термін “страховий менеджмент” використовується для опису функцій страхових брокерів або послуг, що надаються страховими компаніями, котрі пропонують широкий спектр страхових продуктів для підприємств або окремих осіб. У цьому випадку до завдань страхового менеджменту віднесено такі: надання клієнтам вибору, а саме пошук найбільш вигідного за ціною страхового покриття, про що зазначають фахівці страхового агентства Murray Insurance Management [45]; вирішення проблем клієнта через надання консультаційних послуг з їх обов’язковою оплатою, як стверджують експерти страхової групи American Insurance Management [46]; задоволення потреб клієнтів, про що говорять керівники страхової групи Heritage Group [47]; забезпечення високого рівня обслуговування, пропонуючи кращі ціни для клієнтів, є основою ефективної діяльності страхового агентства Johnson Insurance Management [48].

На нашу думку, усі висловлені думки практиків є об’єктивними, доповнюють один одного. Це також дає нам можливість сформулювати власне розуміння сутності страхового менеджменту. Вважаємо, що страховий менеджмент доцільно розглядати з позиції управління процесом надання страхових по-

слуг. Водночас, усе зазначене є об'єктом дослідження операційного менеджменту страховика, котрий полягає в ефективному та раціональному управлінні його операційною діяльністю, тобто діяльністю, що стосується виробництва і реалізації страхових послуг.

Таким чином, здійснивши критичний аналіз існуючих підходів до з'ясування сутності термінів "страхування", "страхова послуга" та "страховий менеджмент", визначивши їхні специфічні особливості та з'ясувавши сутнісний взаємозв'язок між ними, ми дійшли таких висновків:

1. Поняття страхового менеджменту можна досліджувати з позиції управління усією діяльністю страхової компанії, або з позиції управління страховою (операційною) діяльністю страховика.

2. Згідно з першим підходом страховий менеджмент є процесом управління ресурсами, що спрямований на стійке надання відповідних страхових послуг. У цьому контексті основні складові страхового менеджменту страховика такі: менеджмент страхових премій та страхових виплат в розрізі окремих різновидів страхування; менеджмент пере-страхування; менеджмент страхових ризиків; менеджмент персоналу; менеджмент розміщення страхових резервів.

3. Згідно з другим підходом страховий менеджмент – це управління операційною діяльністю страховика, а саме: управління процесом виробництва та реалізації, тобто процесом надання страхових послуг. Таким чином, це управління діяльністю страховика, що спрямована на надання страхових послуг із перерозподілу ризику на платній основі суб'єктам ринкової економіки, стосовно задоволення потреб клієнтів, пов'язаних із захистом їхніх майнових та особистих інтересів, з метою забезпечення достатнього рівня прибутковості страхових операцій, отримання доходу та збільшення ринкової вартості страхової компанії.

Література

1. Александрова М. М. *Страховання: Навч. посібник*. – М.: ЦУЛБ, 2002. – 116 с.
2. Ансофф И. *Стратегическое управление*. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
3. Базилевич В. Д. *Страховання: Підручник*. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
4. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
5. Блек Дж. *Економика: англо-русский толковый словарь*. – М.: Издательство "Весь мир", 2000. – 840 с.
6. Виханский О. С. *Стратегическое управление: Учебник*. – М.: Изд. МГУ, 1995. – 360 с.
7. Воблый К. Г. *Основы экономики страхования / Репринтное издание*. – М.: Издательский центр "Анкил", 1995. – 232 с.
8. Говорушко Т. А. *Страхові послуги: Навч. посіб.* – 2-ге видання, перер. і допов. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 344 с.
9. Гомелля В. Г. *Страховой маркетинг (актуальные вопросы методологии, теории и практики)*. – 2-е изд. – М.: Анкил, 2000. – 128 с.
10. Забурмеха Є. М. *Страхова діяльність як об'єкт дослідження маркетингу // Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 6, Т. 4. – С. 173–177.
11. Загородній А. Р., Вознюк Г. Л. *Фінансово-економічний словник* – Львів: Видавництво Національного університету Львівська політехніка, 2005. – 714 с.
12. Зубец А. Н. *Маркетинговые исследования страхового рынка*. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 224 с.
13. Клапків М. *Страховання фінансових ризиків: Монографія*. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 570 с.
14. Кнейслер О. В. *Страховання: Навчальний посібник*. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 188 с.
15. Корчевская Л. И. *Страхование от А до Я*. / Под ред. Л. И. Корчевской, К. Е. Турбиной. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 212 с.

16. Осадець О. С. *Страховання: Підручник*. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
17. Пономаренко В. С. *Стратегічне управління підприємством: Монографія*. – Харків: Основа, 1999. – 620 с.
18. Ротова Т. А., Руденко Л. С. *Страховання: Навч. посіб.* – К.: 2001. – 400 с.
19. *Страховий та інвестиційний менеджмент: Підручник* / В. Г. Федоренко, В. Б. Захочай, О. Г. Чувардинський, А. М. Тугай, Д. В. Степанов, Н. А. Головач; Під керівн. і наук. ред. В. Г. Федоренко, В. Б. Захочая. – К., 2002. – 344 с.
20. Сухоруков М. М. *Технология продаж страховых продуктов*. – М.: Анкил, 2004. – 136 с.
21. Тринчук В. В. *Формування та розвиток маркетингу страхових компаній: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Київський національний торговельно-економічний ун-т*. – К., 2004. – 241 с.
22. Хайкин Р. М., Перемолотов В. В. *С чем едят страховые продукты // Страховое дело*. – 2000. – № 5.
23. Шахов В. В. *Страхование: Учебник*. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 311 с.
24. Щербина В. С. *Господарське право: Підручник*. – 4-те вид., перероб. і допов. – К.: Юрінком Інтер, 2009. – 640 с.
25. Яворська Т. В. *Страхові послуги: Навч. посібник*. – К.: Знання, 2008. – 350 с.
26. Artur Snyder, Rick Cornejo, Mark Dobrov. *The Guide to Understanding the Insurance Industry*. – A. M. Best Company. BookSurge, LLS, South Carolina, 2007, 56 p.
27. Culp, Christopher L. *Structured Finance and Insurance: the Art of Managing Capital and Risk*. – Published by John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2006, 892 p.
28. Charles E. Maxwell *Financial Markets and Institutions: the Global View*. West Publishing Company. – Minneapolis / St. Paul, New York, 1994. – 828 p.
29. David R. Dursr, David S. Kidwell, Richard L. Peterson, David W. *Blackwell Study Guide Financial Institutions, Markets, and Money*. – The Dryden Press, 1993. – 351 p.
30. Eric A. Wining *Foundations of Risk Management and Insurance. Chapter 5*. – American Institute for Chartered Property Casualty Underwriters / Insurance Institute of America, 2002.
31. Graham, Alan *The American Heritage Dictionary. Second Collage Edition*. – Houghton Miffling Company, Boston, 1982. – 1568 p.
32. Peter S. Rose, Donald R. Fraser *Financial Institutions. Understanding and Managing Financial Services. Third edition*. – Business Publications, Plano, Texas. – 1988.
33. Sally Wehmeier *Oxford Wordpower Dictionary edited by Sally Wehmeier*. – Oxford University Press, 1993. – 746 p.
34. *The Oxford Dictionary for the Business word*. – Oxford University Press and Market House Books, 1993.
35. *The Random House Collage Dictionary. Revised Edition*, 1980. – 1568 p.
36. *Англо-російський економічний словник. Сутність терміна страховий продукт [Електронний ресурс]*. – Режим доступу // http://economy_en_ru.academic.ru/33226/insurance_product
37. *Господарський кодекс України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
38. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>
39. Закон України "Про страхування" [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>.
40. *Офіційний сайт Інституту страхової інформації [Електронний ресурс]*. – Режим доступу <http://www2.iii.org/glossary/i/>
41. *Офіційний сайт Департаменту з питань зайнятості населення у США. Сутність терміна страхування як індустрії [Електро-*

ний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.bls.gov/oso/cg/cgs028.htm>

42. Скибінський С. В., Балук Н. Р. Поняття страхової послуги, її специфіка та характеристика [Електронний ресурс]. – Режим доступу // www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/17_8/156_Skybinski_17_8.pdf

43. Словники та енциклопедії. Сутність терміна страховий менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу // http://economy_en_ru.academic.ru/33202/insurance_management

44. Тарельник Н. В. Розвиток страхового менеджменту та запобігання ризиків // Вісник сумського національного аграрного університету. – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу // www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/FiK/2010_1/53Tarelnik

45. Офіційний сайт страхового агентства Murray Insurance Management. Сутність тер-

міна страховий менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.murray-insurance.com>.

46. Офіційний сайт страхової групи American Insurance Management. Сутність терміна страховий менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.aim-grp.com>.

47. Офіційний сайт страхової групи Heritage Group. Сутність терміна страховий менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.heritage.co.gg>.

48. Офіційний сайт страхової компанії Johnson Insurance Management. Сутність терміна страховий менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://johnsoninsurance.org/resources>.

Олександр ДИБАНЬ

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СФЕРІ БАНКІВСЬКОГО І СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

Окреслено ключові проблеми інтеграційних процесів між банками і страховими організаціями. Визначено форми взаємопроникнення страхового і банківського капіталу, а також тенденції формування єдиної функціональної й організаційної системи, пов'язаної спільним капіталом.

Сучасний розвиток економіки характеризується глобалізацією, диверсифікацією, уніфікацією та лібералізацією фінансових ринків. Основними причинами злиття, синергії, створення фінансових кластерів є конкурентне середовище, тобто зміни, які воно вносить у технології та процес функціонування бізнесу. Конкуренція потребує активного пошуку нових інвестиційних можливостей, ефективного використання ресурсів і застосування стратегії протидії конкурентам. Банківська система активно рухається у напрямку створення "фінансових супермаркетів". Об'єднання зі страховими компаніями та пенсійними фондами може стати для банків єдиним надійним засобом збереження власних конкурентних позицій на ринку банківських і фінансових послуг. Одночасно спостерігається тенденція до їх інтеграції, взаємодії, зближення, коли фінансова послуга поєднує в собі продукти як банківської установи, так і пенсійного фонду, страхової, лізингової чи факторингової компанії.

Інтеграційні процеси між банками та страховими організаціями розглядали у своїх працях видатні зарубіжні вчені: Р. Борнефельд, О. Ган, Х. Камез, В. Клейн, А. Романова, В. Шахов та інші. Ці проблеми

знайшли відображення у працях відомих вітчизняних вчених сучасності – В. Базилевича, О. Гаманкової, М. Диби, Л. Примостки, М. Клапківа, О. Кнейслер, С. Осадця, В. Стецюка, В. Фурмана, С. Юрія та інших дослідників. Завдяки їхнім розробкам сучасного наповнення й розвитку набули теорія і практика співпраці банків і страхових компаній. Водночас, в умовах постійних змін інформаційно-технологічного середовища недостатньо дослідженими залишаються принципи, стадії, критерії та новітні форми інтеграційних процесів між банками і страховими організаціями.

Метою статті є визначення форм взаємопроникнення страхового і банківського капіталу, а також тенденцій формування єдиної функціональної і організаційної системи, пов'язаної спільним капіталом.

Злиття і поглинань на фінансових ринках США та Європи, розпочавшись в середині 1980-х рр., триває й досі і породила новий вид фінансового інституту – банко-страхову групу.

Перевага такого типу організації полягає в тому, що вона може запропонувати своїм клієнтам повний пакет фінансових послуг високої якості, що містить як основні банківські, так і страхові послуги (рис.1).



Рис. 1. Особливості розвитку операційної інтеграції банківського й страхового бізнесу*

* Побудовано на основі: [3].

Водночас, страховий підрозділ такої організації, маючи у своєму розпорядженні значний обсяг “великих” грошей, може вкладати їх за допомогою банківського підрозділу на короткий термін, наприклад, в короткострокове кредитування клієнтів або в фінансування експортно-імпортних операцій. Компанії можуть отримати у такій групі не тільки кредитну лінію під поставки товарів, а й повний комплекс страхування, необхідний для реалізації середніх і великих експортно-імпортних операцій, при використанні яких значно легше і дешевше здійснювати розрахунки за допомогою інструментів торгового фінансування (акредитив, інкасо тощо).

Банки та страхові компанії, що належать до таких груп, вирішують проблеми з капіталізацією за рахунок перерозподілу коштів всередині групи.

Банкострахові групи акумулюють величезні кошти, які інвестуються також і за допомогою взаємних інвестиційних та пенсійних фондів. Загалом вони працюють від-

повідно до концепції “фінансового супермаркету”, тобто клієнту пропонуються всі види фінансових послуг в одному місці.

Практика взаємопроникнення банківського і страхового капіталу випереджає наукові дослідження причин, форм та закономірностей цього процесу.

Що ж відбувається на українському фінансовому ринку, як і навіщо співпрацюють українські комерційні банки та страхові компанії, в яких формах відбувається їхня взаємодія? На ці питання немає відповіді, і вони, на нашу думку, потребують наукового дослідження.

Перспективи подальшого розвитку інтеграційних процесів банківського і страхового сегментів ринку фінансових послуг, а також розробка та надання ними нових фінансових продуктів, таких як комплексне страхування банківських ризиків, страховий захист ризиків вкладників банку, пов'язаних з неповерненням вкладу та ін., залежать від низки макро- і мікроекономічних факторів. На наше переконання, необхідно створити

систему державного регулювання (правового та макроекономічного) функціонування та розвитку банківсько-страхових структур.

Світовий досвід в останні роки збагатився таким явищем, як спрямованість регулювання фінансового ринку на універсалізацію. Останнє розглядається як комплекс тісно взаємопов'язаних фінансових ринків: грошово-кредитного, страхового, фондового та інших. Така універсалізація все більше стає світовою тенденцією. Причому відбувається як універсалізація окремих установ (особливо яскраво простежується на прикладі банків), так і створення фінансових конгломератів (банків, страхових компаній, учасників ринку цінних паперів тощо).

Такі нові реалії призвели до радикальних змін концептуальних засад регуляторної політики розвинених країн. Наприклад, у 1990-х рр. у Франції регулювання фінансового ринку здійснювалося п'ятьма урядовими органами. Нещодавно завершився процес їх об'єднання і тепер універсальним регулятором є Рада фінансових ринків (CMF).

Технічно банко-страхування з'явилося після серії рішень урядів деяких країн, які дозволили банкам і страховим компаніям володіти значними частками акцій один одного. Поточні норми законодавства в цій сфері все ще розрізняються в різних країнах (табл. 1).

Але в будь-якому випадку в жодній країні банк чи страхова компанія не може бути однією юридичною особою. Кожен з них повинен знаходитися під наглядом регулюючого органу. Японія застосувала аналогічний підхід і утворила Агентство з фінансового нагляду як об'єднаний наглядовий орган. Українська практика світовим тенденціям аж ніяк не відповідає.

У 1985 р. було здійснено перші кроки на шляху до злиття банківського і страхового капіталу у Великобританії та Франції. Британська страхова компанія Standard Life інвестувала в Bank of Scotland, а французька GAN придбала пакет акцій банку Credit Industriel et Commercial (CIC). Німеччина почала рухатися тим же шляхом у 1986-му,

Таблиця 1

Правове регулювання прав участі страховиків у статутних капіталах інших організацій в окремих країнах Європи

№ з/п	Країна	Право заснувати банк	Максимальна участь (%)
1.	Бельгія	Так	100
2.	Німеччина	Так	100
3.	Данія	Так	100
4.	Фінляндія	Так	20
5.	Франція	Так	100
6.	Великобританія	Гак	100
7.	Італія	Гак	100
8.	Нідерланди	Так	100
9.	Норвегія	Ні	0
10.	Австрія	Так	100
11.	Швеція	Ні	0
12.	Швейцарія	Ні	10

а Італія – в 1988 р. Нідерланди приєдналися до банкострахування пізніше – в 1990 р.

Сьогодні банки контролюють від 20 до 40% страхового ринку в Європейському Союзі (в США – 1%). Банкостраховими великими групами є The Bank of Tokyo-Mitsubishi Ltd, Credit Agricole Indosuez, The Dai-ichi Kangyo Bank Limited, Fortis Group, MeritaNordbanken, ING Barings, Lloyds TSB, Den Danske Bank, SEB Banken [1].

Банк Lloyds TSB входить у страховий конгломерат Ллойда. Шведсько-фінська банкострахова група MeritaNordbanken, крім самого банку MeritaNordbanken, охоплює компанії зі страхування життя Merita Life Assurance Ltd. і Livforsakrings AB Livia, перестраховальне товариство Nordbanken Reinsurance SA. Французький банк Credit Agricole Indosuez володіє компанією зі страхування життя Predica з активами 361 млрд. франків і часткою ринку в 10,8%, а також компанією зі страхуванню власності Pacifica.

У США існували обмеження на інвестиційну та страхову діяльність для комерційних банків, які зняті нещодавно після скасування банківського акта Гласса-Стігала від 1933 р., а також після скасування акта МакФеддена (McFadden act). Рішення Вищого суду США у справі компанії Variable Annuity and Life Insurance Company (VALIC) дало банкам право продавати ануїтети (вид позики, що дозволяє отримувати щорічну ренту, що встановлюють з розрахунком на поступове погашення капітальної суми боргу разом з відсотками за ним), а рішення Вищого суду у справі Baret Bank зробило можливим для банків продаж особистих страхових полісів і полісів на страхування життя [1].

Найбільшою банкостраховою групою в США є Citi Group на чолі з Citibank, яка утворилася в результаті злиття Citibank та фінансового холдингу Travelers Group. Страховий підрозділ Travelers – Primerica Financial Services – є найбільшим продав-

цем страхових полісів в США, з обсягом продажів в 52,6 млрд. дол. тільки за 2002 р.

Досвід фінансових ринків різних країн показує, що звичайні договірні зв'язки між страховиками та банками часто недовговічні і тому малоефективні. Більшою життєздатністю відзначаються ті, що побудовані на взаємному обміні капіталами, або ж формуванні спільних фінансових інституцій. Логіка розвитку такої співпраці має наступну послідовність:

1. Проста постійна договірна кооперація між партнерами.

2. Часткова (міноритарна) участь в активах партнера – яка не дає права контролю.

3. Переважаюча (мажоритарна) участь в активах партнера – яка дає право контролювати його діяльність.

4. Заснування власної фірми протилежної галузі, в результаті чого “дочірній банк” працює спільно з “матір'ю – страховою компанією” і навпаки.

Названі форми кооперації здійснюються не лише в рамках національних фінансових ринків, а й у сфері міжнародного фінансового ринку. При цьому диверсифікаційні форми є більш вигідними для їхніх учасників, оскільки взаємний обмін капіталами нерідко стає умовою поглибленого ділового співробітництва між партнерами, часто таких, які походять з різних країн. У цьому випадку новоутворені організації можуть мати також офшорний характер. Зазначимо, якщо міноритарна участь допускається у законодавчому порядку відносно легко, то дві наступні форми правовими системами багатьох країн сприймаються зі значними застереженнями. В межах національних ринків такі операції теж часто потребують згоди компетентних органів.

Загальний потенціал кооперації й об'єднання банківської і страхової сфер в умовах сучасного фінансового ринку, як видно з наведеного матеріалу, у цьому тися-

чолітті буде формуватися під безпосереднім впливом низки тенденційних ситуацій:

- на сучасному фінансовому ринку немає підстав для тотальної конкуренції між його учасниками;

- залишається міцна основа для збереження на ринку класичного поділу праці (сфер обслуговування і впливу) між банками та страховими компаніями;

- зміцнюється тренд до кооперації між банками та страховиками;

- формування різнопланових фінансових концернів шляхом їх цільового заснування є мало ймовірним, а більш реальним шляхом синергії на фінансовому ринку є створення страховими організаціями чи банками окремих фінансових інституцій з наступним розширенням їх початкових функцій [2].

Кооперування банків і страховиків може бути різного рівня та інтенсивності. У практиці функціонування фінансового ринку воно виступає у кількох взаємодоповнюючих формах наступного змісту:

1. Вільна співпраця між різними банками і страховиками.

2. Виняткова співпраця і відповідно кооперація лише з взаємно обраними партнерами.

3. Кооперація на підставі сталих довгочасних зв'язків.

Результатом такої кооперації, як правило, є створення концернів, що передбачають збереження традиційного поділу праці банків і страховиків у межах інтегрованого формування з метою спільного використання "know-how" та інших переваг кожної зі сторін.

Таким чином, співробітництво банків і страховиків трансформується від кооперації до корпорації. Постійний зв'язок, безперечно, має значні переваги. А саме:

1. Створюються можливості взаємного обміну капіталом, заснування спільних дочірніх фірм різного характеру:

- іммобілізаційних фондів;

- капітало-інвестиційних фондів;

- сервісних товариств.

2. Зберігається юридична самостійність партнерів.

3. Залишається класичний поділ сфер діяльності.

4. Формується спільна, єдина палетка фінансових продуктів, котрі ідентифікуються тільки з партнерами відповідного профілю.

5. Застосовуються нові ділові зв'язки зі сфери інтересів свого партнера.

6. Забезпечується довготривалість позицій у "змаганні".

Отже, ціла низка ознак вказує на те, що в результаті корпоратизації зникне багато відмінностей між банківською і страховою сферами діяльності.

Дослідники виокремлюють різні інтегративні ознаки банків і страховиків, але всі дотримуються спільної думки про обов'язковість злиття капіталів сторін. Інтеграція банків і страхових компаній неминуче зумовить зростання конкуренції. Разом з тим клієнти отримують повний пакет високоякісних фінансових послуг у підрозділі однієї групи, який відповідає міжнародним стандартам і практиці створення інтегрованого простору для ділових операцій. Майбутнє належатиме "фінансовим супермаркетам", де під одним дахом і "з одних рук" клієнт зможе купити найрізноманітніші фінансові продукти: кредит, цінні папери, страховий захист та інше.

Література

1. Клапків М. С. *Страховання фінансових ризиків*. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 570 с.

2. Альошина Л. Є., Петик Л. О. *Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових організацій* // *Фінанси України*. – 2006. – № 6

3. Ковальова Ю. М. *Співпраця банків, страхових компаній і пенсійних фондів у рамках фінансового кластера* // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 9 (87).

Лариса СОКІЛ

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА ФОРМУВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Обґрунтовано необхідність підвищення фінансової грамотності населення як ключового аспекту забезпечення стабільності розвитку ринку страхових послуг. Досліджено відмінності між фінансовою освітою і фінансовою грамотністю, доведено їх важливість у сучасних умовах та ефекти для населення і ринку страхових послуг.

Донедавна більшість економічних моделей базувалися на класичних економічних постулатах щодо раціонального та свідомого суб'єкта економічних відносин, тобто на аксіоматичному припущенні "економічної людини" А. Сміта. Вважалося, що суб'єкт економічних відносин є незалежним у визначенні своїх потреб та достатньо поінформованим про можливості їх задоволення, а прийняті рішення є апіорі свідомими й економічно зваженими. Як показує практика, ці твердження не завжди об'єктивні.

Класичний підхід, згідно з яким споживач є обізнаним і раціональним, не є домінантою у західній економічній теорії, а аксіоматичні припущення щодо "економічної людини" А. Сміта є лише ідеальною формою функціонування економічних відносин. Західна економічна думка (Joseph Stiglitz, Michael S. Barr, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafir) поділяє погляди щодо ірраціональності суб'єкта економічних відносин. Основні причини цього полягають в: асиметрії інформації між сторонами економічних відносин та не завжди раціональній поведінці економічного агента у прийнятті економічних рішень.

Як інформація, так і емоції впливають на раціональність поведінки споживача. З од-

ного боку, інформація є субстанцією, що визначає адекватність прийняття рішень. Нестача інформації, як і її надмірна кількість, можуть однаково сприяти ірраціональності дій споживача. Ефективне рішення важко прийняти за умов недостатньої кількості інформації, водночас широка інформаційна база також утруднює процес прийняття рішення. У 2008 р. американські науковці (Bertrand, Karlan, Mullainathan, Shafir, Zinman) провели експеримент у Південній Африці, який полягав у тому, що клієнтам надсилали листівки з пропозицією короткострокових позичок за довільними процентними ставками. В одних листах-пропозиціях було представлено лише один варіант взяття позики з описом можливого її розміру та термінів оплати, тоді як в інших листах-пропозиціях – чотири різних можливих варіанти. На противагу стандартному економічному прогнозу, перевагу було надано версії з однією опцією до вибору [3, 27–28]. Пояснення такої ситуації полягає у тому, що багатоваріантність також призводить до утруднення здійснення правильного вибору та потребує більше часу на вивчення, розуміння і систематизацію інформації. На превеликий жаль, не кожен індивід має достатньо часу, відповідні розумові здібності чи необхідну освіт-

ню базу для сприйняття інформації щодо фінансових послуг.

З іншого боку, відповідно до емпіричних поведінкових досліджень, проведених провідними американськими економістами, поведінка економічного суб'єкта також є непередбаченою та часто логічно незрозумілою. Це позначається на відносинах між економічними агентами та впливає на економічні процеси у суспільстві. Так, наприклад, серед значної кількості причин іпотечної кризи центральною проблемою було те, що багато позичальників брали позики, доцільності яких вони не розуміли або не потребували [3, 25]. Така поведінка є ірраціональною і суперечить загальноприйнятим стандартним моделям раціонального агента, котрий є добре поінформованим, а його дії – зваженими.

Трансформація зарубіжних наукових поглядів та досліджень на канву страхових відносин між економічними агентами породжує нові питання: як це відображається на ринку страхових послуг та які це має наслідки для його розвитку? Інформація є важливою складовою страхової послуги, а тому ірраціональність споживача на ринку страхових послуг може мати негативні наслідки для його розвитку: від незадоволення з приводу придбаних страхових продуктів до спаду їх реалізації.

У чому проявляється ірраціональність споживача на ринку страхових послуг? Насамперед, у нерозумінні суті страхових послуг, з одного боку, та спонтанності й економічної нерозсудливості – іншого. Такі дії містять негативні ефекти як для споживача, так і для страхувальника, оскільки проявляються у незадоволеності клієнтів та відчутті бути ошуканим. Наслідком цього є збільшення кількості скарг та зменшення довіри до ринку страхування. Враховуючи те, що страхові послуги є “послугами довіри”, ці дії мають значний вплив на подальший розвиток ринку страхових послуг.

Низький рівень довіри населення до страхування та неналежне інформаційне забезпечення щодо страхового ринку були однією з пріоритетних проблем розвитку ринку страхування в Україні протягом останнього десятиріччя. Однак, попри дослідження багатьох причин кризи довіри (як, наприклад, соціально-економічних, психологічних і правових аспектів (Ж. О. Андрійченко) чи впливу стереотипної поведінки (Н. Р. Балук), вітчизняними науковцями недооцінювався вплив ірраціональності на формування недовіри до ринку страхових послуг та питання фінансової грамотності як ключового фактора її нейтралізації.

Фінансова грамотність є необхідною умовою забезпечення ефективності фінансового ринку. Вона не замінює захист споживачів фінансових послуг, нормативно-правову базу чи доцільність регулювання ринку страхових послуг, будучи, водночас, ключовим аспектом забезпечення стабільного його розвитку. Більшість політичних діячів розглядають фінансову грамотність як потенційну детермінанту фінансової кризи: фінансова безграмотність не була основною причиною фінансової кризи, але відіграла важливу роль у поглибленні її негативних ефектів. Це, відповідно, визначає фінансову грамотність як необхідну складову надійного каркасу для регулювання ринку страхування та забезпечення пруденційного нагляду. Адже краще обізнані громадяни можуть опосередковано сприяти моніторингу ринку страхових послуг і, як наслідок, – пруденційному нагляду. Також їх важче вводити в оману, а це сприяє більшій ефективності, відкритості та конкурентній боротьбі між фінансовими установами. Та й загалом заходи щодо забезпечення ефективної фінансової освіти й обізнаності допомагають населенню зрозуміти фінансові ризики та страхові продукти і, таким чином, приймати ефективні рішення, адаптовані до особистих обставин індивіда [6, 3–10].

Основні аргументи на користь популяризації фінансової освіти серед населення полягають, насамперед, у складності страхових продуктів і фінансових інновацій на ринку страхових послуг, що збільшують тиск та відповідальність за прийняті фінансові рішення на споживачів страхових послуг. Вибір страхового продукту залежить від ідіосинкратичної інформаційної бази (здібностей), тобто того, що страхувальник знає, та сформованих відповідно до цього потреб, що є відображенням індивідуального матеріального становища та пріоритетів стосовно ризику [7, 7].

Між освіченістю людини та її фінансовою грамотністю існує тісний взаємозв'язок. З одного боку, можна відзначити вплив рівня освіти на сприйняття фінансової інформації. Так, за даними соціологічних опитувань, проведених у країнах ЄС, найбільші труднощі у сприйнятті фінансової інформації є у людей, що займаються домашнім господарством, тоді як студенти, офісний та управлінський персонал представили найвищий рівень її сприйняття та розуміння порівняно з іншими респондентами.

Разом з тим, як освічені, так і неосвічені, фінансово грамотні і фінансово неграмотні економічні суб'єкти можуть робити схожі помилки на ринку фінансових послуг, що, насамперед, пояснюється складністю цих послуг. Виявлено взаємозв'язок між економічним розвитком суспільства та складністю фінансових послуг: чим вищий ступінь розвитку суспільства – тим складніші фінансові, у тому числі і страхові продукти, представлені на ринку. Відповідно, труднощі з інтерпретацією страхових послуг існують у суспільстві як з високим, так і низьким рівнем економічного розвитку. Так, більше половини респондентів країн ЄС у 2003 р. (15 країн) були переконані у тому, що досить важко наперед дізнатися, наскільки добре вони захищені страховим полісом. Особливо низькі показники продемонстрували данські та шведські

респонденти, а це відповідно – 69% та 78% [8, 10]. Загалом у 2005 р. фінансові трансакції у середньому вважали безпечними 37% населення країн ЄС, і лише 15% респондентів у цілому по ЄС вважали інформацію, отриману від фінансових установ, відкритою та зрозумілою [9, 61, 115].

З іншого боку, відсутність досвіду користування фінансовими послугами, навіть при достатньому рівні освіченості, негативно позначається на якості їх споживання. Тобто, низька фінансова грамотність пов'язана як із незначним доступом до фінансових послуг, так і нездатністю ними користуватися на практиці. Наприклад, у Замбії близько двох третин населення не знайома з такими базовими фінансовими технологіями, як перевірка стану рахунка, автоматизований касовий апарат чи дебетова картка. Лише 29% дорослого населення має банківський рахунок, а 50% населення взагалі не користується фінансовими послугами. У Південній Африці дослідження показують, що близько 60% респондентів не розуміють сутності поняття “відсоток” [10, 4–5].

Україна належить до країн, де рівень освіченості населення є одним з найвищих у світі (99,7% людей віком від 15 років), а випускників з економічною освітою більше, ніж у Великобританії, Німеччині та Франції разом узятих. Водночас рівень користування фінансовими послугами в Україні є досить низьким. При цьому страхові послуги користуються значно меншим попитом у населення, ніж банківські послуги (рис. 1). Це певною мірою позначається і на рівні фінансової грамотності суспільства.

Українське суспільство зацікавлене в отриманні інформації щодо фінансових послуг. Разом з тим, страховими послугами цікавляться близько 13% опитаних. 23% респондентам взагалі не потрібна фінансова інформація. Найбільш пасивні у цьому сенсі 45–60-річні люди, а це – 28% респондентів [1, 12].

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

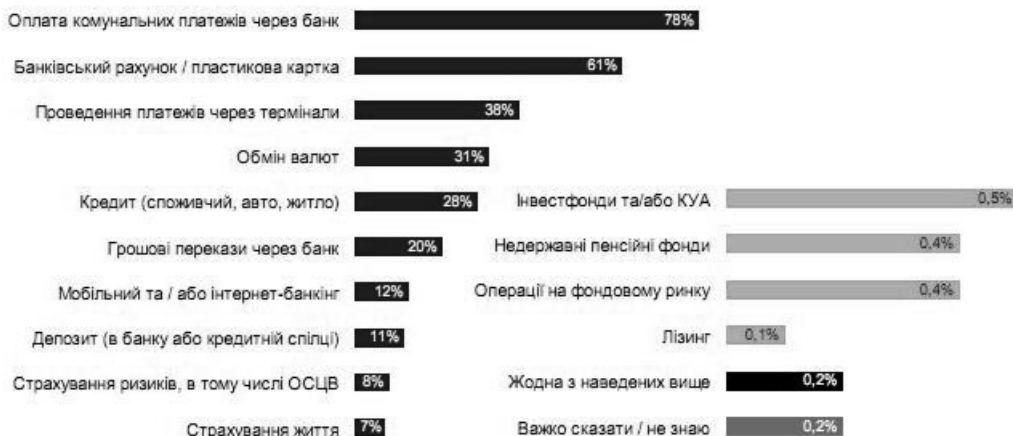


Рис. 1. Фінансові послуги, яким надають перевагу громадяни України*

* Побудовано на основі: [1, 12].



Рис. 2. Фінансові послуги, про які населення України зацікавлено отримати більше інформації*

* Побудовано на основі: [1, 12].

За дослідженням Банківського фонду Австралійської Співдружності (2004 р.) щодо економічного і соціального впливів фінансової грамотності в Австралії, зроблено вражаючий висновок. Зростання фінансової грамотності на незначний від-

соток, принаймні серед 10 відсотків найменш фінансово грамотного населення Австралії, протягом 10 років могло б сприяти збільшенню ВВП на 6 млрд. австралійських доларів та створенню понад 16 тис. робочих місць. Для індивіда це означає серед-

не річне зростання особистих доходів на 3200 австралійських доларів. Такі вигоди виникають на підставі правильно прийнятих рішень щодо персоналу, інвестування капіталу та заощаджень. Непрямі вигоди криються також у зменшенні соціально-культурних витрат та стимулюванні національних заощаджень [4, 52].

У чому полягає зміст фінансової грамотності і чи існує відмінність між поняттями “фінансова освіта” та “фінансова грамотність”? Те, що Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) розглядає як фінансову освіту [2, 2], Світовий банк розцінює більше як фінансову грамотність [10, 2]. Наша позиція збігається з поглядами комітету ОЕСР, які є основоположними у напрямку фінансової освіти. Так, фінансову освіту можна вважати процесом, завдяки якому споживачі страхових послуг і фінансові інвестори покращують свої знання про фінансові послуги і через інформацію, тренінг чи об'єктивне консультування, розвивають власні навички та впевненість для того, щоб розуміти фінансові ризики і приймати поінформовані рішення, знати, де шукати допомогу і бути в змозі здійснювати інші ефективні кроки, щоб підвищити особистий фінансовий добробут [2, 2; 5, 12]. Фінансова

грамотність полягає у здатності застосовувати знання, робити професійно якісні судження та приймати ефективні рішення щодо використання й управління фінансовими ресурсами задля забезпечення гідного рівня фінансового добробуту [5, 12].

Між фінансовою грамотністю та фінансовою освітою існують певні відмінності. Фінансова освіта є джерелом знань та розширення світогляду, тоді як фінансова грамотність є похідною від фінансової освіти. Вона поєднує такі риси, як розуміння, обізнаність, здатність прийняття рішення, тобто є комбінацією інформації і поведінки.

Фінансова грамотність впливає на процес прийняття рішень і формує позицію споживача на ринку. З одного боку, вона є необхідною складовою забезпечення соціального та фінансового добробуту населення, з іншого – стимулом до розвитку ринку страхових послуг, оскільки споживачі розуміють потребу у страховому захисті.

Для удосконалення позиції споживача на страховому ринку необхідно застосовувати заходи, які можна реалізувати у 2 етапи:

I – удосконалення фінансової освіти населення;

II – формування підвалин для прийняття самостійних рішень.

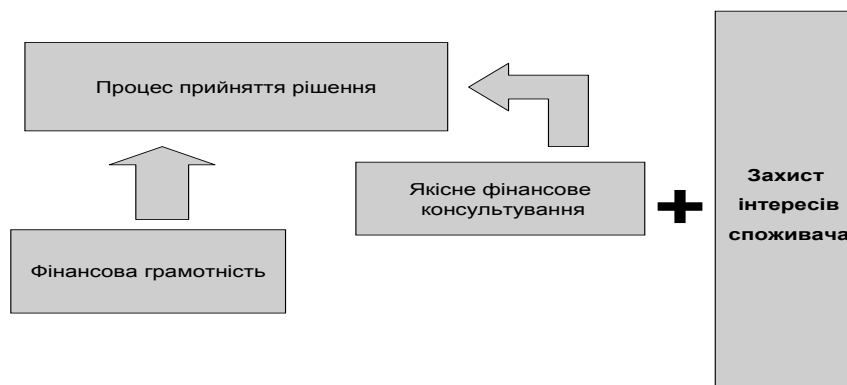


Рис. 3. Формула свідомого споживача страхових послуг



Рис. 4. Формування раціонального споживача страхових послуг на ринку

Фінансова грамотність дає змогу споживачеві страхових послуг:

- поглибити знання, удосконалити компетентність, розуміння, впевненість;
- приймати свідомі рішення й ефективно використовувати страхові продукти;
- застосовувати далекоглядну поведінку на ринку страхових послуг;
- контролювати діяльність страхових компаній на ринку, якість страхових продуктів, стимулювати органи нагляду впроваджувати стандарти нагляду та здійснювати регулювання.

Фінансова криза надала нового імпульсу та підтвердила важливість заходів з фінансової освіти та грамотності у спектрі економічного і соціального розвитку та стабільності у суспільстві. Якщо до кризи питання фінансової грамотності були сферою інтересів окремих розвинених країн світу, то після фінансової кризи 2008 р. питання фінансової грамотності населення набуло надзвичайної актуальності, незалежно від економічного розвитку країни. Так, у січні 2008 р. у США засновано Консультаційну раду з питань фінансової грамотності при Президентові. Одночасно у

2007 р. Резервний банк Індії підтримав ініціативу щодо впровадження центрів з фінансової грамотності та кредитного консультування у країні, котрі надають безкоштовну фінансову освіту та консультації населенню. Важливість освітнього проекту усвідомили й в Російській Федерації. У 2006 р. після головування Росії в рамках країн великої вісімки Міністерством фінансів Російської Федерації була ініційована Програма "Фінансова грамотність у Росії". У жовтні 2008 р. між керівництвом Російської Федерації та Світовим банком підписана двостороння угода щодо реалізації освітніх програм у фінансовому секторі, які також через Фонд довіри "Освітня допомога Росії задля розвитку" надаватимуться країнам Азії та Африки (*Russia Education Aid for Development (READ) Trust Fund*) [11].

Питанню фінансової освіти надають великого значення в економічно розвинутих країнах світу. На особливу увагу заслуговує Фінансово-освітній проект Організації економічного співробітництва і розвитку, ініційований у 2003 р. З метою посилення міжнародної співпраці й обізнаності розроблено спеціалізований Інтернет-портал

– Міжнародні ворота фінансової освіти – та засновано об'єднання експертів з питань фінансової освіти із 135 державних установ 68 країн світу – Міжнародна мережа з фінансової освіти [2, 6-7].

Проблеми фінансової грамотності є також предметом обговорень у провідних світових друкованих виданнях з економічної тематики. Так, уже восьмий рік поспіль Файненшл Таймс (Financial Times) проводить Citi-FT Financial Education Summit, який у 2011 р. пройшов у м. Джакарта (Індонезія) [12]. Цей форум є місцем зустрічі провідних фахівців з питань фінансової освіти, де обговорюються актуальні питання фінансової освіти, поведінкової економіки та представлені новітні напрями підвищення фінансової грамотності серед населення (як, наприклад, відео-гра компанії Visa “Фінансовий футбол” [13], що набула свого розповсюдження у 30 країнах світу).

Варто зазначити, що Україна певною мірою є аутсайдером у кампаніях з підвищення рівня фінансової освіти та фінансової грамотності для населення. Державними органами влади не ініційовано та не розроблено жодних програм у цьому напрямку, незважаючи на те, що запровадження освітніх програм для споживачів є одним із пунктів першого етапу реалізації Концепції захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні. В рамках освітнього компоненту Організації економічного співробітництва і розвитку 10 країн реалізують освітні проекти у сфері фінансових послуг, проте вітчизняні установи й організації не долучилися до цієї діяльності. Позитивним є те, що у 2010 р. в рамках проекту USAID “Розвиток фінансового сектору” (FINREP) стартував компонент підвищення фінансової грамотності споживачів фінансових послуг. Це є важливим кроком у напрямку підвищення довіри населення до фінансових послуг. Однак страхові послуги не визнані пріоритетним пунктом в рамках цієї освітньої програми, що є сутте-

вим недоліком для розвитку ринку страхових послуг та підвищенні довіри до нього.

Фінансова грамотність є важливим компонентом стабільного розвитку ринку страхових послуг. Водночас, його реалізація потребує комплексних дій усіх учасників ринку страхових послуг. Основні заходи, які доцільно реалізувати в Україні, на нашу думку, мають передбачати:

1. Розроблення Держфінпослуг разом із Міністерством освіти і науки України стратегії розвитку фінансової освіти серед населення на період до 2020 р.

2. Законодавче визначення і розмежування понять “фінансова освіта” та “фінансова грамотність”.

3. Законодавче забезпечення моніторингу розкриття інформації страховими компаніями та здійснення їх ранкінгування щодо інформаційної відкритості для громадськості.

4. Забезпечення залучення вищих навчальних закладів щодо реалізації освітніх заходів з питань підвищення страхової грамотності, захисту прав споживачів страхових послуг та підготовки відповідних освітніх програм у цьому напрямку.

5. Проведення соціологічних досліджень щодо стану фінансової грамотності та рівня забезпечення захисту споживачів страхових послуг, а також психологічних і поведінкових факторів, що впливають на прийняття фінансових рішень споживачем.

6. Активізацію дослідження у сфері поведінкових фінансів, нейроекономіки, фінансової грамотності і забезпечення підготовки відповідних освітніх продуктів та інформаційних заходів для населення.

7. Запровадження разом з Представництвом Світового банку в Україні та проектом USAID “Розвиток фінансового сектору” освітнього проекту щодо фінансової освіти у сфері страхування та захисту прав споживачів страхових послуг.

8. Заснування Інтернетпорталу, який містив би загальну інформацію щодо страхових продуктів з метою оперативно-го порівняння їх основних характеристик, вартості, а також представлення переліку питань, які варто знати страхувальнику перед придбанням страхових продуктів.

9. Здійснення медіа-компанії у спектрі фінансової освіти та захисту прав споживачів страхових послуг. Розроблення та забезпечення поширення соціальної реклами з питань підвищення фінансової обізнаності споживачів.

10. Здійснення випуску тематичних брошур, підготовка відео роликів, ведення блогів з питань фінансової освіти та захисту прав споживачів страхових послуг.

11. Представлення в рамках корпоративної соціальної відповідальності страхової компанії освітніх програм з основ страхування та сприяння їх популяризації серед населення.

На наш погляд, зазначені заходи сприятимуть формуванню фінансово грамотного споживача на ринку страхових послуг України.

Література

1. Бонд Р., Куценко О., Лозицька Н. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки. – 2-ге вид., допов. та випр. – К., 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/finlit_survey_6dec2010_ua.pdf

2. Проект ОЭСР по вопросам финансово-го образования и Международной сети ОЭСР по финансовому образованию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.financial-education.org/dataoecd/61/47/46238943.pdf>

3. Barr Michael S., Mullainathan Sendhil, Shafir Eldar, The case for Behaviorally Informed Regulation, New Perspective on Regulation, edited by David Moss (Harvard Business School) and John Cisternino (The Tobin Project), 2009. – P. 25–56.

4. Bosanquet Nick, Haldenby Andrew, Parsons Lucy, Truss Elizabeth, Baxter Laurence. Money's too tight to mention: will the IPOD generation ever trust financial services? – Report by Reform and the Chartered Insurance Institute, October 2008, 59 p.

5. Conceptual Framework. Consumer protection in the area of financial services, provision of financial education and regulation of mediatory and advisory activities in the financial market [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/4/42/40512698.pdf>

6. Financial literacy and consumer protection: overlooked aspects in the Crises // OECD recommendation on good practices on financial education and awareness relating to credit. June, 2009. – 22 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.financial-education.org/dataoecd/32/3/43138294.pdf>

7. Lumpkin S. Consumer protection and financial innovation: a few basic proposition // OECD Journal: Financial market trends, Volume 2010.

8. Public Opinion in Europe: Financial Services Executive Summary, Special Eurobarometer 202/Wave 60.2 November-December 2003, Publication: June 2004. – 15 p.

9. Public Opinion in Europe on Financial Services, Special Eurobarometer 230/Wave 63.2 February-March 2005, Publication: August 2005, 179 p.

10. The case for financial literacy in developing countries. Promoting Access to Finance by Empowering Consumers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/35/32/43245359.pdf>

11. The World Bank Group and the Russian Federation Commit to Improve Education Quality and Financial Literacy in Developing Countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/0,,contentMDK:21936796~menuPK:258613~pagePK:2865106~piPK:2865128~theSitePK:258599,00.html>

12. <http://www.financialeducationsummit.org/index.php>

13. <http://www.financialfootball.com/>

Ольга СОБКО

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ПОЛЬЩІ В УМОВАХ ФІСКАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Розглянуто вектори новелізації фінансового забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки Польщі. Окреслено напрями модернізації польської економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної науки, забезпечення стабільності фінансування системи освіти та активізації розвитку міжсекторного партнерства.

Інноваційний розвиток у європейських країнах забезпечується інтелектуалізацією процесів виробництва продукції та надання послуг. Становлення інноваційної моделі розвитку змінює конкурентні позиції суб'єктів господарювання, вимагаючи активізації процесів розробки та впровадження інтелектуальних продуктів – інновацій і значної фінансової підтримки.

Для України питання запровадження інноваційної моделі розвитку особливо актуальне, оскільки конкурентоспроможність економіки залишається низькою. В умовах “інноваційної економіки” змінюється структура чинників, які забезпечують динамічне економічне зростання, при чому основними стають інновації. Динамічний розвиток економіки в нестабільних умовах вимагає формування мобільного інноваційного середовища, яке активізуватиме процеси створення і поширення інновацій. Саме формування інноваційного середовища має важливе значення для забезпечення модернізації української економіки на засадах інноваційного розвитку. Безперечно, визначення векторів трансформації національної економіки до інноваційної моделі розвитку вимагає врахування світового до-

свіду, зокрема найближчим до українських реалій є досвід здійснення реформ у сфері інновацій Республіки Польща.

Метою статті є відображення зміни пріоритетів фінансового забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки Польщі та окреслення перспектив, що ґрунтуються на моделі економічної діагностики.

Вступивши до Євросоюзу, Польща зобов'язана виконувати вимоги Лісабонської Стратегії (2000 р.), у тому числі і в сфері побудови найбільш конкурентоспроможної економіки в світі. Одним із ключових елементів, що забезпечують сталий динамічний розвиток економіки в нестабільних умовах, а відповідно і рівень конкурентоспроможності країни, є рівень інноваційності. Для забезпечення зростання інноваційності польської економіки Міністерство регіонального розвитку розробило Операційну Програму “Інноваційна економіка 2007–2013 рр.”, прийняту урядом країни у 2006 р. [17].

Спираючись на результати статистичних даних, можемо стверджувати, що рівень інноваційності польської економіки продовжує залишатися низьким. Питома вага підприємств, які впроваджували інно-

вації у 2008–2010 рр. (обчислена як середня величина), знизилася порівняно з 2006–2008 рр. (див. табл. 1).

Принагідно зазначимо, що протягом аналізованого періоду у промисловому секторі найбільше зросла питома вага підприємств, діяльність яких пов'язана зі збором, перетворенням і переробкою відходів виробництва, а в секторі послуг – діяльність із надання фінансових послуг, зокрема страхових послуг і пенсійних фондів. Отже, можемо говорити про активний розвиток у Польщі фінансового ринку. Водночас активнішими в інноваційній діяльності у промисловому секторі були підприємства фармацевтичної галузі, найменш інноваційні – підприємства галузі легкої промисловості. Серед підприємств, які функціонують у секторі послуг, найактивнішими в інноваційній діяльності були страхові компанії, заклади, які надають реасекураційні послуги пере страхування, та пенсійні фонди. Найнижча інноваційна активність у сфері послуг була притаманна транспортній галузі, зокрема вантажному транспорту та авіатранспорту.

На основі досліджень учених робимо висновок, що загалом майже половина польських підприємств характеризується низьким рівнем інноваційності. Водночас привертає увагу факт, що для більш ніж 35% підприємств характерний високий та середній рівень інноваційності, а більше 16% ха-

рактеризуються достатнім рівнем інноваційності. Найнижчий рівень інноваційності характерний для малих підприємств. Так, протягом аналізованого періоду питома вага малих інноваційних фірм із низьким рівнем інноваційності становила 61,8% загальної кількості підприємств [3,11]. Питома вага малих інноваційних фірм із достатнім рівнем інноваційності становила близько 17% загальної кількості підприємств. Для порівняння – у країнах Євросоюзу цей показник у середньому становив майже 51%. При цьому помітним було коливання показника від 26% у Португалії до 74% в Ірландії [3, 11–12].

Дещо позитивнішою була динаміка польських середніх підприємств із достатнім рівнем інноваційності. Зокрема, за аналізований період частка таких суб'єктів господарювання становила майже 20%. Зазначимо, що високий рівень інноваційності характерний для 21% середніх підприємств, що у 1,4 рази більше даного показника для малих підприємств і в 1,7 рази більше аналогічного середнього показника [3,11]. Негативним моментом можна вважати значну питому вагу середніх підприємств, які характеризуються низьким рівнем інноваційності, – більше 30% від загальної кількості підприємств. При цьому варто зазначити, що це майже удвічі менше аналогічного показника для малих підприємств і в 1,6 рази менше аналогічного середнього показника

Таблиця 1

Динаміка інноваційних підприємств у 2008–2010 рр.

Кількість працюючих	Промислові підприємства		Підприємства сфери послуг	
	2006–2008 рр.	2008–2010 рр.	2006–2008 рр.	2008–2010 рр.
Загалом	21,4	18,1	16,1	14,0
10–49 осіб	14,5	10,9	13,1	11,6
50–249 осіб	33,3	30,1	25,3	20,0
10–249 осіб	19,2	15,8	15,2	13,0
понад 249 осіб	60,9	59,0	48,2	45,0

* Складено на основі [2, 3, 17] та даних Головного управління статистики Польщі [19, 20].

для всіх підприємств, але у 1,4 рази більше аналогічного показника для великих підприємств та у 4 рази більше аналогічного показника для дуже великих підприємств. Із вищезазначеного можемо зробити висновок, що сектор малих та середніх підприємств у Польщі характеризується значно нижчим рівнем інноваційності, ніж сектор великих і потужних підприємств. Це пояснюється тим, що більшість створених малих та середніх підприємств у Польщі функціонують у традиційних, а не інноваційних сферах діяльності. У зв'язку зі вступом Польщі до Європейського Союзу необхідним є підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств, які характеризуються високою еластичністю на реагування поточних потреб ринку. В сучасних умовах забезпечити зростання конкурентоспроможності цього сектору економіки можна лише шляхом підвищення рівня його інноваційності на основі інтенсифікації технічних та організаційних інноваційних процесів.

Дещо вищим рівнем інноваційності характеризуються великі підприємства в Польщі. Так, високий рівень інноваційності характерний для 31,3% великих підприємств [3, 11]. Це у 1,5 рази більше аналогічного показника в середніх підприємствах; більше, ніж у 2 рази аналогічного показника малих підприємств та більш ніж у 2,5 рази вище аналогічного середнього показника для усіх підприємств. Крім того, значна питома вага великих підприємств у Польщі – більше 22% – характеризується низьким рівнем інноваційності. Це більш, ніж у 2 рази нижче аналогічного середнього показника для всіх підприємств, у 1,4 рази більше аналогічного показника для середніх підприємств і майже в 3 рази нижче аналогічного показника для малих підприємств.

Найвищим рівнем інноваційності в Польщі характеризуються потужні підприємства. Так, майже 43% характеризується високим

рівнем інноваційності, що у 3,5 рази більше аналогічного середнього показника для всіх підприємств; у 2,8 рази вище аналогічного показника для малих підприємств; більше, ніж у 2 рази вище аналогічного показника по середніх підприємствах та у 1,4 рази вище аналогічного показника для великих підприємств. Позитивним моментом варто вважати те, що питома вага підприємств із низьким рівнем інноваційності становить лише 7,8% [3, 11–13].

Про жорстку конкурентну боротьбу на ринку інновацій свідчить той факт, що японська фірма "Honda" за півтора роки запропонувала японському споживачеві 81 нову модель мотоциклів. Наявний факт підтверджує важливе значення швидкості впровадження і розробки інновацій на ринок.

Для скорочення термінів розробки і впровадження інновацій на ринок важливе значення мають темпи та якість наукових досліджень і розробок. Останній показник характеризується рівнем наукових та прикладних досліджень, який, у свою чергу, залежить від таких чинників:

- рівня фінансування певного виду діяльності з державного бюджету;
- можливостей та рівня співпраці з науковими закладами;
- рівня інформатизації науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності;
- рівня підготовки кадрів, зокрема їх креативних можливостей.

Для забезпечення виконання першого завдання Лісабонська Стратегія передбачає, насамперед, підвищення рівня фінансування НДДКР до 3% ВВП в усіх країнах Євросоюзу. У 2009 р. в країнах Євросоюзу рівень фінансування НДДКР становив у середньому 1,93 ВВП. При цьому найвищий рівень цього показника (понад 3%) був характерним для Швеції, Фінляндії; понад 2% запропонованих витрат занотовано в Ав-

стрії, Данії, Франції, Німеччині. Найгіршими показники були на Кіпрі та Румунії – 0,44% та 0,27%, відповідно [16, 286].

Протягом останніх років фінансування науково-дослідної діяльності в Польщі з бюджетних і позабюджетних джерел характеризувалося низьким рівнем порівняно з країнами Євросоюзу. Як відомо, показником, що відображає рівень фінансування НДДКР у країнах Євросоюзу, є відсоток до валового внутрішнього продукту. Динаміка цього показника для Польщі протягом 1990–2006 рр. не була позитивною. Так, протягом аналізованого періоду він зменшився із 0,96% у 1990 р. до 0,76% у 1995 р. Після цього настав період зростання вказаного показника до максимального свого значення у 1998 р. – 0,75%. Проте, на жаль, позитивну динаміку не вдалося втримати і, починаючи з 1999 р., до 2003 р. він знизився до рівня 0,54%. У 2004 р. спостерігалось незначне зростання, але у 2006 р. відбулося повторне зниження

до 0,56% (рівень 2004 р). Найнижче значення цього показника в Польщі зафіксовано у 2003 р. – 0,54%. (див. рис. 1).

Зазначимо, що тенденція щодо зміни даного показника у динаміці є позитивною, що вкотре підтверджує позитивні зміни у реалізації політики побудови економіки знань у цій країні. Зокрема, починаючи з 2008 р., помітне збільшення показника у 2009 р. та у 2010 р. на 0,03% порівняно з попереднім роком. Враховуючи досвід фінансування науки у розвинутих країнах, цей показник є, звичайно, дуже низьким. Зокрема, в Іспанії він становить 1,35%, у Португалії – 1,51%, у Словенії – 1,60%, Чехії – 1,47%, Фінляндії – 3,5%, Швеції – 4,5% [16, 286]. Аналізуючи наведені вище показники, можемо стверджувати про необхідність і доцільність подальшого утримання позитивної динаміки у фінансуванні наукової сфери за рахунок коштів державного бюджету. Зазначимо, що для забезпечення

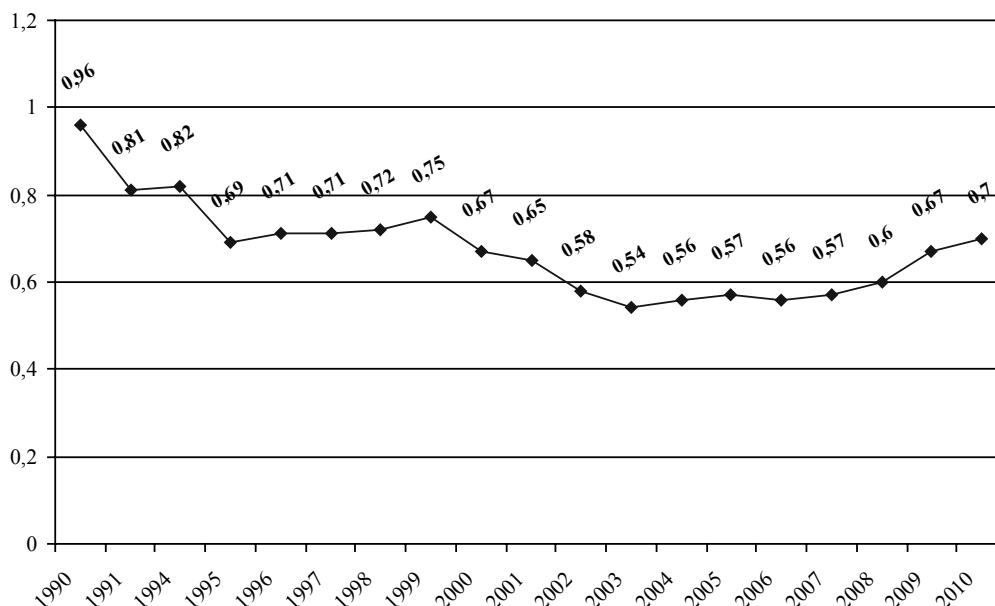


Рис. 1. Динаміка фінансування наукових досліджень та розробок у Польщі в 1990–2010 рр. (у % до ВВП)*

* Складено на основі [5, 263; 6, 273; 7, 280; 8, 286; 9, 272; 10, 279; 11, 285; 12, 293; 13, 288; 14, 286; 15, 293; 16, 295].

нових конкурентних переваг для економіки Польщі уряд активно використовує пропозиції стратегічних радників, які у своїх дослідженнях підтверджують, що на сьогодні Польща знаходиться на середніх позиціях серед країн Європейського Союзу ("moderate innovators"). Крім того, зазначається, що країни-лідери характеризуються високою якістю наукових досліджень, неабиякою активністю підприємств в інноваційній діяльності, значною кількістю отриманих патентів та успішною комерціалізацією наукових результатів. Водночас результати досліджень стратегічних радників при уряді Польщі підтверджують, що інтенсивність наукових досліджень у Польщі майже втричі нижча серед країн ЄС-27.

При аналізі динаміки структури джерел фінансування НДДКР у Польщі в 1995–2006 рр. варто зазначити незмінну домінуючу частку державних коштів. У 1998 р. питома вага коштів державного бюджету при фінансуванні НДДКР зменшилася на 1,25% порівняно з попереднім роком. У 1999 р. динаміка цього показника зберігалася, зокрема відзначено його зменшення на 0,5%. Після таких змін протягом 2000–2001 рр. помітною є тенденція до зростання питомої ваги коштів державного бюджету при фінансуванні НДДКР у Польщі. Зокрема, у 2000 р. помічено найвище зростання питомої ваги коштів державного бюджету при фінансуванні діяльності даного виду – майже на 5% порівняно з попереднім роком. У 2001 р. помітним було несуттєве зростання показника порівняно з попереднім роком. Крім того, починаючи з 2002 р. помітною стала тенденція до зниження рівня цього показника з 61,1% до 57,7% у 2005 р. та до 60,4% у 2009 р. щодо загальної суми видатків на фінансування зазначеного виду діяльності. Динаміку структури джерела фінансування НДДКР у Польщі в 1995–2009 рр. показано на рис. 2.

Виявлені зміни можна пояснити вимогами, передбаченими, з одного боку, Лісабонською Стратегією, з другого – Національним планом розвитку Польщі на 2007–2013 рр. Саме ці документи стануть передумовою суттєвого підвищення суб'єктами господарювання коштів на фінансування наукових і прикладних досліджень. Звідси, питома вага коштів підприємств у структурі джерел фінансування НДДКР у Польщі протягом десяти років суттєво не змінювалася. Так, протягом аналізованого періоду простежуємо деякі нерізкі коливання величини даного показника. При цьому помітним є той факт, що питома вага коштів підприємств на фінансування НДДКР ніколи не була нижчою за чверть від загального обсягу. Найнижчий рівень цього показника зафіксовано у 2002 р. – 22,7%, найвищий – у 1999 р. – понад 30% загальної суми коштів, призначених на фінансування наукових і прикладних досліджень. У 2009 р. помітним було несуттєве підвищення питомої ваги (на 1%) зазначеного показника порівняно з попереднім роком.

Помітними є аналогічні зміни питомої ваги коштів закладів НДІ для фінансування фундаментальних, прикладних досліджень та розробок. Так, протягом десятиріччя найвища питома вага цих коштів зафіксована у 1995 р. – 11,6% від суми загальних коштів, призначених на фінансування такого виду діяльності. Після 1995 р. з'явилася тенденція до зниження згаданого показника. За період 1996–2006 рр. найвищою питома вага коштів НДІ, призначених на фінансування фундаментальних та прикладних розробок, була у 2002 р. – 8,2% від загальної суми коштів; у 2004 р. – 7,5%, що на 1,6% більше, ніж у 2003 р. (зрівнялася за величиною із 1999 р.). У 2009 р. рівень цих витрат у секторі НДІ становив 6,7% і порівняно з попереднім роком не зазнав змін.

Протягом аналізованого періоду активувалася участь іноземного капіталу у

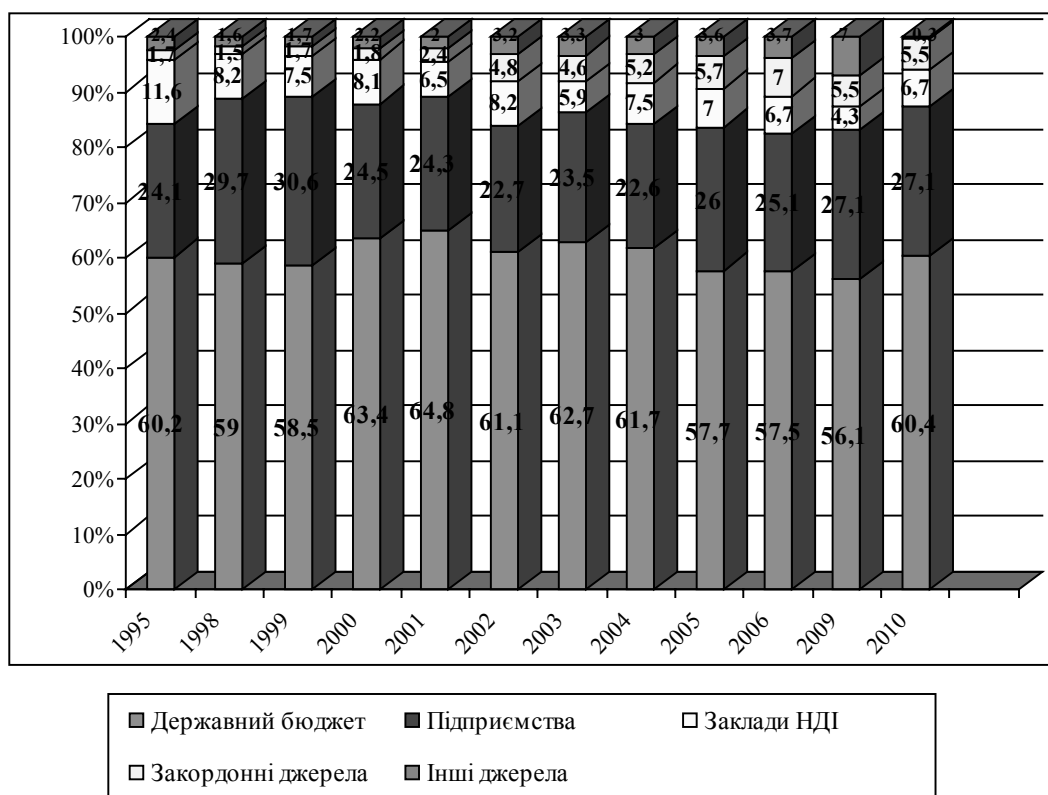


Рис. 2. Динаміка структури джерела фінансування наукових досліджень та розробок у Польщі в 1995-2009 рр.*

* Складено на основі [5, 260; 6, 270; 7, 277; 8, 283; 9, 269; 10, 276; 11, 282; 12, 290; 13, 285; 14, 283; 15, 290; 16, 292].

фінансуванні фундаментальних, прикладних досліджень і розробок. Так, протягом десяти років в Польщі спостерігалось постійне зростання питомої ваги іноземних інвестицій у фінансування такого виду діяльності. При цьому слід зазначити, що темпи зростання даного показника, починаючи з 2004 р., постійно підвищувалися. Зокрема, у 2000 р. відбулося зростання у 1,1 рази порівняно з попереднім роком; у 2001 р. – у 1,3 рази, у 2002 р. – у 1,7, у 2004 р. – у 1,1, у 2005 р. – у 1,2, у 2006 р. – у 1,23 рази. Цей факт свідчить про інвестиційну привабливість польського науково-прикладного сектору для іноземних інвесторів. Проте у 2009 р. простежувалося знижен-

ня у 1,3 рази цього показника порівняно з 2006 р., що пояснюється впливом світової фінансової кризи.

При аналізі структури джерел фінансування фундаментальних, прикладних досліджень і розробок у Польщі до 2006 р. помітною була тенденція до зростання питомої ваги коштів, які надходять з інших джерел, проте у 2009 р. відбулося зниження цього показника.

Загалом, беручи до уваги динаміку структури джерел фінансування фундаментальних, прикладних досліджень і розробок у Польщі в 1995–2010 рр., варто виокремити зменшення коштів державного бюджету та підвищення частки іноземного інвестуван-

ня у цій сфері. Отже, можемо констатувати згортання участі держави у фінансуванні зазначеної сфері діяльності при одночасному підвищенні її інвестиційної привабливості для закордонних вкладників.

У Польщі дослідницька діяльність охоплює три типи досліджень:

- фундаментальні дослідження, тобто дослідження, які мають експериментальний характер;
- прикладні дослідження, пов'язані з пошуком конкретних інноваційних помислів з метою практичного їх використання;
- розробки, які передбачають використання відомих знань.

Структура фінансування наукових досліджень та розробок у Польщі в 1995–2009 рр. відображена на рис. 3. Аналіз свідчить, що у структурі фінансування фундаментальних, прикладних досліджень і розробок у Поль-

щі в 1995–2009 рр. помітні певні зміни. Зокрема, співвідношення питомої ваги коштів, спрямованих на фінансування фундаментальних, прикладних досліджень і розробок у Польщі протягом аналізованого періоду, суттєво не змінилися. Проте протягом останніх трьох років помічено зростання питомої ваги коштів, призначених на фінансування розробок, що передбачають використання відомих знань. При цьому найбільше зростання відбулося у 2009 р., – майже на 6% порівняно з 1995 р. (див. рис. 3).

У результаті здійсненого дослідження показано низький рівень конкурентоспроможності польської науки, що спричиняється низьким рівнем витрат на фінансування наукових досліджень. Зазначимо, що характерною є домінування бюджетного фінансування при недостатній активності у фінансуванні наукової діяльності при-

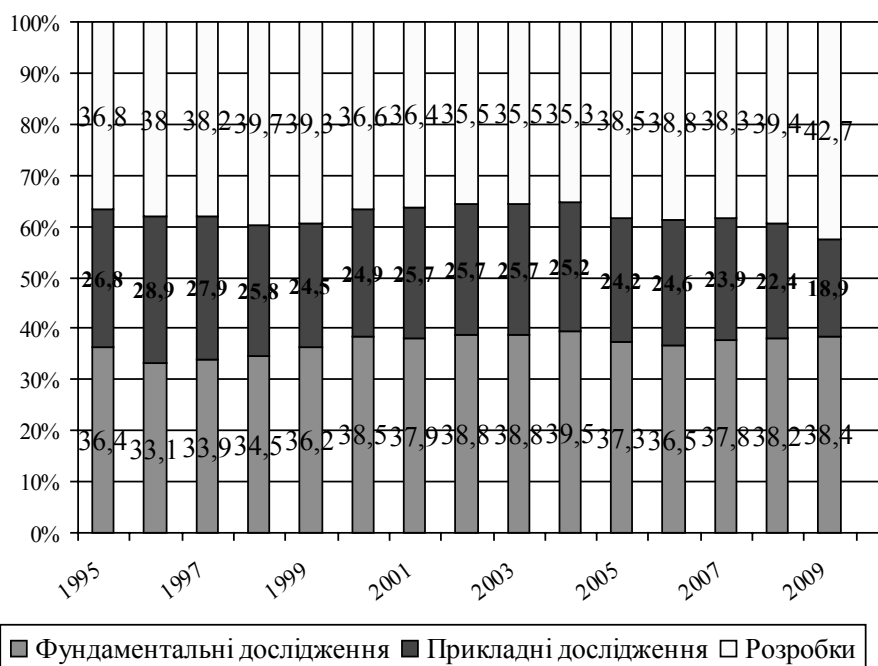


Рис. 3. Динаміка фінансування фундаментальних, прикладних досліджень і розробок у Польщі в 1995–2009 рр.*

* Складено на основі [4, 84; 5, 262; 6, 272; 7, 279; 8, 285; 9, 271; 10, 278; 11, 284; 12, 292; 13, 287; 14, 285; 15, 292; 16, 294].

ватним сектором. Крім цього, встановлено нераціональну структуру фінансування, що здійснюється за рахунок бюджетних коштів.

При моніторингу фінансування наукових досліджень і розробок важливе значення має оцінка динаміки цих витрат у сфері інноваційної діяльності. У Польщі витрати на інноваційну діяльність підприємств охоплюють витрати на:

- дослідження і розробки, пов'язані з продуктовими та процесовими інноваціями;
- придбання і монтаж нових машин та обладнання;
- придбання технології (документації і прав);

- маркетинг нових і покращених наявних продуктів.

Необхідно зазначити, що витрати на дослідження і розробки є одним із основних джерел появи базових інновацій, які дають змогу суттєво підвищувати конкурентоспроможність продукції на глобальному ринку. Структура коштів, призначених на фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Польщі в 1995–2009 рр., відображена на рис. 4.

Дані рис. 4 засвідчили, що протягом семи років найбільше коштів було вкладено в придбання нових машин, технічних засобів і транспортування.

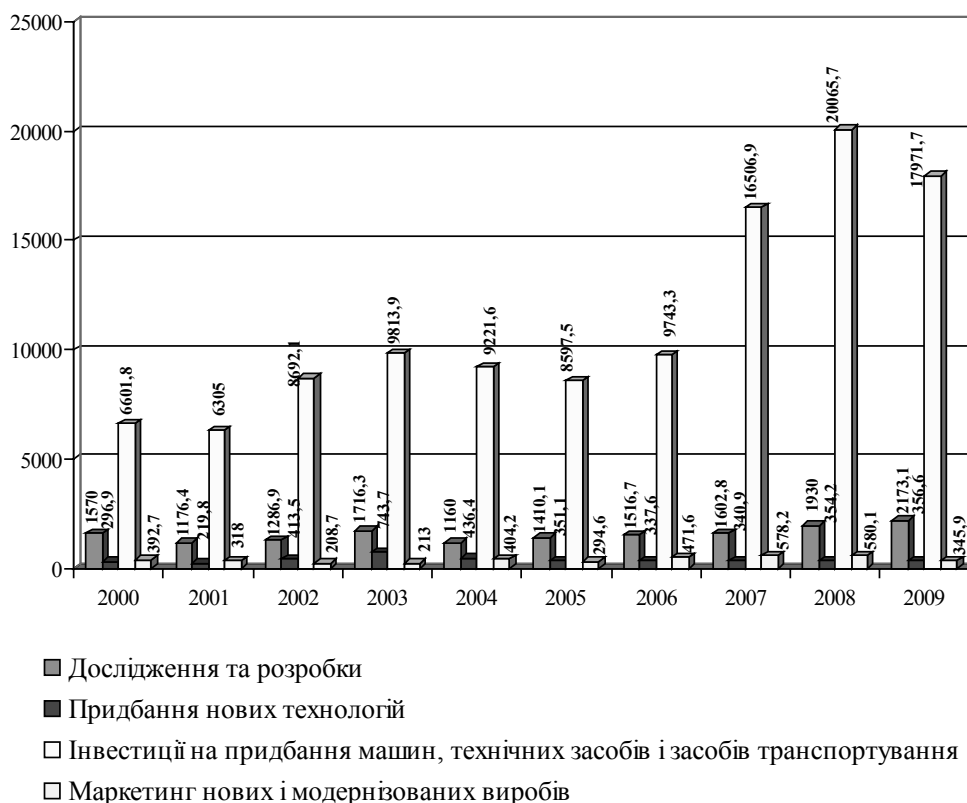


Рис. 4. Динаміка фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Польщі в 2000–2009 рр.*

* Складено на основі [1, 30; 4, 85; 19; 425; 20, 426].

Це свідчить про те, що інноваційна діяльність у розумінні польських підприємців – це придбання готових машин і засобів. Сума інвестицій на придбання машин, технічних засобів та засобів транспортування була найвищою у 2003 р. – 9813,9 млн. злотих, найнижчою у 2001 р. – 6305 млн. злотих. У 2004 р. помітним є зменшення інвестицій у цю сферу на 592,3 млн. злотих або на 6% порівняно з 2003 р. У 2005 р. інвестиції продовжували згортатися. Сума коштів, призначених на придбання машин і засобів, зменшилася на 624,1 млн. злотих або на 6,8% порівняно з 2004 р. У 2008 р. сума даних інвестицій знову зросла більш, ніж утричі порівняно з 2000 р., проте у 2009 р. цей показник незначно (у 1,1 рази) зменшився порівняно з попереднім роком [3, 20]. Позитивним моментом можна вважати збільшення в 1,1 рази порівняно з попереднім роком коштів, призначених на фінансування досліджень і розробок. Загалом, протягом 2000–2009 рр. суттєво активізувалася інвестиційна діяльність польських підприємств, що забезпечило швидке оновлення технічно-технологічної бази підприємств. Цей крок дав змогу забезпечити конкурентоспроможність польських підприємств і їхніх товарів на світовому ринку. На перспективу важливим є підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, що найдоцільніше робити шляхом збільшення суми інвестицій як на дослідження та розробки, так і на придбання нових технологій.

Протягом аналізованого періоду помітним є зростання суми витрат на маркетинг нових і модернізованих виробів. Так, у 2004 р. вона зросла на 191,2 млн. злотих або майже на 90% порівняно з 2003 р.; у 2006 р. сума витрат на маркетинг зросла на 177 млн. злотих або на 60% порівняно з 2005 р.; у 2009 р. знизилася на 234,2 млн. злотих або на 40% порівняно з 2008 р. [3, 20; 1, 308].

Найменше інноваційних коштів вкладено в придбання документації і ліцензій нових технологій. Протягом аналізованого періоду зниження фінансування даної сфери зафіксовано у 2001 р. – на 77,1 млн. злотих, що більше на 26% порівняно з 2000 р., та у 2004 р., коли зменшення суми інвестицій у цю сферу склало 298,3 млн. злотих, або більше, ніж на 40% порівняно з 2003 р. Крім того, позитивна динаміка була помічена – у 2002 р., коли сума вкладених коштів у придбання документації та ліцензій зросла на 193,7 млн. злотих або більш ніж на 88%. У 2003 р. зростання становила 321,2 млн. злотих або майже 78% порівняно з 2002 р. У 2005–2006 рр. темпи дещо сповільнилися. Так, з 2005 р. до 2009 р. помітною є стабільна тенденція до несуттєвого щорічного зростання цього показника. Проте вже у 2009–2010 рр. зменшилася кількість підприємств, які закуповували або продавали нові технології, зменшилася і кількість підприємств, які купували результати наукових досліджень у Польщі та країнах ЄС. Водночас позитивним моментом можна вважати збільшення майже на третину кількості підприємств, які продавали результати наукових досліджень за межі Польщі, а саме в країни ЄС, що свідчить про підвищення конкурентоспроможності польської науки у європейських країнах.

Отже, аналізуючи витрати на інноваційну діяльність, зауважимо, що активнішими в інноваційній діяльності були приватні підприємства. Зокрема, фінансування витрат на інноваційну діяльність у приватному секторі перевищувало 70%, у секторі послуг – понад 80% від загальної суми витрат на фінансування інноваційної діяльності [3, 19]. Принагідно зацентруємо увагу на тому, що активнішими тут були великі підприємства з чисельністю працюючих понад 499 осіб. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат були власні кошти підпри-

емств, питома вага яких у промисловому секторі становила понад 60%, а в секторі послуг – понад 80% [3, 19–22].

Варто зазначити, що у Польщі активною є державна підтримка інноваційної діяльності підприємств шляхом створення преференційних умов для здійснення інноваційної діяльності. Джерелами державної підтримки інноваційної діяльності підприємств у Польщі є кошти державних інституцій (центральных і місцевих органів влади) та фондів ЄС. Згідно зі статистичними даними у 2006–2009 рр. 21,5% інноваційно активних підприємств у промисловому секторі отримали фінансову підтримку даного виду, у секторі послуг її одержав кожен десятий заклад. Крім того, підтримкою від державних інституцій скористалися понад 10% промислових підприємств та понад 4% закладів сфери послуг. Фінансовою підтримкою з фондів ЄС мали можливість скористатися майже 155 підприємств промислового сектору та понад 6% закладів сфери послуг [3, 20–22].

Отже, перспективи підвищення конкурентоспроможності польської економіки пов'язані з визначенням нових конкурентних переваг, до яких належать освіта, інноваційність, підприємництво, креативність та ефективність державної політики. Для побудови конкурентоспроможної економіки до 2020 р., за прогнозами вчених-практиків, доцільно систематично щорічно підвищувати зростання витрат із державного бюджету на наукові дослідження на 15% порівняно з попереднім роком [2, 71]. Запропонована модель передбачає стабільне щорічне зростання ВВП на 3,5%, не враховуючи інфляції. Крім того, модель передбачає, що у 2015–2020 рр. буде забезпечено щорічне 20%-ве зростання коштів із фондів ЄС порівняно з 2010–2013 рр. та зростання питомої ваги приватних коштів на фінансування наукових досліджень до рівня 0,5% ВВП [2, 71].

На підставі здійсненої діагностики фінансування наукових досліджень та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, а також беручи до уваги розроблену Стратегію розвитку Республіки Польща до 2030 р., визначимо цілі, які сприятимуть інноваційному розвитку економіки країни:

- підвищення інноваційності підприємств;
- підвищення конкурентоспроможності польської науки;
- збільшення ролі науки в забезпеченні інноваційного розвитку країни;
- підвищення рівня застосування інформаційних та комунікаційних технологій в економіці.

Для досягнення поставлених цілей стратегією передбачено протягом 2011–2020 рр. здійснити новелізацію системи освіти шляхом розвитку подальших здібностей до самонавчання і гарантії стабільності фінансування системи освіти. Особлива увага приділена створенню середовища для розвитку індивідуальної креативності громадян шляхом підвищення ефективності навчання та формування інноваційної культури, які забезпечать виникнення креативних галузей. Великі перспективи переходу до інноваційної моделі розвитку в Польщі пов'язані з широким використанням у всіх галузях інформаційно-комунікаційних технологій, розширенням доступу населення до інтернет-ресурсів і розвитком нових форм зв'язку між секторами науки та бізнесу.

Підсумовуючи, зазначимо, що модернізація польської економіки пов'язана з підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної науки, ґрунтується на пришвидшенні комерціалізації результатів наукових досліджень та передбачає підвищення ефективності інноваційних проектів, збільшення питомої ваги інноваційних продуктів в експорті країни, стимулювання розвитку

інноваційного середовища, індивідуальної креативності та визначення фінансових механізмів підтримки інноваційних прагнень.

Література

1. Baruk J. Zarządzanie wiedzą i innowacjami / Jerzy Baruk. – Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek, 2006. – 407 s.
2. Boni M. Polska 2030 – Trzecia fala nowoczesności. [Електронний ресурс] / Michał Boni // Edukacja, nauka i rynek pracy: (Presa Rady Ministrów). – (28 marca 2011). – Режим доступу: http://pkpplawiatan.pl/opinie/aktualnosci/2011/1/_files/2011_04/Rynek_pracy_-_MB_-_AKtywizacja_Zawodowa.pdf
3. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009: [Електронний ресурс]: Informacje i opracowania statystyczne / Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Szczecinie / Magdalena Orczykowska, Joanna Piotrowska, Magdalena Wegner, Marta Zelińska. – Warszawa, 2010. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/nauka_tekhnika_PLK_HTML.htm
4. Jasiński A. Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji / Andrzej H. Jasiński. – Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp., 2006. – 262 s.
5. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2000. pdf [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2000. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
6. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2001. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2001. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
7. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2002. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2002. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
8. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2003. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2003. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
9. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2004. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2004. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
10. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2005. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2005. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
11. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2006. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2006. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
12. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2007. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2007. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
13. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2008. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2008. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive

14. *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2009*. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2009. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
15. *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2010*. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2010. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
16. *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2011*. pdf. [Електронний ресурс]: / Główny Urząd Statystyczny Polski; redaktor główny Halina Dmochowska. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2011. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_737_PLK_HTML.htm?action=show_archive
17. *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013: (Narodowe strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mswia.gov.pl/download.php?s=62&id=320>
18. Żylicz M. Nauka czyni wolnym [Електронний ресурс] / Macie Żylicz // *Newsweek*. pl. – 9.10.2010r. – Режим доступу: <http://www.newsweek.pl/artykuly/sekcje/dodatek-kariera-w-nauce/nauka-czyni-wolnym,66013,1>
19. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej / Przewodniczący prezydent Józef Oleński*. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2007. – 902 s. – (ROK LXVII Warszawa).
20. *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej* [Електронний ресурс] / Przewodniczący prezydent Józef Oleński. – Warszawa: Zakład wydawnictw statystycznych, 2011. – Режим доступу: http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_rs_rocznik_statystyczny_rp_2010.pdf (Rok LXX).

Андрій ЛУЧКА

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ЄДИНОГО КАЗНАЧЕЙСЬКОГО РАХУНКА: ДОСВІД ФРАНЦІЇ

Висвітлено засади управління єдиним казначейським рахунком у Франції. Проаналізовано практику забезпечення своєчасного виконання касових видатків. Розглянуто процедури використання тимчасово вільних коштів єдиного казначейського рахунка. Із врахуванням зарубіжного досвіду вироблено пропозиції щодо організації управління ліквідністю єдиного рахунка Державної казначейської служби України.

Проблеми управління бюджетними коштами завжди викликали інтерес у науковців і громадськості. Утім, якщо одні бюджетні процедури є майже незмінними впродовж десятиліть, то інші стрімко змінюються під впливом розвитку інформаційних та фінансових технологій і потребують особливо пильної уваги вчених. Надзвичайно швидко, як за кордоном, так і в Україні, впродовж останнього десятиріччя розвиваються державні казначейства та, відповідно, форми й методи управління бюджетними коштами, зосередженими на їхніх рахунках. На жаль, практика ефективного управління ліквідністю єдиного казначейського рахунка (ЄКР), яка нині активно застосовується за кордоном, в нашій країні досі не розвинена.

Питання управління тимчасово вільними коштами держави розглядалися у публікаціях українських вчених: О. Батури, В. Башка, С. Булгакової, Л. Коваленко, С. Кондратюка, С. Лондаря, Б. Малиняка, Л. Осипчук, К. Павлюк, В. Стоян та ін. За межами України дослідження цієї проблематики активізувалися наприкінці ХХ ст. і донині є дуже актуальними. Їй присвячені праці О. Безденежного, М. Вільямса, В. Горбунова, Д. Грішина, О. Дроздова, Я. Лінерта, Б. Олдена, С. Прокоф'єва, В. Саранцева,

Е. Тандберга, М. Сілінса, Я. Сторкі, М. Тарасова, Л. Шубіної та ін. Однак швидкий розвиток технологій управління ліквідністю ЄКР зумовлює необхідність подальших наукових пошуків за даним напрямком досліджень.

Метою роботи є аналіз практики управління ліквідністю ЄКР у Франції, вироблення пропозицій щодо застосування позитивного досвіду цієї діяльності в Україні та з'ясування й обґрунтування умов, що необхідні для забезпечення ефективного функціонування органу, який здійснює управління ліквідністю ЄКР

У Франції здавна приділяли значну увагу питанням оптимізації діяльності органів казначейства з управління бюджетними коштами. Відомий французький фінансист, професор Рене Штурм ще понад сто років тому називав казначейство "банкром бюджетів". Учений зауважив, що "... бюджети, навіть найточніші, не могли б обійтися без посередництва такого банкіра. Якщо б, наприклад, у перші місяці року, раніше ніж надійдуть доходи, бюджети не знайшли резервів у казначейських касах, то навіть найзбалансованіші з них вимушені були б відстрочити платежі" [1, 223]. Накопичений у Франції чималий історичний досвід управління бюджетними коштами нині збагачений інноваціями, зумовле-

ними розвитком фінансових й інформаційних технологій. Відтак, казначейська система цієї країни визнається зараз однією з найдосконаліших у світі. Досвід Франції особливо цінним є для нашої країни, в якій реформування механізму управління коштами ЄКР ще не доведене до логічного завершення. Адже в Україні, незважаючи на постійну нестачу фінансових ресурсів для активізації процесів соціального й економічного розвитку країни, тимчасово вільні кошти ЄКР досі використовуються винятково для покриття касових розривів, що виникають при виконанні бюджетів і Пенсійного фонду України. З огляду на це, визнаючи слушність думки Джозефа Е. Стігліца, що "... зі всіх провалів ринку найбільш серйозними є тривалі періоди невикористання ресурсів" [2, 585], зауважимо, що широкі верстви населення найпомітніше відчувають наслідки неефективного використання саме бюджетних коштів держави, особливо в умовах постійного їх дефіциту. За цих обставин запровадження в нашої країні сучасного зарубіжного досвіду управління поточною ліквідністю ЄКР не лише дасть змогу наповнити казну додатковими надходженнями, а й сприятиме раціональнішому використанню суспільних ресурсів, розвитку ринків грошей і капіталу.

У Франції визначальну роль в управлінні грошовими коштами держави відіграють Банк Франції, який обслуговує ЄКР і забезпечує функціонування розрахунково-платіжної системи для виконання бюджетних платежів, Казначейство Франції, яке здійснює касове планування та платежі за заявками бюджетних установ, та фінансова агенція "Франс Трезор" (АФТ), яка забезпечує наявність на ЄКР необхідного для здійснення платежів залишку коштів, інвестує тимчасово вільні активи або запозичує фінансові ресурси.

Всі кошти бюджетів консоліднуються на ЄКР, відкритому в Банку Франції. У формуванні ЄКР беруть участь близько 7 тис. опе-

раційних рахунків. Щодня Банк самостійно обнулює залишки цих операційних рахунків, однак здійснює це розрахунково, не вдаючись до переказів грошових коштів. Залишок коштів на ЄКР на кінець операційного дня обов'язково має бути позитивним, хоча за окремими операційними рахунками допускається наявність від'ємних сальдо. Послуги з обслуговування казначейських рахунків Банком Франції є платними, але й Банк сплачує Казначейству відсотки за користування залишками ЄКР [3, 23].

Створена у 2001 р. з метою управління коштами ЄКР фінансова агенція "Франс Трезор" діє як окремий департамент Міністерства економіки, фінансів і промисловості та підпорядкована безпосередньо міністру. АФТ забезпечує здатність держави в будь-який момент і за будь-яких обставин виконати свої фінансові зобов'язання в повному обсязі. В ній працює 36 агентів, з них 25 державних службовців, тоді як загалом у всіх органах державного казначейства (їх у Франції понад 4 тис.) налічується більш ніж 58 тис. працівників [4, 4, 7; 5].

Місією АФТ є управління боргом і вільними коштами держави з найбільшою вигодою для платників податків та з найвищою надійністю [4, 6]. З цієї метою АФТ забезпечує постійне кредитове сальдо ЄКР і, в разі необхідності, запозичує кошти для вчасного виконання касових бюджетних видатків, інвестує надлишки коштів ЄКР для отримання до бюджету додаткових надходжень, ефективно здійснює операції з формування та погашення державного боргу [6, 21; 3, 24]. Діяльність АФТ є прозорою, прогнозованою та добре адаптованою до мінливих умов ринку.

АФТ забезпечує централізацію на ЄКР коштів не лише державного бюджету, а й місцевих бюджетів та інших публічних організацій. Для всіх з них доступні переваги ефективного управління коштами ЄКР. Адмініструючи ЄКР,

АФТ в режимі реального часу має доступ до інформації про залишки грошових коштів та стан рахунка. Усю необхідну для АФТ і Казначейства інформацію про залишки коштів ЄКР Банк Франції формує кожні 15 хвилин [7].

У разі, якщо надходження до відповідних бюджетів перевищують сукупний обсяг видатків, які необхідно здійснити з операційних рахунків, то платежі бюджетних установ виконуються невідкладно. Якщо ж для здійснення з операційного рахунка необхідних касових видатків недостатньо надходжень на цей рахунок, допускається виконання платежів овердрафтом у межах загального позитивного залишку ЄКР. У разі застосування таких операцій, АФТ здійснює грошове підкріплення відповідних операційних рахунків з ЄКР для погашення від'ємного ("червоного") сальдо [5; 7].

Діяльність АФТ з управління поточною ліквідністю ЄКР націлена на забезпечення на кінець кожного дня, залежно від умов міжбанківського ринку, сальдо ЄКР в межах 70–80 або 290–310 млн. євро, що становить відповідно лише 0,2 та 0,7% від середньоденного обсягу здійснюваних через ЄКР операцій (у 2010 р. – близько 43 млрд. євро). Як засвідчують звітні дані, цих цільових орієнтирів у 2010 р. було досягнуто у 91% випадків. Варто зазначити, що мінімізувати залишок ЄКР до цільових меж АФТ не намагалася в ті дні, коли ринкова ціна грошових ресурсів була нижчою від ціни, яку сплачує за використання залишків ЄКР Банк Франції. Наприклад, у 2010 р. упродовж 167 робочих днів АФТ мала завданням забезпечити сальдо ЄКР на кінець дня в межах 290–310 млн. євро, жодного дня – в межах 70–80 млн. євро, 17 днів цільові орієнтири не визначалися, а впродовж 75 днів надлишки коштів ЄКР не розміщали в повному обсязі внаслідок низького попиту на них. Для порівняння, у 2007 р. зазначені вище умови забезпечувалися впродовж відповідно 80, 84, 73 і 20 робочих днів [4, 6–7, 31, 39].

АФТ активно діє на первинному та вторинному ринках державних цінних паперів, а також на ринках банківських кредитів і депозитів не лише у Франції, але й в інших державах Єврозони. Агенція не обмежується здійсненням операцій з купівлі-продажу державних цінних паперів, розміщення коштів на депозитних рахунках та взяття банківських кредитів. З метою управління державним боргом і поточною ліквідністю ЄКР АФТ застосовує також синдикування, хеджування, операції СВОП, РЕПО та інші. У 2010 р. АФТ щодня здійснювала в середньому 58 операцій. При цьому політику управління коштами ЄКР АФТ узгодила з Банком Франції, підписавши з ним угоду про оптимізацію дохідності вкладів [4, 6–7].

У Франції застосовуються сучасні методи аналізу та прогнозування грошових потоків. Казначейство отримує від бюджетних установ заявки на здійснення касових видатків, а від адміністраторів бюджетних доходів – прогнози зарахування доходів. Інформацію про очікувані касові доходи і видатки, касові плани та статистичні дані минулих періодів Казначейство зберігає у своїй інформаційній системі, доступ до якої відкритий також фахівцям АФТ і Банку Франції. На основі цієї інформації АФТ прогнозує рух коштів ЄКР, складаючи та щоденно актуалізуючи касовий план на 12 місяців наперед [3, 24].

Головним завданням управління тимчасово вільними коштами держави у Франції визнано забезпечення безумовного та вчасного виконання усіх взятих державою фінансових зобов'язань, незалежно від наповнюваності бюджету, з мінімальним ризиком і найменшими затратами. Заявки на здійснення касових видатків виконуються наступного робочого дня після їх отримання. В разі необхідності, платіж може бути здійснений і в день подання заявки, якщо дозволяє стан ЄКР, а сума платежу не перевищує 1 млн. євро. Виконання платежів на суму понад 1 млн. євро потребує санкції АФТ [7].

Тимчасово вільні кошти ЄКР АФТ використовують шляхом розміщення їх на депозитних рахунках, надання бланкових позик, зокрема Касі державного боргу (CDP) та Центральній агенції з соціального страхування (ACOSS), укладання угод зворотного РЕПО із SVT¹, здійснення операцій СВОП, надання позик казначейським органам країн Єврозони тощо. Розміщення коштів на строк більший, ніж один день здійснюється під заставу державних цінних паперів.

Рішення про розміщення тимчасово вільних коштів ЄКР на міжбанківському ринку ухвалюються АФТ щоранку, до 11 год., на підставі інформації Банку Франції про стан ЄКР, актуалізованого касового плану, який Агенція отримує з Казначейства не пізніше 9.15 год, та графіка розміщення цінних паперів. АФТ діє дуже оперативно, оскільки на початку дня попит на кошти та ринкові ставки вищі, ніж у другій половині дня. Відсоткова ставка, за якою тимчасово вільні кошти розміщуються на міжбанківському ринку, повинна бути більшою за ставку, за якою Банк Франції нараховує Казначейству відсотки на залишок коштів ЄКР, та ставку, за якою АФТ запозичує кошти, продаючи цінні папери [3, 26].

Доходи від використання тимчасово вільних залишків коштів ЄКР спрямовують на зменшення витрат з обслуговування державного боргу Франції. Найбільше доходів АФТ отримує від здійснення угод РЕПО та бланкових депозитних і позикових операцій (у 2010 р. – відповідно 57% і 32% доходів). Майже 12% доходів становлять відсотки, сплачені Банком Франції на залишки коштів ЄКР. Обсяг доходів залежить від розміру та волатильності ставок міжбанківського ринку, визначених під впливом попиту та пропозиції на основі ставки EONIA (Euro Overnight Index Average). Ставка EONIA розраховується

Європейським Центральним банком і є середньозваженою відсотковою ставкою за односторонніми міжбанківськими кредитами в євро. Зауважимо, що зниження цієї ставки з 3,86% у 2008 р. до 0,71% у 2009 р. і до 0,43% у 2010 р. зумовило зменшення доходів від операцій з розміщення коштів ЄКР у відповідні роки з 736,4 млн. євро до 335,5 млн. євро і до 144,2 млн. євро (табл. 1). Але, навіть за таких обставин, АФТ забезпечує дотримання строків здійснення бюджетних видатків, не допускаючи випадків затримки платежів [4, 7, 34; 8, 37–38].

Залучення коштів для фінансування дефіциту державного бюджету та забезпечення поточної ліквідності ЄКР АФТ здійснює переважно шляхом емісії цінних паперів. У Франції держава емітує довго-, середньо- і короткострокові цінні папери. Перша група представлена, в основному, асимільованими казначейськими облигаціями – OAT (Obligations Assimilables du Tresor) зі строком погашення від 7-ми до 50-ти років. Середньострокові державні боргові зобов'язання сформовані, переважно, шляхом емісії казначейських бон з фіксованою ставкою та щорічною сплатою відсотків – BTAN (Bons du Tresor a Taux Fixe et Interet Annuel), строк погашення яких становить 2 або 5 років. Торги середньостроковими і довгостроковими цінними паперами проводяться 10 разів на рік – щомісяця, крім серпня і грудня.

З метою забезпечення поточної ліквідності єдиного казначейського рахунка у Франції випускають короткострокові казначейські бони з фіксованою ставкою та наперед сплачуваними відсотками – BTF (Bons du Tresor a Taux Fixe et Interets Prescomptes). Їх емітують на строк до одного року, найчастіше на 3 місяці, в разі виникнення тимчасових касових розривів, зумовлених несвоєчасним надходженням державних доходів або неможливістю дотримання графіка погашення державного

¹ SVT – група фахівців з торгівлі цінними паперами казначейства. У 2010 р. вона об'єднувала 20 учасників, з яких найактивнішими були великі банки та фінансові групи: BNP Paribas, Barclays Capital, Societe Generale, HSBC, Royal Bank of Scotland, Credit Agricole, Deutsche Bank та ін.

Таблиця 1

**Доходи від використання тимчасово вільних коштів
єдиного казначейського рахунка Франції у 2006–2010 рр.***

Групи доходів	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	сума, млн. €	%	сума, млн. €	%	сума, млн. €	%	сума, млн. €	%	сума, млн. €	%
Доходи від бланкових позик і депозитів	136,7	20,3	195,8	29,7	267,7	36,4	168,9	50,4	45,4	31,5
Доходи від операцій РЕПО	531,5	78,8	456,0	69,3	417,1	56,6	145,4	43,3	82,1	56,9
Доходи від надання позик Казначействам Єврозони	6,1	0,9	6,6	1,0	12,4	1,7	0,28	0,08	0,07	0,05
Відсотки, сплачені Банком Франції за користування залишками коштів ЄКР	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	39,2	5,3	20,9	6,2	16,6	11,5
Всього	674,3	100	658,4	100	736,4	100	335,5	100	144,2	100

* Складено автором на основі: [4, 36; 8, 37; 9, 34]

боргу. Випуск цих цінних паперів здійснюється щопонеділка відповідно до складеного на квартал графіка. У разі виникнення додаткових потреб у коштах допускається також випуск короткострокових бон поза графіком на строк від 4 до 7 тижнів [10].

Аби не допустити зниження цін на державні цінні папери, АФТ намагається продавати їх невеликими пакетами, але з постійною періодичністю. Цінні папери розміщуються через уповноважені банки, більшість з яких є зарубіжними. Вибір уповноважених банків здійснюється АФТ раз у три роки. Відомості про графік запланованих торгів та їхні результати висвітлюються в інформаційній системі АФТ і є доступними для Казначейства та Банку Франції. Крім того, АФТ оперативно, впродовж одного дня, оприлюднює деталізовану інформацію про результати розміщення цінних паперів [3, 24–25].

АФТ активно співпрацює з Казначейством, Банком Франції й уповноваженими банками. Останні надають Агенції консультативні послуги, розкриваючи своє бачення ситуації на ринку цінних паперів і даючи пропозиції, які цінні папери, з яким строком погашення і під яку відсоткову ставку доцільно розмістити. Ефективному управлінню ко-

штами ЄКР у Франції сприяє також застосування сучасних інформаційних і фінансових технологій. Агенція діє прозоро та відкрито, оперативно оприлюднюючи інформацію про заплановані заходи та результати діяльності на своєму веб-сайті та у пресі.

Аналіз досвіду Франції дає змогу визначити основні умови забезпечення ефективної діяльності органу, який здійснює управління ліквідністю ЄКР:

1. Чітка визначеність місії й основних завдань органу та відповідність їх суспільним пріоритетам. У соціально зорієнтованій державі головним його завданням має стати забезпечення своєчасного та повного виконання всіх запланованих бюджетних видатків. При цьому результати досягнення будь-яких додаткових цілей, однією з яких є максимізація доходів від використання тимчасово вільних коштів, не повинні негативно позначатися на ефективності виконання головного завдання.

2. Незалежність від політичної кон'юнктури. На перший погляд, принципово не важливо, який орган буде здійснювати управління ліквідністю ЄКР: спеціально утворена агенція чи, можливо, окремий підрозділ міністерства фінансів або казна-

чейства. Адже кожному з них можна дати необхідні повноваження, ресурси і доступ до інформації з метою забезпечення ефективної його діяльності. Утім, самостійно функціонуюча агенція буде діяти відповідальніше і менше залежатиме від політичних пріоритетів влади, що дасть їй змогу досягнути кращих економічних результатів.

3. Чіткий розподіл повноважень і добре організована взаємодія й обмін інформацією між органом, який здійснює управління ліквідністю ЄКР, та іншими суб'єктами управління грошовими коштами держави.

4. Знання ринку та вміння своєчасно адаптуватися до мінливих ринкових умов.

5. Забезпечення достовірного прогнозування обсягів касових операцій. Складання якісних прогнозів потребує ефективної співпраці суб'єкта управління ліквідністю ЄКР з казначейством або іншим органом, який забезпечує касове виконання бюджетів. Саме останньому доцільно довірити збір касових заявок або іншої подібної інформації від розпорядників бюджетних коштів.

6. Застосування сучасних інформаційних і фінансових технологій.

7. Підзвітність і підконтрольність уряду або центральному органу виконавчої влади держави у галузі фінансів.

8. Прозорість та відкритість діяльності.

Забезпечення в Україні зазначених умов дасть змогу скористатися перевагами активного управління тимчасово вільними державними коштами, які реалізовані у Франції та інших розвинених країнах світу. Звісно, не всі варті уваги сучасні технології управління ЄКР можуть бути запроваджені невідкладно, без виконання необхідних підготовчих робіт. Процес модернізації управління ЄКР має бути поступовим, щоб уникнути помилок і мінімізувати вплив можливих ризиків, але вже зараз відчувається гостра потреба його здійснення. Реалізація цього завдання, безумовно, пов'язана з

перспективою нових наукових досліджень, виконання яких дає змогу теоретично обґрунтувати прийнятну для нашої країни концепцію ефективного управління ЄКР.

Література

1. Штурм Р. Бюджет: Пер. с франц. А. С. Изгоева с прилож. доц. М. И. Фридмана. – СПб.: Типография т-ва "Общественная польза", 1907. – 600 с.
2. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Сопред. науч.-ред. совета Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. – Т. 5. В 2 кн. Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов. – Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – 813 с.
3. Дроздов О. И. Управление ликвидностью в процессе исполнения государственного бюджета // Финансы. – 2009. – № 9. – С. 23–26.
4. Rapport annuel de l'Agence France Trésor. 2010 / Directeur de la publication Philippe Mills. – Paris: Agence France Trésor. – 2011. – 86 p.
5. Прокофьев С. Е. Казначейская система исполнения бюджета Франции // Бюджет. – 2003. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bujet.ru/article/20243.php>.
6. Прокофьев С. Е., Шубина Л. В. О расширении функций органов федерального казначейства // Финансы. – 2003. – № 9. – С. 20–21.
7. Отчет о проведении с 28 июня по 2 июля 2009 г. встреч российских и французских специалистов по вопросам управления ликвидностью счетов, использования механизмов заимствования денежных средств и размещения временно свободных денежных средств государственного бюджета на финансовом рынке [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.roskazna.ru/p/fk/sotrydnichestvo2009.html>.
8. Rapport annuel de l'Agence France Trésor. 2009 / Directeur de la publication Philippe Mills. – Paris: Agence France Trésor, 2010. – 90 p.
9. Rapport annuel de l'Agence France Trésor. 2007 / Directeur de la publication Philippe Mills. – Paris: Agence France Trésor, 2008. – 82 p.
10. Agence France Trésor [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aft.gouv.fr>.

Євгенія МАЗІНА

БАНКІВСЬКЕ РЕГУЛЮВАННЯ Й НАГЛЯД: ІСТОРИЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ

Досліджено зміст та структуру методів державного регулювання та їх вплив на діяльність комерційних банків. Розкрито особливості впливу грошово-кредитної політики Національного банку України на вітчизняну банківську систему в умовах ринкових трансформацій. Визначено особливості застосування банківського нагляду в умовах трансформаційної економіки.

Поглиблення реформи банківської системи в Україні розглядається як одне з пріоритетних завдань економічної політики на сучасному етапі. Для ринкової системи важливим елементом є розвиток діяльності банків, розширення сфери банківських послуг та операцій, що потребує відповідного контролю та нагляду з боку державних органів грошово-кредитного регулювання. В Україні такі функції реалізує Національний банк України через інструменти відповідної грошово-кредитної політики. Функціонування банківської системи свідчить про те, що банки не можуть існувати незалежно від процесів, які відбуваються в реальному секторі економіки, оскільки саме тут здійснюється використання грошових капіталів. На відміну від країн з розвиненою економікою, де система регулювання банківської діяльності формувалася протягом тривалого часу, в Україні таке регулювання ще не отримало достатнього рівня розвитку. Отже, для здійснення стимулюючого впливу банківськими інститутами на економічне зростання необхідно приділити увагу питанням регулювання банківської діяльності, забезпечення їх фінансової стійкості та кредитоспроможності.

Істотне значення державного регулювання в забезпеченні стабільності банківської діяльності зумовило постійну увагу дослідників до його аспектів. Перші спроби оцінки ролі банківської діяльності у зарубіжній економічній науці були здійснені стосовно ролі кредиту такими відомими вченими, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ло, А. Вагнер, С. Міль, І. Фішер та іншими. Важливу роль у дослідженні питань регулювання банківської діяльності та розробки механізму й інструментів їх регулювання відіграли такі вчені, як Дж. Кейнс, Р. Бернд, Г. Джонсон, Е. Долан, Ф. Мишкін, Л. Харріс та інші.

Об'єктом нашого дослідження є банківська система країн з огляду історичного аспекту її формування.

Становлення системи банківського регулювання й нагляду, безумовно, пов'язане з появою центральних банків. Першим центральним банком (ЦБ) у світі прийнято вважати "Ріксбанк" або Sveriges Rikes Bank (Швеція) в 1668 р. [1]. Шведський банк в історії відомий тим, що він є першою установою, що володіла монополією правом емісії банкнот. Насправді першим центральним банком був в XVII столітті Банк Англії. На початку цей банк був створений у зв'язку з банкрутством Карла II, що в

1672 р. наказав казначейству призупинити виплату грошей, узятих у борг [2, 8]. Тоді й була розроблена схема створення Банку Англії в 1694 р.: кредитори вступили в угоду з урядом і заснували акціонерний банк, що одержав право випуску банкнот, які обмінювалися за першою вимогою на метал [3, 16]. Тим самим був створений перший ЦБ у світі. У результаті створення ЦБ і монополізації права випуску банкнот і цінних паперів у руках цієї установи виникла необхідність створення інституту регулювання й нагляду діяльності комерційних банків (КБ). І таке регулювання набуло вигляду королівських розпоряджень, указів, директив, законів, урядових постанов і рішень.

У континентальній Європі в другій половині XVIII сторіччя державні банки, як правило, створювалися з метою фінансування воєн. Прикладом може бути Берлінський королівський Банк, створений в 1765 р. з метою фінансування воєн Пруссії [4, 12].

Розглянемо деякі факти розвитку банківської системи у Росії (тоді Україна перебувала в складі Російської імперії). Спочатку всі російські КБ належали державній казні. Установа Монетної контори (1729 р.), Позикового (1754 р.), Мідного (друга половина XVIII сторіччя), Артилерійського банків привело до утворення кредитної системи в імперії. В 1769 р. у Москві й Петербурзі відкриваються Асигнаційні банки з метою випуску асигнаційних карбованців [5, 73–79]. В 1778 р. на їхній основі засновується Асигнаційний банк.

Таким чином, в XVIII–XIX століттях створення центральних банків було пов'язане з необхідністю одержавлення процесів емісії банкнот, обслуговування потреб держави: різночасність доходів і витрат держав породила необхідність кредитування їхніх витрат. Банківське регулювання при цьому було покликане вирівнювати грошові потоки держав за доходами і витратами.

За указом Наполеона Бонапарта в 1800 р. створений Банк Франції (*Banque de France*), а в другій половині XIX століття організовані Бундесбанк (1875 р.) і центральний банк Італії (1893 р. – *Banca d'Italia*) [6, 10]. Приблизно в той же час були утворені перші банки США, метою яких був випуск банкнот під зобов'язання уряду [7, 14].

Із середини XIX сторіччя банки стали широко залучати кошти недержавних суб'єктів: фізичних і юридичних осіб. Поступово почала складатися система депозитів. Це й сприяло виникненню недержавних КБ, необхідність їхнього відокремлення від державних банків стала вимогою часу. Виникали протиріччя між КБ і ЦБ: очевидно, що банки, які випускали банкноти, мали переваги перед банками, що не займалися такою діяльністю. В 1860 р. імператор Олександр II підписав Указ про установу Державного банку Російської імперії [8, 62]. Державний банк видавав кредити акціонерним банкам. Звідси й необхідність регулювання діяльності КБ із боку державного банку.

Подальший розвиток банківської системи Росії пов'язаний з реформами другої половини XIX ст. Поява приватної власності на землю (селяни купували землі, що належали казні та дворянам) породила необхідність кредитування. Приватна земля могла б стати об'єктом застави. З 1871 р. у Росії почали утворюватися акціонерні земельні банки. Перший з них був утворений в Україні в 1871 р. – Харківський земельний банк. В 1872 р. були засновані інші аналогічні банки: Полтавський, Кримський, Бессарабсько-Таврійський, Київський земельні банки [9, 24–72]. Поява регулярних активних операцій створила ґрунт для міжбанківського кредитування й підсилила потребу в банківському регулюванні й надгляді. Відтоді функції центральних і комерційних банків почали диференціюватися. Центральні банки

припинили кредитування за активними операціями і відігравали роль органа, що контролює діяльність КБ. Так, починаючи із другої половини XIX ст., кількість центральних банків стала стрімко зростати. Якщо на початок XX ст. їх було 18, в 1950 р. – 59, в 1990 р. – 161 банків [10, 19]. Ця прогресія відповідає кількості держав і суверенних національних утворень у світі.

Дослідження економістів показують, що історично функції ЦБ змінювалися: від активних операцій з фінансування урядів до регулювання й нагляду діяльності КБ [11, 64].

Банківські кризи в Англії 1857 і 1866 рр. зробили очевидним те, що Банк Англії повинен усе в більшій мірі концентруватися на реалізації функцій регулювання діяльністю КБ [12, 39]. У США банківську кризу неліквідності 1907 р. прискорив процес утворення Федеральної резервної системи (ФРС) і визначення нормативу між активами й пасивами банків. Проте перші системні заходи щодо резервування частини депозитів, внесків і запровадження тим самим культури нормативного регулювання з'явилися після кризи 1929–1933 рр. Стало очевидно, що необхідно створити систему резервування коштів (внесків) і визначення ліквідності КБ.

Аналогічні зміни відбулися в Росії й Україні. На поповнення ресурсів КБ істотну роль відіграли внески населення. Державний банк або не видавав кредити, або давав їх за рахунок коштів казни на підставі указів імператора [13]. Однак уже в 1897 р. Державний банк став емісійною установою. Це підсилило усвідомлення того, що за Державним банком потрібно закріпити функції нормативного регулювання діяльністю КБ. Однак на відміну від європейських ЦБ, Державний банк не був прозорою організацією, допускав безконтрольну емісію грошей [14, 14]. Ця функція Державного

банку була особливо очевидною в періоди Першої світової війни й роботи Тимчасового уряду.

Після подій жовтня 1917 р. Державний банк був перетворений у Народний банк РСФСР, із правами кредитування економіки. Однак незабаром стало зрозуміло, що функції регулювання КБ несумісні з функціями кредитування, й 19 січня 1920 р. Народний банк припинив існування.

В Україні банківська система розвивалася в рамках Російської імперії. Крім відзначених вище КБ, у XIX столітті в Києві існувала також Державна контора банку Російської імперії. Але після революції 1917 р. з'явилася можливість створення національної банківської системи й введення регулювання й нагляду. У грудні 1917 р. було проголошене створення Державного банку України за допомогою прийняття відповідного Закону Центральною Радою [15, 10]. І хоча Державний банк уживав активних заходів щодо формування банківської політики й відповідного регулювання в періоди Центральної Ради, Гетьманства й Директорії, він не встиг розгорнути серйозну діяльність у зв'язку з початком громадянської війни (1918–1920 р.) [16, 4–5]. Банк був спершу переведений на захід країни, а потім і зовсім евакуйований у Польщу. Основні закони й рішення щодо грошово-кредитної політики, введення гривні, організації банківського обігу незалежної країни залишилися нереалізованими. За цей час Державний банк України так і не розпочав регулювання діяльності КБ, не були ухвалені рішення й законодавчі акти щодо економічних нормативів, не були створені органи нагляду.

У Росії 12 жовтня 1921 р. Державний банк був відновлений. Незабаром, після створення СРСР, цей банк почав регулювати увесь грошовий обіг республік, що об'єдналися. У тому ж році була створена

Всеукраїнська контора Державного банку в м. Харкові. Держбанк УРСР як структурна одиниця Держбанку СРСР утворений лише в 1955 р. В 1920 р. прийнята міжнародна фінансова конвенція, за якою всі країни світу зобов'язані були організовувати свої центральні (національні) банки [16, 4–5].

Загалом, на нашу думку, друга половина XIX і початок XX століття ознаменували розвиток таких функцій регулювання й контролю банківської діяльності як встановлення резервних вимог до комерційних банків, а також обігу цінних паперів.

У Росії, також як в Україні, зі скасуванням ринкової економіки встановилася система державних ЦБ і КБ, де, навпаки, усі банки разом виконують і комерційні, і державні функції.

Після "Великої депресії" розвиток банківської системи відбувався по-різному в капіталістичних країнах і в СРСР. Капіталістична банківська система в другій половині XX ст., у результаті скасування золотого стандарту, стала ширше практикувати політичні регулювання грошової маси за рахунок активізації ролі процентної ставки (емісійні функції ЦБ стали менш пріоритетними). І це незважаючи на те, що більш ніж 30 років (а саме із середини 1930-х до середини 1960-х рр.) кейнсіанство задавало тон у макроекономічній політиці держав. Створення універсальної системи регулювання й нагляду стало необхідністю. Була сформована й введена сучасна система економічних нормативів регулювання діяльності КБ. Вона породила адекватну систему нагляду. При цьому відносини між ЦБ і КБ мають суто ієрархічний характер.

На радянському просторі все йшло інакше. Тут функції ЦБ і КБ часто змішувалися. Так, Держбанк СРСР часто виступав ініціатором активних операцій, а КБ виступали ініціатором тих або інших емісійних

акцій. Логіка була проста: однаково й Держбанк СРСР і КБ були власністю держави. До 1987 р. банківська система України (БСУ) складалася з Держбанку УРСР (філія Держбанку СРСР) і п'яти державних КБ: Ощадбанк, Промбудбанк, Агробанк, Жилсоцбанк і Зовнішторгбанк. Таким чином, в Україні незалежного ЦБ не було, і в нього не було регулятивних функцій, також не було і комерційних банків.

В 1987 р. ЦК КПРС і Рада Міністрів СРСР прийняли спільну постанову № 821 про створення дворівневої банківської системи, що включає Державний (Центральний) банк і низку державних спеціалізованих банків. Це було початком формування нових структур – комерційних банків. В 1988 р., після прийняття Закону "Про кооперацію", почали створюватися перші кооперативні пайові банки.

Однак формування системи комерційних банків почалося після прийняття в 1991 р. Законів України "Про Національний банк України" [17] і "Про банки й банківську діяльність" [18]. У березні 1991 р. створений НБУ [17], покладений початок процесів формування дворівневої банківської системи України. В 1992 р. НБУ вперше став здійснювати емісійну діяльність: Україна вийшла із зони російського рубля, увела в обіг карбованці й стала членом МВФ. В 1996 р. уведена національна валюта – гривня. В 1999 р. прийнятий Закон України "Про Національний банк України", відповідно до якого банківське регулювання – одна з функцій Національного банку України, що полягає в створенні "норм, що регулюють діяльність банків, що визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду" [18]. До середини 90-х років минулого століття практично сформувалася вся система НБУ. У центральному апараті НБУ до банківського регулювання й нагляду мають безпосе-

редне відношення 5 департаментів (департаменти примусового нагляду, валютного контролю й ліцензування, бухгалтерського обліку, внутрішнього аудиту й економічний департамент) з 17 і 2 управління (управління з питань роботи із проблемними банками та нагляду за більшими банками) з 10 [20, 77]. Таким чином, функціями регулювання й нагляду зайняті 25–30% центрального апарату НБУ.

Становлення НБУ відбувалося в період, коли світова банківська система активно впроваджувала систему економічних нормативів регулювання діяльності банків. Саме тому банківська система України – це інститут із сильними регулятивними й наглядовими правилами. Ця обставина дозволила українській банківській системі вижити у важкі часи (наприклад, криза 2008–2009 рр.). Але таке посилене нормативне регулювання, на нашу думку, робить банківську систему міцною, разом з тим може затягти кризові явища, депресію в банківській сфері.

Формування системи банківського регулювання й нагляду незабаром охопило всі світові банки. В 1974 р. був створений Комітет з банківського нагляду. Через півтора десятиліття цей Комітет розробив першу міжнародну угоду щодо стандартів достатності капіталу. Були введені поняття “регулятивний”, “основний” і “додатковий капітали”. Надалі збільшення керованості корпоративного кредитування, зокрема, збільшення до вимог капіталу компаній лягло в основу угод Базеля II. У цей час більше 150 країн, у т. ч. Україна, заявляли про приєднання до Базельських принципів.

Фінансова криза 2008–2009 рр. виявила нові вимоги до керування банками, у т. ч. ЦБ. Зокрема, необхідно переглянути принципи регулювання діяльності КБ: варто покінчити з патронажем НБУ, практикою колискових умов функціонування банків

порівняно з реальним сектором економіки. Поряд із цим потрібно, щоби банки активно займалися фінансуванням інвестицій. У цей час вони, як правило, кредитують уже існуючий бізнес. За образним висловом директора McKinsey Н. Киллифера, настає ера бізнесменів урядів.

Все це означає, що можливості всеосяжного вертикального нормативного регулювання діяльності КБ із боку ЦБ були вичерпані. Світ стоїть на порозі створення нової банківської системи. І, на наш погляд, він буде формувати нову банківську систему регулювання. При цьому необхідні будуть не фрагменти нормативного регулювання, а їхня система; важлива не величина (або не настільки важлива) окремо взятого нормативу, а їх взаємозв'язок. За умови необхідності дотримання загальних норм поведінки, доведеться водночас індивідуалізувати процеси регулювання й нагляду щодо окремих КБ для того, щоб забезпечити необхідний комфорт останнім.

Отже, на нашу думку, дослідження економічної теорії й практики останніх 300 років показує, що банківське регулювання – це система цілеспрямованих заходів держави із забезпечення стабільності, надійності й відтворюваності діяльності комерційних банків. Для цього виробляється певний інструментарій, нормативне поле, показники. Загальний напрямок розвитку цієї системи – це перехід від твердих, загальних норм поведінки до гнучкого управління за індивідуалізованими нормами і нормативами.

Литература:

1. *Ширинская Е. Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 160. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riksbank.com/templates/Page.aspx?id=9170>. – Название с экрана*

2. Братко А. Г. Центральный банк в банковской системе России. – М.: Спарк, 2001. – С. 335.
3. Clapham, J. H. *Bank of England* (2 vol 1944) for 1694–1914; Братко А. Г. Центральный банк в банковской системе России. – М.: Спарк, 2001. – С. 335.
4. Козюк В. В. Незалежність центральних банків. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – С. 244.
5. Широков А. Ассигнации в России // Советский коллекционер. – 1932. – № 3. – С. 73–79. Текст на сайте: <http://www.bonistikaweb.ru>
6. Любунь О. С., Любунь В. С., Іванець І. В. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 351.
7. Козюк В. В. Незалежність центральних банків. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – С. 244.
8. Левичева И. Н. История создания государственного банка в России. – М., 1995. – С. 160; Братко А. Г. Центральный банк в банковской системе России. – М.: Спарк, 2001. – С. 335.
9. Capie F., Goodhart Ch., Fisher St., Schnadt N. *Future of central banking*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1994. – P.216.
10. Козюк В. В. Незалежність центральних банків. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – С. 244.
11. Государственный банк. Краткий очерк деятельности за 1860–1910 годы. – СПб., 1910. – С. 176.; Братко А. Г. Центральный банк в банковской системе России. – М.: Спарк, 2001. – С. 335.
12. Яснопольский Л. Н. Государственный банк. – СПб., 1907. – С. 254.
13. Закон України “Про перетворення Київської контори Державного банку Росії в Український державний банк”.
14. Любунь О. С., Любунь В. С., Іванець І. В. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 351.
15. Романишин В. О., Уманців Ю. М. Центральный банк та грошово-кредитна політика. – К.: Атіка, 2005. – С. 408.
16. Capie F., *The Evolution of general banking// Financial History: Lessons of the Past for Reforms of the Present*. – World Bank Seminar. – 1995. – P. 265.
17. Закон України “Про Національний банк України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=67914&p=1239824650755155>.
18. Закон України “Про банки і банківську діяльність” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=212114&p=1239824650755155>.
19. Романишин В. О., Уманців Ю. М. Центральный банк та грошово-кредитна політика. – К.: Атіка, 2005. – С. 408.
20. A twist or two of Basel // *The Economist*. – 2007. – February 24th – March 2nd. – P. 360.
21. Nancy Killifer. *The business of government*, McKinsey Quarterly, 2009, Number 3.

НАШІ АВТОРИ

БАБІЙЧУК Тетяна Петрівна	асистент кафедри банківської справи Львівської комерційної академії
БУГЕЛЬ Юлія Володимирівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
ВАНЬКОВИЧ Данило Володимирович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І.Франка
ГАВРИЛКО Петро Петрович	кандидат економічних наук, доцент Ужгородського навчального центру Київського національного торговельно-економічного університету
ГАЛЕЩУК Світлана Михайлівна	стажист-дослідник кафедри обліку у виробничій сфері Тернопільського національного економічного університету
ГАЛИЦЕЙСЬКА Юлія Миколаївна	кандидат економічних наук, викладач кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету
ДЕМ'ЯНЮК Антоніна Вікторівна	викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
ДЕМЧИШАК Назар Богданович	кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І.Франка
ДИБАНЬ Олександр Леонідович	головний спеціаліст І інспекційного відділу інспекційного департаменту Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, здобувач кафедри менеджменту банківської діяльності ДВНЗ "КНЕУ імені Вадима Гетьмана"
КВАСОВСЬКИЙ Олександр Романович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету, директор Луцького навчально-консультаційного центру
КІЗИМА Тетяна Олексіївна	доктор економічних наук, професор кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
КОЛОДІЙЧУК Анатолій Володимирович	аспірант Інституту регіональних досліджень НАН України, м. Львів
КУЛЬЧИЦЬКИЙ Мирослав Іванович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І.Франка

НАШІ АВТОРИ

ЛАЛАКУЛИЧ Марія Юріївна	кандидат економічних наук Ужгородського національного університету
ЛОБОДИНА Зоряна Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
ЛУЧКА Андрій Васильович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
МАЗІНА Євгенія Геннадіївна,	аспірант Університету банківської справи Національного банку України
НАЛУКОВА Наталія Ігорівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
ПИСЬМЕННИЙ Віталій Валерійович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
САВЧЕНКО Костянтин Вікторович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Сумського державного університету
СИДОРЕНКО Віктор Анатолійович	кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Київського національного торговельно-економічного університету
СІДЛЯР Вікторія Володимирівна	аспірант кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
СІТАШ Тетяна Дмитрівна	здобувач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
СОБКО Ольга Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільського національного економічного університету
СОКІЛ Лариса Миколаївна	аспірант ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"
ТИРКАЛО Роман Іванович	кандидат економічних наук, почесний професор кафедри банківського менеджменту та обліку Тернопільського національного економічного університету
ШАМАНСЬКА Олена Сергіївна	викладач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
ШІРІНЯН Лада Василівна	кандидат економічних наук, доцент, докторант відділу фінансових ринків Державної навчально-наукової установи "Академія фінансового управління" Науково-дослідного фінансового інституту Міністерства фінансів України

ANNOTATION

Tetyana KIZYMA, Olena SHAMANSKA

Consumer behavior of households: the essence, models and vectors of optimization

The theoretical aspects of household's consumer behavior are determined. Main models of consumer strategies are shown. The pragmatism features of consumer behavior are analysed and emphasizes on key factors that influence its forming. The vectors of household's consumer behavior optimization are described.

Zoriana LOBODINA

Prospects of improvement of management by financial resources of education industry

National practice of financing of budget educational establishments and actions in education industry is characterized and analysed. The basic problems of forming and use of financial resources of education industry, which negatively affect on the realization of the constitutional right to education, are founded out. Expedience and prospects of improvement of financial management are grounded.

Antonina DEMYANYUK

Determine budget priorities in terms of market and democratic transformations

The theoretical basis of public choice, as an important element of the definition of budget priorities in terms of democracy is considered. The domestic realities of budget priorities in terms of market and democratic transformations are analysed.

Tetyana SITASH

Perfection of financial planning of health protection

The alternatives of the financial planning of health protection in Ukraine are reasonable. Three types of the financial planning of industry are described: strategic, current and operative. The problems of health protection are educed and alternative directions of their decision are offered.

Danylo VAN'KOYCH, Nazar DEMCHYSHAK, Myroslav KULCHYTSKYI

Problems of financial ensuring of investment activity in Ukraine

The separate aspects of investment safety and openness of economy of Ukraine are considered. Influence of investment safety and level of openness of national economy on financial possibilities of investment activity providing in Ukraine is exposed.

Petro HAVRYLKO, Anatoliy KOLODIYCHUK, Mariya LALAKULYCH

Theoretical principles and mechanism of strategies the innovative development of enterprises

The aims of strategic management enterprises are defined; the basic tasks of strategic management innovative development of industrial enterprises are certain. The classification of strategies of innovative development of industrial enterprises is offered.

Olexandr KVASOVSKYY

Positive and problem aspects of the reformed simplified system of small businesses taxation in Ukraine

The legal norms are analysed which essentially modified the simplified system of taxation, accounting and reporting of small businesses in Ukraine. The positive innovations of the Tax Code concerning procedure to the single tax collecting are determined.

Vitaliy PYSMENNYI

Legislation conflicts of mechanism of property taxation in Ukraine

On the basis of provisions of the Tax Code of Ukraine the disadvantages of mechanism of property taxation are identified. The classification of taxpayers in a stay of residential properties in common partial and joint ownership is determined. The perspectives of introduction of preferential tax treatment residential real estate are substantiated. The expediency of review of differentiated tax rates is determined.

Victoriya SIDLYAR

Pragmatism of functioning of special tax regimes of territorial type

The practical preferential tax regimes to special economic zones and priority development territories are considered. The effectivity of the preferential taxation mechanism of subjects of invest activity is analysed. A proposal for use of the regulatory potential of direct taxes in the process of improving the special tax regime are developed.

Victor SYDORENKO

Modern approaches to estimation efficiency of credit process of bank

Methodical approaches are reflected, the criteria of efficiency of credit process are selected. System of indexes of estimation efficiency of credit process, requirement, grounded developed an author to its forming, directions of increase of efficiency of credit process are exposed in commercial banks in modern terms.

Yuliya BUHEL

Realization of strategic aims of credit policy as basis of conception of credit portfolio of commercial banks construction

The essence of credit policy of bank institutions and it's strategic aims is considered. The necessity of development and use of integral conception of credit portfolio of commercial bank construction as a basis of government by credit activity is determined.

Yuliya HALITSEYSKA

Theoretical bases of forming of resource policy of commercial banks and its feature in modern economic terms

The aims, tasks, basic elements of resource policy is defined. The factors of influence are certain on forming of resources of bank establishment. The criteria of optimality of such policy are considered and the orientation of control procedures is determined during realization of resource policy of bank.

Roman TYRKALO

Securitization of bank assets: theoretical essence and peculiarities of realization

Theoretical essence of bank institution assets' securitization is examined. Signs of assets' securitization process are found out and the stages of its realization have been explored. Opportunity of taking advantage of assets' securitization for increasing ratios of equity capital's adequacy, decreasing risks level and sources of financing diversification is focused upon.

Kostyantyn SAVCHENKO

The world experience of implementation of monetary policy tools for cyclical fluctuations stabilization

The theoretical principles of monetary policy tools in regulating the stabilization of economic processes are systematized. The using of tools for stabilization of cyclical fluctuations is analysed. The world experience of using the monetary policy tools is investigated.

Tetyana BABYCHUK

Monetary instruments incentive bank investment activity

The approaches to the determination of monetary regulators bank investment activities in Ukraine are considered. The practice of using instruments of monetary investment banking is analysed. The problematic aspects and areas of investment banking incentive monetary instruments are examined.

Svitlana GALESHCHUK

Problems of common currencies usage and exchange rate regulation as a base of eurozone stability assurance

Features of currency areas creation and pros and cons of common currencies were considered. The monetary instruments aimed to overcome negative aspects on the financial market of Eurozone are analysed. Conclusions about the main problems which had been influencing on the development of Eurozone for the last few years were defined.

Lada SHIRINYAN

Conceptual nature and theoretical framework of financial regulation of insurance market

The problem of determination and differentiation the concepts "financial regulation of an insurer", "financial regulation of the insurance market", "government financial regulation of the insurance market" and "government regulation of the insurance market" is analysed. The consideration of the insurance market is offered from positions of systems analysis which allows one to improve the theoretical approach to the concept "financial regulation of insurance market".

Nataliya NALUKOVA

Theoretical and practical approaches to the insurance management essence

Existing approaches to the definitions of insurance, insurance services and insurance management are generalized. The specific features are determined and the essential relationship between them are found out. The author comprehension of insurance management is offered.

Olexandr DYBAN

Integrate processes between banks and insurance organizations

The key problems of integrate processes are outlined between banks and insurance organizations. The forms of interpenetration of insurance and bank capital are defined, and tendencies of forming of the unique functional and organizational system, that is tied a general capital.

Larysa SOKIL

Financial literacy as assurance of rational consumer formation on insurance services market

The necessity of increase of the financial literacy is defined as a key issue to ensure sustainable development of financial services market. The difference between financial education and financial literacy is investigated, their importance in modern conditions and effects on people and insurance services market are analysed.

Olha SOBKO

The advantages of financial support of innovative model of the economic development in Poland in the conditions of fiscal unstable

The vectors of the novelty of the financial support of an innovative model of the economic development in Poland are reviewed. The trends of the Polish economy modernization, the increase of the competitiveness in science, the providing of the stability of the education financing and the intensification of the inter-sectoral partnership are outlined.

Andriy LUCHKA

Cash management of the treasury single account: practice of France

The principles of management of a treasury single account in France are considered. The practice of providing of timely implementation of cash expenditures is analysed. The procedure of usage of temporarily free funds of the treasury single account are described. Considering the foreign experience, the proposals for cash management of the single treasury account of the state treasury service of Ukraine are offered.

Yevgeniya MAZINA

Banking regulation and supervision: historical trends of formation

The essence and structure of financial methods of state regulation of activity of commercial banks is investigated. The role of financial tools in formation of financial methods is determined. In this connection the system of financial tools is considered which is at disposal of bodies of state authority. The influence of the financial specifications on profitability of domestic commercial banks is investigated.



Світ фінансів

Випуск 1/2012 рік

Тематична спрямованість журналу: висвітлення актуальних питань теорії фінансів, грошей і кредиту; проблем у сфері державних фінансів; оподаткування і фіскальної політики; державного адміністрування й фінансового менеджменту; банківської справи й монетарної політики; ринку фінансових послуг і міжнародних фінансів.

Вимоги до оформлення статей

Науково-практичний журнал "Світ фінансів" виходить чотири рази на рік, обсягом до 10 ум. друк. арк. До друку приймаються статті, що мають наукову і практичну цінність.

До друку подаються роздруковані на папері та збережені на електронному носії матеріали у форматі MS Word:

- ⇒ стаття українською мовою (обсягом до 20 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1,5 інтервалу, кеглем 14, шрифтом Times New Roman; поля зліва, знизу та вгорі 20 мм, справа – 10 мм);
- ⇒ коротка анотація (до 8 рядків українською та англійською мовами; а також назва статті англійською мовою);
- ⇒ відомості про автора (прізвище, ім'я, по батькові; науковий ступінь і вчене звання; посада; місце роботи – українською та англійською мовами; а також адреса, телефон і електронну адресу (E-mail));
- ⇒ список використаної літератури, який розміщується після статті під заголовком "Література" (бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно зі встановленими вимогами (див. "Бюлетень ВАК України". – 2000. – № 2. – С. 61–62.); посилання на літературу слід давати в квадратних дужках, наприклад [3, 68; 5, 37], де перша цифра вказує порядковий номер джерела у списку літератури, а друга – відповідну сторінку, джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого джерела крапкою з комою);
- ⇒ для аспірантів та здобувачів обов'язково додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті для друку і рецензія наукового керівника або іншого фахівця у даній галузі знань, який має науковий ступінь чи вчене звання.

Відповідно до постанови президії ВАК України від 14.10.2009 р. №1-05/4 "Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України" наукові статті, що подаються до друку, повинні містити такі необхідні елементи:

- ⇒ постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- ⇒ аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми, і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття;
- ⇒ формулювання цілей статті (постановка завдання);
- ⇒ виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- ⇒ висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку.

Автори відповідають за точність наведених у статті даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, крім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен вичитати й завізувати, сторінки – пронумерувати.

Матеріали, оформлені з відхиленням від зазначених вимог, редколегія не розглядає.

Усі статті проходять обов'язкове рецензування.

Запрошуємо до творчої співпраці.

**Редколегія наукового журналу
"Світ фінансів"**