

ISSN 1818-5754



Науковий журнал
Тернопільського національного економічного університету

СВІТ ФІНАНСІВ

www.financeworld.com.ua

У НОМЕРІ:

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

ПОДАТКИ І ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

ВИПУСК 3

2014 рік

Тернопіль
ТНЕУ 2014



Світ фінансів

Випуск 3
2014 рік

Науковий журнал
Заснований у травні 2004 року

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

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 1 від "29" серпня 2014 р.

Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль,
вул. Львівська, 11 (кафедра фінансів)
Тел. (0352) 47-50-50*11-328
E-mail: tneu.svitfin@gmail.com
<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

Здано до друку 29.09.2014 р. Формат 70x100/16.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 15,07. Обл. вид. арк. 15,63.
Тираж 500 прим.

Головний редактор

КРИСОВАТИЙ Андрій Ігорович,
доктор економічних наук, професор

Заступники головного редактора

КИРИЛЕНКО Ольга Павлівна,
доктор економічних наук, професор

ДЕСЯТНЮК Оксана Миронівна,
доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія

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

Алексєєнко 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

Луців Б. Л., доктор економічних наук, професор

Лютій І. О., доктор економічних наук, професор

Кізіма Т. О., доктор економічних наук, професор

Кравчук Н. Я., доктор економічних наук, доцент

Мартинюк В. П., доктор економічних наук, доцент

Адамик Б. П., кандидат економічних наук, доцент

Іващук О. Т., кандидат економічних наук, доцент

Квасовський О. Р., кандидат економічних наук, доцент

Кнейслер О. В., доктор економічних наук, доцент

Адамов Величко, доктор економічних наук, доцент

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

Вноровскі Генрік, доктор габ., професор



ЗМІСТ

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ

Віктор КОЗЮК Боргова панорама країн Центрально-Східної Європи: посткризові парадокси	7
Ольга КИРИЛЕНКО, Яна БУЧКОВСЬКА Пріоритетні напрямки вдосконалення фінансування дошкільної освіти в Україні	20
Ольга КНЕЙСЛЕР, Наталія СПАСІВ Виконання місцевих бюджетів за доходами: прагматика та проблематика в умовах перманентних кризових явищ	31
Ірина ФЕДОРОВИЧ Методика проведення аудиту ефективності управління державним боргом та шляхи її вдосконалення	38
Юлія СЛОБОДЯНИК Перспективи розвитку державного аудиту використання бюджетних коштів	48

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Олександр ДЗЮБЛЮК, Любов ПРИЙДУН Організаційно-економічний механізм управління кредитним ризиком банку	55
Людмила АЛЕКСЕЄНКО, Євген СОКОЛОВСЬКИЙ Пріоритети розвитку фінансового сектору в умовах інституційних трансформацій	63
Володимир СВІРСЬКИЙ Вплив фінансового сектору на економічне зростання: ретроспективний аналіз емпіричних гіпотез та наукових парадигм сучасної світової науки	72
Світлана КОВАЛЬ Фінансові результати діяльності банківських установ: теоретичні та практичні аспекти	83
Ксенія СЛІПКО Проблеми та перспективи діяльності українських професійних перестраховиків	90

ПОДАТКИ І ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

Оксана ДЕСЯТНЮК, Василь КАНЮК

Сутнісно-теоретичні основи податкових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності 99

Тетяна ЖЕЛЮК

Проблематика посилення профілактичних гарантій в роботі службовців фіскальних структур 110

Олександр БРЕЧКО

Сучасні технології податкового сервісу 118

Марина ДЄДУШЕВА

Застосування модифікованого методу Холта-Уінтера для прогнозування податкових надходжень в Україні 126

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Олександр КВАСОВСЬКИЙ, Едуард КАРАПЕТЯН

Теоретична концептуалізація формування фінансового механізму виробничих кластерів 135

Оксана ВАВРИЧУК

Реалізація проектів державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві в умовах реформування місцевого самоврядування 147

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Федір ТКАЧИК

Організаційно-правове забезпечення податкового консультування в Україні, Польщі та Чехії 155

Інна СЕРВАТИНСЬКА

Моделі соціальної політики та соціального страхування: світовий і вітчизняний досвід 163

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Уляна ІВАСЕЧКО

Аудит розрахунків за страхуванням у підприємствах будівельної галузі: інформаційна база та проблемні питання його планування 173

Наші автори 181

Анотації 183



World of finance

Edition 3
2014 year

Debt is basis of welfare, but a reason of financial instability deep-rooted in it. We must not allow, that positive advantages of the first dazzle us before the risks of the second.

George Cooper

CONTENTS

FINANCIAL MECHANISM

Viktor KOZJUK

Debt panorama of Central-European Countries: post-crisis paradoxes 7

Oiha KYRYLENKO, Jana BUCHKOVSKA

Priority directions of perfection of preschool education financing in Ukraine 20

Oiha KNEJSLER, Natalija SPASIV

Implementation of local budgets after profits: pragmatic problems in the conditions of permanent crisis phenomena 31

Iryna FEDOROVYCH

Methods of auditing of the efficiency of state debt management and ways of its improvement 38

Julija SLOBOGJANYK

Prospects of state auditing of expense of budget management 48

MARKET OF FINANCIAL SERVICES

Olexandr DZYUBLYUK, Ljubov PRYJDUN

Organization and-economic mechanism of banks credit risk-management 55

Ljudmyla ALEKSEJENKO, Jevhen SOKOLOVSKJY

Priorities of financial sector development in the conditions of institutional transformations 63

Volodymyr SVIRS'KJY

The effect of financial sector on economic growth: retrospective analysis of empirical hypotheses and scientific paradigms of modern world science 72

Svitlana KOVAL'

Financial results of activity of bank institutions: theoretical and practical aspects 83

Ksenija SLIPKO

Problems and prospects of activity of Ukrainian professional reinsurance companies 90

TAXES AND FISCAL POLITICS

Oksana DESYATNYUK, Vasil' KANYUK	
<u>Essential and theoretical basics of tax risks for business ventures</u>	<u>99</u>
Tetjana ZHELJUK	
<u>Strengthening preventive warranties with officials fiscal structures</u>	<u>110</u>
Olexandr BRECHKO	
<u>The essential characteristics of tax service</u>	<u>118</u>
Maryna DEDUSHEVA	
<u>Application of modified Hold-Winter method for prediction tax revenues in Ukraine</u>	<u>126</u>

FINANCES OF MENAGE SUBJECTS

Alexandr KVASOVSKJY, Eduard KARAPETJAN	
<u>Theoretical conceptualization of financial mechanism to form industrial clusters</u>	<u>135</u>
Oksana VAVRYCHUK	
<u>Project implementation of public-private partnership in the housing and communal economy under local government reform</u>	<u>147</u>

FOREIGN EXPERIENCE

Fedir TKACHYK	
<u>Organization and legal basis of tax advise in Ukraine, Poland and Czech republic</u>	<u>155</u>
Inna SERVATYNSKA	
<u>Models of social policy and social insurance: international and domestic experience</u>	<u>163</u>

**PRESSING QUESTIONS OF THEORY AND PRACTICE
OF FINANCIAL CONTROL**

Uliana IVASECHKO	
<u>The audit of payments for insurance companies in the construction industry: knowledge base and problematic aspects of planning</u>	<u>173</u>
<u>Our authors</u>	<u>181</u>
<u>Annotations</u>	<u>183</u>

Віктор КОЗЮК

БОРГОВА ПАНОРАМА КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ: ПОСТКРИЗОВІ ПАРАДОКСИ

Демонструється, що спроможність країн ЦСЄ нагромаджувати державний борг під час кризи та в умовах європейської кризи суверенних запозичень може помилково інтерпретуватись як суттєве послаблення бюджетних обмежень. Ринкова дисципліна набуває нелінійного прояву. В сукупності із підвищенням рівня імпліцитного номінального якоря боргової стабільності це може призвести до нарощування ризиків фіскальної стійкості. Корекція боргової стратегії повинна враховувати необхідність достатнього фіскального простору в умовах, коли реальна конвергенція та звуження можливостей у сфері міжнародної податкової конкуренції робитимуть рікардіанську боргову політику дестабілізуючим механізмом досягнення первинних профіцитів, а зменшення видатків таким, що суперечить необхідності збереження інвестицій в людський капітал, якість інститутів та інфраструктури.

Фіскальні зрушення посткризового періоду продемонстрували, що світ прямує до нових стандартів обтяжливості державним боргом. При чому, сам факт такої обтяжливості вказує на низку неоднозначних моментів. З історичної точки зору, сучасні "норми" співвідношення боргу до ВВП не виглядають катастрофічними. Рівні процентних ставок для багатьох розвинутих країн і рейтингових позичальників з решти світу залишаються на достатньо помірному рівні, спонукаючи до аналогій із повоєнним періодом, впродовж якого більшість розвинутих країн зуміли радикально знизити борговий тягар. Однак глобальна економіка стикнулася з потужним фіскальним шоком, внаслідок якого рівні державного боргу суттєво зросли і, наразі, не існує чітких і переконливих сигналів, що вони повернуться до хоча б докризового рівня в найближчій перспективі. Глобально-центричний борговий шок породжує суттєву проблему фрагментації боргових ринків. Ефект витіснення перестає діяти на-

пряму через величину процентних ставок, а трансформується шляхом прояву у вигляді сегментації позичальників. Варіація спредів у відповідь на колективне нагромадження боргу загрожує найбільше тим країнам, для яких значні рівні боргового навантаження завжди сприймалися як додатковий ризик.

Країни Центрально-Східної Європи (далі – ЦСЄ) тривалий час вважались прикладом боргового благополуччя та фіскальної стриманості. В світлі радикальних змін в їхніх боргових стратегіях в процесі євроінтеграції указане благополуччя значно більше скидається на епізод виходу зі смуги гіперінфляції та необхідності дотримуватись жорстких бюджетних обмежень. Відносно високі процентні ставки, вразливість валютно-фінансової стабільності до переливів капіталів на боргові ринки, підвищена чутливість монетарної політики до зрушень у бюджетних балансах вимагала дотримання боргових орієнтирів на рівні 25–40% ВВП. Нарощування державного боргу під час вступу до ЄС переросло у пе-

рехід країн ЦСЄ у іншу категорію боржників. Вони значно більше тепер нагадують розвинуті країни, з точки зору характеру фіскальної реакції та паттернів довгострокової боргової траєкторії, але продовжують залишатись специфічно вразливими до глобальних шоків. Під час глобальної фінансової кризи та після неї ці країни як група демонструють низку парадоксальних моментів у сфері макрофіскальної політики, чим достатньо відрізняються від інших країн-членів ЄС, які опинились у більш жорстких бюджетних обмеженнях в світлі боргової нестабільності в зоні євро. Особливості боргової ситуації в цих країнах, що сформувались останнім часом, потребують дослідження, що робить нашу статтю актуальною.

Так, в загальній проекції еволюції фіскальних студій країн ЦСЄ можна виокремити низку етапів. Більшість ранніх досліджень концентрувались на зв'язках між швидкістю ринкових реформ та їх макроекономічних корелятах, вказуючи на те, що швидкість структурних змін напряму визначала рівні бюджетних дефіцитів, інфляції та ступінь монетизації державного боргу. Міркування про валютно-курсову стабільність також є важливими у цьому аспекті [1; 2; 3]. Достатньо явно демонструючи апологетику низького боргового навантаження як найбільш релевантного цієї групі країн, більшість ранніх розвідок вказувала на те, що можливості і надалі підтримувати помірні фіскальні дисбаланси визначаються глибиною реформ, ігноруючи ризик того, що економічний розвиток даної групи країн не виключає, що разом із монетарною також і фіскальна політика може наслідувати політику в розвинутих країнах [4; 5].

В процесі наближення до ЄС-ЄВС ракурс досліджень фіскальної політики країн ЦСЄ суттєво змінився в напрямку їх спроможності активно продовжувати структурні реформи, які кореспондували б із необхід-

ністю підвищення європейської й глобальної конкурентоспроможності, в світлі того, що жорсткі критерії конвергенції вимагають рестриктивної стратегії у сфері первинного профіциту бюджету. В одних дослідженнях підкреслювалось, що політика зниження державного боргу сприятиме виконанню критеріїв конвергенції у їх структурній цілісності [6; 7], тоді як інші акцентували на міжчасових перевагах нагромадження державного боргу [8] у відповідь на додаткові потреби структурної адаптації до вимог членства в ЄС. Поза цим, дотримання монетарних критеріїв конвергенції було визнано значно важчим завданням, ніж фіскальних, навіть в світлі очікуваних змін у процесах акумуляції державного боргу [9]. Наголос на аналізі функціональної конвергенції, за неявного оптимістичного припущення, що номінальна фіскальна конвергенція буде дотримуватись, показав, що країни ЦСЄ в процесі перших років членства в ЄС не наблизились до рівня розвинутих країн з міркувань еластичності автоматичної стабілізації, завдяки чому їхня політика хоч і може породжувати певні проциклічні ефекти, проте, швидше, матиме позитивні наслідки для стабілізації державного боргу [10].

Після глобальної кризи більшість країн ЦСЄ продемонстрували, що подолання наслідків фінансового потрясіння допускає фіскальну реакцію, властиву розвинутим країнам. Це стосується як підвищення ролі автоматичних стабілізаторів в реакції на шок попиту, так і дискреційних заходів, зокрема тих, що стосуються підтримки фінансово-банківського сектору. В деяких дослідженнях вказується на те, що криза суттєво змінила профіль боргової політики в регіоні в напрямку більш агресивної експансії, ніж це можна було би очікувати, послуговуючись стереотипами, почерпнутими з періодів ринкової трансформації [11; 12]. Аналіз боргової стійкості країн ЦСЄ також проде-

монстрував, що саме реакція на глобальну фінансову кризу з наступною неготовністю до обмеження бюджетних дефіцитів призводить до нагромадження значних ризиків боргової стабільності. Зокрема, низка країн, такі як Польща, Словенія, Латвія, демонструють, що темпи акумулювання державного боргу не відповідають принципу фінансової стійкості [13; 14]. Функція реакцій фінансової політики в країнах регіону значно більше схожа до розвинутих країн в аспекті автоматичної стабілізації, але в розрізі країн вона суттєво різниться з міркувань зв'язку між нагромадженням боргом та первинним балансом бюджету. Поведінка первинного балансу бюджету однозначно вказує на довгострокову фінансову стійкість виключно для Болгарії та Естонії [13]. Тобто, якщо раніше країни ЦСЄ, наражаючись на обмеження періоду ринкової трансформації, були більш однорідні з міркувань боргової стійкості, то нині така однорідність випаровується. Швидкість, з якою окремі країни нагромаджують державний борг, незважаючи на глобальну боргову кризу, в розглянутих публікаціях аналізується формально. Попри актуальність гіпотези про міжчасові переваги підвищення боргового навантаження в процесі набуття і поглиблення членства в ЄС-ЄВС, залишається відкритим питання про роль бюджетних обмежень щодо визначення прийнятних боргових траєкторій та ризики переходу на нові рівні співвідношення між державними зобов'язаннями та ВВП.

Відповідно, мета статті – показати, що в фінансовій поведінці країн ЦСЄ присутні парадоксальні моменти, які не вписуються в традиційну макроекономію фінансових реакцій на шоки, внаслідок чого фінансова конвергенція в ЄВС – на вищих рівнях боргового тягаря – вміщує значно більше ризиків для регіону (так звана “погана конвергенція”).

Найбільш загальним трендом зростання боргового тягаря в країнах ЦСЄ є те, що в роз-

різі окремих країн приріст державної заборгованості суттєво випереджає той, що склався в країнах з ринками, що формуються, в цілому, та в європейських країнах з ринками, що формуються, для яких властиве суттєве викривлення даних завдяки сировинному фактору фінансового благополуччя в Росії. Як видно з табл. 1., Угорщина та Словенія перетнули позначку 60% боргу до ВВП, для більшості країн існує ризик, що вони перетнуть його. При цьому, очевидним є те, що стереотипне уявлення про посткомуністичні країни Європи як такі, що підтримують низькі рівні боргового навантаження, поступово руйнується.

Дані табл. 1. вказують на низку закономірностей в змінах позиціонування боргової ситуації в країнах ЦСЄ порівняно з розвинутими країнами, і країнами з ринками, що формуються. По-перше, на 2006 р. за винятком Польщі та Угорщини, за рівнем державного боргу до ВВП ці країни були значно ближчими до країн з ринками, що формуються, як групи в цілому. Ситуація змінилась з 2008 р. В більшості своїх країн ЦСЄ почали демонструвати ознаки поведінки, які значно зближують їх з розвинутими країнами. По-друге, приріст державного боргу під час кризи і після неї, а також довгострокова тенденція зміни рівня боргового тягаря також значно зближує країни ЦСЄ з розвинутими країнами. Попри те, що рівень боргу у них продовжуватиме залишатись на нижчій позначці, але ступінь його очікуваного зниження у довгостроковому періоді є значно нижчим, ніж у випадку країн з ринками, що формуються, як групи. По-третє, можливості розширити бюджетний дефіцит під час кризи та підтримувати його помірний рівень також виявляються вищими, ніж по групі країн з ринками, що формуються, в цілому.

Дані закономірності демонструють виникнення специфічної ситуації, коли в загальному країни ЦСЄ відтворюють паттерни фінансової політики розвинутих країн, осо-

Таблиця 1

Бюджетний дефіцит та державний борг в країнах ЦСЄ, % ВВП

	2006	2008	2010	2012	2014	2018
Бюджетний дефіцит ("-" – означає профіцит)						
Розвинуті країни	1,3	3,5	7,7	5,9	3,6	2,2
Зона євро	1,3	2,1	6,2	3,7	2,5	0,8
Країни з ринками, що формуються	-0,3	0,1	3,1	2,1	2,5	1,6
Європейські країни з ринками, що формуються	-2,5	-0,5	4,1	0,7	1,2	1,7
Естонія	-3,2	2,3	-0,4	0,2	-0,2	-0,1
Латвія	0,5	7,5	7,3	-0,1	0,5	0,3
Литва	0,4	3,3	7,2	3,3	2,7	2,3
Польща	3,6	3,7	7,9	3,9	3,4	2,4
Угорщина	9,4	3,7	4,4	2,0	2,8	2,8
Чехія	2,4	2,2	4,8	4,4	2,9	2,4
Словаччина	2,6	2,0	7,7	4,3	3,8	3,2
Словенія	0,8	0,3	5,4	3,2	3,8	2,4
Румунія	1,4	4,8	6,4	2,5	2	1,8
Болгарія	-3,3	-2,9	4	0,5	1,7	0
Державний борг						
Розвинуті країни	75,8	80,4	100,3	108,7	109,2	105,1
Зона євро	68,6	70,3	85,7	93,0	96,1	89,9
Країни з ринками, що формуються	36,9	33,5	40,3	36,5	34,1	30,3
Європейські країни з ринками, що формуються	26,4	23,6	29,1	26,9	27,5	26,9
Естонія	4,4	4,5	6,7	9,7	10,4	8,1
Латвія	9,9	17,2	39,7	36,4	34,6	26,4
Литва	17,9	15,5	38,4	41,1	42,3	41,6
Польща	47,7	47,1	54,8	55,6	50,0	49,9
Угорщина	65,9	73,0	81,8	79,2	80,0	78,8
Чехія	28,3	28,7	37,9	45,9	48,9	50,4
Словаччина	30,5	27,9	41,0	52,1	57,5	59,1
Словенія	26,4	22,0	38,7	52,8	75,3	77,8
Румунія	12,6	13,6	31,1	38,2	38,1	36,2
Болгарія	23,4	15,5	14,9	17,6	19,0	17,2

* Згруповано на основі IMF Fiscal Monitor. – IMF. – Wash. (D.C.), 2014. – April. – P. 72-76.

бливо зони євро, але за нижчого рівня боргового тягаря. Іншими словами, перехід на вищі рівні боргового навантаження відбувається каскадоподібно. Країни Центрально-Східної Європи підтягуються до масштабів акумулювання державного боргу країн ЄС, які були притаманні їм в процесі фіскальної конвергенції на ранніх етапах функціонуван-

ня ЄВС. При цьому, перші демонструють значно розмаїтішу картину, засвідчуючи, що структурні особливості кожної з них в сукупності із нюансами впливу глобальної фінансової кризи та відповідним профілем антикризових програм починають відігравати більш важливу роль у диференціації фіскальних макростратегій, порівняно із більш

ранніми періодами ринкових трансформацій, коли така диференціація задавалась швидкістю в проведенні реформ.

Посилення глобальної боргової нестабільності, фіскальна криза в ЄВС та відносні успіхи у реалізації неконвенціональних монетарних режимів продемонстрували, що можливості нагромаджувати державний борг є обмеженими, навіть для багатьох розвинутих країн. Перехід у режим фіскальної консолідації, хоч і з різною інтенсивністю в розрізі країн, насамперед, стосувався країн-членів зони євро. Запровадження програм економії припало на період часу, коли економіка ще не встигла одужати від фінансового обвалу, завдяки чому фіскальна політика опинилась в стані генерування дуже специфічних макрофінансових ризиків. Боргова експансія не користувалась довірою з міркувань стану ліквідності ринків та браку оптимізму щодо платоспроможності країн, які втратили конкурентоспроможність, а програми економії не користувались довірою в світлі політико-економічних ризиків їх швидкого згорання та суперечливого взаємозв'язку із заходами щодо структурних реформ, націлених на відновлення конкурентоспроможності. В таких умовах згорання ліквідності на ринках капіталу та сегментація позичальників досить швидко сформували залежність між рівнем боргового навантаження та можливостями збільшити дефіцити у відповідь на кризу у перші роки після 2008 р.; необхідністю здійснювати програми економії та зменшувати дефіцит бюджету відповідно до виникнення більш жорстких бюджетних обмежень.

Теоретично, чим меншим є рівень державного боргу, тим більш гнучкою може виявитись фіскальна політика, пристосовуючись до шоку (оскільки збільшення державного боргу зі стабілізаційною метою користуватиметься довірою, а достатність фіскального простору не викликатиме сум-

нівів у платоспроможності країни в довгостроковому періоді) і, навпаки, чим вищим є державний борг, тим у відповідь на більш жорсткі бюджетні обмеження країна повинна реагувати вищим рівнем бюджетного профіциту (оскільки саме це дозволить стабілізувати траєкторію державного боргу й усунути сумніви у борговій стійкості, інакше зростання державного боргу вийде на нестійку експоненціальну траєкторію). Емпірично, для більшості країн ЄС-ЄВС простежується закономірність, яка вказує на наявність ринкових обмежень щодо фіскальної експансії у міжчасовому вимірі. Тобто спроможність розширювати дефіцит і збільшувати запозичення зі стабілізаційною метою прив'язані до стартового рівня державного боргу, а подальші можливості підтримувати дефіцит в рамках програм економії також прив'язані до рівня боргу, акумульованого в моменті ескалації кризи та пристосування до неї. Втім, загальний алгоритм прояву даної закономірності у випадку країни зони євро суттєво викривився з огляду на специфіку функціонування валютного союзу, модель якого не передбачає наявності механізмів кредитування останньої інстанції [19]. Поєднання втрати глобальної конкурентоспроможності із затяжним розкручуванням спіралі внутрішніх фінансових дисбалансів до кризи суттєво вплинуло на те, що погіршення фіскальних показників детермінувалось потребами порятунку фінансового сектору. Структурна негнучкість на тлі відсутності курсового механізму відновлення конкурентоспроможності заохочувала спекуляції щодо суверенної платоспроможності навіть у тих випадках, де зростання державного боргу не сягнуло рівнів найбільших держав-боржників (на кшталт, Італії та Бельгії). Аналогічно спекуляції сконцентрувались щодо тих країн, які потребували найбільш масштабних заходів щодо корекції фінансових дис-

балансів (Греція, Іспанія, Португалія, Ірландія), вимагаючи і більш суворих програм економії саме в них. Водночас, випадок Іспанії та Ірландії засвідчив, що зважена фіскальна політика до кризи, спрямована на підтримання циклічних профіцитів, дозволила збільшити державний борг для порятунку фінансового сектору впродовж 2008–2009 рр., тоді як брак фіскальної стриманості до кризи в Португалії та Греції поглибив кризу і призвів до маргіналізації суверенних ризиків [15; 16].

Незважаючи на те, що, як видно з даних табл. 1., країни ЦСЄ наслідують тенденцію до поступового підвищення рівня державного боргу, сформованого в країнах ЄС-ЄВС, а також внаслідок масштабних структурних змін, можуть дозволити переведення фіскальної політики на принципи контрциклічної реакції (чого ще досі повною мірою не досягнули багато країн з ринками, що формуються), вищерозглянутий алгоритм зв'язку між рівнем державного боргу та фіскальною гнучкістю в них не проявився повною мірою. Рис. 1. засвідчує, що для країн ЦСЄ як групи взагалі не існує теоретично передбачуваного зв'язку між рівнем державного боргу до кризи та масштабами бюджетних дефіцитів у найбільш кризовий період 2008–2010 рр.

Якщо неухильно слідувати емпіричній картині (рис. 1), то видається, що рівень

державного боргу не є обмеженням для фіскальної експансії у відповідь на потужний шок, яким виявилась глобальна фінансова криза, в країнах регіону. Можна навіть припустити, рівень обтяжливості державним боргом виявився додатковим ампліфікатором макроекономічної дестабілізації, спонукаючи до більш виражених дефіцитних позицій під час кризи. Однак, якщо прийняти до уваги, що маргінальні позиції щодо рівня боргового навантаження припадають на Естонію та Угорщину, макрополітика яких та канали кризового впливу на які суттєво різняться, так само як і глибина спаду і швидкість відновлення після нього, то слід визнати, що режим макроекономічної політики та певна політична перевага щодо рівня державного боргу справляють суттєвий вплив на аналізовану залежність. Виключення з вибірки Естонії та Болгарії – країн з маргінально низьким рівнем державного боргу, які, до того ж, не вдалися до репрезентативних для групи рівнів бюджетного дисбалансу з антикризовою метою (зокрема, це можна пояснити як режимом валютного курсу, так і орієнтацією на пристосування до шоку за рахунок внутрішньої девальвації), змінює загальну картину. Так, рис. 2. демонструє, що без Естонії та Болгарії зв'язок між докризовим рівнем державного боргу та наступними

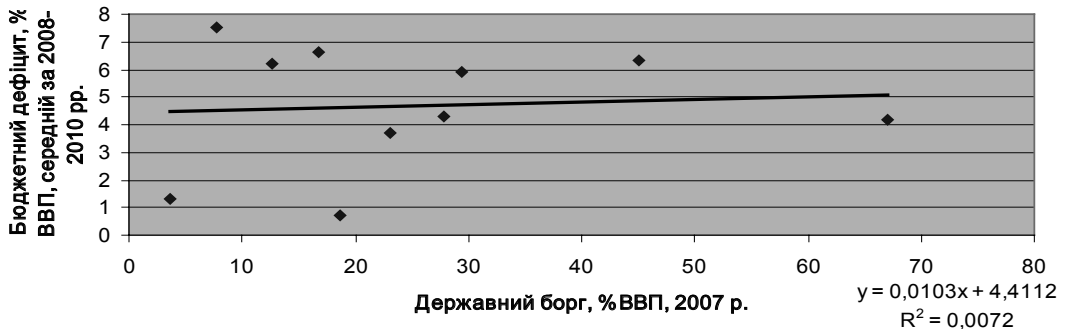


Рис. 1. Борговий тягар до кризи та стабілізаційні бюджетні дефіцити в країнах ЦСЄ*

* Побудовано на основі IMF Fiscal Monitor за відповідні роки (www.imf.org).

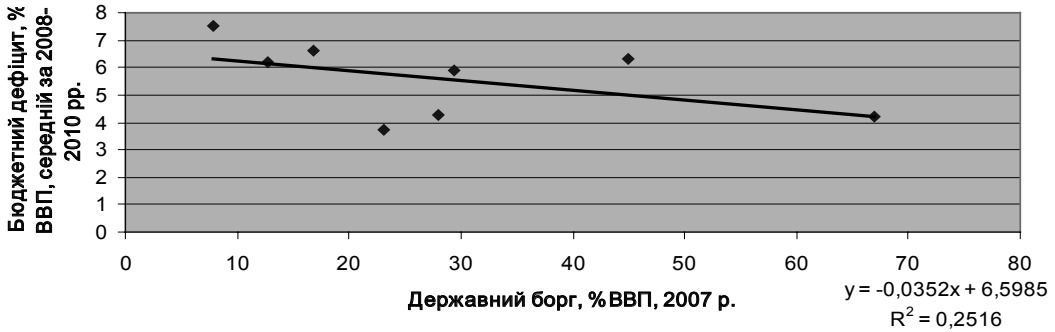


Рис. 2. Борговий тягар до кризи та стабілізаційні бюджетні дефіцити в країнах ЦСЄ (без Естонії та Болгарії)*

* Побудовано на основі IMF Fiscal Monitor за відповідні роки (www.imf.org).

дефіцитами стає теоретично передбачуваним, хоча і не достатньо щільним.

Виключення з вибірки країн з маргінально низькими рівнями державного боргу та прихильністю до внутрішньої девальвації як реакції на шок вказує, що у випадку більш репрезентативних показників фіскальних дисбалансів державний борг таки справляє вплив на ступінь жорсткості бюджетних обмежень. Невипадково, що спроможність Угорщини збільшувати дефіцит у відповідь на шок виявилась найнижчою. Щодо країн з низьким рівнем державного боргу, таких як Латвія чи Литва, то вони змогли вдатись до суттєвих бюджетних дисбалансів саме завдяки тривалій практиці фіскальної стриманості. Водночас, брак щільності зв'язку між рівнем боргового тягара до кризи та бюджетними дисбалансами після неї вказує на те, що саме країни, які займають проміжну позицію між маргінальними боржниками, не зіткнулись з лінійною дією бюджетних обмежень. Іншими словами, ринкова дисципліна виявилась достатньо відносною щодо встановлення обмежень на боргову експансію впродовж кризи. З іншого боку, це може бути свідченням достатнього запасу довіри до макроекономічної політики, допоки остання не призвела до нагромадження державного боргу до рівня, який імпліцитно

асоціюється з таким, що генерує суверенні ризики в масштабах, які були би дискримінуючими щодо антикризової фіскальної експансії. Водночас, сам факт того, що такий імпліцитний номінальний якір боргової стабільності виходить за межі показника 60% ВВП, говорить про наявність нових можливостей та суттєвих ризиків переходу країн ЦСЄ в якісно нову категорію боржників, для яких зміст фіскальної вразливості видозмінюється. Тобто, до позитивів цього можна віднести, що як група такі країни не асоціюються з суверенними боржниками, оптимальний рівень боргового навантаження для яких має бути суттєво занижений порівняно з величиною 60% ВВП. Це суттєво розширює простір для фіскального маневру. Чутливість ситуації на борговому ринку до сприйняття глобальними інвесторами низького порогу оптимального рівня боргу стає також менш помітною, що підвищує загальну макрофінансову стабільність. З іншого боку, рівень фіскальної стійкості, вираженої спредами, ще не сягнув середнього рівня розвинутих країн, навіть якщо окремі з них охоплені борговою кризою.

Завдяки тому, що країни ЦСЄ подолали поріг номінальної боргової стабільності, асоційований із здоровою фіскальною політикою періоду ринкової трансформації, і за-

знали поглиблення диференціації в характері фіскальних макростратегій, віддаляючись від часу структурних змін раннього періоду ринкових реформ, обмеження на боргову експансію після кризи виявились такими ж відносними, аналогічно до випадку зв'язку між спроможністю вдаватись до бюджетних дефіцитів під час кризи та початковим (на момент кризи) рівнем державного боргу (як це впливає з рис. 1.). Так, рис. 3. демонструє, що зв'язок між бюджетними дефіцитами 2008–2010 рр. та 2011–2013 рр. не має теоретично передбачуваного напрямку.

Так, рис. 3. засвідчує, що фіскальна експансія під час кризи в цілому збереглась і після неї. Водночас, формальна інтерпретація прямого зв'язку між даними на рис. 3.

вказуватиме на те, що країни ЦСЄ як група не зіткнулись із посткризовими борговими обмеженнями і можуть дозволити собі уникнути фіскальної консолідації, відрізняючись у такий спосіб від своїх західних сусідів, для яких програми економії стали невід'ємним елементом макрополітики. Однак, якщо з вибірки виключити Естонію, яка вдалась до профіциту за низького рівня державного боргу в силу специфічного ставлення до рівня останнього, Угорщину, яка досягла значного профіциту бюджету за високого рівня державного боргу у відповідь на посилення ринкового тиску, та Болгарію, рівень дефіциту залишився низький і до, і після кризи, то результати будуть протилежні і теоретично передбачувані (рис. 4.).

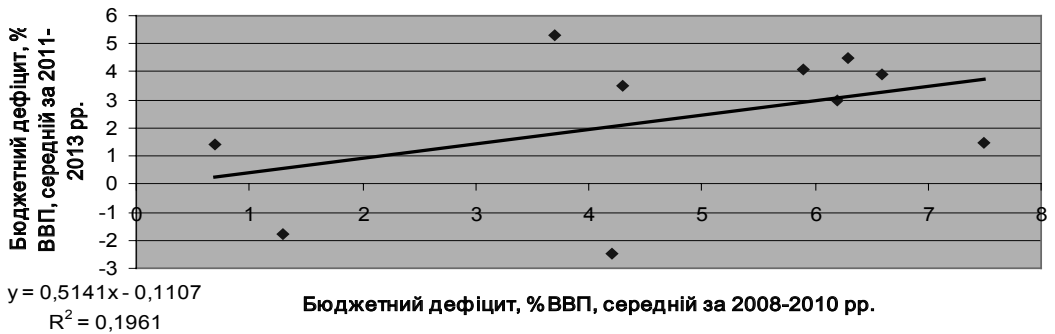


Рис. 3. Бюджетний дефіцит країн ЦСЄ під час та після глобальної фінансової кризи*

* Побудовано на основі IMF Fiscal Monitor за відповідні роки (www.imf.org).

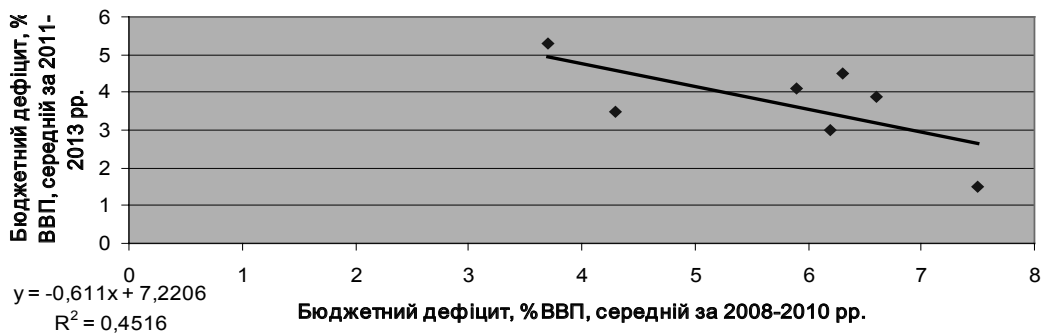


Рис. 4. Бюджетний дефіцит країн ЦСЄ під час та після глобальної фінансової кризи (без Естонії, Угорщини та Болгарії)*

* Побудовано на основі IMF Fiscal Monitor за відповідні роки (www.imf.org).

З рис. 4. видно, що країни ЦСЄ з репрезентативними рівнями бюджетних дефіцитів таки змушені були вдатись до більш стриманої фіскальної політики у відповідь на борговий шок в глобальній економіці та розгортання кризи суверенних запозичень в зоні євро. При цьому, щільність зв'язку є достатньо високою. Це однозначно вказує на те, бюджетні обмеження для країн ЦСЄ можуть бути більш жорсткими, ніж для розвинутих країн, як це традиційно і було. Маргінальний випадок Угорщини якраз чітко вказує на те, що необхідність забезпечення значного профіциту бюджету у відповідь на зростання боргового тягара під час кризи із завищеної початкової позиції є неминучим проявом неможливості перекласти на ринки суверенні ризики, як це мало місце в деяких розвинутих країнах, наприклад, в Греції у 2008 р.

Поза цим, рівень державного боргу не виявився ключовим фактором схильності до фіскальної консолідації в регіоні, як це показують дані рис. 5.

З аналізу рис. 5. впливає, що рівень державного боргу не є значимим для вибору на користь фіскальної стриманості у відповідь на погіршення глобальної боргової ситуації. Це зближує нас з поверхневою оцінкою даних з рис. 3., коли між рівнями бюджетного дефіциту 2008–2010 рр. та 2011–2013 рр. немає теоретично передба-

чуваного напрямку зв'язку. Слід визнати, що у випадку країн ЦСЄ бюджетні обмеження проявились у більш нелінійний спосіб. По-перше, найбільш репресивні обмеження щодо фіскальної експансії припали щодо країни, яка найбільшою мірою виявилась обтяженою державним боргом, і яка дуже суттєво постраждала від кризи внаслідок гіпертрофії зовнішньої заборгованості приватного сектору (Угорщина). По-друге, такі обмеження актуалізувались за рівнів державного боргу, які явно перевищували 60% ВВП, і значно відхилялись вгору від того імпліцитного номінального якоря боргової стабільності, який вважався прийнятним для країн регіону. По-третє, у не маргінальному випадку обтяжливості державним боргом, його величина напряму не формує стимули до фіскальної стриманості, навіть якщо міжчасові обмеження на фіскальну експансію все ж існують. По-четверте, виникнення жорстких обмежень на фіскальну експансію тільки за межами імпліцитного номінального якоря боргової стабільності, який має схильність мігрувати вгору, відкриває шлях до поступового підвищення рівня державної заборгованості в цілому по регіону, оскільки жорсткий прояв ринкової дисципліни справцює із запізненням (чому є свідченням дані табл. 1). Загалом, це відповідає досвіду “старих” членів ЄС-ЄВС, але за вищих рів-

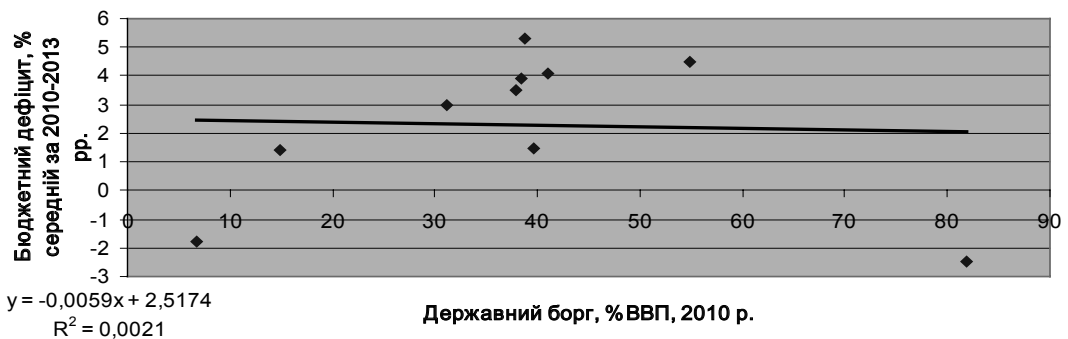


Рис. 5. Борговий тягар після кризи та схильність до фіскальної консолідації в країнах ЦСЄ*

* Побудовано на основі IMF Fiscal Monitor за відповідні роки (www.imf.org).

нів державного боргу, коли низькі процентні ставки та багатозначність читання фіскального правила щодо боргового ліміту у 60% ВВП заохочували уникнення зниження суверенної заборгованості значно більше, ніж обмежували її зростання [15].

З вищезазначеного випливає загальна парадоксальна картина: репрезентативний рівень боргового навантаження для країн ЦСЄ як групи має стійку тенденцію до зростання і глобальна фінансова криза захопила це. Центральні-Європейські країни вже не можуть асоціюватися із низькими рівнями державної заборгованості, орієнтири якої диктувалися макроекономічною нестійкістю трансформаційного періоду, поширюючи на них стереотипні уявлення про занижений якір номінальної боргової стабільності, властивий для країн з низькими та середніми доходами. Найбільш суттєвим є те, що це визначається не тільки змінами у макрофіскальних стратегіях, а також і змінами уявлень ринків про оптимальний рівень боргового тягаря для даної групи країн. Підвищення вгору імпліцитного якоря боргової стабільності супроводжується ситуацією, коли обмеження ринкової дисципліни починають діяти нелінійно: досить жорстко у маргінальних випадках боргового навантаження та відносно м'яко за його репрезентативного, наближеного до усереднених значень, рівня. Подібна нелінійність мала місце щодо розвинутих країн до боргової кризи і на сьогодні вважається однією з її причин [17; 18], вказуючи на те, що система ринкової дисципліни, втрачаючи лінійність обмежень і симетрію "покарань та заохочень", відкриває шлях до більш ризикової фіскальної політики, інспірованої зміщенням поточного балансу в оцінці податкового та процентного тягаря.

Можливості підвищення прийнятно-го для ринків рівня державного боргу для країн регіону слід визнати амбівалентни-

ми. З одного боку, підвищується фіскальна гнучкість, а фіскальний простір залишається достатнім для здійснення більш м'якої фіскальної політики. Це дозволяє більш агресивно реагувати на глобальні шоки, суміщаючи процеси адаптації із подальшими структурними реформами, націленими на підвищення європейської і глобальної конкурентоспроможності, та реальною конвергенцією. Інвестиції в якість інститутів з певного моменту реальної конвергенції починають відігравати вкрай важливу роль тим більше, чим швидше вичерпуються інші джерела глобальної конкурентоспроможності у вигляді більш низьких зарплат та нижчого рівня оподаткування. Оскільки такі інвестиції, як і вкладення в інфраструктуру, не мають миттєвого ефекту, достатній фіскальний простір допомагає підтримувати міжчасову боргову експансію навіть коштом поточної втрати фіскальної стійкості (на що, з рештою, вказують окремі дослідження [11; 12; 13; 14]). З іншого боку, політика, зорієнтована на підтримання вищих рівнів державного боргу, ніж це мало місце в середньому в процесі ринкової трансформації і в подальшому, має низку загроз.

По-перше, підвищення рівня державного боргу відбувається паралельно із підвищенням рівня перерозподілу ВВП через бюджету. Країни регіону поступово підтягують величину податкового тягаря до середньо-європейського рівня. В сукупності із нижчими показниками якості інститутів це може загрожувати довгостроковим погіршенням алокаційної ефективності публічних фінансів. Виклики глобальній конкурентоспроможності тут також очевидні, оскільки країни ЦСЄ втрачають перевагу у сфері міжнародної податкової конкуренції. Забезпечення реверсу траєкторії зростання рівня державного боргу шляхом реалізації рікардіанської фіскальної політики ставатиме тим обмеженішим, чим швидше наблизатиметься вели-

чина перерозподілу ВВП через бюджет до середньоєвропейського рівня. Досягнення первинного профіциту для потреб стабілізації траєкторії державного боргу в таких умовах буде можливе виключно завдяки видатковій частині бюджету, що несприятливо позначатиметься на інвестиціях в людський капітал, якість інститутів та інфраструктуру – джерела довгострокової європейської та глобальної конкурентоспроможності.

По-друге, усі країни регіону є малими відкритими економіками, значення спеціалізації в яких є достатньо високим. Зовнішнє пристосування до шоків є дуже обмеженим в країнах, які запровадили євро, та таким, що генерує додаткові проциклічні ризики там, де має місце значне нагромадження зовнішньої заборгованості приватного сектору. Якщо припустити, що поглиблення фінансових систем указаних країн кореспондуватиме із подальшим процесом погіршення зовнішніх чистих позицій, то можливості номінальної валютно-курсової гнучкості в структурі процесів адаптації також ставатимуть дедалі більш обмеженими. Це також означає, що в низці ідіосинкратичних шоків фіскальні стабілізаційні потреби можуть бути значними. Здійснення нових запозичень так, щоб вони користувались довірою, потребує підтримання рівня державного боргу, що перебуває на нижчому рівні, ніж той, з яким асоціюється конвенціональний якір боргової стабільності. При затяжному зростанні державного боргу це не виглядає доступним сценарієм. Ризик звуження фіскального простору у співвідношенні до наступних потенційних фіскальних потреб у стабілізаційних дефіцитах виглядає недооціненим.

По-третє, строкова структура державного боргу в країнах ЦСЄ продовжує залишатись коротшою, ніж в розвинутих країнах. Внаслідок цього ризик рефінансування боргу підвищується. Також коротша

структура боргових зобов'язань посилює вразливість до процентних шоків.

По-четверте, значна роль нерезидентів на внутрішньому борговому ринку підвищує його вразливість до потоків капіталу та сприйняття ризиків глобальними інвесторами.

В обох останніх випадках висока ступінь вразливості до ринкових ризиків вказує на те, що збереження тренду щодо нагромадження державного боргу загрожує посиленню вразливості до змін в стереотипах уявлень про платоспроможність відповідних урядів та ліквідність їх боргових зобов'язань. Дрейф вгору імпліцитного якоря номінальної боргової стабільності у випадку країн ЦСЄ вказує на посилення нелінійності у прояві ринкової дисципліни. Іншими словами, виникнення більш жорстких ринкових обмежень може відбутись значно швидше, ніж це допускається, виходячи із поточної оцінки зв'язку між рівнем державного боргу, швидкістю його нагромадження та індикаторами фіскальної стійкості. Також поточна тенденція до нагромадження державного боргу складається на тлі активної політики провідних центробанків щодо підтримки ліквідності ринків капіталу. Середовище низьких процентних ставок в сукупності із залишковим збереженням ризиків суверенної платоспроможності в деяких країнах ЄВС наразі дозволяють позиціонувати країни ЦСЄ як такі, що перебувають у кращих конкурентних позиціях, внаслідок чого їхня платоспроможність не викликає сумніву. Це ж стосується того, що темпи зростання ВВП у них продовжують випереджати аналогічні показники в середньому по ЄС-ЄВС. Однак ці фактори, що толерують політиці нагромадження державного боргу, не виглядають такими, в основі яких перебувають фундаментальні переваги аналізованих країн як позичальників і швидше є екзогенними щодо їхньої боргової політики. З огляду на це подальше посилення реальної конвергенції та підвищення рівнів перерозподілу ВВП через

бюджет суттєво впливатиме на звуження можливостей для досягнення значного первинного профіциту в разі настання потреб у стабілізації траєкторії державного боргу. Зважаючи на виявлені ризики посткризових боргових тенденцій в країнах ЦСЄ та низку парадоксальних моментів, пов'язаних із послабленням ринкової дисципліни щодо них, можна стверджувати, що магістральна боргова стратегія потребує корекції в напрямку уповільнення темпів приросту суверенних зобов'язань та розширення фіскального простору в перспективі. Затягування в часі корекції тренду зростання боргу робитиме це в перспективі більш складним завданням з огляду на те, що відбуватиметься за його вищих рівнів та вищого ступеня реальної конвергенції, яка посилюватиме вразливість до шоків глобальної конкурентоспроможності.

На основі вищезазначеного можемо зробити висновки, що під час глобальної фінансової кризи та після неї країни ЦСЄ продемонстрували групову тенденцію до суттєвого підвищення рівня державного боргу. З огляду на спроможність нарощувати державний боргу в періоди глобальної та європейської кризи суверенних запозичень така тенденція є свідченням, що країни регіону змогли підвищити величину імпліцитного номінального якоря боргової стабільності, внаслідок чого не зіткнулися з жорсткими ринковими обмеженнями. Для групи в цілому не спостерігається теоретично передбачуваного зв'язку між рівнем нагромадженого боргу до кризи та величиною стабілізаційних дефіцитів, а також між ними та потребами у фіскальній консолідації. Це можна інтерпретувати як відсутність жорстких обмежень на фіскальну експансію. Однак виключення з вибірки країн з маргінально низьким та високим рівнем боргу до ВВП зближує картину бюджетних обмежень з теоретично передбачуваною. Сильний прояв бюджетних обмежень у випадку мар-

гінально високого рівня боргового навантаження в сукупності із відносною прояву для репрезентативних рівнів такого навантаження вказує на нелінійний характер ринкової дисципліни. Збереження тенденції до нагромадження державного боргу в сукупності із нелінійним характером ринкової дисципліни і підвищенням величини імпліцитного номінального якоря боргової стабільності загрожує ризиками фіскальної дестабілізації. Реальна конвергенція, звуження можливостей для міжнародної податкової конкуренції та збереження ринкових ризиків (строкова структура боргу, значна роль нерезидентів) посилюватимуть загрози фіскальній стійкості країн ЦСЄ, що вимагає переходу до більш консервативної боргової стратегії.

Література

1. Донбровски М. *Фискальные проблемы в период трансформации // Исследование и анализ. CASE (Варшава).* – 1999. – №122. – 35 с.
2. Buiter W. *Aspects of Fiscal Performance in Some Transition Economies Under Fund-Supported Programs // IMF Working Paper.* – 1997. – wp/97/31. – P. 1–57.
3. Tanzi V., *Fiscal Reform Over Ten Years of Transition // IMF Working Paper.* – 2000. – wp/00/113. – P. 1–31.
4. Brada J. *Fiscal Policy in Transition Economies. A Postscript // Post-Soviet Geography and Economics.* – 2000. – №7. – P. 24–38.
5. Coricelli F., Dombrowski M., Kosterna U. *Fiscal Policy in Transition. Economic Policy Initiative Forum. Report 3.* – London: SEPR, 1997. – 56 p.
6. Козюк В.В. *Проблеми оптимізації фіскальної політики при вступі до ЄВС: аспекти виконання монетарних критеріїв євроконвергенції // Наукові праці НДФІ.* – 2005. – Вип.2. – С. 16–23.
7. *The Role of National Bank of Poland in the Process of European Integration.* – Warsaw: National Bank of Poland, 2003. – 55 p.

8. Копич Р. Еволюція фіскальної політики у трансформаційних економіках // Журнал Європейської економіки. – 2004. – Том 3. (№4). – С. 452–472.
9. ECB Convergence Report. 2006. – Frankfurt-on-Main: ECB, 2006. – 264 p.
10. Козюк В.В. Фіскальна політика країн Центрально-Східної Європи: проблеми функціональної та номінальної конвергенції // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 2.
11. Zaidi A., Rejniak M. Fiscal Policy and Sustainability in View of Crisis and Population Ageing in Central and Eastern European Countries // European Centre Policy Brief. – 2010. – Aug. – P. 1–21.
12. Euro Debt Crisis Contagion in Central and Eastern Europe // A D&B Special Report. – 2010. – Jul. – P. 1–9.
13. Stoian A. How Vulnerable is Fiscal Policy in Central and European Countries? // Romanian Journal of Fiscal Policy. – 2012. – Vol. 3. – Issue 2. – P. 68–81.
14. Stoian A., Campeanu E. Fiscal Policy Reaction in the Short Term for Assessing Fiscal Sustainability in the Long Run in Central and Eastern European Countries // Czech Journal of Economics and Finance. – 2010. – № 60. – P. 501–518.
15. Козюк В.В. Глобалізація та проблема провалу фіскальної дисципліни // Фінанси України. – 2013. – № 1. – С. 58–70.
16. Mongelli F. P. The Mutating Euro Area Crisis. Is the Balance Between “Sceptics” and “Advocates” Shifting? // ECB Occasional Paper. – 2013. – № 144. – P. 1–41.
17. Toward a Fiscal Union for the Euro Area // IMF Staff Discussion Note. – 2013. – P. 1–29.
18. Completing the Euro. A Road Map Towards Fiscal Union in Europe. Report of the “Tommaso Padoa-Schioppa Group”. – Notre Europe Studies and Reports. – 2013. – №-92. – 68 p.
19. Krugman P. Currency Regimes, Capital Flows, and Crises // Paper (Mundell-Fleming Lecture) Presented at the 14th Jacques Polak Annual Research Conference Hosted by the IMF, Wash. (D.C.), Nov. 7–8, 2013. – P. 1–35.

Ольга КИРИЛЕНКО,
Яна БУЧКОВСЬКА

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДОШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Визначено найважливіші напрямки оптимізації фінансування дошкільної освіти в Україні. Обґрунтовано доцільність розвитку джерел фінансування дошкільної освіти, важливість застосування співфінансування у цій сфері, використання альтернативних шляхів надання послуг дошкільної освіти за рахунок коштів бюджету. Досліджено напрямки удосконалення міжбюджетних відносин з метою поліпшення фінансування дошкільної освіти.

Формування особистості людини є визначальним чинником не лише успішності розвитку країни, а й запорукою відповідального ставлення до навколишнього середовища, толерантного ставлення до оточуючих спільнот. Від складу та якості закладених у ранньому віці дитини ціннісних орієнтирів безпосередньо залежить успішність у вирішенні великої частини глобальних проблем, адже їх неможливо подолати без адекватного ставлення та наявності рішучої волі людей. На сучасному етапі розвитку постсоціалістичного суспільства, яке характеризується різкою зміною соціальних умов у процесі політичних і економічних перетворень, вирішального значення набуває врахування, корегування та використання всієї складної сукупності чинників, які формують людський потенціал країни й ефективність його реалізації у повсякденному житті народу [1, 152]. Вирішення складних соціально-економічних завдань, які стоять перед Україною, формування нової цивілізаційної якості українського суспільства, яка враховує, з одного боку, культурні традиції країни, а з іншого – тенденції розвитку

загальносвітової цивілізації, вимагає видозміни соціокультурних типів особистості. У цьому процесі освіти відводиться особлива роль [2, 49]. Провідні експерти у сфері дошкільної освіти дійшли висновку, що виховання й освіта дітей молодшого віку мають сприяти розвитку в них прагнення до миру, взаєморозуміння, відмови від дискримінації та гармонійному ставленню до природи відповідно до положень Конвенції про права дитини. При цьому дитинство саме по собі є цінністю, і діти мають невід'ємне право на турботу, захист і участь [3, 192]. Визначені пріоритети розвитку дошкільної освіти слугують основним чинником удосконалення фінансування дошкільної освіти, яке в демократичній країні покликане, насамперед, задовольняти наявні запити на одержання освітніх послуг.

Проблеми фінансування дошкільної освіти є предметом наукових розвідок зарубіжних і вітчизняних вчених: М. Азнара, Н. Бакши, Т. Боголіб, В. Варнавського, Ю. Ганущака, В. Дем'янишина, І. Луніної, В. Опаріна, К. Павлюк, В. Федосова, С. Юрія та ін. У публікаціях обґрунтовані шляхи вдо-

сконалення фінансування дошкільної освіти, зокрема, з урахуванням зарубіжного досвіду. Втім революційний характер змін суспільних відносин в Україні потребує пошуку нових підходів до вирішення гострих суспільних проблем, що спричиняє появу нових завдань, які стоять перед фінансовою наукою. Невирішеними залишаються проблеми неспроможності існуючої системи фінансування позитивно впливати на рівень доступності послуг та стимулювати підвищення їхньої якості.

Зважаючи на це, метою статті є наукове обґрунтування пріоритетних напрямків удосконалення фінансування дошкільної освіти в контексті вирішення актуальних завдань гуманітарного розвитку країни.

В Україні основні напрямки розвитку дошкільної освіти було визначено в Концепції Державної цільової програми розвитку дошкільної освіти на період до 2017 року [4]. В ухваленій Концепції передбачалося, що наявні проблеми у сфері дошкільної освіти можна розв'язати шляхом:

- збереження, розширення та підтримки мережі дошкільних навчальних закладів різних типів і форм власності, зокрема закладів з інклюзивними групами;
- дотримання вимог законодавства в частині створення умов для здобуття високоякісної дошкільної освіти дітьми п'ятирічного віку;
- розширення мережі дошкільних навчальних закладів, що проводять діяльність за одним чи кількома пріоритетними напрямками (художньо-естетичний, фізкультурно-оздоровчий, музичний, гуманітарний тощо);
- впровадження сучасних освітніх технологій, зокрема забезпечення комп'ютеризації дошкільних навчальних закладів, підключення до Інтернету;
- підвищення рівня науково-методичного забезпечення дошкільної освіти,

створення інформаційно-методичних комплектів (електронні посібники, віртуальні лабораторії, електронні бази, освітні портали тощо) та створення умов для їх використання у системі дошкільної освіти;

- здійснення моніторингу якості дошкільної освіти;
- формування у дітей та їх батьків культури здорового способу життя;
- налагодження вітчизняного виробництва навчально-методичного, ігрового обладнання і дидактичних засобів навчання та забезпечення ними дошкільних навчальних закладів;
- модернізації змісту психолого-педагогічної, методичної, практичної підготовки та підвищення кваліфікації педагогічних кадрів;
- створення при МОН Міжвідомчої ради з питань дошкільної освіти з метою координації діяльності всіх структур системи дошкільної освіти;
- утворення окремих підрозділів з питань дошкільної освіти в обласних, міських (районних) управліннях (відділах) освіти;
- підвищення ефективності роботи з батьками (утворення ресурсних центрів професійного консультування, енциклопедії для батьків тощо);
- розроблення та запровадження медіа-освіти, створення інформаційних дошкільних програм, зокрема "Електронна пошта для батьків" тощо [4].

На наш погляд, запропоновані напрямки не передбачають принципових змін щодо підвищення доступності та якості послуг дошкільної освіти. Визначені шляхи вирішення наявних проблем можна оцінити як консервативний шлях забезпечення наявного попиту суспільства на послуги дошкільної освіти. Відтак в програмному документі не було закладено передумов для модернізації системи фінансування

дошкільної освіти з метою забезпечення її виходу на принципово новий рівень. Варто зазначити, що розпорядження Кабінету Міністрів України, яким було затверджено Концепцію Державної цільової програми розвитку дошкільної освіти на період до 2017 р., втратило чинність 05.03.2014 р. Отож, сьогодні відсутній комплексний документ, який регламентував би напрямки розвитку дошкільної освіти.

Наприкінці 2014 р. фахівці Міністерства освіти і науки України розробили проект Концепції розвитку освіти, в якій значна увага приділена модернізації дошкільної освіти. Варто відзначити прогресивність запропонованих напрямків удосконалення дошкільної освіти, які передбачають застосування сучасних підходів до збалансованого забезпечення населення послугами дошкільної освіти. Для її реформування визначено за необхідне:

1. Забезпечити доступ до послуг піклування й освіти для всіх дітей віком від народження до шести років з активним залученням сімей.

2. Передбачити різні форми надання послуг піклування й освіти для дітей віком від народження до шести років як в умовах закладу освіти (center-based), так і в умовах домашнього виховання (home-based), та розробити потрібне нормативно-правове забезпечення.

3. Забезпечити впровадження інклюзивної освіти у дошкільні навчальні заклади різних типів та форм власності.

4. Передбачити з 2017 року відкриття дошкільних навчальних закладів сімейного типу (у тому числі у житлових приміщеннях) та корпоративних (відомчих).

5. Легітимізувати дошкільні навчальні заклади, центри розвитку дітей, що фактично існують, але дотепер вимушені працювати поза правовим полем, без ліцензії.

6. Забезпечити здобуття дошкільної освіти відповідно до вікової періодизації (згідно з класифікацією Всесвітньої організації охорони здоров'я) [5].

Важливими для визначення концептуальних напрямків удосконалення системи фінансування дошкільної освіти є визначені в проекті вищезазначеної Концепції заходи щодо забезпечення рівного доступу до освіти. В переліку заходів зазначено кардинально інші підходи щодо забезпечення послуг для окремих категорій дітей – забезпечення інклюзивного освітнього середовища для дітей з особливими освітніми потребами, відкриття дошкільних навчальних закладів сімейного типу (зокрема в житлових приміщеннях) і корпоративних (відомчих). Важливе значення для підвищення відповідальності батьків за належний рівень дошкільної освіти та допомозі їм у цій діяльності має запропоноване положення щодо організації домашніх візитів з метою виявлення потреб сімей у підтримці розвитку й навчання їхніх дітей. Актуальною в сучасних умовах є розробка та впровадження моделі фінансування, яка оптимально поєднуватиме державне (комунальне) і приватне інвестування. Заслугує на всебічну увагу комплексний підхід до оцінювання якості дошкільної освіти. Відсутність системи показників якості дошкільної освіти різко зменшує можливість визначення ефективності видатків бюджету на дошкільну освіту. Таким чином, системний підхід до вдосконалення послуг слугує добротним ґрунтом для напрацювання актуальних напрямків удосконалення фінансування дошкільної освіти.

Ми вважаємо, що реалізувати амбітні цілі та завдання розвитку дошкільної освіти в Україні неможливо без вирішення системних проблем фінансового забезпечення. В новітній історії Україна проходить складний шлях свого розвитку, який супроводжується докорінними суспільно-політичними та еко-

номічними трансформаціями. Враховуючи певні застереження, все ж можна говорити про відродження ринкових відносин в економіці, що призвело до появи нових фінансових інституцій та формування принципово відмінних відносин у сфері забезпечення суспільних потреб. В таких умовах система фінансування дошкільної освіти зберігає свої основні риси в незмінному вигляді ще з часів командно-адміністративної економіки. Зрозуміло, що це негативно впливає на спроможність системи дошкільної освіти адекватно задовольняти суспільні запити щодо одержання необхідних послуг, а також робить проблематичним забезпечення фінансовими ресурсами звичних потреб дошкільних навчальних закладів. Зважаючи на це, сьогодні гостро постає питання реформування системи фінансування дошкільної освіти, як важливого елемента розвитку дошкільної освіти та вирішення важливих завдань гуманітарного розвитку нашої країни.

В умовах становлення ринкових відносин в Україні та поширення приватної форми власності в усі сфери національної економіки, у дошкільній освіті підприємницькі суб'єкти практично не задіяні. Це підтверджується вкрай незначною часткою дітей, які відвідують приватні дошкільні навчальні заклади, та незначною часткою таких закладів у загальній чисельності дошкільних установ. Враховуючи загалом вищий рівень послуг, що надають у закладах приватної форми власності, а також значний нереалізований попит на послуги дошкільної освіти, важливим напрямком удосконалення фінансування дошкільної освіти вважаємо розвиток приватної ініціативи у цій сфері. В стратегічній перспективі господарюючі суб'єкти різних форм власності не лише матимуть рівні права на ринку надання послуг, а повинні стати рівноправними претендентами на одержання бюджетних асигнувань, спрямованих на фінансування дошкільної освіти.

Варто зазначити, що в фінансовій літературі розрізняють поняття забезпечення товарів і послуг за рахунок бюджетних коштів та безпосереднього їх виробництва [6, 367]. З огляду на це, процес надання послуг дошкільної освіти можна розглядати як взаємозв'язок двох елементів – його фінансування та виробництва. Надання можливості приватним дошкільним закладам права претендувати на одержання бюджетних асигнувань створить сприятливе середовище до появи конкуренції. Безумовно, це матиме позитивний вплив як на зростання якості таких послуг для населення, розширення пропозиції послуг, так і на формування реальної вартості таких послуг. Варто зазначити, що, крім безпосереднього придбання суспільних послуг у суб'єктів ринкової економіки, фінансова наука пропонує ще й інші механізми залучення недержавних структур до виробництва суспільно корисних послуг. Такими механізмами є: надання державної підтримки приватним підприємцям, які пропонують суспільні блага за нижчою ціною, за допомогою субсидій; часткове перебирання державою підприємницького ризику (надання гарантій щодо пов'язаних з ризиком видів підприємницької діяльності); використання податків і зборів як інструменту управління виробництвом або споживанням тощо [7, 39].

Сьогодні існує чимало перешкод, які стають на шляху для застосування різноманітної фінансової підтримки недержавних дошкільних навчальних закладів. Основною з них є значне поширення корупції як у сфері державного управління та місцевого самоврядування, так і в комерційній сфері. Це формує необґрунтовані ризики надмірних витрат бюджетних коштів, привласнення посадовцями корупційної ренти, неякісного надання послуг. Не сприятиме активній фінансовій підтримці приватних дошкільних навчальних закладів також

відсутність необхідного досвіду та суттєва обмеженість практики оцінювання якості послуг дошкільної освіти. Проте, незважаючи на ці перешкоди, необхідно поступово розвивати інструментарій фінансової підтримки різноманітних надавачів послуг дошкільної освіти, враховуючи при цьому можливі ризики. На наш погляд, на початковому етапі становлення механізму фінансової підтримки приватних дошкільних закладів доцільно застосувати податкові пільги суб'єктам господарської діяльності, що надають послуги дошкільної освіти. Зважаючи на суспільний характер діяльності таких структур та значний ефект як для соціальної сфери, так і національної економіки, вважаємо, що приватним дошкільним закладам доцільно надати статус неприбуткових організацій. Це дасть змогу стимулювати розвиток приватної ініціативи щодо надання послуг дошкільної освіти, сприяти легалізації діяльності господарюючих суб'єктів, що функціонують у цій сфері.

На фоні наукової дилеми щодо більшої ефективності державного чи приватного секторів економіки на практиці відбувається пошук оптимальних способів їх співпраці шляхом організації різноманітних форм державно-приватних партнерств. Для дошкільної освіти сьогодні є актуальним застосування державно-приватного партнерства для створення основних фондів суб'єктами підприємницької діяльності за рахунок власних і залучених коштів, які в подальшому будуть передані у користування дошкільним навчальним закладам. Таким чином, особливу цінність для удосконалення видатків на дошкільну освіту, на нашу думку, має запровадження державно-приватного партнерства у сфері будівництва та експлуатації дошкільних навчальних закладів.

Переваги створення державно-приватних партнерств, порівняно з традиційними методами інвестування бюджетних коштів,

чітко демонструє досвід Великобританії. При використанні цього способу набагато рідше трапляються випадки перевищення фактичної вартості виконання проекту над плановою, частіше дотримуються строки введення об'єктів в експлуатацію, істотно вищою є якість споруд. Про це свідчать дані, наведені в доповіді Рахункової палати Великобританії. Так, під час реалізації інвестиційних проектів державним сектором у 1999 р. у 73% випадків спостерігалось перевищення проектної вартості об'єкта, натомість під час здійснення проектів партнерством такі факти були виявлені лише у 22% випадків, до того ж, жодного разу перевищення не було спричинене односторонніми діями партнерства. Ще один важливий показник ефективності капіталовкладень – термін виконання проектів – також засвідчує переваги приватно-державного партнерства. Під час спорудження об'єктів державним сектором перевищення встановлених термінів їх введення в експлуатацію спостерігалися в 70% випадків, проти аналогічного показника для партнерств – 24% [8, 43–44]. Слід також зазначити, що застосування державно-приватного партнерства спроможне вирішити чимало фінансових проблем забезпечення належної експлуатації дошкільних навчальних закладів. Сьогодні чималі кошти, що спрямовуються з бюджету на дошкільну освіту, витрачаються на утримання обслуговуючого персоналу. При цьому формування кількості та складу працівників дошкільних навчальних закладів відбувається відповідно до єдиних норм, які часто виявляються завищеними порівняно з реальними потребами закладів у кадрах. В таких умовах використання державно-приватного партнерства для забезпечення експлуатації дошкільних навчальних закладів призведе до підвищення продуктивності праці, а також сприятиме підвищенню якос-

ті послуг та зменшенню ризиків порушення нормативних вимог щодо приміщень. Позитивним результатом при цьому сприятиме інституційне розмежування між виконавцями робіт та замовником, який фінансуватиме одержані послуги.

Як засвідчує досвід багатьох країн, застосування державно-приватного партнерства у процесі реалізації проектів у соціальній сфері сприяє появі хороших перспектив для подолання об'єктивних труднощів і суб'єктивних бар'єрів "некомпетентності" органів влади [9, 247]. Втім для успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства, на нашу думку, необхідна політична й економічна стабільність, адже від цього залежать інвестиційні ризики. Крім цього, необхідно формувати інституційне забезпечення, яке визначало б правила реалізації державно-приватного партнерства у сфері дошкільної освіти.

Особливі уваги потребують питання організації ефективного фінансування розвитку дошкільної освіти. Сьогодні чимало дітей не відвідують дошкільні навчальні заклади через їхню відсутність в населених пунктах. Традиційні підходи до розвитку їх мережі не завжди забезпечують очікуваний ефект – критичні оцінки стосуються, насамперед, капітальних вкладень у будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт. Вирішення цієї проблеми неможливе без подолання корупції у фінансовій системі та суттєвого підвищення фахового рівня спеціалістів, що ухвалюють управлінські рішення у цій сфері.

Ключовим чинником в подоланні наявних недоліків інвестицій у розвиток дошкільних навчальних закладів, на нашу думку, є відновлення довіри між громадянським суспільством та органами влади. В українському суспільстві присутній високий рівень недовіри до органів державної влади як з боку суб'єктів господарювання, так і з боку громадян-фізичних осіб, про-

те зберігся кредит довіри громадян один до одного. Така ситуація суттєво обмежує джерела економічного розвитку держави, бо суспільство, що побудоване на довірі, має більші стимули до розвитку, акумулює ресурси у фізичний капітал, більшу імовірність повернення ресурсів та накопичення людського потенціалу [10, 65].

В Україні є чимало позитивних прикладів спільного залучення коштів міжнародних організацій, бюджету та інших джерел для фінансування розвитку дошкільних навчальних закладів при активній участі територіальної громади. У цьому контексті можна говорити про досвід спільного проекту Європейського Союзу та Програми розвитку ООН "Місцевий розвиток, орієнтований на громаду", метою програм якого є створення сприятливого середовища для довгострокового соціально-економічного розвитку на місцевому рівні шляхом розвитку місцевого самоврядування та підтримки ініціатив, спрямованих на розвиток громад на всій території України [11]. У процесі реалізації цієї програми було мобілізовано фінансові ресурси з різних джерел та залучено до управління громади, розроблено проекти енергозбереження закладів. Схожі принципи в своїй діяльності використовує Український фонд соціальних інвестицій. Внеском у розвиток мережі дошкільних навчальних закладів цього фонду є фінансування ремонту об'єктів соціальної та комунальної інфраструктури у сільській місцевості (дитячих садків, шкіл, фельдшерсько-акушерських пунктів, клубів, водогонів, доріг) [12].

На основі вивчення досвіду спільного фінансування за участі різних інституцій, на нашу думку, можна сформулювати пропозиції, спрямовані на удосконалення системи фінансового забезпечення дошкільної освіти. По-перше, перспективним напрямком реформування системи фінансування дошкільної освіти є поєднання фінансових

ресурсів з різних джерел, що дає змогу поєднувати пріоритети загальнодержавного та місцевого розвитку. По-друге, доцільно залучати громади до управління інвестиційними проектами, оскільки це позитивно впливає на раціональний відбір проектів та якість їх реалізації. По-третє, пріоритет у фінансуванні необхідно надавати проектам, які позитивно впливатимуть на підвищення ефективності видатків на дошкільну освіту в майбутньому.

Серед важливих напрямів удосконалення фінансування дошкільної освіти, на нашу думку, є застосування оптимальних підходів до вирішення проблеми матеріально-технічного забезпечення дошкільної освіти. Важливе значення при цьому має спрямування фінансових ресурсів у створення навчально-виховних комплексів та вивільнення приміщень дошкільних навчальних закладів, зокрема, від початкових шкіл. Функціонування навчально-виховного комплексу передбачає наявність спільного адміністративного, медичного та обслуговуючого персоналу. Відтак формування таких закладів дає змогу оптимізувати колектив працівників, що забезпечить вивільнення коштів на оплату праці педагогічного персоналу та матеріально-технічне забезпечення і, таким чином, підвищення ефективності видатків на дошкільну освіту.

Створення навчально-виховних комплексів актуальне для сільської місцевості, оскільки там проживає відносно мала кількість дітей. Відтак організаційне об'єднання дошкільного навчального закладу та школи в одну організаційну структуру, яка складається з двох підрозділів, дає змогу оптимізувати фінансування освіти. Як відомо, навчально-виховний комплекс створюють за рішенням місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування [13]. З огляду на це, доцільно запроваджувати фінансові стимули для тих органів

місцевого самоврядування, які ініціюють і реалізують заходи щодо створення навчально-виховних комплексів. Це може бути певна надбавка до трансфертів, доцільність якої обґрунтовується вищим рівнем якості послуг дошкільної освіти, що забезпечується більшою можливістю спрямування коштів на матеріально-технічне забезпечення закладів.

Попри важливість розвитку різних джерел фінансування дошкільної освіти та розширення суб'єктів, які надають послуги з дошкільної освіти, провідна роль у її фінансуванні має залишатися за державою. Зважаючи на важливість дошкільної освіти для успішного розвитку суспільства та конституційно закріплені зобов'язання щодо забезпечення доступності й безоплатності дошкільної освіти, а також її розвиток, подальше удосконалення фінансування дошкільної освіти в Україні здебільшого пов'язане з модернізацією державного фінансування цієї сфери. Незважаючи на те, що зобов'язання щодо забезпечення населення послугами дошкільної освіти закріплене за державою, остання ці повноваження передала органам місцевого самоврядування. Нині широко обговорюється ідея децентралізації управління державою та піддаються ревізії наявні повноваження органів місцевого самоврядування.

В Україні започатковані доволі радикальні реформи у сфері міжбюджетних відносин. Так, в проекті змін до Бюджетного кодексу України, зокрема, передбачено здійснення видатків на дошкільну освіту з бюджетів міст республіканського АР Крим та обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад [14]. В такому випадку ті села, селища та міста районного значення, які не будуть об'єднані відповідно до перспектив-

ного плану формування територій громад, позбудуться можливості здійснювати видатки на дошкільну освіту. На нашу думку, це буде оправдано лише за умови виваженого підходу до формування перспективного та наукового обґрунтування положень закону, відповідно до якого відбуватиметься об'єднання територіальних громад. Крім цього, фінансування дошкільної освіти з районного бюджету несе в собі ризики несправедливого розподілу коштів між ДНЗ різних населених пунктів. З огляду на це, запропоновані положення можуть бути оправдані лише на період реформування місцевих бюджетів, необхідність якого вже давно назріла. В наукових дослідження на основі аналізу бюджетної та соціальної інфраструктур встановлено, що існують підстави для сумнівів у дієздатності органів місцевого самоврядування у сільських радах до 2 тис. мешканців, які становлять три чверті від загальної кількості сільських рад. При цьому найтривожнішою в таких сільських радах є ситуація з дошкільними закладами. Для малих сільських рад чітко спостерігається зменшення народжуваності, оскільки молоді сім'ї беруть до уваги відсутність дитячих садків [15, 18]. Запропонований підхід до реформування фінансування дошкільної освіти містить істотні ризики подальшої дискримінації сільського населення в праві на дошкільну освіту. Варто зазначити, що у Франції, в якій налічується більше, ніж 36 000 комун, видатки на дошкільну освіту здійснюються саме з їх бюджетів [16, 39]. З метою недопущення погіршення наявної забезпеченості послугами дошкільної освіти в Україні, доцільно законодавчо закріпити чіткі стандарти їх надання в різних населених пунктах.

На нашу думку, суттєвого вдосконалення потребує система міжбюджетних трансфертів. Принципового значення при цьому набуває форма міжбюджетних трансфертів,

які призначені для фінансової підтримки органів місцевого самоврядування у їхній діяльності щодо забезпечення суспільства послугами дошкільної освіти. В проекті змін до Бюджетного кодексу України передбачене кардинальне реформування механізму надання трансфертів органам місцевого самоврядування на забезпечення послуг дошкільної освіти. Так, новацією пропонується змін є запровадження освітньої субвенції, яка спрямовується на оплату поточних видатків загальноосвітніх навчальних закладів усіх ступенів, шкільних відділень навчально-виховних комплексів, спеціалізованих шкіл (шкіл-інтернатів), вечірніх (змінних) шкіл, загальноосвітніх навчальних закладів для громадян, які потребують соціальної допомоги та реабілітації, спеціальних загальноосвітніх навчальних закладів для дітей, які потребують корекції фізичного та (або) розумового розвитку [14]. Таким чином, освітня субвенція не передбачає забезпечення потреб органів місцевого самоврядування у фінансових ресурсах на надання послуг дошкільної освіти, що створює значні ризики їх належного фінансування. Фінансування дошкільної освіти в такому разі залежить від ефективності дій органів місцевого самоврядування щодо наповнення доходів місцевих бюджетів.

Запропоновані підходи до реформування фінансування дошкільної освіти, на нашу думку, містять великі ризики соціально несправедливого розподілу фінансових ресурсів між окремими територіальними громадами. До того ж з'являються реальні загрози дискримінаційного підходу до спрямування коштів на дошкільну освіту, оскільки її фінансування фактично не гарантується державою, а залежить від спроможності органу місцевого самоврядування наповнювати місцевий бюджет та фактичних пріоритетів місцевої влади щодо витрачання бюджетних коштів. Отже, запропонова-

ні новації щодо фінансування дошкільної освіти, на наше переконання, ставлять під сумнів реалізацію важливих цілей гуманітарної політики України. Зважаючи на це, обґрунтуванням їхньої доцільності може слугувати лише короткий період виходу із гострої економічної та фінансової кризи, яка розгортається в нашій країні, та проведенням радикального реформування місцевого самоврядування.

Підсумовуючи викладене вище зазначимо, що чинний механізм фінансування дошкільної освіти, безумовно, потребує суттєвого вдосконалення, запропоновані урядом новації в цій сфері містять системні прорахунки, в разі їх тривалого застосування

без додаткових інструментів стимулювання ефективного фінансування дошкільної освіти, вони можуть призвести до негативних наслідків у гуманітарній сфері. Відтак, доцільно подальше вдосконалення системи бюджетного фінансування дошкільної освіти, в тому числі міжбюджетних трансфертів як основного джерела фінансового забезпечення дошкільної освіти в Україні.

З метою детального з'ясування оптимальних форм трансфертів, призначених на забезпечення потреб органів місцевого самоврядування, пов'язаних з фінансуванням дошкільної освіти, проведемо порівняльний аналіз використання для таких цілей універсальних і спеціальних трансфертів (табл. 1).

Таблиця 1

Наслідки забезпечення потреб дошкільної освіти шляхом надання універсальних або спеціальних трансфертів*

Забезпечення потреб дошкільної освіти шляхом надання універсальних трансфертів (дотацій)	Забезпечення потреб дошкільної освіти шляхом надання спеціальних трансфертів (субвенцій)
Стимулює до підвищення ефективності на дошкільну освіту, оскільки є можливість зекономлені кошти використати на інші цілі.	Унеможлиблює використання коштів, наданих державою на фінансування дошкільної освіти, на інші цілі, що позбавляє мотиви органів місцевого самоврядування до зменшення видатків на дошкільну освіту.
Ускладнений контроль за забезпеченістю дошкільних навчальних закладів достатніми фінансовими ресурсами, через необов'язковість затвердження видатків на дошкільну освіту в обсягах, розрахованих при визначенні обсягу дотацій.	Створюються умови для спрощеного контролю спрямування фінансових ресурсів дошкільним навчальним закладам, оскільки спеціальні міжбюджетні трансферти мають бути використані за цільовим призначенням.
Складніше демонструвати суспільству досягнення соціальної справедливості через можливі відхилення затверджених бюджетних призначень на дошкільну освіту від забезпечених державним фінансуванням обсягів дотацій вирівнювання.	Легше демонструвати суспільству досягнення соціальної справедливості через однакові підходи до розрахунку видатків на дошкільну освіту, які гарантовано не будуть зменшені органом місцевого самоврядування.
Наявні ризики витрачання коштів, які розраховані у видатках на дошкільну освіту під час визначення дотації, на утримання органів управління, оскільки вони готують проект місцевого бюджету та мають великий вплив на його затвердження.	Звуження автономії місцевого самоврядування через неможливість визначати пріоритети використання коштів та спрямовувати виділені трансферти на інші цілі у разі відсутності реальної потреби в наданому фінансуванні та наявності гострих соціальних і економічних проблем в інших сферах.
Розширення автономії місцевого самоврядування завдяки тому, що через велику кількість місцевих бюджетів та різноманітні соціально-економічні умови різних адміністративно-територіальних одиниць, органи місцевого самоврядування можуть самостійно оцінювати гостроту соціальних проблем та ухвалювати рішення щодо спрямування коштів для їх подолання.	Забезпечується прозорість у наданні та використанні коштів, призначених для утримання закладів дошкільної освіти.

* Складено авторами.

Як видно з таблиці, застосування як універсальних, так і цільових трансфертів для фінансового забезпечення дошкільної освіти може мати позитивні та негативні наслідки. Через це, обираючи той чи інший спосіб підтримки органів місцевого самоврядування, яким держава делегує обов'язок фінансувати дошкільну освіту, необхідно виходити з умов функціонування держави – спроможності органів місцевого самоврядування ефективно витратити кошти на дошкільну освіту, рівня впливу громадськості та ступінь задоволення суспільних інтересів, можливостей національної економіки генерувати відповідні надходження бюджету, розвиненості фінансового контролю тощо. З іншого боку – варто орієнтуватися на цілі гуманітарного розвитку країни та стратегічні завдання функціонування дошкільної освіти.

Враховуючи це, зазначимо, що стратегічним пріоритетом розвитку України є досягнення високих стандартів соціального розвитку та підвищення ефективності національної економіки. Оптимальним шляхом досягнення цілей, який і обрав український народ, є інтеграція в спільноту європейських країн та дотримання європейських цінностей. Відповідно до основоположного документа, який регламентує відносини у сфері місцевого самоврядування, – Європейської хартії місцевого самоврядування, у міру можливості дотації місцевим властям не призначаються для фінансування конкретних проектів. При цьому надання дотацій не скасовує основоположну свободу місцевих властей проводити свою політику в межах їхньої власної компетенції [17].

Зважаючи на властивості трансфертів на підтримку дошкільної освіти, вважаємо, що такі трансферти мають надаватися у формі дотацій органам місцевого самоврядування. Використання субвенцій на дошкільну освіту можна допустити лише на короткий період для забезпечення належної фінансової дис-

ципліни та виключення фактів неефективного використання коштів, на відмінні від дошкільної освіти цілі. За цей час доцільно розробити та запровадити чіткі індикатори доступності та якості послуг дошкільної освіти. Це дасть змогу відмовитися від цільового спрямування коштів на дошкільну освіту і контролювати виконання органами місцевого самоврядування делегованих державою повноважень на основі суспільно важливих індикаторів. Враховуючи зміст видатків на розвиток дошкільної освіти, вважаємо, що доцільно надавати ці кошти органам місцевого самоврядування у формі субвенцій. Це дасть змогу застосувати спеціальний механізм їх використання, який виключатиме спрямування ресурсів на інші цілі, залучати співфінансування для підвищення ефективності та звітувати про досягнуті результати.

Отже, система фінансування дошкільної освіти, яка переважно зберігає основні риси ще з періоду командно-адміністративної економіки, потребує суттєвого реформування. До найважливіших напрямків удосконалення фінансування дошкільної освіти доцільно зарахувати розвиток джерел фінансування, запровадження нових суб'єктів надання послуг дошкільної освіти, використання співфінансування для забезпечення важливих заходів, застосування альтернативних механізмів надання послуг дошкільної освіти. Завданням подальших досліджень у цій сфері може бути розробка детальних пропозицій щодо кожного з напрямків удосконалення фінансування дошкільної освіти в Україні.

Література

1. *Социальная политика в постсоциалистическом обществе: задачи, противоречия, механизмы* / К. Миккульский, Ю. Пахомов, А. Шаронов и др. – М.: Наука, 2001. – 648 с.
2. *Глобальные проблемы человечества как фактор трансформации образовательных систем: Монография* / В. И. Астахова,

- В. В. Астахов, Е. В. Астахова и др.: Под общ. ред. Е. В. Астаховой. – Харьков: Изд-во НУА, 2008. – 396 с.
3. Воспитание и образование детей младшего возраста / Сборник материалов Всемирной конференции ЮНЕСКО (27–29 сентября 2010 г., Москва). – М.: Издательский дом “Этносфера”, 2011. – 220 с. (3)
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2010 р. № 1721-р “Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку дошкільної освіти на період до 2017 року” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1721-2010-%D1%80/print1384772734924619>.
5. Концепція розвитку освіти України. Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf>. (5)
6. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный / Н. В. Бакша, В. В. Гамукин, А. П. Свинцова. – М.: Издательство ИПО “Профиздат”, 2001. – 416 с.
7. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.
8. Кириленко О. П., Малиняк Б. С. Теорія і практика бюджетних інвестицій. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 288 с. (8)
9. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. – М.: Изд. Дом Гос. унта – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.
10. Місцевий розвиток за участі громади: Монографія: у 2 т. – Том 2. Інституційні та прикладні аспекти управління місцевим розвитком, орієнтованим на громаду / Ю. М. Петрушенко, О. М. Руденко, С. В. Штурхецький: За заг. ред. Ю. М. Петрушенка. – Суми: Університетська книга, 2014. – 368 с.
11. Про Проект “Місцевий розвиток, орієнтований на громаду” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cba.org.ua/ua/about/about-cba>.
12. Напрямки діяльності Українського фонду соціальних інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usif.org.ua/uk/pronas/2011-11-30-12-46-06.html>.
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 12.03.2003 р. № 306 “Про затвердження Положення про навчально-виховний комплекс “дошкільний навчальний заклад – загальноосвітній навчальний заклад”, “загальноосвітній навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/306-2003-%D0%BF/print1393162468751735>.
14. Закон України “Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин). Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minregion.gov.ua/regional-dev/reformuvannya-miscevogo-samovryaduvannya-ta-teritorialnoyi-organizaciyi-vladi-v-ukrayini-643805/zakonodavchi-aktishvaleni-kabinetom-ministriv-ukrayini-275073/proekt-zakonu-ukrayini-pro-vnesennya-zmin-dobyudzhethogo-kodeksu-ukrayini--schodo-reformimizhbyudzhethnih-vidnosin-40777.
15. Ганущак Ю. Територіальна організація влади: напрями змін / За заг. ред. д. держ. упр., проф. В. С. Куйбіди. – Львів: Видавництво “Астролябія”, 2013. – 166 с.
16. Азнар М. Французький приклад регіоналізації, децентралізації та деконцентрації // Організація регіональної та місцевої влади: досвід держав – членів Європейського Союзу. – К., 2005. – С. 25–47.
17. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036/print1383410992107354.

Ольга КНЕЙСЛЕР,
Наталія СПАСІВ

ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ: ПРАГМАТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Проведено аналіз виконання доходів місцевих бюджетів, висвітлено основні напрямки покращення формування дохідної частини бюджету м. Тернополя в умовах перманентних кризових явищ. Сформульовано низку пропозицій щодо оптимізації виконання показників місцевого бюджету шляхом реформування діяльності органів місцевого самоврядування, злагодженої роботи територіальних органів Державної фіскальної служби, Державної фінансової інспекції та Державної казначейської служби України.

За нинішніх умов господарювання забезпечення соціально-економічного розвитку держави й адміністративно-територіальних одиниць вимагає своєчасності та повноти мобілізації фінансових ресурсів і цільового їх використання у різних ланках фінансової системи. Саме ефективне формування фінансових ресурсів на загальнодержавному і місцевому рівнях є запорукою загального добробуту та візією європейського майбутнього. Проте реалізація цих процесів залежить від податкової спроможності регіонів, економічного розвитку територій, соціальної складової, а також ефективної роботи фінансових служб, які здійснюють забезпечення територіальних одиниць фінансовими ресурсами для виконання усіх повноважень, взятих на себе органами державної та місцевої влади.

Проблематика виконання місцевих бюджетів та джерела нарощування їх дохідної бази перебувають у центрі дослідження вітчизняних науковців: В. Демянишина [1; 3], О. Кириленко [2; 3; 4], З. Лободіної [5], І. Луніної [2], Б. Малиняка [6] та ін. Проте, слід

зауважити, що наукові напрацювання хоча й мають масштабний характер, проте потребують подальшого дослідження і вивчення.

Враховуючи зазначене, метою статті є комплексне дослідження тенденцій виконання місцевих бюджетів за доходами на тлі перманентних кризових явищ, які істотно впливають на показники економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць і держави в цілому.

Дослідження проблем формування та виконання дохідної частини місцевих бюджетів повсякчасно викликає інтерес, насамперед, тому, що бюджет характеризує рівень економічного розвитку певної території, і завдяки правильному й ефективному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність, належний життєвий рівень і добробут територіальної громади.

Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує вивчення тенденцій виконання місцевих бюджетів за доходами після ухвалення Податкового кодексу України, прийняття якого мало б неабияк сприяти нарощуванню дохід-

ної їх частини. Проте, як свідчать дані табл. 1, в Україні обсяги надходження та відсоток виконання дохідної бази місцевих бюджетів характеризують показники, які вказують на значне невиконання місцевих бюджетів.

Так, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2013 р. надійшло 221,0 млрд. грн., що на 1,9%, або на 4,4 млрд. грн. менше за відповідний показник минулого року. Без урахування міжбюджетних трансфертів у 2013 р. до місцевих бюджетів надійшло 105,2 млрд. грн., що на 4,4% більше ніж за 2012 р. Рівень виконання річного плану доходів, затвердженого місцевими радами, становить 93,5% проти 103,4% за даними попереднього року. Така ситуація зумовлена поглибленням кризових процесів в економічній царині, домінуючий чинник якої – політична нестабільність.

Враховуючи показники виконання місцевих бюджетів в цілому, проаналізуємо тенденції їх виконання на прикладі бюджету м. Тернополя. Варто зазначити, що бюджет м. Тернополя був обраний як предмет дослідження, зважаючи на найнижчі показники його соціально-економічного розвитку порівняно з іншими містами.

В контексті вищезазначеного розглянемо особливості виконання дохідної частини бюджету м. Тернополя у 2011–2013 рр. (табл. 2). Як показують дані, впродовж 2011–2013 рр. спостерігається невиконан-

ня бюджету м. Тернополя по загальному фонду на 0,8%, 1,5% та 2,2% відповідно із тенденцією до зниження даних показників із 98,1% у 2011 р. до 97,2% у 2013 р.

Спеціальний фонд бюджету м. Тернополя протягом досліджуваного періоду виконаний на 108,9%, 110,7% та 102% відповідно, що зумовлено змінами Податкового кодексу України в частині надходження єдиного податку до спеціального фонду бюджету, проте зі значним падінням у 2013 р. (на 7,3%) порівняно із 2012 р. Така ситуація є наслідком макроекономічної та політичної нестабільності.

Водночас, у структурі доходів місцевих бюджетів третій рік поспіль спостерігається збільшення частки податкових надходжень як по загальному, так і по спеціальному фонду бюджету м. Тернополя (рис. 1).

Як свідчать дані рис. 1, у 2011–2013 рр. частка податкових надходжень у доходах бюджету м. Тернополя є домінуючою із тенденцією до зростання на 0,5% у 2013 р., порівняно із 2012 р., і становить 46,4%, 46,3% та 46,8% відповідно. Таке зростання відбувається, насамперед, за рахунок місцевих податків і зборів у частині надходжень єдиного податку. Адже, у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України з 2011 р. структура місцевих податків і зборів зазнала суттєвих змін. Так, відбулося скорочення кількості місцевих податків і зборів з 14-ти до 5-ти. Проте включення до їх складу єди-

Таблиця 1

Динаміка надходжень доходів до місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2011–2013 рр.*

Доходи	Факт 2011 р.	Факт 2012 р.	План 2013 р.	Факт 2013 р.	Виконання планових показників у 2013 р. , %
Усього доходів, млн. грн. в т. ч.	86456,6	100813,8	112483,5	105171,1	93,5
– загальний фонд	71391,2	81207,9	91689,5	84892,1	92,6
– спеціальний фонд	15065,4	19605,9	20794,0	20279,0	97,5

* Складено авторами на основі [9].

Динаміка виконання бюджету м. Тернополя за доходами у 2011-2013 рр.

Показники	Загальний фонд								
	2011 рік			2012 рік			2013 рік		
	затвер-джено	надій-шло	вико-нано	затвер-джено	надій-шло	вико-нано	затвер-джено	надій-шло	вико-нано
	тис. грн.	тис. грн.	%	тис. грн.	тис. грн.	%	тис. грн.	тис. грн.	%
Податкові надходження	271838,2	272418,4	100,2	321347,9	303662,9	94,5	338680,0	318932,3	94,2
Неподаткові надходження	12330,0	11142,5	90,4	9846,6	9676,4	98,3	8859,8	12632,6	142,6
Доходи від операцій з капіталом	4,0	8,2	205,0	11,0	0,0	0,0	0,0	0,3	-
Офіційні трансферти	299581,2	288969,4	96,5	342083,3	338907,7	99,1	365826,9	362013,7	99,0
Всього доходів загально-го фонду	583753,4	572538,5	98,1	673288,8	652247,0	96,9	713366,7	693578,9	97,2
Спеціальний фонд									
Податкові надходження	22385,0	26166,7	116,9	38834,9	45905,2	118,2	55003,8	56187,2	102,2
Неподаткові надходження	24271,0	25367,1	104,5	24536,3	26542,7	108,2	25217,5	30811,7	122,2
Доходи від операцій з капіталом	13122,9	13655,7	104,1	9000,0	8737,7	97,1	7500,0	6872,6	91,6
Офіційні трансферти	139,3	24,2	17,4	13166,6	13166,6	100,0	14217,6	10504,4	73,9
Цільові фонди	5310,0	5802,2	109,3	6722,0	7812,5	116,2	4229,0	3909,7	92,4
Всього доходів спеціаль-ного фонду	65228,2	71015,9	108,9	92259,8	102164,7	110,7	106167,9	108285,6	102,0
Всього доходів бюджету	648981,6	643554,4	99,2	765548,6	754411,7	98,5	819534,6	801864,5	97,8

ного податку спричинило підвищення пито-мої ваги місцевих податків і зборів у струк-турі доходів місцевих бюджетів. Відповідно, обсяг єдиного податку у доходах бюджету м. Тернополя ілюструє значне зростання – у 2,9 раза у 2013 р., порівняно із 2011 р., що зумовлено, в основному, збільшенням кількості фізичних осіб та суб'єктів мало-го підприємництва (рис. 2). Окрім цього за цією дохідною статтею спостерігається ви-конання у 2011–2013 рр. на 101,6%, 126,5% та 111,3% відповідно. Така ситуація засвід-чує, що планування доходів є прагматично обґрунтованим та відображає реальний процес встановлення обсягів і джерел над-ходжень у регіоні.

Варто зауважити, що в структурі подат-кових надходжень податок на доходи фізич-них осіб зберігає позицію найвагомішого за обсягом джерела дохідної частини місце-вого бюджету – 33,8% від загальних над-ходжень бюджету м. Тернополя у 2013 р. Частка податку у доходах загального фонду бюджету м. Тернополя становить 40%. Над-ходження цього податку упродовж 2011–2013 рр. зростають у 1,2 раза, і становлять 271184 тис. грн., що є позитивним чинником у частині нарощування дохідної бази.

Проте річний план з надходжень подат-ку у 2013 р. виконано на 92,4%, водночас у 2012 р. – 93,8%, а у 2011 р. – 101,1%. Отже, незважаючи на зростання надходжень по-

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ

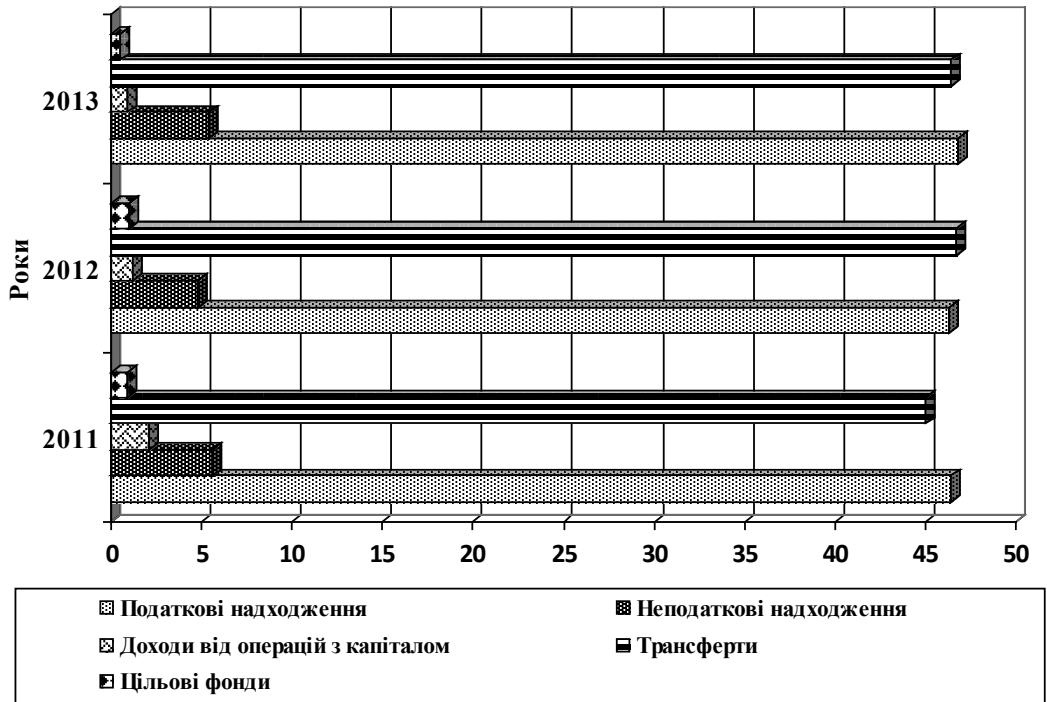


Рис. 1. Структура доходів бюджету м. Тернополя у 2011–2013 рр.

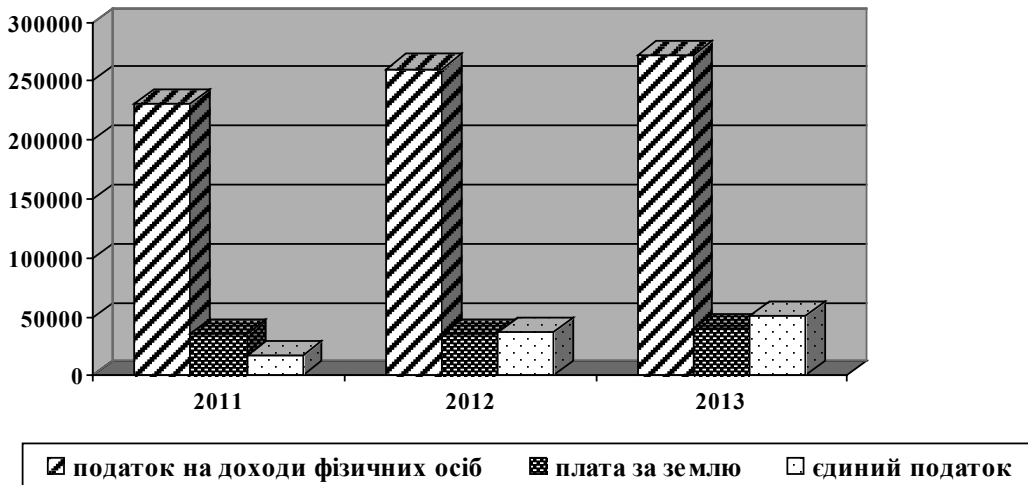


Рис. 2. Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб, плати за землю та єдиного податку до бюджету м. Тернополя у 2011–2013 р.

датку на доходи фізичних осіб, бюджет м. Тернополя недоотримує кошти за цим дохідним джерелом, що загалом призводить до ускладнення фінансування видаткової частини бюджету.

Значним за обсягом джерелом надходжень доходів до бюджету м. Тернополя традиційно є плата за землю. З цього джерела у 2013 р. отримано 40181,6 тис. грн., що в 1,1 раза більше за відповідний показник минулого року та в 1,2 раза – за 2011 р. (див. рис. 2). Позитивна ситуація спостерігається щодо виконання річного плану з надходжень цього податку, зокрема у 2013 р. виконання на 107,2%, у 2012 р. недовиконання на 2,9%, у 2011 р. виконання на 103,8%. Однак, зважаючи на базу оподаткування та на незначну позитивну динаміку зміни темпів приросту надходжень із цього джерела впродовж досліджуваного періоду, виникає необхідність перегляду підходів до визначення, а точніше, збільшення орендної плати за землю та змін до оподаткування земельним податком.

В свою чергу, до бюджету м. Тернополя місцевих податків і зборів у 2013 р. надійшло на суму 58250 тис. грн., що у 2,6 раза більше ніж у 2011 р. та у 1,3 раза більше ніж у 2012 р. Також спостерігається перевиконання планових показників бюджету за цим дохідним джерелом – 106,9%, 114,4%, 102,7% відповідно впродовж досліджуваного періоду за загальним фондом бюджету м. Тернополя, та 101,7%, 125,9%, 111,3% за спеціальним фондом, що уможлиблює виконання взятих на себе зобов'язань органами місцевого самоврядування.

Одним із нововведень Податкового кодексу України є запровадження загальнодержавного екологічного податку на заміну збору за забруднення навколишнього природного середовища. Надходження від цього джерела до бюджету м. Тернополя зменшуються у 2011–2013 рр. із 600,1 тис. грн. у 2011 р.

до 403,3 тис. грн. у 2013 р. (у 1,5 раза). За цією дохідною статтею бюджету спостерігається недовиконання у 2011 р. на 10,4% та у 2013 р. – на 19,3%, що не оправдовує очікувань від запровадження нових ставок по даному податку. Зазначимо, що з 1 січня 2011 р. екологічний податок сплачують усі, хто використовує паливо для транспортних засобів, у тому числі суб'єкти господарювання, громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які користуються автомобілями. Податковий кодекс передбачає справляння екологічного податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення через податкових агентів, які здійснюють оптову та роздрібну торгівлю паливом. Таким чином, екологічний податок сплачують платники податку під час придбання палива, а податкові агенти, які реалізують паливо, цей податок утримують і сплачують до бюджету. До кінця 2012 р. нарахування цього податку здійснювалося з розрахунку 50% ставки, визначеної Податковим кодексом, у 2013 р. – 75% ставки, а з 1 січня 2014 р. – 100% ставки.

Обсяг неподаткових надходжень у бюджеті м. Тернополя зростає із 36509 тис. грн. у 2011 р. до 43445 тис. грн. у 2013 р. (у 1,2 раза). У структурі неподаткових надходжень спостерігається збільшення доходів від власності та підприємницької діяльності із 1421,6 тис. грн. у 2011 р. до 5629,4 тис. грн. у 2013 р. (у 4 рази), та значне зменшення адміністративних зборів і платежів в 1,6 раза за даний період. За неподатковими надходженнями перевиконання спостерігається у 2013 р. в розрізі загального та спеціального фонду – 142,6% та 122,2% відповідно, у 2012 р. тільки по спеціальному фонду – 108,2%. Водночас недовиконання у цьому періоді по загальному фонду становить 1,7%. Найбільшою за обсягом статтею неподаткових надходжень до місцевих бюджетів, як традиційно

склалося, є власні надходження бюджетних установ. Їх обсяг має стійку тенденцію до нарощування – із 25333,8 тис. грн. у 2011 р. до 28319,1 тис. грн. у 2013 р. (у 1,1 раза).

Доходи від операцій з капіталом у доходах бюджету м. Тернополя ілюструють тенденцію до зниження із 13663,2 тис. грн. у 2011 р. до 6873,3 тис. грн. у 2013 р. внаслідок недоотримання коштів від відчуження комунального майна. Найнижчий рівень виконання спостерігається за доходами від операцій з капіталом у 2013 р. – 91,6%, що є негативною тенденцією, адже вказує на недоліки у плануванні доходів місцевого бюджету.

Щодо офіційних трансфертів, то варто зазначити, що впродовж 2011–2013 рр. спостерігається значне невиконання за даною дохідною статтею у 2011 р. за спеціальним фондом – 17,4% та загальним фондом – 96,5%. Водночас 2012 р. характеризується виконанням запланованих показників на 100%, а у 2013 р. невиконання спостерігається по спеціальному фонду – 73,9%. Такі дисбаланси у міжбюджетних відносинах негативно позначаються на можливості виконання усіх зобов'язань, взятих місцевою владою Тернополя.

Проведений аналіз виконання бюджету м. Тернополя за доходами дозволяє констатувати про незначне відхилення його планових показників, адже впродовж 2011–2013 рр. спостерігається виконання бюджету м. Тернополя на 99,2%, 98,5% та 97,8% відповідно, що свідчить про залежність обсягу бюджету м. Тернополя від рішень вищих органів, і не дає можливості проводити активну інвестиційну політику на місцях, а отже, брати участь у покращенні соціальної захищеності та економічної свободи територіальної громади.

Домінуючими чинниками невиконання запланованих показників місцевого бюджету, на наш погляд, є макроекономічні фактори в контексті неповної локаліза-

ції причин і наслідків світової фінансової кризи щодо вітчизняної економіки; непродуманої грошово-кредитної політики в частині штучного утримування курсу національної валюти; необґрунтованого завищення показників Державного бюджету та зростання ВВП; неефективної боргової політики; політичного колапсу; дихотомії чинного законодавства; корупції; проведення воєнних дій, які справляють негативний вплив на формування та виконання доходів бюджетів усіх рівнів і на бюджет м. Тернополя зокрема.

На наш погляд, вдосконалення практики виконання бюджету м. Тернополя за доходами потребує здійснення низки заходів через призму:

- збільшення фінансової незалежності територіальної громади та запровадження політики децентралізації влади;
- збільшення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості м. Тернополя відповідно до зростання рівня ВВП в країні;
- зменшення тиску на бізнес, скорочення кількості контролюючих органів;
- запровадження широкого використання місцевих позик як одного з перспективних джерел у структурі доходів місцевих бюджетів і важливого інструменту економічного розвитку територіальних громад;
- оптимізація існуючого співвідношення між загальнодержавними, а також місцевими податками і зборами;
- запровадження в повному обсязі механізму адміністрування податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки;
- вдосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин;
- посилення громадського контролю за дотриманням органами місцевого самоврядування норм бюджетно-по-

даткового законодавства, а відтак підвищення ефективності управління бюджетними коштами;

- забезпечення адекватного впливу інститутів публічної влади та громадянського суспільства на прийняття рішень у сфері фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Наполеглива робота у цих напрямках та консолідація зусиль центральної і місцевої влади уможливить формування адекватних показників доходів бюджету м. Тернополя та забезпечить їх повне виконання, дозволить підкріпити фінансовими ресурсами усі взяті соціальні зобов'язання, відновити фінансування інвестиційних проєктів при одночасному зменшенні дефіциту бюджету, підвищить добробут територіальної громади.

Література

1. Дем'янишин В. Г. *Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія.* – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
2. *Диверсифікація доходів місцевих бюджетів: Монографія / І. О. Луніна, О. П. Кириленко, А. В. Лучка та ін.; За ред. І. О. Луніної.* – К.: НАН України; *Ін-т екон. та прогнозув.*, 2010. – 320 с.
3. *Розвиток бюджетного процесу в умовах економічних перетворень: Монографія / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, О. П. Кириленко та ін.; За ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина.* – К.: Кондор, 2012. – 376 с.
4. Кириленко О. П. *Дохідна база місцевих бюджетів в умовах реформування бюджетної та податкової системи // Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ: Матеріали наук. конф. проф.-викл. складу.* – Тернопіль: Вектор, 2011. – С. 6-10.
5. Лободіна З. М. *Вплив місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток територій в контексті проведення бюджетної реформи // Інноваційна економіка.* – 2012. – № 9 (35). – С. 124–128.
6. Малиняк Б. *Стан прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні // Наука й економіка.* – 2010. – № 1. – С. 36–45.
7. Тулай О., Тріпак М. *Тенденції формування доходів місцевих бюджетів // Світ фінансів.* – 2011. – Вип. 4. – С. 91–100.
8. *Офіційний сайт Тернопільської міської ради [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://www.rada.te.ua>.
9. *Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.

Ірина ФЕДОРОВИЧ

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Розглянуто актуальність аудиту ефективності управління державним боргом в рамках фінансового контролю, визначено його основні цілі та завдання. Розкрито методику проведення аудиту державного боргу в Україні в рамках 9 груп показників. Проаналізовано ключові показники ефективності управління державним боргом України. Визначено основні проблеми впровадження аудиту ефективності управління державним боргом в систему контролю та надано відповідні рекомендації щодо шляхів його удосконалення.

Існування дефіциту державного бюджету, що покривається здебільшого за рахунок державних запозичень, обумовлює зниження рівня економічної безпеки держави, зростання навантаження на бюджетну сферу та загострення боргової ситуації. З метою проведення виваженої боргової політики та мінімізації ризиків, притаманних державному боргу, актуальним є збільшення ролі аналітичної складової в процесі прийняття рішень у сфері управління державним боргом. Практика здійснення контрольних заходів свідчить, що доцільно перейти до періодичного проведення аудиту ефективності державного боргу шляхом запровадження сучасних методичних підходів при аналізі співвідношень основних бюджетних й економічних показників, що дасть змогу проаналізувати сильні та слабкі сторони боргової політики країни. Згідно з міжнародною практикою таку оцінку проводить незалежний орган з обов'язковим публічним оприлюдненням її результатів, кінцевим етапом якої має стати запровадження напрямів удосконалення управління державним боргом.

Практичні й теоретичні аспекти управління державним боргом досліджені в працях зарубіжних вчених, зокрема: Л. Красавіна, Дж. Міля, Б. Пінто, А. Тюрго, К. Хеллера; та вітчизняних – В. Андрущенко, В. Базилевича, О. Барановського, О. Василика, Т. Вахненко, В. Дем'янишина, О. Кириленко, І. Лютого, М. Савлука, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія. Крім того, значний внесок у розробку методики оцінки ефективності управління державним боргом зробили експерти міжнародних організації (INTOSAI, EUROSAI) й Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Проте предметом їх досліджень були лише окремі аспекти і показники оцінки ефективності управління державним боргом.

Проте на сучасному етапі не достатньо розробленими залишаються процедури контролю й аудиту в системі управління державним боргом. Важливість окресленої проблематики та необхідність її вирішення складають вагомий аргументи на користь актуальності теми запропонованого дослідження.

Метою статті є аналіз методики проведення аудиту ефективності управління дер-

жавним боргом та пошук шляхів її вдосконалення. Для досягнення поставленої мети були визначені завдання: розкрити сутність поняття “аудит державного боргу”, сформувати систему показників проведення аудиту державного боргу в Україні та окреслити напрямки вдосконалення зазначеної методики.

Впродовж останніх років динаміка зростання державної заборгованості набула загрозливих темпів. Загальна сума державного та гарантованого державою боргу за період 2008–2013 рр. збільшилася у 3,1 раза. Витрати на обслуговування та погашення державного боргу також стрімко зростають, що зумовлює значні ризики щодо їх своєчасного й повного виконання. За оцінками Рахункової палати України, пікові навантаження боргових виплат на державний бюджет у 2009 р. становили 40 млрд. грн., а у 2010–2013 рр. середньорічні боргові платежі збільшились до 50 млрд. грн., що створює загрозу для стабільності економічної ситуації та фінансової безпеки країни [3]. За таких умов особливого значення набуває питання вдосконалення фінансового контролю в сфері управління державним боргом, що нерозривно пов'язане з необхідністю формування єдиної системи аудиту державного боргу.

Аудит державного боргу – це фінансовий контроль, метою якого є оцінка ефективності використання державних запозичень шляхом аналізу основних бюджетних та економічних показників для визначення боргової стійкості й уразливості державного боргу.

Стандарти Лімської декларації керівних принципів контролю ІНТОСАІ рекомендують проводити аудит державного боргу паралельно з традиційним контролем цільового використання державних запозичень, що дозволить покращити якісні характеристики боргової політики країни.

Впровадження аудиту ефективності державного боргу обумовлено потребою підвищення результативності, дієвості

державного фінансового контролю та поліпшення діяльності виконавчих органів влади щодо залучення та використання державних запозичень. Окрім функції контролю, аудит ефективності виконує важливу інформаційну функцію, забезпечуючи громадськість точною та всеосяжною інформацією про результати діяльності державних органів, ефективність використання залучених коштів.

Проведення аудиту державного боргу передбачає дослідження таких питань:

- ясність та зрозумілість ролі, відповідальності та цілей усіх суб'єктів управління державним боргом;
- відкритість для суспільства цілей управління державним боргом;
- розкриття усіх особливостей проведення боргових операцій;
- інформування суспільства про минулу, поточну та прогнозовану бюджетно-фінансову діяльність уряду;
- регулярне оприлюднення показників стану державного боргу, надання інформації про умовні зобов'язання держави [14, 35].

На сьогодні в Україні не сформований єдиний перелік критеріїв, що дозволяють оцінити ефективність використання державних запозичень, відсутня система показників для різних об'єктів і предметів контролю. Існують окремі методики проведення аудиту державного боргу, які використовує Рахункова палата України та Департамент боргової і міжнародної фінансової політики Міністерства фінансів України. Водночас аудит стану державних гарантій проводиться вибірково, а механізм контролю за залученням та використанням місцевих позик фактично відсутній.

На нашу думку, проведення аудиту ефективності управління державним боргом доцільно здійснювати шляхом аналізу 9 груп показників (рис. 1).



Рис. 1. Показники аудиту ефективності управління державним боргом*

* Складено автором.

В основі управління державним боргом лежить низка законодавчих норм, які регулюють операції та діяльність у сфері державного боргу. Аналіз нормативно-правих актів є обов'язковою процедурою аудиту державного боргу.

Відповідно до загальноприйнятої міжнародної практики під час проведення аудиту боргових зобов'язань доцільно керуватися законодавчими актами з питань державного боргу, де мають бути відображені такі аспекти:

- зрозуміла політика і стратегія з питань державного боргу;
- чітко визначені цілі здійснення боргових зобов'язань;
- установа, відповідальна за отримання кредитів від імені держави та проведення пов'язаних із цим платежів;
- орган, на який покладено погодження боргових угод;
- суб'єкти, уповноважені підписувати боргові угоди;

- установа, відповідальна за облік та управління у сфері державного боргу, а також здійснення пов'язаних з цим трансакцій і забезпечення гарантій повернення запозичених коштів;
- випадки та умови, за яких держава виступає гарантом повернення кредитів і позик;
- зобов'язання щодо оприлюднення звітів про стан державного боргу, у тому числі доступу до відповідної інформації [12, 18].

Впродовж останніх років в Україні прийнято низку рішень щодо розвитку та удосконалення нормативно-правових актів регулювання державного боргу. Зокрема, в новій редакції Бюджетного кодексу, підписаній Президентом України у липні 2010 р., вперше на законодавчому рівні визначено сутність гарантованого державою боргу, гарантованого АРК чи територіальною громадою міста боргу. Водночас змінено розрахунок показника державного боргу до ВВП (враховується не

лише державний, а й гарантований державою борг), розширено можливість доступу міст до кредитних ресурсів.

Однак значна частина нормативно-правових актів щодо регулювання державного боргу не доведена до логічного завершення. Зокрема, закон України "Про державний борг та гарантований державою борг" досі не ухвалений. Відповідний проект закону, розроблений Міністерством фінансів, внесений до Верховної Ради України лише у червні 2011 р. Зволікання із прийняттям даного закону призводить до виникнення суперечностей між положеннями окремих нормативних актів з питань погашення й обслуговування боргу.

Водночас недостатньо врегульованими залишаються такі напрямки, як управління умовними та гарантованими урядом зобов'язаннями, а також інституційні механізми інтеграції стратегії управління державним боргом до бюджетного процесу України.

Недосконалість законодавчої бази регулювання державного боргу зумовлює інституційну відокремленість та неефективний розподіл повноважень і функцій усіх суб'єктів управління державним боргом.

Оцінювання діяльності органів управління державним боргом є важливим етапом проведення аудиту.

В Україні вищим органом аудиту державного боргу є Рахункова палата, яка на щорічній основі проводить аналіз обґрунтованості величини державного боргу та ефективності використання державних запозичень. У 1998 р. Рахункова палата України стала членом INTOSAI, а у 1999 р. – Європейської організації Вищих органів аудиту (EUROSAI). Рахункова палата співпрацює зі Світовим банком, здійснюючи перевірку усіх кредитних ліній, відкритих ним в Україні [5].

Проте Рахункова палата України досі не володіє достатнім обсягом повноважень,

які дозволили б забезпечити її повноцінне функціонування як вищого органу аудиту. Значну проблему становить відсутність належного інформаційного забезпечення та розгалуженої інституційної структури.

Досі офіційно не ухвалена агентська угода між Міністерством фінансів України та Національним Банком України, а їх взаємодія в цілому здійснюється на базі законодавчих положень і постанов НБУ, погоджених з Міністерством фінансів України на етапі їх ухвалення. Крім того, вимога щодо обмеження доступу до фінансування за рахунок НБУ виконується лише частково. Вказані фактори стають на заваді досягненню належної практики проведення аудиту державного боргу [4].

Відомо, що у світі нема загальноприйнятої моделі організаційної структури управління державним боргом, котру можна було б використати як парадигматичну. Окрім того, аудиторю доцільно звертати увагу на дотримання основних критеріїв її побудови. Зокрема, на виконавчий орган покладаються функції щодо визначення основних напрямів управління державним боргом, регулювання та прийняття боргових рішень. Орган контролю та координації проводить моніторинг використання державних запозичень відповідно до рішень, які ухвалені виконавчим органом. Операційні органи покликані виконувати функції на переговорній стадії та під час обслуговування прийнятих рішень. Водночас аудитори мають з'ясувати, наскільки діяльність відповідних структур відповідає затвердженій стратегії.

Подальше проведення аудиту державного боргу доцільно здійснювати шляхом визначення необхідного обсягу державних запозичень.

Державні запозичення є одними із основних інструментів у системі бюджетних важелів впливу на економічні процеси як додатковий ресурс, що країна мобілізує

для вирішення пріоритетних завдань, так і з позиції наслідків дефіцитного фінансування на поведінку економічних агентів.

Перевірка порядку планування державних запозичень є складним процесом, який вимагає значного обсягу інформації та координації зусиль усіх державних органів. Надмірне залучення державних позик призводить до ревальвації обмінного курсу національної валюти, боргових криз, зростання негативного сальдо платіжного балансу, підвищує вразливість держави до коливань кон'юнктури на світових ринках. Нераціональна структура державних позик також стає причиною валютних і біржових криз.

Окремого нормативного документа щодо процедури планування державних позик в Міністерстві фінансів України немає. На практиці, на початку бюджетного процесу у Департаменті боргової та міжнародної фінансової політики визначається оптимальний обсяг запозичень та обсяг дефіциту державного бюджету відповідно до завдань боргової політики, з урахуванням планових надходжень від приватизації та інших неборгових джерел фінансування бюджету.

Аналізуючи проект державного бюджету на 2014 р., варто зазначити, що він затверджений з обсягом дефіциту

59547,2 млн. грн., що на 14,9% менше показника минулого року (табл. 1). Зокрема фінансування державного бюджету передбачено здійснити за рахунок нових державних запозичень і надходження коштів від приватизації державного майна. Передбачене перевищення надходжень від державних запозичень над сумою погашення державного боргу може призвести до подальшої акумуляції державного боргу України та зростання витрат на його обслуговування.

При цьому фінансування передбачається здійснювати переважно за рахунок внутрішніх запозичень, які збільшено на 7236 млн. грн. Тобто, політика державних запозичень зорієнтована на зменшення залежності економіки від зовнішніх кредиторів, що відповідає напрямкам боргової політики, які визначені рішеннями Кабінету Міністрів України.

Однією з найважливіших складових державної політики у сфері управління фінансами є прийняття боргової стратегії. Відповідні інституції мають діяти згідно зі стратегією (або програмою), доречною з точки зору соціально-економічного розвитку країни.

У 2013 р. Кабінет Міністрів України ухвалив Постанову "Про затвердження Середньострокової стратегії управління дер-

Таблиця 1

Планові показники обсягів запозичень, розмірів дефіциту державного бюджету та витрат, необхідних для погашення державного боргу у 2013–2014 рр.*

млн. грн.

Показники	2013 р. (затверджено)	2014 р. передбачено законопроектом	Відхилення	
			абсолютне	відносне
Дефіцит державного бюджету	69981	59547	-10434	-14,9
Державні запозичення, у т.ч.	154979	158084	3105	2,0
внутрішні	107684	114920	7236	6,7
зовнішні	47295	43164	-4131	-8,7
Погашення державного боргу	81068	95480	14412	17,8
внутрішнього	45474	59207	13733	30,2
зовнішнього	35594	36273	679	1,9

*Складено на основі [7].

жавним боргом на 2013–2015 рр.” [10]. Цим документом визначено середньострокову боргову політику держави. Основними борговими положеннями є необхідність погашення зовнішніх боргів, серед яких найбільший обсяг мають кредити МВФ, утримання державного боргу на економічно безпечному рівні, задоволення потреб держави у позикових коштах шляхом продовження співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційного клімату, покращення індикаторів суверенних ризиків України, удосконалення нормативно-правової бази з питань управління державним боргом.

Для реалізації визначеної боргової політики Кабінет Міністрів України передбачає регулярне розміщення державних цінних паперів з різними строками обігу, складення графіка проведення аукціонів ОВДП, узгодження напрямів боргової політики з бюджетною та грошово-кредитною, розширення переліку державних боргових інструментів, удосконалення інформаційно-аналітичної системи “Управління державним боргом”, проведення оцінки боргових ризиків.

На виконання вимог постанови Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку здійснення контролю за ризиками, пов’язаними з управлінням державним (місцевим) боргом” від 01.09.2012 р. затверджено Програму управління державним боргом на 2014 р. Відповідно до Програми плануються значні обсяги нових позик, більша частина яких буде залучатись із внутрішнього ринку капіталів (61,8%). У законодавчому акті чітко прописано, що в 2014 р. державний бюджет буде формуватись із використанням широкого спектру внутрішніх і зовнішніх боргових інструментів, співвідношення яких може змінюватись залежно від кон’юнктури фінансового ринку, а очікуваний обсяг сукупного державного боргу України становитиме 35% ВВП.

Такий показник не суперечить міжнародним стандартам, визначеним згідно з Маастрихтським договором, оскільки не перевищує 60%, однак значною мірою посилює тиск на державний бюджет [9].

Прийняття цієї Програми, на нашу думку, не стало основою для вироблення тактичних заходів з управління державним боргом і розробки програми державних запозичень, оскільки не зовсім об’єктивними видаються зазначені у плані окремі показники очікуваних результатів її реалізації.

Наступним етапом проведення аудиту державного боргу є оцінка впливу державних запозичень на економіку країни.

Динаміка обсягів державних запозичень та витрат з погашення і обслуговування державного боргу у 2008–2013 рр. показана на рис. 2.

Впродовж 2008–2009 рр. баланс отриманих державних позик та витрачених коштів на обслуговування і погашення державного боргу мав від’ємний характер, що свідчило про відсутність реального їх впливу на економічне зростання в Україні. Тобто, відбувалося відволікання коштів з економіки країни для виконання раніше утворених боргових зобов’язань.

У 2010–2013 рр. склалось позитивне сальдо залучень-витрат, проте значний обсяг державних запозичень використовується на погашення наявного боргу, покриття поточних потреб, а не на інвестиційні цілі. Відсутність реального впливу державних позик на економічний розвиток підтверджується й порівнянням темпів зростання ВВП та обсягів запозичень. Так у 2013 р. темпи зростання запозичень майже вдвічі перевищили темпи зростання ВВП, що пов’язано зі спрямуванням позикових коштів на рефінансування боргу, фінансування поточних витрат.

Витрати на обслуговування та погашення державного боргу також стрімко зростають, що зумовлює значні ризики щодо їх

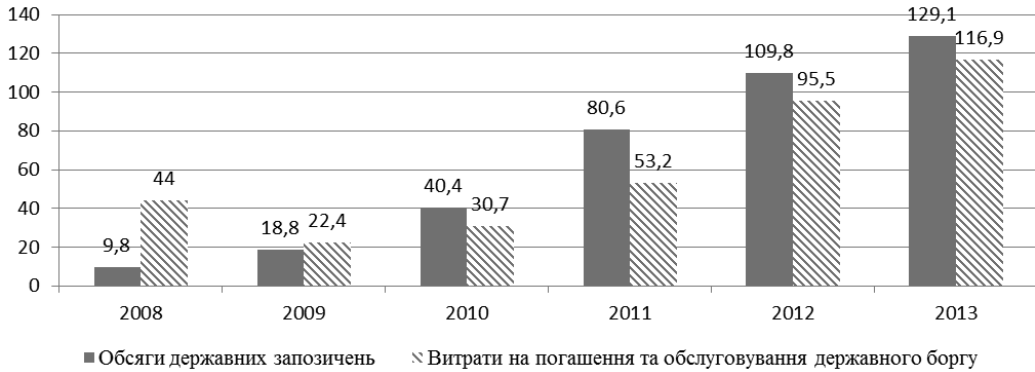


Рис. 2. Динаміка обсягів державних запозичень та витрат на погашення і обслуговування державного боргу України у 2008–2013 рр., млрд. грн.*

* Побудовано на основі [1].

своєчасного та повного виконання. Значне зростання витрат на обслуговування державного боргу розпочалося після кризи 2008 р.

Аналізуючи структуру витрат на обслуговування та погашення державного боргу впродовж останніх шести років (табл. 2), спостерігаємо зростання витрат на обслуговування внутрішнього боргу у 17,2 раза, а витрати на обслуговування зовнішнього боргу за відповідний період зросли у 2,6 раза. Також збільшились витрати на погашення внутрішнього боргу впродовж 2008–2013 рр. у 11,3 раза, а витрати на погашення зовнішнього боргу – 15,8 раза. Та-

ким чином, в обслуговуванні та погашенні державного боргу основна частина витрат пов'язана саме із внутрішнім боргом.

Водночас частка видатків на обслуговування боргу у видатках державного бюджету впродовж останніх років зросла з 1,56% у 2008 р. до 7,85% у 2013 р., що свідчить про зростання боргового навантаження [3].

Джерелами інформації для розрахунку критеріїв і показників аудиту державного боргу є: фінансова звітність Державної казначейської служби України, Міністерства фінансів України, Рахункової палати України, матеріали звітів учасників бюджетного процесу; результати оперативного контро-

Таблиця 2

Структура витрат на обслуговування і погашення державного боргу впродовж 2008–2013 рр.*

млрд. грн.

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обслуговування державного боргу	3,8	9,0	15,5	23,1	24,2	31,7
– обслуговування внутрішнього боргу	0,9	4,7	10,9	15,5	–	–
– обслуговування зовнішнього боргу	2,9	4,4	4,7	7,6	–	–
Погашення державного боргу	6,0	31,3	26,7	45,6	68,1	79,8
– погашення внутрішнього боргу	3,7	17,9	19,7	32,1	38,0	41,9
– погашення зовнішнього боргу	2,4	13,4	7,0	13,5	30,1	38,0

* Складено на основі [1]

лю, перевірок виконання бюджетів за звітний рік; матеріали науково-дослідних організацій; міжнародні стандарти статистики державних фінансів; дані про забезпеченість законодавчою і нормативною базою; система показників боргового навантаження. Спільним для усіх інформаційних систем з питань боргу є те, що вони забезпечують функцію накопичення, обліку, збереження та аналізу даних і документів стосовно запозичень, складових боргу, його обслуговування та погашення, інформації про надані гарантії тощо. З цих даних формується періодична статистична і фінансова звітність про стан державного боргу, боргові операції і зобов'язання.

Впродовж останніх років в Україні було впроваджено Інформаційно-аналітичну систему «Управління державним боргом». Вона розроблена для підтримки прийняття рішень в галузі управління державним боргом, пов'язаними з ним бюджетними ресурсами та макроекономічного прогнозування. Зазначені цілі досягаються шляхом повної інформаційної підтримки планування й обліку державного боргу, контролю витрачання запозичених коштів, виконання платежів з обслуговування і погашення державного боргу, розрахунку фактичних і планових показників державного бюджету, а також розрахунку й аналізу фактичних і прогнозних боргових показників [6, 25].

З метою оцінки стану системи і методології обліку та звітності в частині проведення операцій з борговими зобов'язаннями, на нашу думку, доцільно забезпечити відповідність облікових записів в реєстрах обліку первинним документам, а також оцінку повноти і достовірності відображення операцій в різних облікових реєстрах в конкретні моменти часу.

Не менш важливими для проведення аудиту державного боргу є аналіз показника надання державних гарантій. Аналіз

цільового призначення кредитів, що залучалися під державні гарантії, свідчить, що близько 60% кредитних ресурсів призначені не для інвестиційних проектів, а для вирішення проблем з раніше накопиченими боргами та фінансування державних закупівель обладнання. Міністерство фінансів України не забезпечує контроль за цільовим використанням кредитних ресурсів, наданих суб'єктам господарювання під державні гарантії. Така ситуація створює умови перекладання боргів суб'єктів господарювання на державний бюджет.

Важливим кроком для підвищення ефективності управління державними гарантіями стало ухвалення Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з наданням державних гарантій, та розподіл таких ризиків між державою, кредиторами і позичальниками» від 23.02.2011 р. [8]. Нормами зазначеного Положення передбачено ідентифікацію, оцінку та мінімізацію ризиків щодо прийняття рішення про надання державних гарантій, проведення моніторингу ризиків й розрахунків за гарантованими зобов'язаннями. Метою документа є забезпечення оптимального співвідношення між витратами на обслуговування боргу і ризиками, пов'язаними з державним боргом. Проте ухвалення цієї постанови не значно покращило ситуацію з наданням державних гарантій, оскільки як і в попередні роки, рішення КМУ приймають без належного обґрунтування, недостатньо врегульованими залишаються процедури й критерії відбору проектів для отримання державних гарантій, визначення їх граничних обсягів і умов надання урядом.

Тому варто наголосити на важливості вдосконалення нормативно-правової бази для проведення аудиту ефективності управління державним боргом. Зокрема, доцільно на законодавчому рівні визначити термін

“аудит ефективності управління державним боргом” і механізм розробки та погодження критеріїв його проведення, правові наслідки висновків, зроблених за результатами роботи. Оскільки, як свідчить проведений аналіз державної заборгованості, в Україні не створено єдиної системи правового, організаційного та економічного забезпечення порядку залучення державних позик та їх цільового використання. Основною причиною цього є неприйняття закону “Про державний борг та гарантований державою борг”. Відтак, управлінський ланцюг від залучення державних позик до їх використання та повернення є неефективним, а боргова політика не спрямована на потреби економічного зростання. Водночас дії Кабінету Міністрів України та Верховної Ради України при плануванні показників дефіциту бюджету, витрат з погашення державного боргу та обсягів запозичень є достатньо непослідовними.

Підсумовуючи вищезазначене, слід зауважити, що важливою проблемою впровадження аудиту ефективності управління державним боргом в систему контролю є формування органами фінансового контролю та виконавчої влади єдиної системи критеріїв. На нашу думку, проведення аудиту ефективності управління державним боргом доцільно здійснювати шляхом аналізу 9 груп показників: правова база, організаційна структура управління, планування обсягу державних запозичень, стратегія управління державним боргом, напрями використання залучених коштів, обсяг витрат на погашення та обслуговування боргу, надання державних гарантій, звітність та інформаційне забезпечення державного боргу.

На нашу думку, для більш повноцінного впровадження і використання аудиту ефективності управління державним боргом в Україні доцільно вирішити комплекс завдань:

1. Вдосконалити законодавчу базу щодо проведення аудиту ефективності

боргових зобов'язань та розподілу повноважень і відповідальності учасників за підготовку й результати його здійснення.

2. Розробити єдині форми і стандарти проведення аудиту державного боргу.

3. Сформувати адекватну систему обліку та звітності за борговими зобов'язаннями з охопленням усіх учасників процесу управління державним боргом.

4. Розробити методи оцінки ефективності управління державним боргом.

5. Вдосконалити програму підготовки кваліфікованих кадрів для забезпечення проведення аудиту ефективності боргових зобов'язань.

6. Визначити принципи підбору експертів, а також способи узагальнення експертних оцінок з окремих питань ефективності управління державним боргом.

7. Розробити підхід до формування і використання бази даних процесу управління державним боргом, технології моніторингу боргових зобов'язань та способів передачі й обміну даними між усіма учасниками боргового процесу.

Вирішення цих завдань сприятиме формуванню ефективної методики проведення аудиту боргових зобов'язань з метою забезпечення якісного переходу від фінансового контролю до аудиту державного боргу.

Література

1. Аналітичні матеріали щодо державного боргу за 2008–2013 рр. / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/>

2. Брагинская Л. С. Проблемы перехода от финансового контроля к аудиту эффективности долговых обязательств // *Финансы и кредит*. – 2008. – № 30. – С. 20–23.

3. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2013 р. [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. – Режим

доступу: <http://www.acrada.gov.ua/doccatalog/document/16741935/>

4. Державний борг, міжнародна діяльність та фінансові установи [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. – Режим доступу: http://www.acrada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/603707?cat_id=34761.

5. Звіт Рахункової палати за 2013 р. [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. – Режим доступу: <http://www.acrada.gov.ua/doccatalog/document/16742074>

6. Мамишев А. В. Про аудит ефективності управління державним боргом // Фінансовий контроль. – 2013. – № 5. – С. 24–27.

7. Про Державний бюджет на 2014 р.: Закон України від 16.01.2014 № 719-VII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>

8. Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з наданням державних гарантій, та розподіл таких ризиків між державою, кредиторами та позичальниками: Постанова від 23.02.11 р. № 131 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/131-2011-%D0%BF>

9. Про затвердження Програми управління державним боргом на 2014 р.: Наказ від

14.02.2014 № 62 [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>

10. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2012–2014 роки: Постанова від 10.05.12 р. № 607 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/607-2012-%D0%BF>.

11. Царук О.В. Інформаційне забезпечення статистичного аналізу та оцінки державного боргу // НТІ. – 2006. – № 1. – С. 35–38.

12. An Exercise of reference terms to carry out performance audit of public debt. INTOSAI, Public debt working group, 2007. – 74 p.

13. Blommestein H. J., Elmadag M., Ejsing J. W. Buyback and exchange operations: policies, procedures and practices among OECD public debt managers // OECD Working papers on sovereign borrowing and public debt management. – 2012. – № 5. – P. 12–14.

14. Medium-term debt management strategy. Analytical tool user guide / International monetary fund and The World Bank. – Washington, DC., 2008. – 261 p.

Юлія СЛОБОДЯНИК

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Проаналізовано стан виконання Державного бюджету України за останні роки. Визначено основні проблеми контролю за дотриманням бюджетного законодавства, аудиту та оцінки ефективності управління бюджетними коштами. Обґрунтовано напрями удосконалення фіскальної політики, що забезпечить підвищення її ефективності та зміцнення національної безпеки в сучасних умовах.

Ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки і фінансів, нестабільність її правового регулювання становлять реальну загрозу економіці України та її національним інтересам. Світова економічна криза та її наслідки, загострення внутрішньої економічної та соціально-політичної ситуації поглибили прояви проблеми відсутності дієвої системи державного контролю за надходженням і витрачанням бюджетних коштів, яка дозволяла б не лише відстежити дотримання фінансового законодавства, а й об'єктивно оцінити стан управління фінансами і результати діяльності органів влади.

Теоретико-методологічні та практичні аспекти реформування системи контролю державних фінансів в Україні знайшли відображення в публікаціях таких вітчизняних науковців, як: П. Германчук, М. Головань, І. Дрозд, Н. Дорош, В. Максимова, О. Петрик, В. Симоненко, І. Стефанюк, І. Чумакова та ін. Разом з тим питання зовнішнього державного аудиту є новими для України, а тому, залишаються недостатньо відпрацьованими як у теоретичному, так і у методологічному плані. Особливої актуальності в умовах економічної кризи набувають про-

блеми здійснення державного аудиту надходження і витрачання бюджетних коштів.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності та доцільності проведення державного аудиту надходження і витрачання бюджетних коштів задля забезпечення ефективності фіскальної політики. Відповідно до мети основними завданнями є: визначення стану державного контролю і аудиту бюджетного процесу; аналіз основних показників бюджетної політики на сучасному етапі; визначення кола проблем у цій сфері, виявлених наступним контролем; формулювання рекомендацій щодо підвищення ефективності фіскальної політики.

Світовими тенденціями розвитку державного контролю є посилення ролі та значущості контролю по лінії законодавчої влади. Суспільство повинно мати гарантію цільового й ефективного використання коштів, що акумулюються в бюджеті та державних цільових фондах на забезпечення колективних суспільних потреб. У розвинутих країнах таким гарантом зазвичай виступає наділений відповідними повноваженнями вищий орган контролю державних фінансів. В Україні подібним органом є Рахункова палата, статус, права і функції якої

визначені Конституцією і Законом України "Про Рахункову палату" [1]. За статусом вона є постійно діючим органом контролю державних фінансів, створеним Верховною Радою України, і підзвітна їй.

Серед основних завдань Рахункової палати можна виокремити такі:

- контроль за своєчасним виконанням видаткової частини Державного бюджету України, витрачанням бюджетних коштів, у тому числі коштів загальнодержавних цільових фондів, за обсягами, структурою та їх цільовим призначенням;
- контроль за утворенням і погашенням внутрішнього і зовнішнього боргу України, визначення ефективності та доцільності видатків державних коштів, валютних та кредитно-фінансових ресурсів;
- контроль за фінансуванням загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального і національно-культурного розвитку, охорони довкілля;
- аналіз встановлених відхилень від показників Державного бюджету України та підготовка пропозицій про їх усунення, а також про удосконалення бюджетного процесу в цілому та ін. [1].

Отже, своєчасне та повне виявлення Рахунковою палатою відхилень і порушень у бюджетній сфері, втілення розроблених нею пропозицій має позитивно позначитись на фінансній політиці, яку проводить держава, та забезпечити сталий економічний розвиток у перспективі.

Разом з тим, за висновками фахівців, останніми роками спостерігається провал фінансової політики, спровокований впливом наслідків світової фінансової кризи та відсутністю науково обґрунтованої політики уряду щодо співвідношення дії механізмів ринкового саморегулювання та втручанням держави.

Необхідно зазначити, що фінансова політика спрямована на досягнення макроекономічної стабільності за рахунок перерозподілу ВВП, вирішення проблем циклічного безробіття та інфляції. При цьому доходи і витрати державного бюджету є інструментами фінансової політики, за допомогою яких уряд впливає на сукупний попит.

У цілому в теорії розрізняють два типи фінансової політики залежно від фази економічного циклу – стимулюючу та стримуючу [2]. Зважаючи на те, що Україна перебуває у фазі спаду, теоретично має застосовуватися стимулююча дискреційна фінансова політика, спрямована на збільшення сукупного попиту. Інструментами такої фінансової політики є збільшення державних закупівель, зниження податків і збільшення трансфертів. Крім того, мають відігравати свою роль вбудовані (так звані автоматичні) стабілізатори, спрямовані на стимулювання ділової активності, – податок на прибуток (доходи), непрямі податки, допомога на безробіття тощо.

Поряд з перевагами фінансова політика має свої недоліки, головними з яких є наявність дефіциту бюджету та невизначеність. Дефіцитне фінансування неодноразово отримувало справедливую критику від монетаристів, прихильників теорії пропозиції та теорії раціональних очікувань, адже на практиці провокує виникнення і загострення макроекономічної проблеми пошуку джерел покриття дефіциту бюджету. До того ж, проблеми правильного розуміння економічної ситуації та застосування адекватних інструментів державної політики для стабілізації економіки є надто значними і потребують фахового розв'язання.

Проаналізуємо ситуацію, що склалася за останні шість років у напрямку відповідності теоретичним положенням застосування стимулюючої фінансової політики. Нами досліджено стан виконання державного бюджету за даними Рахункової пала-

ти, Державної фінансової інспекції та Державної служби статистики [3–6]. У табл. 1 наведено заплановані та фактично виконані показники бюджету, а також основні параметри зайнятості населення.

Зауважимо, що у 2013 р. відбулося зростання видатків бюджету порівняно з 2008 р. майже у 1,7 раза на фоні зростання доходів лише у 1,5 раза за цей же період. Найбільш точний план надходження і витрачання бюджетних коштів, а також визначення дефіциту бюджету спостерігається у 2011 р. Отже, на перший погляд, збільшення державних видатків відповідає основам стимулюючої фіскальної політики. Але разом з тим у цей період спостерігаються загрозливі темпи зростання дефіциту бюджету (у 5,2 раза), державного боргу

(у 3,7 раза) та гарантованого державного боргу (у 1,8 раза).

Фактичний дефіцит бюджету перевищував граничний розмір, установлений відповідним законом про державний бюджет, у 2009, 2010 і у 2012 рр. При цьому у 2012 р. фактичний дефіцит не лише перевищив граничний розмір на 37,6%, а й становив 3,8% від фактичного номінального ВВП, при врахованому у розрахунках до закону про державний бюджет на 2012 р. показнику 2,6% [4].

З 2010 р. намітилася стійка тенденція перевищення державного боргу над доходами бюджету: у 2010 р. – на 34,5%, 2011 р. – на 13,6%, 2012 р. – на 15,4%, 2013 р. – на 41,6%. Співвідношення державного і гарантованого державою боргу до ВВП збільши-

Таблиця 1

Основні показники виконання Державного бюджету України та зайнятості населення за 2008–2013 рр.*

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Доходи бюджету, у т. ч.:</i>						
– фактичні, млрд. грн.	231,7	209,7	240,6	314,6	346,0	339,2
– відсоток виконання, %	97,1	82,1	96,5	100,4	92,5	96,6
<i>Видатки бюджету, у т. ч.:</i>						
– фактичні, млрд. грн.	241,5	242,4	303,6	333,5	395,7	403,4
– відсоток виконання, %	91,7	85,2	93,5	94,1	95,7	96,1
<i>Дефіцит бюджету, у т. ч.:</i>						
– фактичний, млрд. грн.	12,5	35,5	64,3	23,6	53,4	64,7
– відсоток виконання, %	66,5	107,6	83,9	60,8	124,4	128,1
– граничний, млрд. грн.	25,0	31,6	54,1	35,3	38,8	70,0
<i>Державний борг, млрд. грн., у т. ч.:</i>	130,7	211,6	323,5	357,3	399,2	480,3
<i>Трансферти, млрд. грн.</i>	59,1	62,2	77,8	94,9	124,5	115,8
<i>ВВП номінальний, млрд. грн., – фактичний</i>	948,1	913,3	1 082,6	1 302,1	1 411,2	1 454,9
<i>Кількість зареєстрованих безробітних на кінець звітного періоду, у т. ч.</i>						
– тис. осіб	844,9	531,6	544,9	482,8	506,8	487,7
– у % до населення працездатного віку	3,0	1,9	2,0	1,8	1,8	1,8
<i>Безробітне населення у віці 15-70 років (за методологією МОП):</i>						
– в середньому, тис. осіб	1 425,1	1 958,8	1 785,6	1 732,7	1 657,2	1 576,5
– у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	6,4	8,8	8,1	7,9	7,5	7,2

* Складено на основі [3, 4, 5, 6].

лося до 40,2%, що значно погіршує боргову безпеку. Зазначене зростання державних запозичень призведе до подальшого нарощування обсягів державного боргу і зростання витрат на його погашення й обслуговування.

Позитивна динаміка простежується з трансфертами, які у 2013 р. порівняно з 2008 р. зросли майже удвічі. Збільшення трансфертів місцевим бюджетам сприяє найбільш повному фінансуванню державних повноважень, що за умов ефективного використання отриманого фінансування місцевими бюджетами має забезпечувати економічне піднесення регіонів.

За офіційними даними, кількість зареєстрованих безробітних на кінець року має загальну тенденцію до зменшення, що може стабілізувати ситуацію на ринку праці. Водночас цікавим, на наш погляд, є зіставлення показника кількості офіційно зареєстрованих безробітних, що у 2013 р. скоротився на 42,3% порівняно з 2008 р., та кількості безробітного населення у віці від

15 до 70 років за методологією Міжнародної організації праці. Останній показник збільшився за аналізований період на 10,6% [5]. Пояснень тому декілька. Це і зміна демографічної ситуації в плані розподілу населення за віковими групами, і, звичайно ж, більш жорсткі законодавчі вимоги до осіб, які отримали статус безробітного, у зв'язку з чим сьогодні фахівці спостерігають значний відсоток "прихованого" безробіття.

Стислий огляд виконання бюджету доцільно доповнити результатами контролю за дотриманням бюджетного законодавства, аудиту та оцінки ефективності управління бюджетними коштами, що відповідно до вимог статті 19 Бюджетного кодексу України має здійснюватися на всіх стадіях бюджетного процесу [7]. Основні результати діяльності головних органів у сфері контролю державних фінансів – Рахункової палати та Державної фінансової інспекції – подано у табл. 2. Зауважимо, що на момент написання статті відсутні офіційні дані Рахункової палати щодо її діяльності у 2013 р.

Таблиця 2

Основні показники діяльності Рахункової палати та Державної фінансової інспекції за 2008–2013 рр.*

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Рахункова палата:						
Кількість контрольно-аналітичних і експертних заходів	1130	1199	970	1002	896	н/д
Виявлені порушення, млрд. грн., у т. ч.:	19,0	36,2	52,0	23,4	12,9	н/д
– незаконне, у т.ч. нецільове використання коштів, млрд. грн.	4,7	10,0	16,1	9,7	4,8	н/д
– неефективне використання коштів, млрд. грн.	7,9	11,5	14,4	13,7	8,1	н/д
– порушення адміністрування доходів, млрд. грн.	6,4	14,7	21,5	–	–	н/д
Державна фінансова інспекція:						
Проведено контрольних заходів	16 375	16 376	15 392	13 388	9 500	6 460
Кількість підприємств, установ і організацій, охоплених ревізіями, перевітками державних закупівель та комісійними перевітками	15 635	15 335	14 333	12 473	8 938	5 980
Кількість підприємств, установ і організацій, у яких виявлено фінансові порушення	15 118	14 640	13 488	11 940	8 234	5 708
Виявлено фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, млрд. грн.	3,7	3,4	35,1	5,4	3,7	3,7

* Складено на основі [8, 9].

У ході проведення Рахунковою палатою контрольних і експертних заходів аудитором виявлено низку бюджетних правопорушень, визначених у статті 116 Бюджетного кодексу України (а це перелік з близько 40 видів порушень). На аналогічні види виявлених порушень вказує і Державна фінансова інспекція [9].

Результати контрольних заходів вражають – майже у 95% випадків виявляють ті чи інші порушення бюджетної дисципліни. На жаль, такі результати контролю є стабільними протягом останніх років і не мають тенденції до зниження кількості порушень та їх наслідків. З одного боку, контролюючі органи позитивно характеризують результати своєї діяльності, аргументуючи їх правильно проведеною орієнтацією на охоплення фінансовим контролем найбільш ризикованих сфер і фінансових потоків. З іншого боку, перелік знайдених порушень не зменшується, а наявність окремих з них підтверджує серйозні прорахунки у побудові фінансових взаємовідносин і потребує перегляду підходів до їх організації.

Таким чином, питання визначення ефективності фіскальної політики в зазначених умовах залишається відкритим. Ми не ставимо завдання детально прокоментувати всі складові фіскальної політики держави, а тим більше – внести пропозиції щодо удосконалення кожної. Втім, вважаємо за потрібне висловити власну точку зору на ситуацію, що склалася навколо бюджетних видатків та трансфертів, підвищення розміру яких вважають ключовим інструментом фіскальної політики.

Серед основних проблем фіскального регулювання економічного зростання України фахівці називають його спрямованість на досягнення результатів у короткостроковому періоді [2]. Вирішенням зазначеної проблеми має стати запровадження програмно-цільового методу формування дер-

жавної політики, що вважається найбільш прогресивною та ефективною формою бюджетування [10]. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – це система планування та управління бюджетними коштами у середньостроковій перспективі, орієнтована на взаємозв'язок між рівнем фінансування кожної окремої програми та очікуваними результатами від її реалізації. Цей метод передбачає, що будь-які бюджетні видатки мають бути спрямовані на цілі, які відповідають середньостроковій або довгостроковій стратегії розвитку. Отже, цілком логічно, що існуючий вітчизняний підхід до планування бюджету на один рік стримує ефективне управління бюджетом та унеможлиблює прийняття стратегічних рішень.

Відповідно до українського законодавства в програмі державного економічного і соціального розвитку визначаються цілі та пріоритети розвитку, засоби та шляхи їх досягнення, комплексна система дій органів законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, що спрямовані на ефективне вирішення проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного економічного зростання. Проведення розробки прогнозних і програмних документів соціально-економічного розвитку має відбуватися на основі комплексного аналізу демографічної ситуації, стану використання природного, виробничого, науково-технічного і трудового потенціалу, конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Крім цього, має проводитись оцінка досягнутого рівня розвитку економіки і соціальної сфери з урахуванням зовнішніх політичних, економічних та інших факторів і очікуваних тенденцій змін впливу цих факторів в перспективі [11–13].

Разом з тим практична реалізація державних цільових програм поки що супроводжується наступними проблемами:

- відсутністю законодавчо закріплених чітко встановлених довгострокових

- пріоритетів державної політики, на реалізацію яких мають бути спрямовані державні цільові програми;
- неузгодженістю наявних програм і бюджетних ресурсів, що потрібні на їх реалізацію;
 - непрозорим та несвоєчасним фінансуванням за принципом щорічного освоєння бюджету, а не за принципом виділення коштів для усунення певної проблеми;
 - низьким рівнем інвестиційної та інноваційної складової державних цільових програм;
 - не проведенням державної експертизи проектів програм;
 - відсутністю ефективного контролю виконання програм у цілому та їх окремих етапів;
 - безвідповідальністю та безкарністю державних замовників і визначених виконавців [8, 10].

Так, за даними Рахункової палати, упродовж 2012 р. здійснення видатків (без урахування міжбюджетних трансфертів, видатків з обслуговування державного боргу і резервного фонду) передбачалося за 587 бюджетними програмами в сумі 218,5 млрд. грн. Водночас головні розпорядники бюджетних коштів у плановому обсязі здійснили видатки за 160 програмами в сумі 104,8 млрд. грн., або 48,1%. За 396 програмами видатки проведені у сумі 99,7 млрд. грн., що на 13,4 млрд. грн. менше передбаченого планом. Не розпочато використання коштів за 23 програмами на 442,4 млн. грн., а затверджені призначення у державному бюджеті за 8 бюджетними програмами у сумі 398,6 млн. грн. у процесі його виконання в повному обсязі перерозподілені та спрямовані на виконання інших бюджетних програм [4].

На нашу думку, програмно-цільовий метод планування бюджету найбільшою мірою відповідає вимогам забезпечення сталого

розвитку в сучасних умовах, адже головною перевагою його застосування є перехід від контролю за цільовим використанням бюджетних коштів до контролю за фактичними результатами надання суспільству бюджетних послуг. Визначення результативних показників державних цільових програм, проведення їх моніторингу та оцінки підвищує ефективність використання бюджетних ресурсів. Ефективний контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів є не лише обов'язковою умовою досягнення сталого розвитку, а й складовою національної безпеки. Отже, запровадження програмно-цільового бюджетування тісно пов'язане з наявністю дієвої системи фінансового контролю, звітності та аудиту.

Ефективним вирішенням описаних проблем вважаємо проведення державного аудиту реалізації програм економічного і соціального розвитку, що забезпечить глибокий аналіз ефективності витрачання бюджетних коштів, якості фінансового менеджменту, об'єктивну, незалежну та публічну оцінку результатів соціально-економічного розвитку держави. На наш погляд, державний аудит доцільно проводити на всіх етапах виконання програм. При цьому на кожному етапі мають використовуватись відповідні форми і методи державного аудиту. Наприклад, на етапі розробки і після завершення реалізації програми може проводитись аудит ефективності, при оцінці проміжних етапів виконання – аудит відповідності тощо. Зазначене, безумовно, потребує подальших досліджень і розробок у сфері організації та методики планування і проведення державного аудиту, зокрема програм економічного і соціального розвитку.

Таким чином, державний аудит розробки і реалізації програм економічного і соціального розвитку сприятиме забезпеченню прозорості бюджетного процесу, ефективності розподілу і використання бюджетних коштів, а отже, – підвищенню ефективності фіскальної політики.

Література

1. Про Рахункову палату: Закон України від 11 липня 1996 р. № 315/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/315/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Скоропад І. С., Гарасимчук О. В. Фіскальна політика як спосіб наповнення державного бюджету // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 714. – С. 529-533.
3. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2008-2011 роки / Рахункова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/>
4. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2012 рік / Рахункова палата України. – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16741935/Visnovok_2012.pdf.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
7. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 року № 2456-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50. – С. 1778.
8. Офіційний сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/>
9. Звіти про результати діяльності Держфінінспекції та її територіальних органів за 2008-2013 рр. / Державна фінансова інспекція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/>
10. Ливдар М. В. Програмно-цільовий метод складання бюджету // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 109–114.
11. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку: Закон України від 23.03.2000 № 1602-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 25. – С. 195.
12. Про державні цільові програми: Закон України від 18.03.2004 р. № 1621-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 25. – С. 352.
13. Про затвердження порядку розроблення та виконання державних цільових програм: постанова Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 р. № 106 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 8. – С. 313.

Олександр ДЗЮБЛЮК,
Любов ПРИЙДУН

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Обґрунтовано теоретичні засади вдосконалення кредитного ризик-менеджменту банку. Запропоновано власне трактування поняття "організаційно-економічний механізм управління кредитним ризиком банку", здійснено моделювання зазначеного механізму, проаналізовано та охарактеризовано його складові елементи. Оцінено вплив організаційно-економічного механізму управління кредитним ризиком на ефективність кредитної діяльності комерційних банків.

Наслідки світової фінансової кризи доводять, що існуючий механізм управління кредитним ризиком банків є недостатньо ефективним і потребує удосконалення, що обумовлено значною кількістю проблемних банків та тих, що працюють з негативним фінансовим результатом. Такі наслідки діяльності в основному були спричинені значними відрахуваннями в резерви під активні банківські операції в зв'язку із суттєвим зростанням проблемних кредитних портфелів банківських установ, що засвідчило недостатнє врахування банками кредитного ризику та наслідків, до яких може призвести його реалізація.

Тому з метою підвищення ефективності банківських операцій необхідно розробити організаційно-економічний механізм управління кредитним ризиком, котрий не лише віддзеркалював би основні засади здійснення кредитної діяльності банку, визначав організаційні аспекти управління кредитним ризиком, регламентував дії працівників, залучених до даного процесу, а використання якого на практиці дозволило б забезпечити заплановані рівні дохіднос-

ті, ризиковості й ліквідності банку в рамках відповідних принципів, методів, важелів, інформаційних потоків, що дало б змогу оперативної адаптувати його діяльність до змін зовнішнього середовища.

Вивченню питань кредиту та управління кредитним ризиком присвятили значну кількість праць українські і зарубіжні науковці, зокрема Дж. Бесіс, Н. Версаль, К. Д'яконов, А. Спіфанов, В. Корнєєв, Ю. Куликов, О. Кузьмак, Л. Примостка, В. Роуї, С. Хайлук, С. Харіс, Є. Хенсен, А. Череп та ін., проте в більшості із них розглянуто окремі аспекти управління кредитним ризиком чи інструменти його оптимізації, тоді як важливо проаналізувати зниження кредитного ризику в контексті цілісного механізму, що слугуватиме концептуальною основою для практичної реалізації відповідних заходів до зниження ризиковості кредитної діяльності банків. Зазначене зумовлює об'єктивну потребу у ґрунтовних теоретичних і практичних дослідженнях у цьому напрямку.

Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності управління кредитним ризиком банку на основі

розробки цілісного організаційно-економічного механізму, котрий містив би теоретичні та прикладні аспекти вдосконалення процесу кредитування на основі мінімізації рівня його ризиковості.

Аналіз економічної літератури, що присвячена дослідженню сутності "організаційно-економічний механізм" засвідчив, що досі не існує єдиного підходу до його трактування та загалом відсутнє визначення власне організаційно-економічного механізму управління кредитним ризиком. Так, під організаційно-економічним механізмом ми розуміємо систему взаємозалежних організаційних і економічних елементів, взаємодія та вплив яких на об'єкт управління забезпечує ефективну розробку, прийняття і реалізацію управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей та запланованої мети. На основі цього трактування сформулюємо сутність організаційно-економічного механізму управління кредитним ризиком банку, котрий, на наш погляд, треба визначити як систему способів, методів і важелів, що окреслюють умови та послідовність організації кредитного ризик-менеджменту, які через систему якісних управлінських рішень дозволяють забезпечити адаптивність банку до змін зовнішніх і внутрішніх факторів кредитного ризику для досягнення запланованого рівня доходності кредитних операцій та ефективності банківської діяльності. Розгляд цієї дефініції в такому контексті дозволяє зосередити увагу на управлінському аспекті системи управління кредитним ризиком, підкреслюючи необхідність у комплексному підході, чіткій регламентованості та взаємозв'язку всіх його структурних елементів, що спрямовані на досягнення стратегічних цілей діяльності банку.

Цільовим орієнтиром механізму є забезпечення сприятливих організаційних та економічних умов здійснення найбільш прибуткової та найменш ризикової кредитної діяльності для досягнення ефективного

функціонування банку, а також оперативна адаптація технології й економічного інструментарію управління кредитним ризиком до змін умов операційного середовища.

Враховання вищезазначених аспектів дозволило виокремити низку елементів організаційно-економічного механізму управління кредитним ризиком банку, які умовно можна розділити на дві складові.

Перша – макроекономічний рівень функціонування банку, що є базовим блоком механізму та забезпечує основні умови для реалізації всіх інших його складових, формує підґрунтя для управління кредитним ризиком на внутрішньобанківському рівні. Він включає в себе регулятивний вплив НБУ на кредитні операції банку, враховує стратегію грошово-кредитної політики держави, що позначається і на стратегії функціонування банку, в тому числі й при плануванні його кредитної діяльності.

Друга – мікроекономічний рівень – середовище діяльності банку, в якому на основі визначеної стратегії функціонування формується кредитна політика. Її необхідність зумовлена потребою в чіткій і послідовній методології практичної діяльності, що спрямована на оптимізацію процесу кредитування через якісне формування системи управління кредитним ризиком. Сама стратегія повинна знайти своє відображення в концепції, що має передбачати розробку та здійснення системи заходів управління кредитним процесом, охоплювати усі основні етапи управління кредитним ризиком і спрямовуватись на досягнення стратегічних цілей банку – ефективного функціонування на основі одержання запланованого доходу за мінімального рівня ризику (рис. 1).

Загалом аналіз внутрішньобанківського середовища має зосереджуватись на виявленні потенційних можливостей банку до забезпечення якісного процесу управління кредитним ризиком, що дозволить не лише

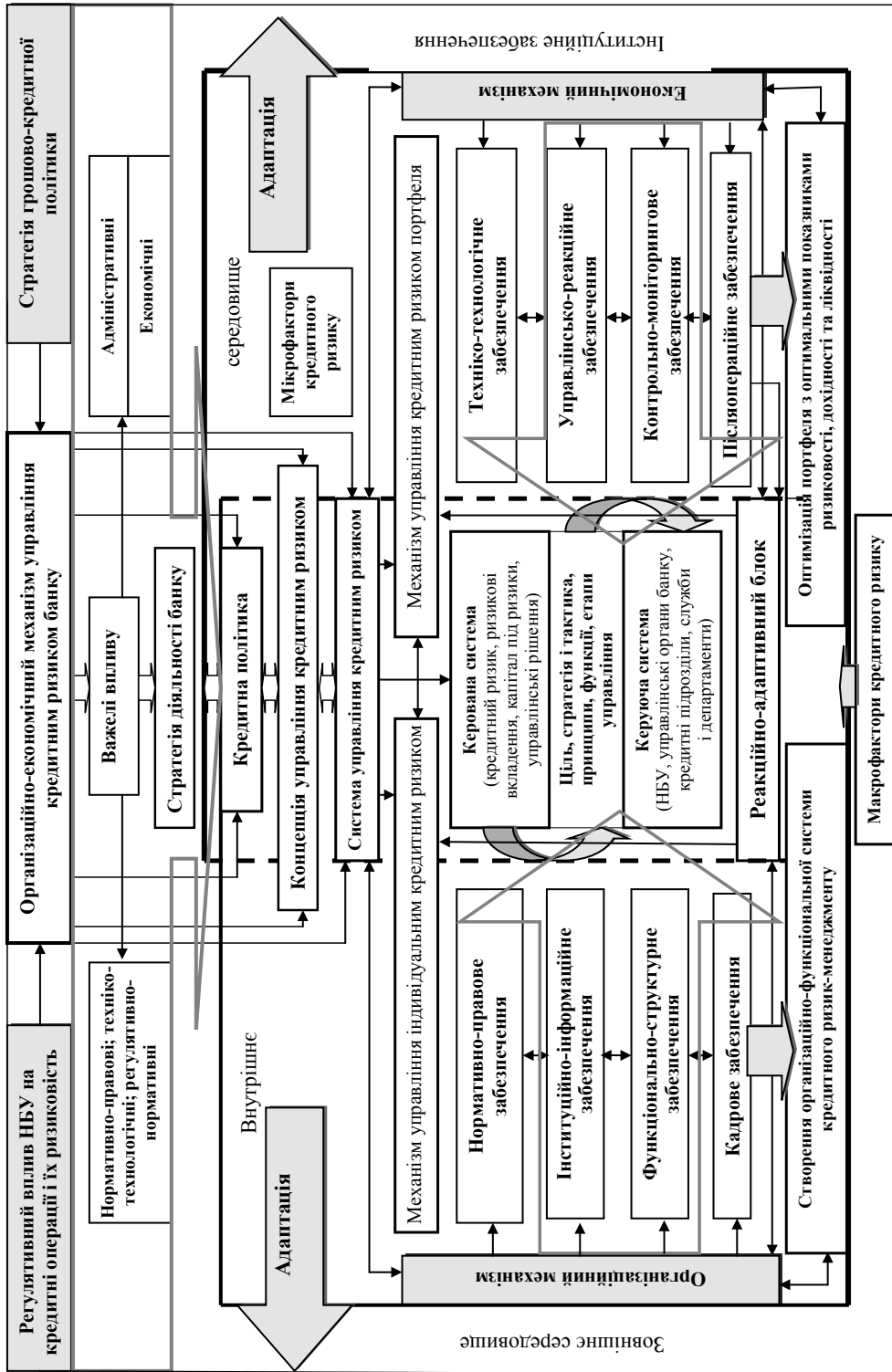


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління кредитним ризиком банку*

* Побудовано автором.

ідентифікувати можливі напрями його покращення, а й забезпечити ефективне банківське функціонування.

В межах зазначеного середовища діють організаційний та економічний механізми, проте такий поділ є досить умовним, адже всі елементи взаємопов'язані. Так, організаційний механізм управління кредитним ризиком – це сукупність структурно-функціональних елементів, що забезпечують взаємодію і координацію окремих підсистем банку з метою забезпечення оперативності прийняття управлінських рішень щодо впливу на кредитний ризик в умовах змінних кредитних потреб клієнтів в динамічному середовищі функціонування. При якісному формуванні організаційної складової механізму на науково обґрунтованих підходах, через чітку взаємоузгодженість зв'язків та правил взаємодії учасників системи управління, забезпечуватиметься ефективна організація діяльності банку з управління кредитним ризиком та підвищуватиметься оперативність прийняття управлінських рішень.

Для досягнення зазначеного завдання, його функціональне наповнення має передбачати використання сучасних організаційних форм, грамотний розподіл повноважень, функцій і меж відповідальності між рівнями управління, що сприятиме удосконаленню базових функцій та підвищенню адаптивних можливостей до динамічного розвитку зовнішнього середовища.

Водночас без забезпечення належного нормативно-правового та інформаційного середовища, в межах якого здійснюється як управління кредитним ризиком, так і регулятивний вплив НБУ на ризиковість кредитних операцій банків через застосування адміністративних і економічних важелів, дієва реалізація організаційного механізму неможлива. Тому до складу організаційного механізму управління кредитним ризиком банку ми віднесли такі елементи:

– нормативно-правове забезпечення, що спрямоване на правову та юридичну підтримку процесу управління кредитним ризиком для формування оптимального кредитного портфеля із врахуванням ризику, доходу і ліквідності. Сюди належать: державне регулювання кредитної діяльності (Закон України “Про заставу”, Методичні вказівки з інспектування банків “Система оцінки ризиків”, Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, Закон України “Про кредит і кредитні відносини”); інструктивні матеріали, положення, накази НБУ; нормативна база банку (Інструкції: “Про оцінку кредитного ризику”, “Про моніторинг кредитного ризику”, “Про методи управління кредитним ризиком”, “Про роботу із проблемними кредитами” тощо; внутрішні документи, що регламентують управління індивідуальним кредитним ризиком банку: Положення “Про кредитування фізичних осіб” та “Про кредитування юридичних осіб” тощо); регулятивне забезпечення (стратегія і тактика ризик-менеджменту; кредитна політика, стандарти, інструкції, планування кредитного ризику);

– інституційно-інформаційне забезпечення, тобто інфраструктурні елементи та канали інформації, спрямовані на зниження ймовірності надання кредиту ненадійному позичальнику (інститути – Бюро кредитних історій, рейтингові, інформаційні агентства, аудиторські фірми, оцінювачі застави, страхові компанії, колекторські фірми; Єдиний реєстр проблемних позичальників; засоби масової інформації; аналітичні служби, служба безпеки банку; зовнішні джерела інформації: первинна (звітність позичальників, статистичні бюлетені, економічні, комерційні, фінансові інформативні матеріали), вторинна (контрагенти позичальника);

– функціонально-структурне забезпечення, що передбачає реалізацію процесу управління кредитним ризиком через ре-

гламентацію повноважень, прав і обов'язків суб'єктів управління для якісного розподілу рівнів відповідальності між ними, які нівелиювали б істотні розбіжності в цільових пріоритетах різних ієрархічних рівнів (що суттєво ускладнюють механізм погодження інтересів в системі управління) шляхом вибору найоптимальніших форм організації, визначення меж толерантності до ризиків та прийняття управлінських рішень;

– кадрове забезпечення, яке передбачає високу кваліфікацію кредитних працівників, ризик-менеджерів, працівників юридичного відділу і служби безпеки, кредитного комітету та спрямоване на реалізацію їх готовності до прийняття та управління кредитним ризиком. Це означає, що кожний працівник, який задіяний у кредитному процесі, має систематично, усвідомлено та відповідально спрямовувати свою діяльність на аналіз кредитного ризику для пошуку методів удосконалення управління ним, що забезпечить ймовірність зміни пріоритетів в досягненні запланованих цілей. Наслідком реалізації є прийняття найоптимальнішого, із всіх можливих варіантів, рішення щодо здійснення кредитної операції та управління кредитним ризиком.

Належне наповнення елементів організаційного механізму є основою для реалізації економічного механізму, на якому базується подальший процес ефективного управління кредитним ризиком, що спрямований на побудову оптимального кредитного портфеля та досягнення довгострокових цілей банківської діяльності. Економічний механізм, який має забезпечити якісні умови для високоєфективної роботи банку через чітку регламентацію методики управління кредитним ризиком та раціональне використання кредитних ресурсів, – це сукупність засобів та послідовних дій, спрямованих на реалізацію процесу управління кредитним ризиком з метою мінімізації його впливу на діяльність

банку та досягнення запланованого рівня дохідності. Таке сприйняття економічного механізму підкреслює його спрямованість на вдосконалення кредитної діяльності з метою забезпечення цілей функціонування банку. Цього можна досягнути через покращення прогнозування кредитного ризику на основі комплексної моделі оцінки ризику індивідуального позичальника та оптимізації кредитного портфеля банку. Найоптимальнішим методом аналізу економічного механізму є послідовний розгляд його елементів, вихідною базою яких є оцінка середовища функціонування банку з подальшим аналізом організації управління кредитним ризиком на макрорівні (регулювання кредитної діяльності НБУ, врахування макрофакторів кредитного ризику) і мікрорівні (внутрішньобанківська політика формування оптимального кредитного портфеля, управління кредитним ризиком, послідовність етапів здійснення кредитного ризик-менеджменту).

Отже, до складу економічного механізму управління кредитним ризиком ми віднесли систему елементів (техніко-технологічного, управлінсько-реакційного, контрольно-моніторингового та післяопераційного забезпечення), які в сукупності складають процес управління кредитним ризиком. Розглянемо їх детальніше.

Техніко-технологічне забезпечення спрямоване на аналіз і вдосконалення технології та методики управління кредитним ризиком (послідовність етапів управління, особливості прийняття управлінських рішень), що дозволить оновити кредитні продукти банку, а також на обробку масиву інформації для прийняття оптимального рішення щодо надання кредиту і зменшення рівня його ризиковості (комп'ютерне забезпечення, автоматизація, безпека та захист даних тощо), що виступає початковим рівнем процесу управління (ідентифікації й оцінки кредитного ризику).

Управлінсько-реакційне забезпечення включає управлінські рішення банку щодо попередньо виявлених факторів кредитного ризику та оцінки ризиковості кредитування. Воно являє собою сукупність економічних важелів і організаційно-правових засобів впливу керуючої системи на керовану з метою мінімізації кредитного ризику та спрямоване на визначення найоптимальніших інструментів управління кредитним ризиком за наявними даними.

За функціональним призначенням важелі управління кредитним ризиком поділяються на нормативно-правові, організаційні та економічні, за рівнем виникнення – на зовнішні і внутрішні. Так, до внутрішньобанківських належать прийняття й уникнення кредитного ризику, до зовнішніх – нормативи капіталу, кредитного ризику, вимоги до фінансового стану банку і керуючих тощо. В рамках методів управління визначають інструменти, що спрямовані на вплив суб'єктів на об'єкт управління при прийнятті ними рішень щодо обмеження кредитного ризику – ліміти кредитного ризику, внутрішні моделі управління і оцінки, організаційна структура, система повноважень з прийняття рішень щодо ризикових операцій; виявлення пов'язаних позичальників, бек-тестування міграції внутрішніх рейтингів, власний капітал, обмеження на кредитні операції, компенсації (застава, гарантія, поручительство), штрафи, пеня, неустойка, процентна ставка, тарифи, резерви.

Способи управління кредитним ризиком, залежно від характеру впливу на нього, поділяють на активні (прямі) та пасивні (опосередковані), які, в свою чергу, структуруються на ті, що застосовуються для управління індивідуальним кредитним ризиком, та ті, що використовуються для управління кредитним ризиком портфеля. Також їх доцільно класифікувати на ті, що використовуються на стратегічному й на

тактичному рівнях, на обов'язкових і добровільних засадах.

До активних інструментів, що обов'язкові до застосування на рівні окремого кредиту є обмеження кредитного ризику (лімітування, продаж забезпечення), добровільною виступає передача ризику (переуступка права вимоги), розподіл (страхування). Для кредитного ризику портфеля обов'язковими активними інструментами є лімітування, добровільними – диверсифікація та робота із проблемними кредитами. До пасивних інструментів управління індивідуальним кредитним ризиком слід віднести процент за кредит; для кредитного ризику портфеля обов'язковими є резервування, дотримання нормативів капіталу і кредитного ризику, добровільними – моніторинг якості кредитного портфеля. У сукупності вони становлять економічний інструментарій, спрямований на зміну стану об'єкта управління.

Застосування тих чи інших способів визначаються індивідуально, відповідно до особливостей прояву факторів ризику. З огляду на це, банкам слід враховувати, що інструменти управління потребують систематичного оновлення та відпрацювання необхідних інформаційних каналів зв'язку.

Контрольно-моніторингове забезпечення є одним із ключових елементів механізму, адже дозволяє визначити ефективність застосованих банком заходів, методів, інструментів та важелів впливу на кредитний ризик завдяки постійному контролю і моніторингу за міграцією ризику, якістю системи управління й прийнятих управлінських рішень. Цей елемент також виступає основою для реакційно-адаптивного забезпечення.

Післяопераційне забезпечення включає роботу із проблемними кредитами, що виникли в результаті реалізації ризикової події. Цей елемент спрямований на опти-

мізацію кредитного процесу через звільнення балансу банку від прострочених кредитів та підвищення ліквідності кредитного портфелю.

У зв'язку із необхідністю вдосконалення механізму через динамічність операційного середовища функціонування банку передбачені канали зворотного зв'язку, за допомогою яких можливо оперативного корегувати елементи механізму та виявляти проблемні місця в управлінні. Для цього ми виокремили реакційно-адаптивний блок, який, на нашу думку, має поєднувати результати формування механізму, а його діяльність – спрямовуватись на оптимізацію кредитної політики банку, визначення адаптивних заходів і здійснення антикризового управління. Якісна реалізація цього елемента є однією із найголовніших завдань механізму управління кредитним ризиком, адже на його основі здійснюється корегування як системи управління кредитним ризиком, так і кредитного процесу відповідно до змін функціонування банку, виникнення нових методів чи інструментів управління, інноваційних технологій.

Таке вдосконалення повинне мати постійний та комплексний характер, тому врахування можливості адаптації до змін зовнішнього середовища є невід'ємною складовою ефективно функціонуючого банку, який раціонально використовує власні ресурси з метою досягнення стратегічних цілей діяльності. Для оперативності адаптації слід визначити часові рамки щодо початку реагування на ризикову подію для своєчасного вибору відповідних заходів впливу, ефективність яких залежить від якості проведеного контролю, тобто перевірки правильності застосування адаптаційних заходів (набору методів та інструментів, які спрямовуються на зміну об'єкта для забезпечення нормального функціонування банку в динамічних умовах), визна-

чення їх дієвості, необхідності корекцій, а також результативності (виявлення відповідності змінам середовища діяльності).

Відтак, обов'язковим елементом механізму повинна стати гнучка система прийняття управлінських рішень та регулювання кредитних відносин. З огляду на це, превентивними заходами, що дозволять попередити можливий кредитний ризик, є планування та проектування кредитного продукту, визначення рівня його ризиковості на основі оцінки кредитоспроможності позичальника й постійний контроль і моніторинг як індивідуального кредитного ризику, так і ризику кредитного портфелю. Тому банку потрібно систематично вдосконалювати управління через врахування діалектичного поєднання зовнішньої (рівня досягнення цілей діяльності) та внутрішньої (досягнення економічних показників функціонування) ефективності, що визначатиме здатність забезпечити прибутковість і тривалість його успішної роботи та розвитку на основі обрання й реалізації оптимальних стратегій для досягнення не лише певного економічного ефекту, а й адаптивності і гнучкості системи управління. Таким чином, комплексність застосування зазначених елементів та їх всебічний розвиток утворює адаптивну модель організаційно-економічного механізму управління кредитним ризиком, спрямовану на оптимізацію діяльності банків в ринковій економіці.

Отже, запропонований організаційно-економічний механізм управління кредитним ризиком не лише відображає ключові засади організації та здійснення кредитного ризик-менеджменту банку, а й містить конкретний функціональний аспект, пов'язаний із його системною діяльністю щодо такого управління кредитним ризиком, яке дозволило б створити оптимальні умови для реалізації стратегічних цілей банківської установи.

Література

1. Д'яконов К. Концептуальні засади удосконалення механізму управління кредитним ризиком в банку // *Финансы, учет, банки.* – 2010. – № 1(16). – С. 164–171.
2. Куликов Ю., Інюшин А. Шляхи зниження кредитного ризику комерційного банку // *Економічний простір.* – 2008. – № 15. – С. 136–143.
3. Кузьмак О. Ефективна система ризик-менеджменту як дієвий засіб забезпечення стійкості банківських установ // *Вісник Хмельницького національного університету* – 2011. – № 2 (Т.2). – С. 164–166.
4. Хайлук С. Формування критеріїв комплексної моделі оцінювання ефективності банківської системи // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України.* – 2012. – № 2 (14). – С. 260–263.
5. Череп А., Ниценко А. Управління кредитними ризиками як фактор підвищення ефективності банківської діяльності // *Економічний простір.* – 2009. – № 23/2. – С. 44–49.
6. Методологічні аспекти ефективності кредитної діяльності банку / В. Волкова, Н. Волкова, П. Правдивцев // *Економіка і організація управління.* – 2011. – Вип. 10. – С. 47–52.
7. Галайко Н. Методичні підходи до формування та реалізації стратегії забезпечення ефективності діяльності банку // *Регіональна економіка.* – 2008. – № 4. – С. 132–140.

Людмила АЛЕКСЕЄНКО,
Євген СОКОЛОВСЬКИЙ

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Розкрито особливості функціонування фінансового сектору в умовах сучасних інституційних трансформацій. Обґрунтовано, що розвиток фінансового сектору здатний сформувати такий зовнішній ефект, який можна формалізувати та оцінити як допоміжний чинник економічного зростання. Окреслено пріоритети розвитку фінансового сектору з урахуванням цільових економічних орієнтирів та заходів на середньо- і довгострокову перспективу.

Сучасні інституціональні перетворення мають сприяти формуванню і розвитку фінансового сектору, який є важливим сегментом національної економіки, де відбувається формування і розподіл фінансових ресурсів та послуг. Економіка є складною відкритою системою, далекою від рівноваги, формує колосальний потенціал для нових конструктивних ідей в економічній науці, зокрема у фінансах – фінансиалізація, що відображає кардинальні зрушення в структурі світової економіки, пов'язані з гіпертрофованим домінуванням фінансового сектору [1, 111].

Імплементация концептів інституціональної економічної теорії потребує поступальної адаптації її понятійного апарату до сегменту фінансового сектору. Питанням його розвитку в умовах відкритої економіки присвятили праці вітчизняні вчені-економісти М. М. Александрова, Н. Г. Виговська, О. М. Петрук [2]; А. В. Бесчастний [3]; О. М. Герасименко [4]; М. І. Зверяков [5]; М. Г. Каптуренко, В. В. Кузьменко, І. Г. Мішина, В. В. Приходько, М. В. Фомін [6] та інші. Недостатність наукової розробленос-

ті проблем взаємозв'язку фінансової науки з розвитком наукового пізнання в цілому, впливу кризових явищ на фінансовий сегмент економіки, ідентифікації позицій вітчизняних економістів щодо трансформацій у глобальній фінансовій системі визначають актуальність подальшого дослідження фінансового сектору для виявлення механізму його розвитку в складній відкритій економічній системі і виходу після криз на новий рівень стійкого розвитку.

Метою статті є обґрунтування пріоритетів розвитку основних сегментів фінансового сектору у контексті вибору методів державного регулювання з урахуванням економічних інтересів професійних учасників, інвесторів та споживачів фінансових послуг в умовах інституційних перетворень.

Глобальна фінансово-економічна криза продемонструвала недосконалість організації й функціонування світового фінансового сектору, прорахунки як національних, так і наднаціональних регуляторів. Багатофакторність і системний характер світової фінансової кризи потребують аргументації на основі застосування теорії ринкового

регулювання, макроекономічних концепцій, концепцій тимчасової вартості грошей, структурних моделей прогнозування, математичної логіки.

Зокрема, застосування традиційних монетарних методів і реакцію цільової процентної ставки Федеральної резервної системи на інфляцію та економічні цикли описує Правило Тейлора. Проте воно не враховує сучасні нетрадиційні методи монетарної політики, такі як програми кількісного пом'якшення з боку Федеральної резервної системи або антикризові операції довгострокового рефінансування банків з боку Європейського центрального банку [7, 8, 9]. Теорія реального ділового циклу, по суті, дозволяє виявити лише деякі характеристики циклічності, але не її причини. Оцінка ефективності інструментів подолання наслідків глобальної фінансової кризи полягає в моделюванні процесу подолання наслідків кризи, оцінці ефективності інструментів подолання наслідків кризи на основі застосування методу дисконтних грошових потоків.

В економічній літературі під фінансовим сектором найчастіше розуміють фінансовий ринок, який забезпечує накопичення і розподіл інвестиційних ресурсів та фінансових послуг, взаємодію виробників і споживачів цих послуг за правилами, визначеними державою та її регуляторними органами [10]. Складовими фінансового ринку виступають ринок банківських послуг, ринок кооперативного кредитування, страховий ринок, фондовий ринок, ринок інвестиційних послуг, недержавних пенсійних послуг та інші ринки фінансових послуг. В Україні фінансовий сектор є банкоцентричним, тому, передусім, акцентуємо увагу на регулюванні банків, а також страхових компаній і недержавних пенсійних фондів в умовах розробки й реалізації комплексної антикризової програми.

Дослідження провідних фахівців у сфері макроекономічного і державного регулювання фінансового сектору, зокрема, П. Кіндлебергера, К. Кутнера, Ф. Модільяні, Дж. Ван Хорна, У. Шарпа, присвячені оцінці ефективності використаних інструментів подолання наслідків кризи як основи для формування середньотермінової стратегії відновлення світового фінансового ринку, розробки довготермінових прогнозів розвитку світової економіки й оцінки перспектив подальшого розвитку світового фінансового сектору.

Не менш актуальним є дослідження моделей державного регулювання в умовах кризи, а також напрямів уніфікації й стандартизації механізмів наднаціонального регулювання; проведення скоординованих інтервенцій і реформ, синергетичний ефект від яких досягається завдяки поглибленню глобалізації; модернізація системи централізованого регулювання на базі мегарегулятора. Директор-розпорядник МВФ Крістин Лагард визначає необхідність оперативних дій у сфері реформ, оскільки вони можуть підштовхнути зростання економіки як у короткостроковому періоді, так і в довгостроковій перспективі [11].

Наднаціональні регулятори координують дії щодо подолання наслідків кризи різними національними державами, а національні регулятори розробляють інструменти подолання наслідків кризи [12, 13]. З цього приводу О. Білорус констатує, що країни, які перейшли до нової постіндустріальної економіки, в умовах структурної кризи в фінансовому секторі, при поглибленні і загостренні валютно-курсних конфліктів зацікавлені в створенні глобальної структури (світового фінансового уряду) із широкими контрольними й координаційними функціями [14, 33–40].

У глобалізованій економіці національні регулятори країн з ринком, що формується, зіштовхуються з труднощами транзи-

тивного періоду. Це зумовлює зростання макроекономічних дисбалансів, а участь іноземних інвесторів у діяльності внутрішніх ринків облігацій створює для деяких країн додаткове джерело волатильності на ринках і тиск на потоки капіталу. Експерти МВФ вважають, що ці зміни призвели до виникнення “системної невідповідності ліквідності”, тобто до розбіжностей між потенційними масштабами відтоку капіталів і можливостями місцевих інститутів і “маркет-мейкерів” (особливо міжнародних банків) перенаправляти ці потоки [15].

Це обмеження може збільшувати вплив будь-яких шоків, що виникають в інших країнах, і поширювати вплив на ціни активів, особливо якщо компанії з управління активами намагаються хеджувати ризики завдяки позиціям на більш ліквідні, але не пов'язані з відповідними країнами ринках. Така невідповідність може призвести до того, що регулятори будуть змушені надавати ліквідність конкретним ринкам, які переживають волатильність, для збереження місцевих облігаційних і грошових ринків та стримування поширення вторинних ефектів на інші країни.

Роль квазіринкових методів зводиться до того, що вплив на ринок регулятора відбувається опосередковано. Держава може впливати на ситуацію у світовій економіці за допомогою інструментів економічної дипломатії – через ведення переговорів з потужними гравцями фінансового ринку і рейтинговими агентствами. Відповідно до директив Базеля II й III роль рейтингів для банків зростає і впливає на визначення розмірів необхідного капіталу. Водночас на практиці зміна суверенного рейтингу або рейтингів емітентів може впливати на фінансовий ринок. Прогнози щодо перегляду рейтингів можуть впливати на фінансовий ринок більше, ніж безпосередня їхня зміна.

Український фінансовий ринок за багатьма позиціями корелює з міжнародни-

ми площадками, тому при волатильності на глобальних ринках піддається спекулятивним настроям і “шуму гри”, що виникає поза межами України. З огляду на те, що національні суб'єкти реального сектору економіки орієнтовані на короткотермінові інвестиційні проекти, на фондовому ринку зберігається спекулятивний характер фінансових операцій і незначні обсяги інвестування, зумовлені непрозорістю діяльності емітентів, низьким рівнем їхнього корпоративного управління.

Як відомо, фінансовий ринок сприяє залученню й мобілізації фінансових ресурсів, розміщенню капіталу, а також трансформації заощаджень (у тому числі пенсійних), в інвестиції. Зростає роль ефективності управління фінансовими активами і діяльності компаній з управління активами. Компанії з управління активами повинні мати навички пікінгу (мікропрогнозування; дозволяє здійснити пошук недооцінених активів, придбання яких дає змогу отримати прибуток у майбутньому) і таймінгу (дозволяють визначати зміни на ринку). Для оцінки навичків варто використовувати атрибуційний підхід, який дозволяє результати поділяти на випадкові та не випадкові, а також деконструвати їх на складові залежно від вимог у кожній конкретній ситуації.

Нестача фінансових ресурсів, відсутність можливості рефінансувати свої борги і як наслідок - відтік капіталу - можуть призвести до поглиблення спаду в економіці й розгортання наступної кризи. Розвиток ринку інвестиційних ресурсів потребує підвищення ролі державного регулювання, особливо на ринку ліквідності. Для залучення внутрішніх фінансових ресурсів країни і активізації процесу “заощадження-інвестиції” важливо сприяти стимулюванню діяльності інституціональних інвесторів.

У цьому контексті розвиток банківського сектору активізує універсалізацію банків,

що супроводжується розвитком обслуговування корпоративних клієнтів, роздрібною і інвестиційною бізнесів і потребує універсализації управління банківськими операціями та розробки універсальних політик. У сучасній економіці клієнти банків зацікавлені в одержанні комплексу банківських послуг, тому банки розробляють структуровані банківські продукти або пакет продуктів для клієнтів. Це потребує розвитку інформаційно-технологічної інфраструктури банку і підвищення вимог до персоналу.

Стратегія управління банківськими операціями і фінансовою стійкістю в кризових умовах має забезпечувати безперерйну роботу банку як трансакційного центра, хеджування валютних і процентних ризиків у випадках, якщо банк надає банківсько-інвестиційні послуги. Українські банки, порівняно з реальним сектором, менше піддаються ризикам рефінансування зовнішнього боргу, оскільки їхня зовнішня заборгованість на початок 2014 року становила 22,6 млрд. дол. США (12,7% від ВВП), а частка довгострокових інструментів у загальній структурі запозичень є значно вищою (76%).

Водночас рейтингове агентство Moody's вважає, що один із основних ризиків банківського сектору зумовлений збільшенням частки проблемних кредитів, зокрема номінованих в іноземній валюті. В I кв. 2014 року проблемні кредити в банківському секторі України склали 37,5% від капіталу й 13,3% від загального обсягу кредитів. Поступальна девальвація гривні в 2014 р. погіршила можливості позичальників обслуговувати боргові зобов'язання [16]. Більше того в 2014 р. Торгово-промислова палата України спростила умови підтвердження форс-мажорних обставин, в т. ч. з метою відстрочки виконання грошових податкових зобов'язань. Адже частина банків потрапила під дію форс-мажорних обставин, втративши активи в Криму і контроль

над активами і заставами на тій території, де проводиться АТО.

Вимоги Базеля III до ліквідності банків, які починають діяти з 2015 року, визначають вимоги щодо короткострокового показника покриття ліквідності (LCR). Національний банк України планує збільшити норматив мінімального регулятивного капіталу з 120 до 500 млн. грн. до 2018 р. та 750 до 2020 р. До 2018 р. планується завершити впровадження вимог Базель III. Очевидно, це призведе до скорочення кількості банків, оскільки невеликі за розміром банки покинуть ринок. Відбудуться масштабні процеси злиття і поглинання банків. Прогнозується збільшення активів ТОП-25 банків з 77% до 95%.

Останнім часом у більшості країн фінансові регулятори посилюють вимоги до банківського сектору: банки зобов'язані повідомляти про міжбанківські угоди; обсяг виданих кредитів фінансовому інституту не повинен перевищувати 50% капіталу першого рівня; посилено вимоги щодо обліку нестандартних кредитів на балансі банків, зокрема кредитів трастам; встановлена заборона на операції на ринку РЕПО й на міжбанківському ринку під гарантії третіх осіб – банків.

Зокрема китайські регулятори у фінансовій сфері з 16.05.2014 р. посилили вимоги до міжбанківського кредитування. Натомість представники всіх країн ЄС, крім Великобританії й Швеції, підписали міжурядову угоду про Єдиний фонд оздоровлення/ліквідації проблемних банків, що буде співпрацювати разом з Єдиним механізмом оздоровлення/ліквідації проблемних банків у рамках формування єдиного банківського союзу. Єдиний фонд оздоровлення/ліквідації проблемних банків буде фінансуватися за рахунок внесків банків; індивідуальний внесок кожного банку розраховуватиметься пропорційно частці його зобов'язань у сукупних зобов'язаннях усіх фінансових

організації конкретної країни, а також з урахуванням ризику кожного банку. Цей фонд буде формуватися протягом восьми років до досягнення цільового рівня в 1% від суми всіх застрахованих депозитів фінансових інститутів, що функціонують у рамках єдиного банківського союзу (близько 55 млрд. євро).

Управління банківськими операціями має базуватися на принципах збалансованості, оптимальності, диверсифікованості, максимізації ефективності, орієнтації на внутрішні ресурси, орієнтації на інновації, подвійного контролю, транспарентності. Відповідно для збереження процентних ставок на низькому рівні регулятор має відходити від традиційного підходу, що допускає визначення майбутніх орієнтирів, до підходу, що визначає умови, до досягнення яких політика не стане більш жорсткою.

Пріоритетними напрямками для розвитку кредитування банками є інвестиційні кредити, кредитування малого і середнього бізнесу та іпотечне кредитування. Проте активізації банківського інвестиційного кредитування не сприяє недостатня капіталізація банківської системи, при якій кредитні установи не мають можливості надавати реальному сектору економіки необхідні ресурси в достатніх обсягах. Тому доцільно застосовувати синдиковане кредитування, за допомогою якого банки можуть здійснювати фінансування великомасштабних проєктів. У такий спосіб кредитні установи розширяють межі "вузького" фінансового ринку, а також одержать можливість знизити рівень ризику. У цьому контексті основними напрямками стимулювання розвитку банківської системи з метою активізації інвестиційного кредитування є:

- підвищення рівня капіталізації банків;
- створення сприятливого інвестиційного клімату шляхом запровадження єдиних принципів корпоративної культури і управління, посилення захисту приват-

ної власності потенційних споживачів і надавачів банківських послуг;

- підвищення якості та конкурентоспроможності банківських послуг;
- здійснення заходів щодо захисту прав кредиторів і вкладників;
- оптимізація управління банківськими ризиками.

Розвиток світового страхового ринку тісно пов'язаний зі світовою економікою в частині акумулювання довгострокових інвестиційних ресурсів, залучення фінансових ресурсів через різноманітні пенсійні програми і програми страхування життя. В Україні ринок страхових послуг є одним з найбільш капіталізованих серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2014 р. становила 400, у тому числі страхових компаній "life" – 58, страхових компаній "non-life" – 342 (станом на 30.06.2013 р. – відповідно 415 компаній, у тому числі страхових компаній "life" – 62, страхових компаній "non-life" – 353) [17].

У 2014 році порівняно з I півріччям 2013 р. на 3 294,0 млн. грн. (23,3%) зменшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій зменшився на 1 718,0 млн. грн. (16,5%). Зменшення валових страхових премій відбулося з таких видів страхування, як: страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 954,9 млн. грн. (48,3%); страхування майна (зменшення валових страхових платежів на 559,2 млн. грн. (29,4%); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (зменшення валових страхових платежів на 503,1 млн. грн. (33,1%); страхування відповідальності перед третіми особами (зменшення валових страхових платежів на 358,5 млн. грн. (39,1%); страхування кредитів (зменшення валових страхових платежів на 349,6 млн. грн. (54,3%). Збільшення валових страхових премій на

132,0 млн. грн. (17,7%) відбулося з медичного страхування (безперервного страхування здоров'я). Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за I півріччя 2014 р. становила 79,0%, що на 6,2 в. п. більше порівняно з I півріччям 2013 р.

З метою підвищення стійкості світової фінансової системи на міжнародному рівні країни-учасниці світового ринку страхових послуг дискутують щодо принципів оцінки фінансової стійкості страховиків і поступального введення підвищених нормативів достатності капіталу (платоспроможності) страхових компаній; гармонізації та уніфікації національних законодавств у сфері страхування для визначення умов допуску страхових компаній і посередників на національні ринки; визначення порядку формування страхових резервів і умов їхнього інвестування.

Зазвичай в умовах посилення кризових явищ загострюється проблематика "опортуністичного" поводження, пов'язаного з намаганнями постачальників і споживачів страхових послуг одержати для себе економічні вигоди в умовах недосконалості організаційно-правових засад. На практиці застосовують різноманітні методи, спрямовані на протидію опортуністичному поводженню учасників страхових відносин: ведення реєстрів несумлінних страховальників; створення організацій із захисту інтересів страховальників з метою досудового вирішення страхових суперечок; формування гарантійних страхових фондів за аналогією системі страхування внесків; створення бюро страхових історій за аналогією з бюро кредитних історій.

Регулятивна політика у сфері страхування, орієнтована на активізацію інвестиційної діяльності, має бути спрямована на:

- підвищення рівня відповідальності керівників і власників страхових компаній за їх безпечність і стабільність;
- розширення переліку та посилення вимог до змісту інформації, яка оприлюднюється (якісні характеристики менеджменту, інформації про власний фінансовий стан, власників);
- підвищення ефективності системи внутрішнього контролю;
- впровадження програм страхування для малозабезпечених верств населення;
- підвищення рівня захисту прав споживачів страхових послуг;
- розширення фінансового потенціалу страхових компаній для активізації інвестиційної діяльності.

В економічній літературі останнім часом особлива увага приділяється хеджуванню ризиків на фінансовому ринку [18, 52–61]; підвищенню прозорості, капіталізації, ліквідності, вдосконаленню інфраструктури і посиленню захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг [19, 82–91].

Серед небанківських фінансових інститутів одне з провідних місць за своїм фінансовим потенціалом займають недержавні пенсійні фонди (НПФ), які працюють в умовах соціально-економічної й політичної нестабільності, що негативно впливає на їхню фінансову безпеку та зумовлює потребу в розробленні додаткових заходів для її забезпечення. У світовій практиці недержавне пенсійне забезпечення здійснюється через:

- банківські установи шляхом укладання договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб;
- страхові компанії шляхом укладання договорів страхування довічних пенсій, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду відповідно до Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення";

– недержавні пенсійні фонди шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами НПФ та вкладниками таких фондів (юридичними та фізичними особами).

За розміщенням пенсійного капіталу в пенсійних активах відповідно до напрямів, визначених в інвестиційній декларації НПФ та у межах інвестиційних обмежень, встановлених чинним законодавством, здійснює контроль компанія з управління активами НПФ. Водночас заборонено формувати пенсійні активи за рахунок позикових (кредитних) коштів, надання майнових гарантій, забезпечених пенсійними активами, або будь-яких кредитів (позик) за рахунок пенсійних активів. Пенсійні активи не можуть бути предметом застави, на них не може бути звернене стягнення або застосована конфіскація, якщо вони були сформовані відповідно до чинного законодавства.

Водночас поточні результати інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів свідчать про складнощі щодо одержання реальної прибутковості, яка перевищує рівень інфляції. НПФ можуть інвестувати не більше 20% від активів в іноземні інструменти. З урахуванням позитивних тенденцій розвитку ринків цінних паперів країн, що розвиваються, і дохідності за деякими цінними паперами, то вважаємо їх у перспективі альтернативними вкладеннями НПФ.

Останнім часом Світовий банк розробляє заходи щодо вдосконалення пенсійних систем, зокрема рекомендує залучати єдиного зовнішнього керуючого пенсійними активами з подальшою консолідацією фондів і інвестування пенсійних активів у міжнародні портфелі. Однак, інвестування пенсійних активів України закордон є дискусійним, оскільки вітчизняний реальний сектор потребує національних інвестицій.

Підвищення ефективності пенсійної системи потребує розширення інвестицій-

них можливостей недержавних пенсійних фондів і перегляду деяких аспектів регулювання їхньої діяльності. Для удосконалювання державного регулювання інвестиційної діяльності НПФ доцільно:

- оптимізувати обмеження для українських НПФ щодо вкладення коштів фондів у іноземні активи, а також розширити перелік фінансових інструментів для інвестування пенсійних заощаджень фізичних осіб;
- здійснити емісію державних цінних паперів, що характеризуються прибутковістю вище прогнозованої інфляції та призначені для фінансування пріоритетних інфраструктурних проектів;
- систематизувати здійснення заходів щодо оцінки і мінімізації ризиків, які виникають у процесі інвестування пенсійних активів у фінансові інструменти, запровадити стрес-тестування в НПФ для підвищення ефективності оцінки та управління ризиками при інвестуванні пенсійних нагромаджень у фінансові активи.

Підсумовуючи, зазначимо, що пріоритети розвитку фінансового сектору є цілісною системою економічних намірів та заходів на середньо- і довгострокову перспективу з урахуванням національних економічних інтересів та соціально-економічних потреб економічної системи. Водночас розвиток фінансового сектору має враховувати економічні інтереси професійних учасників, інвесторів та споживачів фінансових послуг. Державне регулювання фінансового сектору потребує підтримки нових інститутів, фінансових інструментів та послуг; впровадження сучасних технологій і стандартів управління; підвищення конкурентоспроможності національних фінансових установ шляхом підвищення рівня їх капіталізації, диверсифікованості та якості активів; переорієнтації попиту вітчизняних суб'єктів

господарювання на внутрішні джерела фінансових ресурсів.

Як показує світова практика, у фінансовому секторі основними заходами, які сприятимуть проведенню реформ, є такі:

- розробка єдиного підходу до регулювання діяльності фінансових інститутів і фінансових операцій, заснованого на економічній сутності, а не на юридичному статусі;
- використання процентної ставки як важливого антикризового інструменту, яка дає можливість державі безпосередньо впливати на вартість власних позикових коштів через зміну основних процентних ставок, коректувати портфель позикових коштів щодо терміновості. У коротко-терміновій перспективі для більшості інструментів ефективним є незмінні процентні ставки терміном на два роки;
- оцінка ефективності системи фіскальних інструментів із застосуванням бюджетно-податкового мультиплікатора;
- запровадження системи моніторингу ризиків, прозорої для учасників ринку й інвесторів.

Окреслені заходи потребують окремих, логічно завершених наукових досліджень.

Література

1. *Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХ століття* / В. Д. Базилевич, А. І. Ігнатюк, Т. В. Гайдай // *Економічна теорія*. – 2013. – Вип. 1. – С. 111–118.
2. *Розвиток фінансів в умовах відкритої економіки: Моногр.* / Н. Г. Виговська, О. М. Петрук, М. М. Александрова та ін.; За ред. О. М. Петрук; *Житомир. держ. технол. ун-т.* – Житомир: Рута, 2012. – 415 с.
3. *Бесчастний А. В. Економічна безпека національної економіки: теорія, механізми забезпечення та реалізації: Монографія; Донец. держ. ун-т упр.* – Донецьк: Ноулідж, 2012. – 279 с.
4. *Герасименко О. М. Індикатори оцінки стану системи економічної безпеки торговців цінними паперами: Монографія; Черкас. нац. ун-т ім. Б.Хмельницького.* – Черкаси, 2012. – 236 с.
5. *Звєряков М. І. Національна економічна система: проблеми теорії: Монографія.* – О.: Астропринт, 2012. – 319 с.
6. *Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект: Монографія / М. В. Фомін, В. В. Приходько, М. Г. Каптуренко, В. В. Кузьменко, І. Г. Мішина; За ред. М. В. Фомін; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського.* – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 332 с.
7. *Financial Services and Capital Markets. Financial reform at the service of growth. May 2014. [Electronic resource] – Access: [http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/financial-reform-for-growth_en.pdf].*
8. *The Banking Sector. October 2014. [Electronic resource] – Access: [http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Risk-Based-Approach-Banking-Sector.pdf].*
9. *Claudio Borio, Harold James, Hyun Song Shin. The international monetary and financial system: a capital account historical perspective. BIS Working Papers. No 457. Monetary and Economic Department. August 2014. [Electronic resource] – Access: [http://www.bis.org/publ/work457.pdf].*
10. *Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ufin.com.ua/konceptcia/002.doc].*
11. *Мировые финансовые лидеры наметили шаги для содействия росту, увеличению рабочих мест. Обзор МВФ. 11 октября 2014 г. [http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2014/new101114ar.htm].*
12. *Глобальная программа мер экономической политики директора-распорядителя. Выше цели, больше усилий. Октябрь, 2014 года [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.imf.org/external/ns/loe/cs.aspx?id=71].*

13. Бланшар О. *Наследие кризиса, угрозы, неопределенность. 7 октября 2014 года* [Електронний ресурс] – Режим доступу: [<http://blog-imfdirect.imf.org/>].

14. Білорус О. Г. *Глобальна структурна криза та трансформації фінансової світ-системи // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 32–45.*

15. *Аналитическое резюме* [Електронний ресурс] – Режим доступу: [<http://www.imf.org/sumtr.pdf>].

16. *Банки в 2014 году: проблемы и достижения* [Електронний ресурс] – Режим досту-

пу: [http://www.banki.ua/topic_of_the_day_view/ru_banki-v-2014-godu-problemy-i-dostizheniya].

17. *Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2014 року* [Електронний ресурс] – Режим доступу: [<http://uainsur.com/massmedia/39295/>].

18. Заворотній Р. І. *Проблеми оцінки ризиковості емітентів на фінансових ринках // Фінанси України. – 2014. – № 6. – С. 49–62.*

19. Клименко О. В. *Закономірності розвитку ринків небанківських фінансових послуг в Україні // Фінанси України. – 2014. – № 6. – С. 80–94.*

Володимир СВІРСЬКИЙ

ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕМПІРИЧНИХ ГІПОТЕЗ ТА НАУКОВИХ ПАРАДИГМ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ НАУКИ

Розглянуто ключові концептуальні гіпотези та наукові теорії взаємозв'язку фінансового та реального секторів економіки. Встановлено, що підвищення рівня розвитку фінансового сектору має наслідком досягнення вищих темпів економічного зростання у майбутньому, сприяє зниженню рівня бідності та зменшенню соціальної нерівності.

Економічні трансформації, що відбуваються у вітчизняній економіці впродовж останніх десятиріч, та необхідність її посткризового відновлення потребують глибоких структурних перетворень економічних відносин і вдосконалення та розробки нових підходів, спрямованих на створення дієвих інституційних і фінансових підвалин стимулювання розвитку економіки. Досвід розвинутих країн свідчить, що успішність формування довгострокової стратегії інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку дедалі більше залежатиме від посилення ролі фінансового сектору в забезпеченні економічного зростання, наявних у нього інвестиційних можливостей, ефективності залучення фінансових ресурсів у процес розширеного відтворення. Все це і визначає актуальність обраної теми дослідження.

Упродовж багатьох століть вчені-економісти різних наукових течій та шкіл приділяли чимало уваги проблематиці значення та ролі фінансів для розвитку суспільства (У. Бейджхот, М. Бунге, Р. Гільфердінг, Д. Кейнс, К. Маркс, Д. Мілль, К. Рау, А. Сміт, Й. Шумпетер, Д. Юм та інші), однак

початок безпосереднього дослідження питання взаємозв'язку функціонування фінансового та реального сектору економіки датується 50–70 рр. минулого століття. Важливу роль у дослідженні згаданої проблематики відіграють праці таких зарубіжних вчених, як: Д. Гарлі, А. Гершенкрона, Р. Камерона, Р. Маккінона, Х. Мінські, Х. Патріка, Е. Шоу, які заклали фундаментальні засади розгляду проблематики функціонування фінансової системи саме у контексті її впливу на реальний сектор економіки. Нині є ціла низка історичних, теоретичних та емпіричних підтверджень того, що прискорення темпів соціально-економічного розвитку держави значною мірою визначається рівнем розвитку та ефективним функціонуванням фінансового сектору (роботи Ф. Алена, Т. Бека, З. Боді, Л. Григор'єва, П. Деметріадеса, А. Деміргуч-Кунта, Л. Зінгалеса, Д. Крука, Р. Левайна, Р. Мертона, Р. Раджана, П. Руссо, Я. Сергієнка, Р. Сілли, Д. Стігліца, М. Столбова, М. Фельдштейна, Д. Фінка, П. Хаїса). На початку 90-х рр. ХХ ст. наукові пошуки у цій сфері були виокремлені дослідження під назвою “Фінанси та зростання” (“Finance-Growth Nexus”) та зосереджені

на з'ясуванні таких основних проблем: який характер зв'язку між фінансовим та реальним сектором економіки; яким чином функціонування фінансового сектору впливає на прискорення темпів економічного зростання (механізм впливу); які детермінанти розвитку власне самого фінансового сектору.

Метою дослідження є з'ясування ролі фінансового сектору у забезпеченні економічного зростання на основі ретроспективного огляду надбань сучасної світової науки.

Посилення впливу фінансового сектору на функціонування економічної системи обумовлює необхідність більш детального дослідження його ролі у забезпеченні економічного зростання в сучасних умовах. На думку багатьох зарубіжних дослідників, промислова революція, бурхливий розвиток торгівлі у Нідерландах (1600–1794), Великобританії (1700–1850), США (1790–1850) та Японії (1880–1913) відбулись саме завдяки появі та розвитку фінансових секторів цих країн [1-3]. Український вчений М. Бунге також вважав, що прискорений розвиток європейської цивілізації став можливим завдяки саме її фінансовому сектору, зокрема кредитним установам. Очевидно, що для будівництва залізниць, каналів, флотів, соціальної інфраструктури, розвитку промисловості і торгівлі тощо необхідні були чималі обсяги коштів. “Незначні капітали, що перебувають в руках окремих осіб, зазвичай є безсилими, слабкими, – зазначає М. Бунге. Банк накопичує їх у великі маси, приймаючи у вигляді малих вкладів та видає великі кредити. Промислові товариства досягають тієї ж мети шляхом випуску акцій, а держава – через випуск облігацій” [3, 364].

Важливу роль у прискоренні розвитку британської економіки та торгівлі у XVIII–XIX ст. відіграв фінансовий сектор. Саме банківська система країни, за словами У. Бейджота, була “тією розкішшю”, яка акумулювала та дозволяла отримати

кошти, необхідні для реалізації нових підприємницьких проектів, що мали важливе значення для розвитку економіки країни. “Нові” підприємці починали працювати в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів, а також ще не отримали прибутку, який можна було би реінвестувати з метою розширення своєї діяльності. Тому саме вони стали каталізаторами інновацій, бо лише останні дали їм шанс на виживання. У. Бейджот вважав, що підприємницька активність, вміння та знання не будуть реалізовані у країнах, де утруднений доступ до кредитних ресурсів. Фінансовий сектор Британії дав поштовх до розвитку їх господарської діяльності, що згодом стало рушієм економічного зростання [4].

На рубежі XIX–XX ст. трансформаційні процеси в економіці відбувалися й в інших країнах Європи. Бурхливий розвиток текстильної промисловості, будівництво залізниць – цим структурним зрушенням світової економіки передувало розвиток фінансового сектору. Аналізу процесу промислового зростання у Європі, його монополізації та зв'язку із фінансовим сектором і були присвячені роботи Р. Гільфердінга [5]. Досліджуючи злиття промислового та банківського капіталів у єдиний фінансовий капітал, учений розглядав функціонування картелів чи трастів, схожих на сучасні фінансово-промислові групи, які реалізовували великі інфраструктурні проекти. Відтак, формування фінансового капіталу сприяло економічному зростанню.

Схожі міркування знаходимо у “Теорії економічного розвитку” Й. Шумпетера [6]. Саме поява “нових комбінацій” – нових товарів, способів виробництва, ринків збуту, нових форм організації управління тощо, які приходять на зміну менш ефективним старим, спричиняє так званий ефект “творчого руйнування”, внаслідок якого і відбувається економічне піднесення. Однак такі

процеси у національному господарстві, на думку Й. Шумпетера, не можуть фінансуватися лише за рахунок коштів підприємців, а потребують кредиту. При цьому автор зазначає про різні можливості доступу до кредитних ресурсів для вже існуючих і нових підприємств. Перші мають перевагу, оскільки забезпечені майном, мають певний авторитет та вже налагоджені зв'язки із фінансовими інституціями [6, 163].

Наприкінці XIX ст. – початку XX ст. сформовано два, по суті, альтернативні наукові напрями, що досліджували процеси економічного зростання: неокласичний (маржиналістський) та кейнсіанський. Постулати доктрини вільного ринку (*laissez faire*), що базувалась на основі саморегулювання та невтручання держави у економіку, поступово почали втрачати свою дієздатність, що зрештою і стало причиною світової економічної кризи 1929–1933 рр. Все це змусило переглянути пануючу на той час ліберальну концепцію неокласицизму та зумовило виникнення нового теоретичного вчення – кейнсіанства. Дж. Кейнс вважав, що нові тенденції ринкового господарства потребують нових теоретичних підходів, що були б здатні заповнити прогалини класичної теорії для “з'ясування умов, яких потребує вільна гра економічних сил для того, щоб вона могла привести до реалізації всіх потенційних можливостей виробництва” [7, 429].

Кейнсіанський підхід до економічного зростання ґрунтувався на основі мультиплікатора інвестицій. Д. Кейнс пропонує нарощувати інвестиції шляхом стимулювання сукупного попиту, що складається із двох компонентів – споживчого та інвестиційного. Забезпечення останнього на належному рівні наштовхується на проблему перетворення заощаджень у інвестиції. На відміну від усталеного у неокласичній теорії підходу про їх повну та автоматичну трансформацію, Д. Кейнс доводить, що вона мож-

лива лише в умовах вільної конкуренції. Відтак, на його думку, забезпечення такої рівності є одним із найважливіших завдань економічної політики держави. Основою стимулювання сукупного попиту, на думку вченого, мало стати використання фінансових інструментів та механізмів, а саме державних видатків та податків, регулювання банківського процента.

На практиці до початку 70-х рр. XX ст. кейнсіанська політика стимулювання сукупного попиту в цілому давала стійкі позитивні результати. Однак дестабілізація грошово-кредитної сфери, дефіцити державного бюджету, спричинені зростанням бюджетних видатків, бюрократизація системи бюджетного інвестування тощо призвели до стагфляції та викликали різку критику кейнсіанської теорії регулювання. Все це зумовило відродження класичної теорії та перехід від постулатів “економіки попиту” до “економіки пропозиції”. Теоретичні основи побудови неокласичних моделей економічного зростання базуються на основі визначення факторів такого зростання (виробнича функція Кобба-Дугласа-Тінбергена, модель Р. Солоу). При цьому слід зауважити, у них висувається припущення рівності заощаджень та інвестицій, а власне роль фінансового сектору в їх трансформації не деталізується.

У середині XX ст. все очевиднішим стає той факт, що рівень економічного розвитку дедалі більше залежить від ступеня розвитку фінансового сектору країни. В економічній літературі все більше уваги приділяли безпосередньо взаємозв'язку між розвитком фінансового сектору та економічним зростанням. Такі дослідження були започатковані у роботах А. Гершенкрона, Х. Патріка, Е. Шоу, Р. Ґолдсмита та Р. МакКінона [8–11]. Так, Х. Патрік припускав два можливі варіанти взаємозв'язку фінансової системи та реального сектору економіки. Перший розглядає фінансову систему як

пасивну складову процесу зростання. Активізація економіки зумовлює підвищення попиту на фінансові послуги, що породжує збільшення їх пропозиції. Таку ситуацію Х. Патрік називав “слідуванням попиту”, а Дж. Робінсон “фінансами, що прямують за підприємництвом” [12]. Однак зростання пропозиції на фінансові послуги у відповідь на зростання попиту на них з боку реального сектору не завжди відбувалось автоматично, а відтак, і стримувало економічне зростання. Так, на думку А. Гершенкрона саме нерозвиненість фінансового сектору (відсутність інвестиційних банків) була основною причиною повільнішого, аніж у інших європейських країнах, промислового розвитку Італії наприкінці XVIII – на поч. XIX ст. Досліджуючи економічну історію Європи, Д. Хікс дійшов висновку, що промислова революція XVIII ст. у Великобританії відбулась саме завдяки революції фінансовій [13, 184]. Схожі результати були отримані при дослідженні історичного зв'язку між розвитком банківської системи та ранніми стадіями індустріалізації у низці інших країн Європи. Відтак, Х. Патрік розглядав протилежну ситуацію, коли розвиток фінансового сектору передує зростанню в реальному секторі економіки, наголошуючи при цьому, що такому підходу в академічних дискусіях приділено значно менше уваги. Фінансовий сектор виконує дві функції: переміщення ресурсів від традиційних (не схильних до зростання) до прогресивніших галузей економіки та стимулювання підприємницької ініціативи. Забезпечення такої мобільності капіталу є близьким до концепції фінансування інновацій Й. Шумпетера [6]. Схожі міркування висловлював і У. Бейджхот [4].

На думку Х. Патріка, на практиці спостерігається взаємодія між двома вищезазначеними варіантами зв'язку фінансового сектору та економічного зростання: пропозиції, що слідує за попитом та випереджаю-

чої пропозиції. Утім, тут міркування автора є доволі незрозумілими. Спершу він зазначає, що не можна однозначно сказати, що первинність пропозиції фінансів є необхідною передумовою прискорення економічного розвитку, а згодом підкреслює, що можна стверджувати про існування їх певної послідовності. Перед тим, як встановиться стабільне промислове зростання, випереджаюча пропозиція може дати поштовх інвестиціям інноваційного характеру. У процесі економічного зростання цей ефект поступово втрачає силу і домінуючим стає своєчасне реагування фінансового сектору на попит з боку реального.

У 1969 р., на основі даних по 35 країнах за період 1896–1963 рр., Р. Голдсміт дійшов висновку, що згаданий зв'язок є нечітким і радше економічне зростання супроводжувалось, хоч і не без винятків, вищим за середній темпом розвитку фінансового сектору. Однак, як справедливо зазначає Р. Левайн, дослідження Р. Голдсміта містить низку слабких місць, а саме: а) воно охоплює обмежену кількість країн, б) не розглядає зв'язок функціонування фінансового сектору зі зростанням продуктивності та нагромадженням капіталу, в) рівень власне самого розвитку фінансового сектору асоціюється із його розмірами (активи фінансових установ / ВВП), що не зовсім адекватно відображає його функціонування, г) наявність кореляції між розмірами фінансового сектору та економічним зростанням ніяк не свідчить про причини та каузальну спрямованість. Власне сам Р. Голдсміт визнавав, що “... неможливо встановити із впевненістю напрямок механізму причинності, тобто встановити, чи фінансові фактори спричинили прискорення темпів економічного розвитку, чи фінансовий розвиток відображав економічне зростання...” [14, 704].

Дослідження наявності зв'язку між розмірами фінансового сектору та темпами

економічного зростання у країні, започатковані Р. Голдсмітом, отримали подальший розвиток у працях Р. МакКінона. Для оцінки вагомості фінансового сектору в економіці він запропонував використовувати термін “фінансове поглиблення”, що показував зростання частки фінансових активів у національному багатстві. Р. МакКінон довів, що в міру “фінансового поглиблення” економіки підвищуватимуться темпи її зростання. Дещо пізніше теорія “фінансового поглиблення” була розвинута Е. Шоу у праці “Фінансове поглиблення в економічному розвитку” (1973 р.). Відводячи важливе місце фінансовим факторам в економічному розвитку Р. МакКінон та Е. Шоу були прихильниками широкої фінансової лібералізації, ідея якої знаходила підтримку в економістів аж до початку 80-х рр. ХХ ст.

Вищезгадані роботи стали основою для численних досліджень взаємозв'язку між функціонуванням фінансового сектору та економічним зростанням. Ці дослідження проводились із широким використанням сучасних економетричних методів та базувались на дещо іншій теоретичній основі, а саме ендогенній теорії економічного зростання, неоінституціоналізмі, інформаційній та біхейвіористській економіці.

Вперше таку методологію для з'ясування взаємозв'язку між економічним зростанням та функціонуванням фінансового сектору застосували Дж. Грінвуд та Б. Джовановіч [15]. У їх дослідженні фінансовий сектор впливає на збільшення обсягів ВВП через оцінку інвестиційних проєктів. Вибираючи найпривабливіші з них із точки зору прибутковості, забезпечується більш висока віддача від капіталу. Подібно до Х. Патріка, автори розглядають наявність певного послідовного зв'язку: активізація економіки @ розвиток фінансового сектору @ економічне зростання. Відтак, чіткої відповіді на питання про каузальність

зв'язку фінансового сектору і прискорення темпів економічного зростання Дж. Грінвуд та Б. Джовановіч так і не дали.

Суттєвим внеском у з'ясування причинно-наслідкових зв'язків між рівнем розвитку фінансового сектору та прискоренням темпів економічного зростання стали дослідження Р. Кінга та Р. Левайна [16]. На відміну від своїх попередників, які для характеристики рівня розвитку фінансового сектору та його впливу на реальний сектор економіки застосовували лише показник фінансової глибини (відношення сукупних пасивів інституцій фінансового сектору до ВВП), автори запропонували використовувати чотири індикатори рівня фінансового розвитку та три показники економічного зростання, а для розрахунку їх можливих комбінацій застосувати таку рівність:

$$G(j) = a + bF(i) + gX + e, \quad (1)$$

де $F(i)$ – середнє значення і-ого показника фінансового розвитку; $G(j)$ – середнє значення j-ого показника зростання; X – матриця корегуючих коефіцієнтів, що враховують інші фактори впливу на економічне зростання (політична ситуація, макроекономічне становище та регулювання, рівень економічного розвитку тощо); e – похибка

Побудувавши 12 регресій по 77 країнах за період 1960–1989 рр. вони отримали коефіцієнти, що підтверджували позитивну кореляцію між згаданими показниками. На основі своїх розрахунків Р. Кінг та Р. Левайн також дійшли висновку, що підвищення рівня розвитку фінансового сектору має наслідком досягнення вищих темпів економічного зростання у наступні 10–30 років [14]. Разом з тим, автори не дали однозначної відповіді на запитання власне за рахунок чого фінансовий сектор підвищує темпи економічного зростання: завдяки збільшенню обсягів інвестицій чи в результаті їх продуктивнішої алокації та ефективнішого використання.

Варто зауважити, що результати та методологія, започаткована у згаданому дослідженні, отримали низку критичних зауважень. На думку А. Тру, якщо розширити цю інформаційну базу по кількості країн та врахувати період Азіатської кризи і після неї, то отримані результати, очевидно, будуть відрізнятись від уже існуючих [17]. По-друге, критикується і сам підхід, при якому використання широких моделей не враховує особливості окремих країн. Відтак, нещодавно з'явилося чимало досліджень проблеми зв'язку між рівнем розвитку фінансового сектору та економічним зростанням, що стосуються окремих країн чи груп країн [19; 37]. "Ці дослідження, – зазначає професор Р. Левайн у своїх більш пізніх роботах, – є дуже корисними, утім їх важко використати при здійсненні широкого міждержавного аналізу" [18]. Альтернативну позицію займає колектив австрійських науковців на чолі з професором Дж. Фінком. Дослідивши 22 ринкових та 11 країн з перехідною економікою, автори підтвердили наявність позитивної кореляції розвитку фінансового сектору та економічного зростання. Утім, такий зв'язок виявився слабшим для ринкових економік, аніж для транзитивних [19].

По-третє, у своїх дослідженнях Р. Кінг та Р. Левайн розглядали лише банківську систему, залишивши поза увагою іншу важливу складову фінансового сектору – фондові ринки. Цей недолік було враховано Р. Левайном та низкою інших науковців у процесі подальшого дослідження функціонування фінансового сектору у контексті його впливу на прискорення темпів зростання ВВП. Так, дослідивши роль ринку акцій в економічному розвитку (дослідження охопило 42 країни за період 1976–1993 рр.), Р. Левайн та С. Зервос дійшли висновку, що зростання ліквідності цього ринку (оборот/капіталізація) позитивно корелює із майбутніми темпами економічного зростання,

нагромадження капіталу та підвищенням продуктивності праці, при чому найсильніше такий вплив позначається на зростанні останньої. Втім, самі розміри ринку (капіталізація/ВВП) не впливають на прискорення темпів зростання ВВП [20]. Схожі результати отримали у своїх дослідженнях П. Русо і П. Вохтел (здійснили аналіз даних 47 країн за період 1980–1995 рр.) [21].

Окрім ліквідності фондового ринку, важливе значення має і його волатильність. Так, Ф. Арестіс, Р. Деметриадес та К. Люнтель вважають, що значні коливання фондового ринку не сприяють ефективному розподілу інвестиційних ресурсів [22]. Дослідивши вплив фондового ринку на окремі галузі у 65 країнах із різним рівнем економічного розвитку, Д. Варглер отримав доволі цікаві результати. Так, у розвинутих країнах фондовий ринок сприяє припливу інвестицій у зростаючі галузі економіки та їх скороченню у стагнуючі. Для країн, що розвиваються, така закономірність є зворотною [23].

Особливу увагу у фінансовій літературі приділено з'ясуванню – банківська система чи фондові ринки мають більше значення для прискорення темпів економічного зростання. З цього приводу сформовано дві альтернативні точки зору. Одна частина вчених вважає, більш ефективною є так звана банківсько-орієтована фінансова система (bank-based financial system), інші є прихильниками фінансової системи, орієтованої на фондові ринки (market-based financial system). Низка досліджень свідчать, що у конкретних умовах згадані моделі мають свої переваги та недоліки. Існує й альтернативна точка зору, започаткована у дослідженні Р. Лапорти, що акцентує увагу не на важливості розвитку якогось певного сегмента фінансової системи, а на наявності у країні добре функціонуючої правової системи [24].

Незважаючи на те, що банки та фондові ринки відіграють взаємодоповнюючу роль у

забезпеченні економічного зростання (тобто має значення насамперед розвиток фінансового сектору загалом), доведено, що на початковому етапі економічного зростання банківсько-орієнтовані фінансові системи є ефективнішими, однак у довгостроковому періоді вони мають тенденцію (звісно, що є і винятки) ставати більш фондово-орієнтованими [20]. Очевидно, що розвиток цих альтернативних механізмів залучення капіталу посилює конкуренцію у фінансовому секторі. Її наслідком є неминуче зниження відсоткових ставок, а отже, і вартості залучення ресурсів для реального сектору.

Разом з тим, темпи зростання банківського сектору у світі є повільнішими, ніж сектору небанківських фінансово-кредитних інститутів, змінюється структура банківського кредитування на користь споживчого та іпотечного кредиту. Залучення додаткових фінансових ресурсів реальним сектором дедалі частіше відбувається шляхом випуску боргових цінних паперів, а не залученням кредитів. Р. Раджан та Л. Зінгалес доводять, що розвиток фінансового сектору (насамперед фондового ринку) є необхідним для тих суб'єктів господарювання, що потребують довгострокового зовнішнього фінансування [27, 168]. Здійснивши міжгалузеві дослідження, автори дійшли висновку, що ними є, як правило, нові фірми наукоємких та високотехнологічних галузей економіки, які на сучасному етапі і є локомотивами економічного зростання. "Локомотиви" сучасного економічного зростання – галузі економіки 5–6 технологічного укладу – залучають фінансові ресурси для свого розвитку в основному на ринках капіталу, зокрема венчурного, а роль банків звужується до кредитування традиційних галузей економічної діяльності. З позиції фінансової безпеки держави такі зміни у структурі фінансового механізму забезпечення реального сектору необхідними ресурсами є позитивними. Так,

якщо банкрутство позичальника може дестабілізувати банківську систему, погіршити її фінансовий стан та спричинити фінансову кризу внаслідок панічного відтоку депозитів, то банкрутство емітента цінних паперів таких наслідків не матиме через можливість диверсифікації інвестиційних портфелів [27, 134–135].

Таким чином, фондовоорієнтована фінансова система (market-based financial system) більшою мірою пристосована до забезпечення економічного зростання інтенсивного типу. Разом з тим, передумовами її ефективного функціонування є наявність надійного захисту прав інвесторів, покращення якості корпоративного управління, підвищення прозорості фінансово-господарської діяльності емітентів тощо.

Однак нині йдеться про те, що структура фінансової системи не має великого значення, а банки та фондові ринки відіграють взаємодоповнюючу роль у забезпеченні економічного зростання [26; 28]. Зокрема, Р. Левайн провів емпіричне дослідження з метою з'ясування того, чи впливає тип фінансової системи на прискорення темпів зростання економіки, побудувавши такі регресії:

$$G = a'X + bS + U(1) \quad (2)$$

$$G = c'X + dF + U(2) \quad (3)$$

$$G = f'X + hS + jF + U(3) \quad (4)$$

де: G – реальний ВВП на душу населення; X – набір традиційних детермінантів економічного зростання; S – ступінь структури фінансової системи, де більші значення S асоціюються із більш фондово-орієнтованою фінансовою системою, а менші – з банківсько-орієнтованою; F – загальний рівень розвитку фінансового сектору; $U(i)$ – похибка.

Результати цього дослідження (обстежено дані 48 країн за період 1980–1995 рр.) показали, що для економіки країни першочерговими є якість та доступність фінансових послуг, а не те, хто саме, банки чи фондові

ринки, забезпечують їх надання. Іншими словами, для економічного зростання має значення, насамперед, розвиток та ефективне функціонування фінансового сектору в цілому, а не окремого його сегмента. Ці міркування підтверджують і дослідження грецьких учених, які, проаналізувавши 18 показників розвитку фінансового сектору за період 1994–2003 рр., розподілили країни ОЕСР на п'ять кластерів з відносно однорідними ознаками і тенденціями розвитку їх фінансових секторів. Дослідження показало, що темпи економічного розвитку країни не залежать від того, до якого кластеру її віднесено.

Вплив фінансової глобалізації, що проявляється, насамперед, у фінансовій лібералізації, є неоднозначним для економічного розвитку країни. Незважаючи на те, що в цілому міжнародна фінансова інтеграція та лібералізація руху капіталу асоціюється із зростанням ВВП, у дослідженні, яким було охоплено 57 країн за період 20–25 років, ця теза не отримала емпіричного підтвердження [29]. Відомі російські вчені Л. Красавіна та В. Ковальов також вважають, що фінансова глобалізація та лібералізація є одними із причин виникнення фінансових криз [30, 33]. За відсутності розвиненого фінансового сектору, адекватного механізму нагляду та регулювання, слабкого захисту прав інвесторів, низької якості корпоративного управління, транспарентності обліку та звітності, а також нестабільності світового фінансового середовища, фінансова лібералізація не чинить позитивного впливу на розвиток економіки країни, а підвищує її вразливість до фінансових криз.

Рівень розвитку власне самого фінансового сектору залежить, насамперед, від макроекономічного середовища його функціонування та регуляторного впливу держави. Окрім цього доведено, що цілий комплекс умов та чинників історичного, політичного, географічного та навіть релігій-

ного і культурного характеру впливають на його розвиток [2; 12; 24]. Водночас, досягнувши певної межі свого розвитку, фінансовий сектор змінює позитивний характер свого впливу на економіку на протилежний. Цю особливість відмічав ще Х. Мінські, який у рамках своєї “гіпотези фінансової нестабільності” довів, що підвищення конкуренції у фінансовому секторі та запровадження фінансових інновацій можливе лише до певної межі [31]. Нині ці міркування підтримують чимало вчених.

Для дослідження впливу фінансового сектору на економічне зростання найчастіше використовують модель акумуляції капіталу. Модель економічного зростання, доповнена фінансовим сектором, який розглядається як сукупність різних фінансових посередників (банків і учасників ринку цінних паперів), що забезпечують трансформацію заощаджень в інвестиції, матиме вигляд:

$$Y = A * K, \quad (5)$$

$$\Delta K = I - \delta * K \quad (6)$$

$$S = s * Y \quad (7)$$

$$I = S - C(S, \phi) \quad (8)$$

Рівняння (5) є виробничою функцією в моделі. Рівняння (6) описує процес накопичення капіталу: його приріст, що рівний різниці між інвестиціями й обсягом вибуваючого капіталу, який обчислюється як добуток норми амортизації і загального запасу капіталу ($\delta * K$). Рівняння (7) показує, що сукупні заощадження в економіці рівні добутку норми заощаджень і національного доходу. Рівняння (8) демонструє, що трансформація заощаджень в інвестиції пов'язана з певними витратами, які в загальному випадку можна назвати витратами фінансового посередництва (financial intermediation costs). Рівняння (8) є надзвичайно важливим, адже з макроекономічної точки зору його введення означає відмову від припущення про рівність заощаджень

та інвестицій в економіці ($I \neq S$). Щодо функції витрат фінансового посередництва $C(S, \phi)$, то вона є функцією двох змінних – ефективності фінансового сектору (ϕ) і заощаджень (S). Чим більший обсяг заощаджень, тим вищі витрати їх трансформації в інвестиції. Дещо складніша ситуація з іншою змінною, що характеризує ефективність функціонування фінансового сектору. Для її характеристики можна використовувати декілька показників. Зокрема, для банківськоорієнтованого фінансового сектору таким показником міг би бути спред між депозитними та кредитним ставками. Важче визначити такий показник для фондовоорієнтованого фінансового сектору.

У найзагальнішому вигляді теоретичну конструкцію механізму впливу фінансового сектору на економічне зростання представлено у дослідженні Азійського банку розвитку [32]. Фінансовий сектор, здійснюючи акумуляцію та ефективне розміщення фінансових ресурсів, забезпечує розвиток державного та реального секторів економіки, сприяє макроекономічній стабільності та розвитку домогос-

подарств, впливаючи таким чином на прискорення темпів економічного зростання (рис. 1).

Очевидно, що саме по собі економічне зростання не є самоціллю фінансово-економічної політики держави. Його результати мають відобразитись у підвищенні рівня суспільного добробуту. Тут слід погодитись із Ф. Рузвельтом, який у своїй другій президентській інавгураційній промові слушно зазначив: “Мірилом нашого прогресу є не те, чи додали ми більше до достатку тих, хто має багато, а те, чи ми забезпечили на достатньому рівні тих, хто має надто мало” [33].

Такий аспект дослідження знайшов відображення у працях Т. Бека, А. Деміргюч-Канта та Р. Левайна, у яких доведено, що підвищення рівня розвитку фінансового сектору знижує нерівність у розподілі доходів (зменшення коефіцієнта Джінні), позитивно впливає, насамперед, на найбідніший квінтіль населення країни, а також зменшує рівень бідності (зменшується кількість осіб, які живуть менше ніж на 1 дол. США на день) [34]. Фінансовий сектор впливає на зростання добробуту громадян як через механізми



Рис. 1. Механізм впливу фінансового сектору на економічне зростання*

* Складено на основі [32, 5].

опосередкованого впливу (забезпечуючи економічне зростання в цілому), так і через прямий вплив, що пов'язаний із розширенням доступу до фінансових послуг.

Останнім часом з'явилося чимало робіт, присвячених дослідженню впливу фінансів на реальний сектор економіки. Однак вони не відзначаються теоретичною новизною, а лише базуються на використанні оновленої статистичної бази та досконаліших економічних методиках [35–37] та загалом підтверджують результати попередніх робіт.

Таким чином, підвищення рівня розвитку фінансового сектору має наслідком досягнення вищих темпів економічного зростання у майбутньому. Виключно позитивний характер впливу фінансового сектору на економічну динаміку зафіксовано для розвинених країн. Щодо країн, що розвиваються, достовірних підтверджень такого взаємозв'язку значно менше через існування проблем із доступом до перевірених статистичних даних та особливої специфіки кожної із таких країн. Підвищення рівня розвитку фінансового сектору сприяє зниженню рівня бідності та зменшенню соціальної нерівності. Для забезпечення сталих темпів зростання ВВП в цілому тип фінансового сектору (банківсько-орієнтований чи орієнтований на фондовий ринок) не має важливого значення. Дослідження, проведені із врахуванням індивідуальних особливостей окремих країн, засвідчили значимість структури фінансового сектору для прискорення економічного зростання. На ранніх стадіях економічного зростання більш ефективною є банківсько-орієнтована фінансова система, а в міру зростання ВВП фінансові системи (звісно, є й винятки) стають більш фондово-орієнтованими.

На наш погляд, поглиблення дослідження теоретичних основ взаємозв'язку фінансового та реального секторів економіки слід проводити в контексті аналізу потенційної

спроможності фінансового сектору забезпечити розвиток економіки адекватним обсягом фінансових ресурсів. Все це визначає необхідність більш детального розгляду кількісних аспектів впливу фінансового сектору на забезпечення економічного зростання.

Література

1. Rousseau P. *Historical Perspectives on Financial Development and Economic Growth // NBER Working Paper*. – 2002. – № 9333. – 49 p.
2. Bordo M., Rousseau P. *Legal–Political Factors and the Historical Evolution of the Finance–Growth Link // NBER Working Paper*. – 2006. – № 12035. – 33 p.
3. Бунге М. *Сучасний дискурс / Ред. В. Д. Базилевич*. – К.: Знання, 2005. – 697 с.
4. Bagehot, W. (1873), *Lombard Street: A Description of the Money Market [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/bagehot/lombard.html>. – Назва з екрану.
5. Гильфердинг Р. *Финансовый капитал: Пер. с англ. И. Степанова*. – М.: Директмедиа Паблшинг, 2008. – 450 с.
6. Шумпетер И. *Теория экономического развития*. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
7. Кейнс Д. М. *Общая теория занятости процента и денег: Антология экономической классики. Т. 2*. – М.: Эконом-Ключ, 1993.
8. Gerschenkron A. *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. – Cambridge: Harvard University Press, 1962.
9. Shaw E. *Financial Deepening in Economic Development*. – New York: Oxford University Press, 1973.
10. Goldsmith R. *Financial structure and development*. – New Haven: Yale University Press, 1969.
11. McKinnon R. *Money and Capital in Economic Development*. – 7th ed. – Washington, DC.: Brookings Institution, 1973.
12. Levine R. *Finance and Growth: Theory and Evidence // NBER Working Paper*. – 2004. – № 10766. – 118 p.

13. Хикс Дж. Теория экономической истории: Пер с англ. Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Нуреева. – М.: НП “Журнал Вопросы экономики”, 2003. – 224 с.
14. Levine R. *Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda* // *Journal of Economic Literature*. – 1997. – № 35. – P. 688–726.
15. Greenwood J., Jovanovic B. *Financial Development, Growth, and Distribution of Income* // *NBER Working Paper*. – 1989. – № 3189. – 44 p.
16. King R., Levine R. *Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right* // *The World Bank Policy Research Working Paper*. – 1993. – № 1083. – 49 p.
17. Trew A. *Finance and Growth: A Critical Survey* // *CDMA Working Paper*. – 2005. – № 05/07. – 36 p.
18. Levine R. *Bank-based or Market-based Financial Systems: Which is Better?* // *NBER Working Paper*. – 2002. – № 9138. – 44 p.
19. Fink G. *The Finance–Growth Nexus: Market Economies vs. Transition Countries* // *EI Working Paper*. – 2005. – № 64. – 46 p.
20. Levine R., Zervos S. *Stock Markets, Banks, and Economic Growth* // *American Economic Review*. – 1998. – № 88. – P. 537–558.
21. Rousseau P., Wachtel P. *Equity Markets and Growth: Cross–Country Evidence on Timing and Outcomes* // *Journal of Banking and Finance*. – 2000. – № 24. – P. 1933–1957.
22. *Financial Development and Economic Growth: the Role of Stock Markets* / Ph. Arestis, P. Demetriades, K. Luintel // *Journal of Money, Credit and Banking*. – 2001. – V. 33, № 1. – P. 16–41.
23. Wurgler J. *Financial Markets and the Allocation Capital* // *The Journal of Finance*. – 2000. – V. 58. – P. 187–214.
24. *Law and finance* / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny // *NBER Working Paper*. – 1996. – № 5661. – 80 p.
25. Allen F., Gale D. *Comparing Financial Systems*. – Cambridge: MIT Press, 2000.
26. Demirgüç–Kunt A., Levine R. *Bank-based and market-based financial systems: Cross-country comparisons* // *WB Policy Research Working Paper*. – 1999. – № 2143. – 73 p.
27. Зингалес Л. Спасение капитализма от капиталистов: Скрытые силы финансовых рынков – создание богатства и расширение возможностей / Л. Зингалес, Р. Раджан. – М.: Институт комплексных стратегических исследований; ТЕИС, 2004 – 492 с.
28. *Global Financial System: A Functional Perspective* / Ed. D. Crane. – Boston: Harvard Business School Press, 1995.
29. *International Financial Integration and Economic Growth* / H. Edison, R. Levine, L. Ricci // *NBER Working Paper*. – 2002. – № 9164. – 40 p.
30. Ковалёв В. В. Проблемы предупреждения кризисов на финансовом рынке / Под ред. д-ра экон. наук, профессора Л. Н. Красавиной. – М. Финансы и статистика, 2008. – 184 с.
31. Minsky H. *The Financial Instability Hypothesis* // *The Jerome Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*. – 1992. – № 74. – 10 p.
32. *Financial Sector Development, Economic Growth, and Poverty Reduction: A Literature Review* // *ADB Economics Working Paper Series*. – 2009. – № 173. – 46 p.
33. Roosevelt F. *US President second inaugural address*. – 1937. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bartleby.com/124/pres50.html>.
34. *Finance, Inequality, and the Poor* / T. Beck, A. Demirgüç–Kunt, R. Levine // *Journal of Economic Growth*. – 2007. – № 12 (1). – P. 27–49.
35. Demetriades P. *New Perspectives on Finance and Growth* // *University of Leicester, Department of Economics, Working Paper*. – 2008. – №. 08/14. – 23 p.
36. Wachtel P. *The Evolution of the Finance Growth Nexus* // *Comparative Economic Studies*. – 2011. – № 53. – 475–488 p.
37. Edoardo G., Galalova P. *On the finance-growth nexus: additional evidence from Central and Eastern Europe countries* // *Economic Change and Restructuring*. – May 2014. – Volume 47, Issue 2. – 89–115 p.

Світлана КОВАЛЬ

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Запропоновано авторське тлумачення поняття “фінансові результати діяльності банківських установ”. Досліджено динаміку показника фінансових результатів діяльності вітчизняної банківської системи та ПАТ “ПриватБанк”. Запропоновано заходи, спрямовані на оптимізацію доходів та витрат з метою отримання позитивних фінансових результатів діяльності вітчизняних банків.

Сти́йка банкі́вська система є обов’язковою умовою стабільного соціально-економічного зростання в Україні. Банкі́вські установи України проходять складні випробування в умовах частих змін в економічній та політичній ситуації, яка складається в країні. Такі зміни умов функціонування, незахищеність від зовнішнього середовища, вплив негативних внутрішніх факторів зумовлюють необхідність до постійного удосконалення банківської діяльності та пристосування до нових умов.

Банки є суб’єктами господарювання, які здійснюють діяльність на засадах комерційного розрахунку, що передбачає відшкодування за рахунок доходів усіх витрат та отримання прибутку. Світова фінансово-кредитна криза, політична нестабільність негативно вплинули на фінансові результати діяльності вітчизняних банків і зумовили кризові явища у вітчизняній банківській системі. Саме тому питання, які пов’язані із формуванням позитивних фінансових результатів діяльності банків, набувають особливої актуальності, оскільки від них за-

лежить не лише стійкість вітчизняної банківської системи, а подальший розвиток економіки України.

Фінансові аспекти діяльності вітчизняних банків досліджено у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них: М. Алексєєнко, Н. Версаль, О. Дзюблюк, Ю. Заруба, Г. Карчева, Л. Примостка, О. Лаврушин, П. Роуз, Дж. Сінкі та інші. У працях цих дослідників висвітлено теоретичні та практичні аспекти фінансової діяльності банків, визначено показники, критерії та методи її оцінки. Ґрунтовне дослідження проблем формування й управління прибутком банків знайшло відображення у працях О. Криклій та Н. Маслак. Віддаючи належне науковим працям вчених з даної проблематики, варто зауважити, що існує потреба у подальшому дослідженні питань, пов’язаних із формуванням позитивних фінансових результатів діяльності банківських установ. З огляду на це, комплексне дослідження питань, пов’язаних з формуванням позитивних фінансових результатів діяльності банків, набуває особливої актуальності.

Метою статті є з'ясування сутності фінансових результатів діяльності банківських установ, дослідження практичних аспектів їх формування та обґрунтування напрямків зростання прибутковості банків.

Аналіз праць, у яких вчені-економісти досліджували фінансові результати діяльності, дозволяє зробити висновок про відсутність єдиного й однозначного підходу до його розуміння. У процесі проведеного аналізу літературних джерел виявлено, що між науковцями у сфері економічної теорії, фінансів, бухгалтерського обліку не існує єдності та однозначності у розумінні поняття "фінансові результати".

Так, на думку С. В. Мочерного, фінансові результати – це грошова форма загального підсумку господарської діяльності організації або її підрозділу яка виражається в прибутку або збитку [1, 37].

Близьке за змістом визначення дає професор М. С. Пушкар. На думку вченого, фінансові результати – це прибутки або збитки, що їх отримано як результат господарської діяльності [2, 41]. Як бачимо, у вищенаведених визначеннях вчені розглядають фінансові результати у нерозривній єдності з результативністю господарської діяльності та вказують на можливість їх існування як у формі прибутку або збитків.

Інші вчені використовують поняття "доходи та витрати". Такий підхід застосовує В. А. Луговий: це балансовий прибуток (збиток) підприємств, що формується із доходів чи витрат від реалізації готової продукції (послуг, робіт), доходів чи витрат від іншої реалізації та обсягу позареалізаційних доходів чи витрат [3, 57].

В. Є. Ануфрієв розглядає фінансові результати з двох боків: як показник прибутку чи збитку, який утворюється упродовж календарного або господарського року, та як різницю між обсягом доходів і витрат підприємства [4, 102]. Близьке за змістом

тлумачення дає В. П. Пантелеєв, який отожднює їх з прибутком або збитками та підкреслює, що вони є результатом певної діяльності. При цьому вчений зазначає, що показники прибутку або збитку обчислюються як алгебраїчна сума доходів від різних видів діяльності порівняно із сумою всіх груп витрат [5, 157].

Як узагальнюючу категорію, яка характеризує результативність господарської діяльності, тлумачить фінансові результати Р. В. Скалюк. Вчений дає трактування досліджуваного поняття через отримані або втрачені економічні вигоди підприємства. Крім того, характеризуючи фінансові результати, вказує на спосіб їх розрахунку (віднімання від доходів всіх витрат дає результат у вигляді показника прибутків або збитків). На думку автора, саме фінансові результати дають можливість оцінити рівень прибутковості суб'єкта господарювання, потенціал економічного зростання та подальшого його розвитку [6, 137].

Як бачимо, всі вищенаведені трактування фінансових результатів мають прикладне значення та тісно пов'язані із господарською діяльністю. Однак в економічній літературі існують інші теоретичні підходи до тлумачення фінансових результатів як економічної категорії. Саме таке бачення фінансових результатів притаманне Л. В. Дікань, яка стверджує: це економічна категорія, яка супроводжує процес утворення доданої вартості. Разом з тим, вказує і на практичне значення фінансових результатів, які обчислюються за визначеною методикою і відображають результати діяльності кожного суб'єкта господарювання, при цьому фінансові результати є об'єктом контролю та обліку [7, 19].

Ґрунтовно та всебічно характеризує фінансові результати О. О. Вороніна. По-перше, фінансові результати є якісною характеристикою фінансово-господарської діяльності

суб'єкта господарювання. По-друге, фінансові результати є результатом економічних відносин. По-третє, фінансові результати відображають значимість і стабільність розвитку підприємства (з точки зору отриманих доходів). По-четверте, фінансові результати є відображенням впливу факторів зовнішнього середовища на фінансово-господарську діяльність підприємства. По-п'яте, фінансові результати є узагальнюючим показником, які відображаються у фінансовій і бухгалтерській звітності як прибуток або збиток, що впливає на зміну обсягу власного капіталу та його складових елементів [8, 67].

Всі вищенаведені трактування фінансових результатів є узагальненими і стосуються будь-якого суб'єкта господарювання, які функціонують у різних галузях економіки. Враховуючи напрацювання вчених, вважаємо, що важливими характеристиками, які відображають зміст поняття фінансові результати, є:

- кінцевий підсумок господарської діяльності;
- різниця між доходами та витратами;
- результативність (прибуток або збиток).

Осмислення вищевикладеного дає можливість запропонувати наступне ви-

значення: фінансові результати діяльності банківських установ – це кінцевий результат діяльності, який розраховується як різниця між доходами і витратами банку та уособлюється у підсумковому показнику прибутку або збитку.

Аналіз фінансових результатів діяльності окремого банку дозволить дослідити їх особливості формування. Оцінку показників здійснимо на прикладі одного із найбільших банків України – ПАТ “ПриватБанк” (табл. 1).

Показники табл. 1 свідчать про стабільно прибуткову діяльність ПАТ “ПриватБанк”, причому практично за весь аналізований період (за винятком 2012 р.) спостерігаємо зростання обсягу отриманого за рік прибутку. Така позитивна динаміка фінансових результатів діяльності ПАТ “ПриватБанк” набуває ще більшої ваги порівняно з фінансовими результатами діяльності банківської системи України загалом (табл. 2).

Показники фінансових результатів діяльності банків України відображають наслідки фінансово-кредитної кризи (табл. 2). Як бачимо, за результатами 2010–2011 рр. вітчизняна банківська система отримала негативні фінансові результати діяльності. Так, обсяг збитків сягнув рівня

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів діяльності ПАТ КБ “ПриватБанк” у 2010–2013 рр.*

Показники	1.01.2011 р.	1.01.2012 р.	1.01.2013 р.	1.01.2014 р.
Фінансові результати діяльності (прибуток +, збиток -), млрд. грн.	1123,0	1418,5	1331,0	1873,4
Абсолютний приріст, млн. грн.	–	295,5	-87,5	542,4
Темп зростання, %	–	126,3	93,8	140,8

* Складено і розраховано на основі: [9].

Таблиця 2

Динаміка фінансових результатів банків України у 2010–2013 рр.*

Показники	1.01.2011 р.	1.01.2012 р.	1.01.2013 р.	1.01.2014 р.
Фінансові результати діяльності (прибуток +, збиток -), млн. грн.	-13027	-7708	4899	1436

* Складено та розраховано на основі [10].

13,0 млрд. грн. за підсумками 2010 р. та 7,7 млрд. грн. за підсумками 2011 р. Покращення фінансової ситуації у банківському секторі України відбулося у 2012–2013 рр., коли в цілому по вітчизняній банківській системі отримано позитивні фінансові результати: 4,9 млрд. грн. та 1,4 млрд. грн. відповідно. Разом з тим, за підсумками 2013 р. ПАТ КБ “ПриватБанк” отримав більший обсяг прибутку, ніж по банківській системі загалом. Така ситуація свідчить, що не всім вітчизняним банкам вдалось подолати кризові явища і забезпечити отримання позитивних фінансових результатів (рис. 1).

Здійснюючи оцінку фінансових результатів діяльності банку, доцільно проаналізувати показники доходів та витрат. Склад доходів банківських установ відрізняється від складу доходів, які отримують інші суб'єкти господарювання, що працюють у сфері торгівлі, матеріального виробництва чи сільського господарства. Такі відмінності зумовлені специфікою діяльності кожного суб'єкта господарювання. Так, банківські установи як фінансові посередники надають грошові кошти у кредит за відповідну плату (відсотки), здійснюють розрахунково-касове обслуговування клієнтів, валю-

тообмінні операції, надають інші фінансові послуги. Законом України “Про банки і банківську діяльність” передбачено можливість одержання вітчизняними банками процентних доходів, комісійних доходів, доходів від торговельних операцій (від торгівлі цінними паперами, здійснення валютообмінних операцій), доходів у формі отримання дивідендів, доходів від повернення раніше списаних активів, інших операційних доходів [11].

Аналіз структури доходів ПАТ “ПриватБанк” у динаміці (табл. 3) свідчить, що банк найбільше отримує процентних доходів. Така ситуація є характерною для будь-якого банку, оскільки кредитні операції, за якими отримують цей вид доходів, є важливим напрямом діяльності. Частка процентних доходів, які отримав ПАТ “ПриватБанк”, коливалась в межах від 71,5% до 84% від загального обсягу доходів, причому відстежується стійка тенденція до зростання.

Комісійні доходи також становлять вагомую частину сумарних доходів ПАТ “ПриватБанк”, однак характерним є зниження їх частки від 20,4% до 13,6%.

Для доходів від торговельних операцій банку характерним є невисока питома вага у загальних доходах (0,9–3%).



Рис. 1. Динаміка фінансових результатів діяльності банківської системи України та ПАТ КБ “ПриватБанк” у 2010–2013 рр.

Таблиця 3

Склад, структура та динаміка доходів ПАТ КБ “ПриватБанк” у 2010–2013 рр. *

Показники	1.01.2011 р.		1.01.2012 р.		1.01.2013 р.		1.01.2014 р.	
	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %
Процентні доходи	15174,4	73,7	18045,6	71,5	18154	80,8	22246,1	84,0
Комісійні доходи	4204,7	20,4	5747,6	22,8	3781,1	16,8	3611,7	13,6
Доходи від торговельних операцій	535,2	2,6	754,8	3,0	192,3	0,9	564,5	2,1
Інші операційні доходи	662,7	3,2	708	2,8	352,3	1,6	57,5	0,2
Доходи всього	20577	100,0	25256	100,0	22479,7	100,0	26479,8	100,0

* Складено і розраховано на основі [9].

У процесі дослідження витрат ПАТ “ПриватБанк” виявлено, що найбільшою питомою вагою вирізняються процентні витрати. Їх частка упродовж усього аналізованого періоду становила більше ніж 40% від усіх витрат ПАТ КБ “ПриватБанк” (табл. 4).

Значна частина витрат ПАТ КБ “ПриватБанк” припадає на адміністративні й інші операційні витрати (26,0–29,7%).

Банківські установи зобов'язані формувати резерви на випадок втрат за кредитами та зобов'язаннями і такі відрахування здійснюють за рахунок витрат. Питома вага таких відрахувань становить значну частину витрат ПАТ КБ “ПриватБанк”: за підсумками 2010 р. частка таких відрахувань становила 23,2%; за підсумками 2011 р. –

28,2%; за підсумками 2012 р. – 21,3%; за підсумками 2013 р. – 11%.

Комісійні витрати становили незначну частину сумарних витрат ПАТ КБ “ПриватБанк” (2,9–4,4%).

Проведене дослідження доходів і витрат ПАТ “ПриватБанк” свідчить, що основним джерелом доходів банку є процентні доходи, а найбільше витрат припадає на процентні витрати. Така структура доходів і витрат банку є позитивною, оскільки стабільне зростання процентних витрат зумовлено зростанням залучених фінансових ресурсів і свідчить про реалізацію виваженої ресурсної політики банку. Переважання процентних доходів є характерним для банківських установ, оскільки кредитні опе-

Таблиця 4

Склад, структура та динаміка витрат ПАТ КБ “ПриватБанк” за 2010–2013 рр. *

Показники	1.01.2011 р.		1.01.2012 р.		1.01.2013 р.		1.01.2014 р.	
	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %
Процентні витрати	9162,2	47,5	9596,4	41,1	10842,4	46,1	13802	57,0
Комісійні витрати	644,1	3,3	810,9	3,4	689,4	2,9	1055,2	4,4
Адміністративні та інші витрати	5026,5	26,0	6368,7	27,3	6967,6	29,7	6668,7	27,6
Відрахування до резервів від втрат за кредитами та зобов'язаннями	4492,9	23,2	6585,3	28,2	4998,5	21,3	2671	11,0
Разом витрат	19325,7	100,0	23361,3	100,0	23497,9	100,0	24196,9	100,0

* Складено і розраховано на основі [9].

рації, за якими отримують цей вид доходів, є важливим напрямом діяльності.

Отримання позитивних фінансових результатів є основною метою діяльності будь-якого банку. В умовах нестабільності політичної та економічної ситуації в Україні банківським установам необхідно особливу увагу приділити оптимізації витрат та зростанню доходів.

На нашу думку, зниження обсягів витрат доцільно здійснювати в межах мінімально необхідного рівня витрат для забезпечення діяльності банку. Враховуючи, що серед витрат банку найбільшу питому вагу становлять процентні витрати, особливу увагу слід приділити процентній політиці банку. Зменшення обсягу залучених ресурсів (а отже, і процентних витрат) призведе до зменшення обсягу активних операцій і відповідно процентних доходів. Отож, банківським установам необхідно спрямувати зусилля на зростання обсягів дешевих ресурсів. Так, наприклад, ПАТ "ПриватБанк" за поточними рахунками не нараховує і, відповідно, не виплачує відсотки, що дає можливість користуватися нестабільними, але безкоштовними та значними за обсягом фінансовими ресурсами. Таку ситуацію, коли клієнти розміщують кошти на поточних рахунках на безоплатній основі, можна пояснити тим, що, за результатами опитування населення, 36% опитаних вважають ПАТ "ПриватБанк" найбільш надійним. Крім того, ПАТ "ПриватБанк" визнаний в Україні "Кращим банком 2013 року" в рейтингу "Кращі в світі банки ринків у Центральній та Східній Європі", який проводить щороку американський журнал Global Finance. За показниками зростання активів, прибутковості, якості обслуговування клієнтів, конкурентних тарифів та впровадження інноваційних продуктів, цей банк був визнаний абсолютним лідером в Україні [9].

Значну частину витрат банку становлять адміністративні витрати. Банківським уста-

новам доцільно провести заходи, які спрямовані на оптимізацію штатної чисельності банку, шляхом оцінки навантаження на одного операційно-касового працівника, кількості валютообмінних операцій за день, операцій, пов'язаних з прийомом платежів, укладенням депозитних і кредитних договорів.

Забезпечити отримання позитивних фінансових результатів банку можна за рахунок зростання доходів. Враховуючи, що основним джерелом доходів банку є процентні доходи, одним із напрямів максимізації прибутку є зниження питомої ваги проблемних активів. Велика кількість прострочених кредитів призводить до виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, виникають додаткові витрати, пов'язані з формуванням резервів. Саме тому банківським установам необхідно розробити заходи, спрямовані на покращення якості кредитного портфеля. До таких заходів належать: продаж проблемних кредитів і прав власності на кредитне забезпечення, проведення реструктуризації проблемних кредитів.

Підсумовуючи, слід зауважити, що результативність діяльності банків, які виступають посередниками акумуляції та перерозподілу грошових ресурсів всередині фінансової системи держави, значною мірою впливає на економічні перетворення України. Позитивні фінансові результати діяльності банків є основним показником ефективності їх роботи, індикатором фінансової надійності банківської системи. Забезпечення прибутковості є основним завданням, що стоїть перед вітчизняним банківськими установами.

На нашу думку, для отримання позитивних фінансових результатів вітчизняним банкам необхідно забезпечити зростання обсягів доходів та оптимізацію витрат шляхом:

- покращення якості кредитного портфеля банку;

- реструктуризації простроченої кредитної заборгованості;
- продажу проблемних кредитів;
- залучення дешевих коштів клієнтів банку;
- оптимізації витрат на утримання персоналу.

Здійснення вищенаведених заходів вітчизняними банками сприятиме отриманню позитивних фінансових результатів.

Література

1. Мочерний С. В. Політична економія: Навч. посібник / С. В. Мочерний. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с.
2. Пушкар М.С. Фінансовий облік: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
3. Луговой В.А. Учет капитала, ссуд и финансовых результатов. – М.: АО "ИНКОН-САУДИТ", 1995. – 128 с.
4. Ануфриев В.Е. Учет формирования финансового результата и распределения прибыли организации // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 10. – С. 101–108.
5. Пантелеев В. П., Сніжко О. С. Словник бухгалтера та аудитора. – К.: ДП "Інформ.-аналіт. агенство", 2009. – 239 с.
6. Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Збірник наукових праць. – 2010. – Випуск 18. – С. 135–141.
7. Дікань Л. В., Вороніна О. О. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: Монографія. – Харків: СПД ФО Лібуркіна Л. М., 2008. – 92 с.
8. Вороніна О. О., Дікань Л. В. Складові та основні функції управління фінансовим результатом підприємства // Економіка розвитку. – 2008. – № 1 (45). – С. 66–68.
9. Консолідований звіт про прибутки і збитки ПАТ КБ "ПриватБанк" за 2010–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.privatbank.ua/files>
10. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/control/uk/.../article?art.
11. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

Ксенія СЛІПКО

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПРОФЕСІЙНИХ ПЕРЕСТРАХОВИКІВ

Обґрунтовано фінансово-економічну необхідність перестрахових компаній як важливих партнерів суб'єктів страхового бізнесу. Визначено чинники, що стримують розвиток інституту професійного перестраховування в Україні. Запропоновано низку заходів з метою створення сприятливого середовища для успішної діяльності вітчизняних професійних перестраховиків.

Сучасні процеси глобалізації, стрімкий технологічний розвиток в усіх сферах життєдіяльності людини, значні темпи нарощування та концентрації капіталу, потреба громадян, бізнесу і держави загалом у страховому захисті матеріальних і нематеріальних цінностей зумовлюють поступове підвищення попиту на страхові послуги в усіх країнах світу. Страхові компанії, які є учасниками чесної конкуренції на ринку класичного страхування та прагнуть посідати якомога вищі місця в рейтингах, мають відповідати низці критеріїв, серед яких у центрі уваги завжди були і будуть критерії фінансової надійності страховика. Як відомо, одним із способів забезпечення фінансової надійності, а також стабільної й успішної діяльності страховика є перестраховування.

Вітчизняні страхові компанії активно займаються вхідним і вихідним перестраховуванням, розміщуючи та приймаючи ризики як всередині країни, так і за кордоном. При цьому значну частину ризиків за договорами перестраховування вони передають іноземним професійним перестраховикам, фінансові гарантії яких слугують потужним захистом забезпечення виконання зобов'язань страховика та його стабільного

розвитку. Якщо на світовому фінансовому ринку професійні перестраховики відіграють важливу роль як надійні партнери, в Україні за роки становлення страхового ринку всі спроби створити таку компанію не мали позитивного кінцевого результату. Тому існує необхідність наукового дослідження даної проблематики, яке дало б змогу обґрунтувати доцільність існування професійних перестраховиків в Україні, встановити причини, що стримують розвиток вітчизняного ринку професійного перестраховування, а також окреслити можливості та перспективи успішної діяльності таких компаній у майбутньому.

Багато вітчизняних науковців присвячують свої дослідження сучасному стану, проблемам і перспективам розвитку перестраховування в Україні, серед них: О. Гаманкова, О. Залєтов, О. Заруба, О. Козьменко, В. Комадовська, О. Кнейслер, Д. Маруженко, Л. Нечипорук, С. Осадець, Т. Ротова, Т. Татаріна, Н. Ткаченко, К. Турбіна. Ринок перестраховування та процеси, які на ньому відбуваються, дедалі частіше стають об'єктами наукових досліджень.

В Україні вже існує низка фундаментальних робіт, об'єктом дослідження яких є

перестраховання як економічна категорія, взаємовідносини між суб'єктами на ринку перестраховання тощо. Так, Т. Татаріна досліджувала загалом розвиток перестраховання в Україні; Д. Маруженко розглядав перестраховання в контексті забезпечення фінансової стійкості страховика; О. Кнейслер сформулювала новітню парадигму ринку перестраховання в Україні. Слід наголосити на цінності цих праць, а також багатьох інших наукових досліджень, які становлять вагомий надбання вітчизняної страхової науки і практики, з точки зору сучасного стану ринку перестраховання та подальшого розвитку перестрахових відносин в Україні. З огляду на те, що питання необхідності та перспектив діяльності вітчизняних професійних перестраховиків на сьогодні є малодослідженими, постає нагальна потреба наукового осмислення цієї тематики з метою з'ясування проблемних питань і вироблення практичних рекомендацій щодо діяльності українських професійних перестраховиків як надійних і фінансово потужних партнерів страхових компаній.

Відповідно до обраної теми дослідження було поставлено за мету обґрунтувати необхідність здійснення перестрахової діяльності спеціалізованою перестраховою компанією; визначити чинники, які стримують розвиток інституту професійного перестраховання в нашій країні; надати практичні рекомендації щодо поліпшення умов правового й економічного характеру для успішної діяльності вітчизняних професійних перестраховиків.

Вітчизняна страхова практика досі ставить під сумнів необхідність існування професійних перестраховиків на внутрішньому ринку. Ринок перестраховання України вже багато років функціонує без наявності такого учасника, як спеціалізована перестрахова компанія. При цьому універсальні страхові компанії досить успішно перестраховують

ризик на теренах нашої країни або за кордоном. Відповідно, постає питання: чи потрібні професійні перестраховики вітчизняному ринку, а якщо так, то які базові економічні та правові умови необхідні для розвитку їхньої діяльності та можливості конкурувати з аналогічними іноземними компаніями?

У своєму фундаментальному дослідженні теоретико-методологічних і прикладних аспектів формування сучасного ринку перестраховання України О. Кнейслер відзначає, що розширення фінансових можливостей страховиків, як і забезпечення економічної стабільності й фінансової безпеки страхового ринку загалом, неможливі без ефективного функціонування професійних учасників на ринку перестраховання [1, 24]. В свою чергу О. Козьменко стверджує, що формування ринку професійних перестраховиків дає можливість не тільки вирішити проблеми якості й спектра пропонованих послуг, збільшення місткості ринку, а й підвищити надійність виконання взятих зобов'язань [2, 32].

Вважаємо, що дослідження питання необхідності існування на страховому ринку таких спеціалізованих компаній, як професійні перестраховики, потрібно починати з теоретичного аспекту: чи є перестраховання поняттям тотожним із страхуванням, чи воно має певні відмінності в характерних ознаках і функціях як окрема сфера страхових відносин. Дослідження показало, що існують різні наукові погляди з приводу цього питання. Так, К. Воблий, поділяючи точку зору австрійського вченого А. Еренцвейга, вважав, що економічна природа прямого страхування та перестраховання тотожні і що перестраховання не виконує жодних самостійних функцій [3, 219]. Однак у сучасній страховій науці з'являється дедалі більше досліджень, які виявляють відмінності між цими категоріями.

Т. Ротова вважає перестраховання окремою галуззю фінансово-економічної діяльності, “вторинним” страхуванням, специфічним для діяльності страховиків [4, 334]. Специфіка перестраховання полягає у його головній функції – вторинний розподіл ризику, прийнятого на страхування [4, 335].

О. Кнейслер вказує на відмінності між страхуванням і перестрахованням як у теоретико-методологічному аспекті, які визначаються специфікою предмета їх дослідження, так і з науково-практичної точки зору, що полягають в особливостях прийняття управлінських рішень та індивідуальних підходах до державного регулювання страхування і перестраховання [1, 9].

Аналіз та узагальнення різних наукових поглядів дозволив зробити висновок, що страхування і перестраховання дійсно мають спільну економічну природу. Однак перестраховання, як з точки зору еволюції страхових відносин, так і з погляду власне “виробництва” страхової послуги, є поняттям похідним від страхування. Отже, специфічні ознаки та функції перестраховання дають підстави стверджувати, що категорії “страхування” і “перестраховання” не є тотожними. Відповідно, страховій та перестраховій діяльності також притаманні свої особливості, що й обумовлює наявність і подальший розвиток інституту спеціалізованих перестрахових компаній (професійних перестраховиків).

У рамках світових трансформаційних процесів постійно зростає роль перестраховика як важливої ланки, що поєднує внутрішні, регіональні та міжнародні страхові ринки [5, 107]. Більш ніж столітній світовий досвід доводить, що поява й існування професійних перестраховиків є результатом еволюційного розвитку страхового та перестрахового бізнесу. Мобілізація значних обсягів капіталів професійних перестраховиків при здійсненні ними перестрахової

діяльності допомагає вирішити низку проблем фінансового характеру, пов'язаних із необхідністю покриття збитків за великими та катастрофічними ризиками, підвищенням рентабельності страхових операцій тощо [6, 17]. Своєю діяльністю перестраховики розширюють фінансово-економічні можливості прямих страховиків, а також сприяють як підвищенню фінансової надійності окремих компаній, так і збільшенню місткості страхового ринку загалом.

У розвинутих країнах існує значний попит на послуги компаній, що спеціалізуються винятково на перестрахованні. Нині в світі діє майже 250 професійних перестраховиків, які становлять основу міжнародного ринку перестраховання [7, 562]. Такі компанії надають своїм клієнтам професійний сервіс, пропонуючи програми перестрахового захисту з урахуванням їхніх індивідуальних потреб, на базі новітніх інформаційних технологій, забезпечуючи високий рівень надійності власних зобов'язань.

Перші в історії капіталістичного суспільства спеціалізовані перестрахові компанії з'явилися у Німеччині: “Кьольнське перестрахове товариство” (1846 р.), компанії “Аахен Ре” (1853 р.) та “Франкфурт Ре” (1857 р.). Дещо пізніше виникли компанії “Swiss Re” (1863 р., Швейцарія) та “Munich Re” (1880 р., Німеччина), які впродовж багатьох років є лідерами світового ринку перестраховання. Нині Німеччину на міжнародних ринках фінансових послуг представляють 35 професійних перестраховиків.

Протягом 2007–2011 рр. загальна кількість професійних перестраховиків у Німеччині з майже рекордного значення 42¹ зменшилась на 7 компаній. При цьому сукупний обсяг зароблених перестраховиками премій за означений період збільшився майже на 20%. Одночасно з ростом премій зростали й виплати за договорами перестра-

¹ Найбільша кількість професійних перестраховиків у Німеччині становила 44 компанії у 2004 р.

хування. Темпи зростання останніх були швидшими, про що говорить збільшення показника співвідношення виплат до зароблених премій, особливо у 2010–2011 рр.

За даними німецького страхового об'єднання "Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft", частка операцій німецьких перестраховиків за кордоном у загальному обсязі зароблених ними премій у 80-х і 90-х рр. минулого століття коливалася в межах 35–40% [8, 89]. Починаючи з 1999 р., вона почала стрімко зростати і становила майже 47%, у 2000 р. – 51%, а в 2005 р. – 61%. Зароблені премії від діяльності за кордоном у 2010–2011 рр. становили понад 70% у загальному обсязі зароблених премій німецьких перестраховиків. Отже, протягом останніх 40 років діяльність перестрахових компаній Німеччини стрімко розширювалася за межами країни, що слугує яскравим підтвердженням транскордонного характеру перестрахових відносин, активних процесів кооперації й інтеграції у міжнародному перестрахованні.

У країнах, що входять до СНД, зареєстровано близько 1000 страхових компаній, 300 з яких мають дозвіл на перестрахову діяльність, у т. ч. 16 компаній є спеціалізованими перестраховиками (не здійснюють прямого страхування) [9, 34]. За даними Нацкомфінпослуг, у структурі перестраховання ризиків у нерезидентів у 2013 р. найбільшу частку займало перестраховання ризиків у компаній Російської Федерації. При цьому їм було перераховано 38,7% від загальної річної суми перестраховувальних премій, сплачених нерезидентам (тобто 632,1 млн. грн.) [10].

Багатьом українським страховим компаніям складно розміщувати ризики за кордоном на так званих "твердих ринках перестраховання" (у перестраховиків з високими рейтингами надійності), оскільки той рівень надання послуг, який пропонують відомі іноземні компанії, відповідно, озна-

чає високу вартість договорів перестраховування. Тому до 2014 р., як альтернативний варіант, мала місце активна співпраця з перестраховиками Російської Федерації [11, 142]. Проте у зв'язку з загостренням політичної та економічної ситуації перспективи розвитку відносин у цьому напрямку нині під великим сумнівом. Отже, прогнози щодо можливостей українських страховиків збільшити обсяги розміщення ризиків на російському ринку перестраховування вже не відповідають дійсності. За таких умов, коли українським страховим компаніям важко розраховувати на вільний доступ до ринків перестраховування інших країн і регіонів, питання активізації діяльності вітчизняних перестраховиків набуває все більшого значення. Поява професійних перестраховиків на страховому ринку України сприяла б вирішенню цілої низки проблем, головною серед яких є значний відтік капіталу за кордон через операції перестраховування, який міг би бути інвестований в економіку України.

З метою визначення потенційного місця та перспектив діяльності українських професійних перестраховиків було проаналізовано сучасний стан вітчизняного ринку перестраховування як у розрізі вихідного та вхідного перестраховування, так і з точки зору операцій з резидентами та нерезидентами. За даними Нацкомфінпослуг, обсяги внутрішнього перестраховування протягом 2013 р. збільшились у 5,8 раза (тобто на 5 879,6 млн. грн.). При цьому кількість страхових компаній, які більше 50% власних страхових премій отримали від перестраховувальників, становить 24 компанії. З них лише 17 належать до TOP-200 компаній за показником концентрації страхового ринку за офіційним рейтингом Нацкомфінпослуг у 2013 р. [10]. Така тенденція свідчить, зокрема, про наявність схемного перестраховування та низький розвиток класичного перестраховування на внутрішньому страховому ринку країни.

Дослідження показало, що до 2004 р. у структурі премій вихідного перестраховування значно превалювала частка премій, передаваних перестраховикам-нерезидентам. Після законодавчих змін у 2004 р., спрямованих на посилення вимог до перестраховування ризиків у нерезидентів, ситуація докорінно змінилася. З того моменту і донині із премій, які передають перестраховикам, лівова частка залишається на внутрішньому ринку [10; 2, 28]. Це свідчить про те, що внутрішній ринок перестраховування, незважаючи на значні системні проблеми, пов'язані з прозорістю й ефективністю його функціонування, має суттєве фінансово-економічне значення для суб'єктів страхового бізнесу України.

Певний економічний інтерес вітчизняний ринок перестраховування становить і для іноземних партнерів, передусім із країн СНД та Близького Сходу. Так, у 2012 р. українським страховикам від нерезидентів загалом надійшло близько 450 млн. грн. страхових і перестрахових премій, причому частка останніх склала 55% [12, 18].

Аналіз наукових досліджень і публікацій показав, що характерними рисами, які притаманні сучасному українському ринку перестраховування, є [6, 17; 11, 144; 13]:

- діяльність універсальних компаній (здійснюють операції як страхування, так і перестраховування);
- діяльність вітчизняних перестраховиків як посередників, які часто виступають ретроцедентами для іноземних компаній (ретроцесіонерів);
- значна залежність учасників ринку перестраховування від обсягів прийнятих на страхування ризиків на внутрішньому ринку (які в подальшому можуть бути передані в перестраховування), оскільки перестраховування ризиків нерезидентів становить незначний відсоток;
- наявність “схем”, які дають можливість через страхову компанію пере-

водити грошові кошти з мінімальними операційними витратами і не мають нічого спільного з класичним перестраховуванням.

Нині на вітчизняному страховому ринку перестраховуванням займаються ті самі компанії, які здійснюють пряме страхування. Як показало дослідження, ситуація не завжди була такою. У період розбудови страхового бізнесу на ринкових засадах в Україні почали створюватися компанії, які позиціонували себе як перестраховики. Проте спроби створити в нашій країні надійний інститут професійних перестраховиків не одержали належного розвитку. Так, у 1994 р. було створене ЗАТ “Перестрахова компанія “Скіфія Ре” (м. Київ), яке проіснувало до 2003 р. У 1995 р. у Львові було засновано ВАТ “Українська перестраховальна компанія” (м. Львів), яке надавало послуги перестраховування майна, наземного та повітряного транспорту. У грудні 2004 р. ліцензії компанії були анульовані Держфінпослуг у зв'язку з невиконанням вимоги щодо мінімального розміру сплаченого статутного капіталу в 1 млн. євро.

У 1997 р. було утворено ВАТ “Українська перестраховальна компанія “Гарант Ре” (м. Київ), яка входила до складу групи компаній “Гарант” і була ліквідована в 2007 р. ПАТ “Страхова компанія “Лідер Ре”, створена у 2004 р., яка впродовж 2006–2008 рр. входила до складу “VAB Group” під назвою “Перестраховальна компанія “VAB Re”, у листопаді 2013 р. була вилучена з Державного реєстру фінансових установ у зв'язку з анулюванням (відкликанням) усіх ліцензій.

Таким чином, жодна спроба створити в країні професійну перестрахову компанію не була успішно реалізована. В Україні досі не створено сприятливих економіко-правових передумов для діяльності професійних учасників на ринку перестраховування.

До основних проблем, що стримують розвиток інституту професійного перестра-

хування в Україні і які мають хронічний характер, належать: низький рівень капіталізації та місткості вітчизняного ринку перестраховання, а також загальному розвитку класичних форм, методів і схем перестрахових відносин; брак надійних інвестиційних інструментів у зв'язку з кризовим станом фінансового ринку; недосконалість нормативно-правової бази та державного регулювання цієї сфери економічних відносин [1, 24; 5, 105].

Для того, щоб страховий ринок України був готовим до появи та успішного функціонування такого його учасника, як професійний перестраховик, потрібно на загальнодержавному рівні забезпечити створення необхідних організаційно-правових і фінансово-економічних передумов. Визначальним чинником цих дій має стати прийняття нового Закону України "Про страхування", який повинен містити визначення поняття "перестраховик", а також чітко окреслити доцільність і умови ліцензування перестрахової діяльності (як виняткового виду діяльності).

Запропоновано законодавчо визначити поняття "перестраховик" (спеціалізована перестрахова компанія), як компанію – фінансову установу, що здійснює виключно перестраховування ризиків (у вигляді як прийняття, так і подальшої передачі ризику виконання частини зобов'язань страховика за договором страхування) і має відповідну ліцензію на здійснення перестрахової діяльності. Практична цінність запропонованого нами визначення полягає в тому, що в ньому чітко зафіксовано право перестраховика здійснювати як вхідне, так і вихідне перестраховування, тобто право на здійснення операцій з ретроцесії – передачі певної частки ризику, прийнятого від цедента, іншому перестраховику. Крім того, такі компанії повинні отримати право бути учасниками перестрахових пулів та інших об'єднань і саморегульованих організацій, що існують на страховому ринку.

Вважаємо, що необхідною правовою передумовою для створення надійних професійних перестрахових компаній є визначення страховим законодавством окремо такої спеціалізації компаній на страховому ринку. Для юридичних підстав діяльності та цілей ліцензування перестраховиків важливо, щоб Закон України "Про страхування" передбачав таку спеціалізацію страхових компаній:

- страховики, що здійснюють страхування життя;
- страховики, що здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя;
- перестраховики (спеціалізовані перестрахові компанії).

Важливо, щоб страховим законодавством було передбачено необхідність одержання окремої ліцензії (державного дозволу) на здійснення перестрахової діяльності. Прикладом аналогічної практики є такі країни, як Данія, Німеччина, Російська Федерація, Швеція, Швейцарія, США та ін.

Цілком логічно, що ліцензія на перестрахову діяльність надаватиме право здійснювати перестраховування ризиків за всіма видами та формами страхування, що у фінансовому аспекті вимагає надання більш високих гарантій виконання зобов'язань, ніж від звичайного страховика, який отримує ліцензії на окремі види страхування. Саме тому у страховому законодавстві доцільно не лише зберегти диференційований підхід до встановлення мінімального розміру статутного капіталу страховиків, що здійснюють страхування життя та загальне страхування, а й окремо передбачити мінімальний розмір статутного капіталу для перестрахової компанії. Так, у своїх дослідженнях О. Кнейслер аргументовано доводить необхідність встановити підвищені вимоги до розміру капіталу професійних перестраховиків і їх кваліфікаційного рівня [1, 15].

Слід зауважити, що нова редакція Закону України "Про страхування" передба-

чає заміну поняття “статутний капітал” на “регулятивний капітал”, який необхідно розраховувати залежно від обсягів діяльності та ризиків, пов’язаних з нею, а також якості активів, якими покривається регулятивний капітал. При цьому визначено, що мінімальний розмір регулятивного капіталу для страховиків, що здійснюють загальне страхування, становить 22 млн. грн.; для страховиків, що здійснюють страхування великих ризиків, – 32 млн. грн., як і для страховиків, що здійснюють страхування життя [14]. І хоча законопроектом передбачено окремо здійснення перестрахової діяльності, він не містить відповідної норми щодо встановлення мінімального розміру регулятивного капіталу для професійних перестраховиків, який, враховуючи специфіку такої діяльності, має бути вищим, ніж у прямих страховиків.

Що стосується організаційно-правової форми професійних перестраховиків, то, наприклад, у Німеччині переважна більшість перестрахових компаній є акціонерними товариствами [15, 9]. Вважаємо за доцільне передбачити створення в Україні професійних перестраховиків виключно у формі акціонерних товариств. Інші організаційно-правові форми (повне, командитне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю) вважаємо такими, що не відповідають статусу і змісту діяльності перестрахових компаній на сучасному етапі розвитку страхового права й економічних відносин в Україні.

Офіційне визначення статусу спеціалізованої перестрахової компанії дасть змогу затвердити єдині стандарти на ринку перестраховання України. Такі компанії мають інший предмет діяльності, ніж прямі страховики, у них інший склад клієнтів, інший маркетинг тощо [5, 108]. Як і будь-яка інша компанія, перестраховик повинен мати чітко розроблений довгостроковий план своєї діяльності. Негативними чинниками, які

на сьогодні можуть загрожувати успішній діяльності українського перестраховика і які необхідно враховувати при виробленні стратегії розвитку з метою завоювання бажаного сегмента ринку, є:

- низька капіталізація внутрішнього ринку перестраховання, зумовлена невисоким рівнем забезпеченості фінансовими, інформаційними, інтелектуальними ресурсами, а також недосконалістю правової бази порівняно з іноземними ринками;
- вплив внутрішньої фінансової кризи, інфляційні очікування (зростання цін, знецінення національної валюти), зростання витрат на ведення справи;
- висока вразливість і залежність українського страхового ринку від тенденцій і коливань на світовому ринку фінансових послуг;
- використання деякими страховиками можливостей материнських компаній з високими рейтингами фінансової надійності для перестраховання ризиків (Vienna Insurance Group, Generali, UNIQA, Fortis, AIG, AXA, PZU та ін.);
- імовірність реалізації катастрофічних ризиків, які зумовлюють надзвичайно великі виплати за договорами перестраховання і які важко піддаються прогнозуванню.

В умовах складної економічної та політичної ситуації в країні вітчизняним перестраховикам не варто очікувати значних доходів від інвестиційної діяльності. Загострення кризових явищ в економіці загрожуватиме їм зменшенням вартості капіталу [11, 142]. За таких обставин особливого значення набуває професійний андерайтинг і ризик-менеджмент перестрахової діяльності. Професійний андерайтинг перестраховика повинен передбачати ретельну оцінку ризиків від страховиків–цедентів і прийняття їх на перестраховання за адекватну премію.

В свою чергу, завдання ризик-менеджменту перестрахової діяльності полягає у диверсифікації й мінімізації власних ризиків, у т. ч. у виваженій політиці здійснення їх подальшого перестраховування, тобто ретроцесії.

Ефективність системи ризик-менеджменту залежить від того, як широко вона охоплює управління ризиками на таких рівнях:

- мікрорівень (ризик, пов'язані з посиленням конкуренції, появою нових перестрахових послуг, нарощенням капіталу, диверсифікацією активів тощо);
- макрорівень (ризик, пов'язані з інфляцією, коливанням процентних ставок, змінами в державному регулюванні, глобалізаційні процеси).

Подібний підхід крупних міжнародних перестраховиків мав позитивний вплив на їхній профіль фінансових ризиків у стресових умовах 2011–2012 рр. та в період фінансової кризи [16, 5].

Окремим питанням, що породжує дискусію, є перспектива створення в Україні державного перестраховика. У першій половині ХХ ст. з метою стримування тенденції перестраховування ризиків за кордоном урядами різних країн були створені національні фінансові установи, в яких страховики зобов'язані були перестраховувати визначену частку ризиків, що загалом передавались ними у перестраховування. Першими запровадили такий досвід країни Латинської Америки, згодом – Італія, Туреччина, Іран, Франція, де обов'язкові частки перестраховування ризиків у національного перестраховика коливались від 25% до 75% загального обсягу ризиків, які передавались у перестраховування. У Білорусі сьогодні існує національна перестраховувальна організація “Belarus Re”, яка є єдиною спеціалізованою організацією з перестраховування в країні.

Деякі вчені відстоюють точку зору щодо доцільності створення в Україні національного перестраховика за рахунок державних фі-

нансових ресурсів, що спрямовано на забезпечення гарантованості здійснення виплат за угодами перестраховування на державній основі [2, 32]. Проте, на наш погляд, це може виявитися стримуючим фактором у розвитку економічних відносин на ринку перестраховування, які базуються на принципі вільної конкуренції. По-перше, поява державного перестраховика, якщо і не призведе до повної монополізації внутрішнього ринку перестраховування, то спроможна значно змістити акценти в лідерських позиціях серед основних його гравців, що можна вважати прямим втручанням держави і спробою контролювати дану сферу страхових відносин.

По-друге, для страховиків важливо дотримуватися принципу диверсифікації при перестраховуванні ризиків, так само, як при розміщенні страхових резервів. Якщо існуватиме квота для вітчизняних страховиків, віддавати державній компанії 50 або більше відсотків ризиків, що передаються в перестраховування, це обмежуватиме можливості страховиків щодо вільного вибудовування власної політики перестраховування. З огляду на це, вважаємо неприйнятною ідею створення в Україні національної перестрахової компанії.

Розвиток інституту професійних перестраховиків в Україні виведе вітчизняний ринок перестраховування на якісно вищий рівень його функціонування. Для цього необхідно створити сприятливі умови правового й економічного характеру для створення та подальшої успішної діяльності потужних професійних перестраховиків, які в майбутньому стануть надійними партнерами як для вітчизняних, так і для іноземних страхових компаній. Першочерговими діями з боку держави має стати розмежування страхової та перестрахової діяльності на законодавчому рівні, визначення окремого статусу та ліцензування компаній – перестраховиків.

Для того, щоб українські перестрахові компанії мали реальні перспективи виходу

на міжнародний ринок як конкурентоспроможні учасники, важливо, щоб вони мали такі ж високі рейтинги фінансової надійності, що і їхні іноземні партнери. Тільки таким шляхом можна вирішити питання підвищення довіри до вітчизняного ринку перестраховування.

У довгостроковій перспективі, яка має поступово пройти крізь усі етапи еволюційного розвитку страхового бізнесу, еталон професійного перестраховика – це компанія, яка має диверсифікований портфель, зобов'язання за яким, як і власні кошти, забезпечені надійними, ліквідними активами і які здійснюють високого класу андерайтинг і ризик-менеджмент перестрахової діяльності. При цьому на внутрішньому ринку перестраховування мають бути забезпечені умови вільної конкуренції.

Література

1. Кнейслер О.В. Новітня парадигма формування ринку перестраховування України: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. докт. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит". Тернопіль, 2013. – 32 с.
2. Козьменко О. В., Бойко А. О. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку перестраховування в Україні // *Фінанси України*. – 2011. – № 6. – С. 24–32.
3. Вобльїй К.Г. *Основи економії страхування*. – М.: АНКІЛ, 1993. – 228 с.
4. Ротова Т.А. *Страхування: Навч. посіб.* – 2-ге вид., переробл. та допов. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 400 с.
5. Теребус О.М. *Перестраховування та проблеми його розвитку в Україні // Галицький економічний вісник*. – 2009. – № 2. – С. 105 – 109.
6. Кнейслер О. *Теоретико-прагматичні підходи до визначення та розрахунку місткості ринку перестраховування // Галицький економічний вісник*. – 2012. – № 4 (37). – С. 11 – 18.
7. Лойко Н. *Перестраховування в Україні і світі: проблеми і перспективи розвитку [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13260/1/224_Lojko_561-564_69.pdf
8. *Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.gdv.de/wp-content/uploads/2013/09/GDV-Statistisches-Taschenbuch-2013.pdf>
9. Ванін Д. *Перспективи та проблеми вхідного зарубіжного перестраховування // Страхова справа*. – 2013. – № 2 (50). – С. 34–37.
10. *Нацкомфінпослуг. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf
11. *Страховий і перестраховий ринок в епоху глобалізації: Монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін.* – Суми: Університетська книга, 2011. – 388 с.
12. *Український ринок вхідного страхування та перестраховування від нерезидентів в 2012 році скоротився на 34% // Страхова справа*. – 2013. – № 1 (49). – С. 18.
13. Ткаченко Н.В. *Развитие перестрахования как рычага обеспечения финансовой устойчивости страховщиков [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://efaculty.kiev.ua/analytics/str/2/2.htm>.
14. *Міжнародний центр наукових досліджень теорії і практики страхування [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://insurance.uabs.edu.ua/uk/novyny/ukrainskinovyny/319-normatyv-statutnoho-kapitalu-dliannovykh-strakhovykiv-zhyttia-v-ukraini-z-17-travnia-zbilshyvsvia-v-6-7-razy-do-10-mln-ievro.html>
15. *Statistik der BaFin 2011/2012 – Rückversicherungsunternehmen [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: http://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Statistik/Rueckversicherer/dl_st_11_12_rueckv_ges_va.pdf?__blob=publicationFile&v=4.
16. *Глобальний ринок перестраховування в 2013 році характеризується тиском на тарифи, диверсифікацією і появою нових гравців / Д. Сугров, Т. Гхаріб, М. Коулмен // Страхова справа*. – 2013. – № 3 (51). – С. 4 – 11.

Оксана ДЕСЯТНЮК,
Василь КАНЮК

СУТНІСНО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Здійснено вербально-дискурсивний аналіз напрацювань вітчизняних і зарубіжних учених у сфері понятійного апарату податкової ризикології. Виокремлено методологічні особливості і специфічні характеристики податкового ризику суб'єкта підприємницької діяльності, що дають змогу комплексно підійти до розуміння природи та сутності цього явища, зрозуміти його відмінності від інших видів ризику комерційних структур. Обґрунтовано власне розуміння економіко-правової природи, сутності й особливостей податкових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності та на цій основі уточнено дефініцію вказаного поняття.

Здійснення підприємницької діяльності нероздільно пов'язане із настанням непередбачених ризикових подій і, як результат, отриманням матеріальних і фінансових втрат та інших негативних наслідків. Сучасні умови функціонування підприємницьких структур в Україні характеризуються високим рівнем невизначеності, що пояснюється наявністю низки економічних ризиків, які безпосередньо впливають на фінансові результати суб'єктів підприємництва. Зазначена ситуація ускладнюється присутністю в сучасній вітчизняній податковій системі такого негативного явища, як податкова невизначеність. Це зумовлює потребу в об'єктивному оцінюванні та виваженому управлінні не тільки економічними, а й податковими ризиками, що сприятиме оптимізації економічних і адміністративно-управлінських витрат.

Здійснюючи виважене управління ризиками, пов'язаними із оподаткуванням, суб'єкт підприємництва, який, з одного боку, виступає платником податків, має змогу моніторити правильність, своєчасність і повно-

ту виконання своїх податкових зобов'язань перед бюджетами всіх рівнів, з іншого боку, він, як суб'єкт економічної системи, отримує можливість підвищувати фінансово-економічну ефективність власної діяльності, що забезпечуватиме зростання його конкурентоспроможності, ринкової вартості та посилення позицій на ринку. Домогосподарства та суб'єкти господарювання (фізичні та юридичні особи) зобов'язані сплачувати фіскальні платежі, оскільки вони мають і реалізують своє право на користування суспільно-необхідними благами, які фінансуються за рахунок бюджетних ресурсів. Тим не менше, домінуючим для них є приватновласницький та корпоративний фінансові інтереси [1, 125]. Власне існуючі протиріччя у фінансово-економічних інтересах представників сфери бізнесу та державних фіскальних органів об'єктивно спричиняють наявність ризикової складової у побудові взаємовідносин між цими суб'єктами.

Останнім часом податкова ризикологія перебуває в епіцентрі наукових досліджень

багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед яких І. Балабанов, І. Бланк, В. Вітлінський, Л. Карпов, Т. Козенкова, Л. Липнік, А. Матвійчук, М. Мигунова, Д. Тихонов, А. Шевелєв, Д. Щокін та ін. Попри те, що питанням податкового ризику приділяється значна увага в спеціалізованій науковій літературі, можна констатувати, що уніфікований підхід до ідентифікації вказаного феномену досі відсутній, і з цього приводу триває дуже активна полеміка.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі вербально-дискурсивного аналізу напрацьованих вітчизняних і зарубіжних учених у сфері понятійного апарату податкової ризикології обґрунтувати власне розуміння економіко-правової природи, сутності й особливостей податкових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності та на цій основі уточнити дефініцію вказаного поняття.

Для того, щоб сконцентрувати увагу безпосередньо на дослідженні сутнісних основ податкового ризику власне підприємницьких структур, виокремимо низку методологічних моментів, від яких слід відштовхуватися і які дадуть змогу не виходити за рамки окреслених наукових пошуків.

По-перше, проаналізувавши етимологічні дослідження терміна "ризик" у різних галузях науки (зокрема у праві та в психології), можна стверджувати, що в більшості випадків під ним розуміють невизначеність, небезпеку, можливість настання шкідливих подій (наслідків). Очевидно, що таке розуміння вказаного поняття повністю поширюється і на податкові ризики.

По-друге, узагальнюючи дефініції ризику в економічній літературі, ми підтримуємо позицію тих науковців, які під економічним ризиком на мікрорівні розуміють не лише ймовірність настання ситуації (події), яка спричиняє непередбачувані несприятливі наслідки для суб'єкта господарювання у вигляді матеріальних і фінансових втрат

(збитків), а й можливість отримання позитивного результату, наприклад, додаткового прибутку, економії фінансових ресурсів чи витрат. Зокрема, такої позиції дотримується І. Т. Балабанов, який наголошує, що "з економічної точки зору ризик є можливістю здійснення події, яка може спричинити за собою три основних економічних результати: негативний (збиток), нульовий (відсутність передбачуваного прибутку) або позитивний (прибуток)" [2, 22].

Принагідно хочемо зазначити, що, аналізуючи склад ймовірних негативних наслідків, які можуть виникнути в процесі діяльності господарюючого суб'єкта, можна дійти висновку про необхідність їх розмежування на дві групи: матеріальні втрати, в т. ч. фінансові (збитки, недоотримання доходів, прибутку, зростання витрат тощо), а також настання будь-яких негативних подій, наслідків, дій, в тому числі правового, соціального, психологічного та іншого характеру [3, 18].

Вищенаведене дає змогу стверджувати: оскільки податки, як теоретична абстракція, належать, насамперед, до економічної сфери діяльності держави, яка з їх допомогою формує свої централізовані фонди фінансових ресурсів, а також господарюючих суб'єктів, котрі виступають у ролі платників до вказаних фондів, то видається правомірним у базовому відношенні зараховувати податкові ризики до групи економічних ризиків [3, 17].

По-третє, оскільки податковий ризик суб'єкта підприємницької діяльності є за своєю природою складним і поліаспектним явищем, то його необхідно розглядати з економічної, правової та соціально-етичної точок зору.

Насамперед, вважаємо, що, окрім віднесення до категорії ризиків, пов'язаних з економічними процесами суб'єкта господарювання, податкові ризики одночасно є різновидом фінансових ризиків, бо ви-

пливають із податкових операцій, які мають фінансову природу. Щоправда, з цим погоджуються не всі науковці. Наприклад, Д. М. Щокін вважає, що податковий ризик не можна відносити до групи фінансових ризиків, бо він не випливає з природи фінансових операцій, а обумовлений діями платника податків або органів держави стосовно платника податків [4, 8.]. Адептом подібної позиції також є М. А. Павленко, який визначає податковий ризик платника податку як грошову оцінку нераціональних дій конкретного посадовця або групи осіб, що відповідають за податкові зобов'язання в конкретній організації [5, 12].

На наш погляд, аргументом на користь доцільності розгляду податкових ризиків суб'єкта підприємництва як різновиду фінансових ризиків, є той факт, що більшість податкових ризиків безпосередньо впливають на фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта, зокрема, чинять прямий суттєвий вплив на формування його прибутку (збитку), а також можуть бути оцінені у грошовому виразі. Так, при визначенні фінансових результатів підприємства спочатку з виручки від реалізації його продукції (робіт, послуг) виключаються непрямі податки (ПДВ, акцизний податок), а пізніше і податок на прибуток, тобто усі згадані податки безпосередньо впливають на кінцевий фінансовий результат (чистий прибуток або збиток). До того ж, на фінансові результати діяльності фірми можуть впливати запровадження нових податків, зміна податкових ставок, скасування фіскальних пільг, донарахування податкових платежів разом з накладеними фінансовими санкціями за несвоечасність і неповноту їх сплати тощо. Саме тому ефективно управління податковими ризиками дає змогу підприємницькій організації мінімізувати можливі негативні фінансові наслідки.

Схожу позицію відстоюють М. І. Мигунова і Т. О. Циркунова, які вважають, що

при податковому плануванні в результаті застосування тих чи інших схем виникають ризики фінансових втрат, і при цьому розрахунок невизначеності, що виникає в ході вирішення завдань податкового планування, набуває особливої актуальності, оскільки окремі з розроблених податкових схем, що дають змогу оптимізувати наявну модель оподаткування, покликані мінімізувати фінансовий ризик [6].

Додатково хочемо зауважити, що не лише наявність прямих фінансових втрат, які мають грошовий вираз, є підставою для віднесення податкових ризиків до фінансових, а й те, що вони виникають у результаті прийняття управлінських рішень у сфері фінансів конкретної підприємницької структури.

Разом з тим, на наш погляд, можна полемізувати з приводу віднесення до фінансових тих податкових ризиків, які виражаються у небезпеці настання негативних правових чи соціальних наслідків (наприклад, кримінальне переслідування керівних посадових осіб підприємства за скоєні злочини у сфері оподаткування, втрата фірмою ділової репутації внаслідок оприлюднення інформації про податкові зловживання тощо).

По-четверте, як вже згадувалося вище, податкові ризики породжені об'єктивною наявністю невизначеності та конфліктності інтересів учасників процесу розподілу створеного валового продукту – держави в особі відповідних уповноважених органів, які вилучають частку цього продукту у вигляді податкових платежів, та домогосподарств і підприємницьких структур, котрі виступають у ролі платників податків. Фіскальні органи, відстоюючи державницьку позицію, прагнуть не тільки забезпечити ритмічне і повне виконання планів формування централізованих фондів фінансових ресурсів, а й за можливості знайти способи мобілізації до цих фондів додаткових коштів. Тоді як

платники податків – домогосподарства та фірми, які безпосередньо створюють первинний продукт у формі матеріальних і нематеріальних благ, – намагаються мінімізувати податковий тягар у вигляді фіскальних платежів як законними, так і нелегальними методами. Саме різні цілі та кардинально протилежні інтереси згаданих учасників процесу оподаткування є однією з основних причин різноманітності трактувань сутності податкового ризику з боку науковців, адже вони можуть його аналізувати як з точки зору держави, так і – платників податків (фізичних та юридичних осіб).

Тому, якщо говорити про податковий ризик загалом, абстрагуючись від протилежних інтересів держави і суб'єктів господарювання, які виникають у процесі оподаткування, то в цьому контексті нам імпонує доволі влучне визначення податкового ризику, сформульоване В. В. Вітлінським та О. В. Редичем: "Податковий ризик – це економічна категорія, що відображає особливості сприйняття суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності, конфліктності та загроз, притаманних процесам оподаткування й адміністрування податків, що призводять до невикористаних можливостей, і фінансових збитків як для держави, так і для платника податків" [7, 31]. Щоправда, у наведеному визначенні не враховується той факт, що ризикові події у сфері оподаткування можуть мати не тільки фінансові, а й, зокрема, процесуально-правові та соціальні наслідки: "Ризики оподаткування – це можливість виникнення негативних для податкової сфери економічних і соціальних наслідків через неефективність її побудови і функціонування, тактики і стратегії податкової діяльності чи впливу зовнішніх факторів" [8, 110].

Попри те, що у численних наукових дослідженнях, присвячених з'ясуванню теоретичних домінант податкового ризику, автори активно дискутують з приводу найбільш

адекватного його визначення та пропонують різні варіанти такої дефініції, на законодавчому рівні трактування цього терміна практично відсутні¹ і зустрічається лише в окремих підзаконних нормативно-правових актах (табл. 1). Значна схожість трактувань поняття "податковий ризик" у внутрішніх документах податкових органів пояснюється тим, що у них чітко проглядається виключно фіскально-державницький мотив – можливість бюджетних втрат внаслідок порушення законодавства в сфері оподаткування, тобто сутність податкового ризику розглядається виключно з точки зору інтересів держави.

Однак, оскільки метою нашого дослідження є з'ясування економіко-правової природи, сутності та специфічних характеристик податкового ризику діючих підприємницьких структур, які є активними платниками податків (на практиці бюджетні установи частіше як виняток сплачують податки, бо рідко здійснюють господарські операції, які підлягають оподаткуванню), то в подальшому податковий ризик будуть розглядатися саме у зазначеному аспекті.

Останніми роками дослідники теорії і практики оподаткування почали все більше уваги приділяти податковим ризикам на рівні платників податків. Тим не менше, відсутність у наукових дослідженнях уніфікованого підходу до їх тлумачення обумовлює доцільність розгляду різних точок зору на визначення згаданого поняття з метою формування теоретико-методологічного підґрунтя для подальшого дослідження в напрямку створення інструментарію оцінювання та оптимізації податкових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності.

¹ У Податковому кодексі України у пп. 14.1.221 ст. 14 наведено тільки визначення поняття ризику, під яким розуміють ймовірність недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків іншого законодавства, контроль за яким покладено на контролюючі органи [9]. На наш погляд, наведене визначення не можна повною мірою вважати таким, яке стосується виключно податкового ризику.

**Дефініції поняття “податковий ризик”
у вітчизняних підзаконних нормативно-правових актах**

Назва документа	Виклад дефініції
Методичні рекомендації щодо порядку розподілу платників податків за категоріями уваги, затверджені наказом ДПА України № 373 від 30.06.2006 р., п.2.1.	Податковий ризик – імовірність порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання, внаслідок чого можливі втрати бюджету [10].
Методичні рекомендації з організації проведення перевірок підприємств, що належать до фінансово-промислових груп, інших об'єднань і великих платників податків, затверджені наказом ДПА України № 432 від 16.07.2007 р., розділ “Визначення термінів”.	Податковий ризик – можливість втрати бюджетних надходжень внаслідок достовірного чи встановленого порушення податкового і валютного законодавства [11].

У вітчизняній та зарубіжній спеціалізованій науковій літературі можна зустріти багато найрізноманітніших дефініцій податкового ризику з точки зору платників податків – від доволі абстрактних, які ґрунтуються на загальнотеоретичних максимах ризикології та трактують вказане поняття у доволі широкому сенсі, до більш спрощених прикладних визначень, у котрих увага концентрується на ширшому чи вузкому спектрі джерел (чинників) і проявів дії (наслідків) податкових ризиків.

В. В. Вітлінський та О. В. Редич, аналізуючи податковий ризик з точки зору суб'єкта підприємництва як платника податку, трактують його як економічну категорію, що відображає особливості сприйняття платником податків небезпеки можливих втрат (збитків), пов'язаних з процесом оподаткування та сплати податків [7, 31]. А Л. М. Карпов у своєму дисертаційному дослідженні тлумачить податковий ризик підприємства як можливість виникнення небажаних для цього суб'єкта податкових правовідносин наслідків, пов'язаних з процесом оподаткування, обумовлених негативними відхиленнями від передбачуваних станів у майбутньому [12, 5]. Схоже, але більш розлоге визначення податкового ризику дають Н. В. Бондарчук і З. М. Карпасова, які під цим поняттям розуміють небезпеку для суб'єкта податкових правовідносин

понести фінансові та інші втрати, пов'язані з процесом оподаткування, внаслідок негативних відхилень для згаданого суб'єкта від передбачуваних ним, заснованих на діючих нормах права, станах майбутнього, з розрахунку яких він приймає рішення в сьогоденні [13, 41]. Відзначаючи наявність логічних і раціональних суджень у наведених вище дефініціях, вважаємо, що всім їм притаманний такий недолік, як необхідність подальшого розшифрування окремих словосполучень (наприклад, не зовсім зрозуміло, що мається на увазі під “особливостями сприйняття небезпеки можливих втрат” або “передбачуваними станами майбутнього”). До того ж, податковий ризик у цих визначеннях розглядається дещо звужено, а саме виключно з позиції ймовірних негативних (небажаних) наслідків (втрат, збитків).

На наш погляд, найбільш оригінальну думку при розкритті сутності податкового ризику висловлюють Н. В. Пономарьова та К. В. Голубцова, які вважають його одним із видів політичних ризиків, що виникають при порушенні умов виробничого процесу з причин, які безпосередньо не залежать від господарюючого суб'єкта. Причину ж податкового ризику вони вбачають у несприятливій зміні податкового законодавства [14, 34].

На нашу думку, віднесення податкового ризику до політичних ризиків є абсо-

лютно некоректним, бо, по-перше, останні мають зовсім іншу природу та наслідки, по-друге, чинники, які зумовлюють податковий ризик, не вичерпуються лише одними несприятливими законодавчими змінами у сфері оподаткування. Очевидно, що можна перелічити цілу низку факторів (джерел), що спричиняють невизначеність і конфліктність при здійсненні оподаткування суб'єктів господарювання. Вказані чинники можна поділити на дві групи:

1) зовнішні (екзогенні) – це об'єктивно існуючі фактори, що не залежать від податкової діяльності самої підприємницької структури, а пов'язані із функціонуванням системи оподаткування загалом і державною податковою політикою щодо платників податків як учасників податкових правовідносин;

2) внутрішні (ендогенні) – які безпосередньо залежать від діяльності суб'єкта підприємництва, пов'язаної з виконанням своїх податкових зобов'язань та їх оптимізацією.

Більшість науковців у запропонованих дефініціях сутності податкового ризику суб'єкта підприємницької діяльності як платника податків якраз концентрують увагу або на згаданих вище джерелах його виникнення, або на можливих проявах (наслідках, результатах) їхнього впливу (табл. 2).

Ґрунтуючись на проведеному аналізі численних дефініцій податкового ризику з точки зору платника податків, можна викремити цілу низку специфічних характеристик (видових ознак) податкового ризику суб'єкта підприємницької діяльності, що дають змогу комплексно підійти до розуміння природи та сутності цього складного явища та зрозуміти його відмінності від інших видів ризику комерційних структур.

По-перше, оскільки податковий ризик виникає у сфері економічної діяльності суб'єкта підприємництва і характеризується можливими непередбачуваними (негативними, позитивними чи “нульовими”)

наслідками для успішності бізнесу та фінансово-економічного потенціалу організації, то його резонно відносити до групи економічних ризиків суб'єктів господарювання. До того ж, податковий ризик з'являється внаслідок податкових операцій, які мають чітко виражену фінансову природу, часто безпосередньо впливає на фінансовий результат і тісно пов'язаний із прийняттям управлінських рішень у сфері фінансів підприємницьких структур. Тому його доцільно одночасно зараховувати до категорії фінансових ризиків суб'єктів підприємництва.

По-друге, податковий ризик має всеохоплюючий (загальний) характер і має суб'єктивно-об'єктивну природу. Він стосується усіх суб'єктів підприємництва, які у процесі свого функціонування здійснюють фінансово-господарські операції, що підлягають оподаткуванню, а отже, перетворюються на платників податків. Податковий ризик об'єктивно супроводжує практично всі типи операцій, які пов'язані зі справлянням податків і зборів, а його суб'єктивна природа проявляється при виконанні суб'єктом підприємництва своїх обов'язків у сфері податкових правовідносин.

По-третє, значна частина податкових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності проявляють себе як ризики спекулятивного типу, бо вони спричиняють незапланований рух фінансових ресурсів – як позаплановий відтік, так і приплив грошових коштів, а інколи – “нульовий результат”. Іншими словами, настання ризикової ситуації у сфері оподаткування може призводити не лише до негативних наслідків (втрат, збитків, упущеної вигоди чи шансу), але й може мати позитивний ефект (отримання додаткового доходу, прибутку, економії витрат, вигоди тощо). Для прикладу, в результаті законодавчого пом'якшення умов оподаткування суб'єктів господарювання може спостерігатися зниження податкового навантаження, зростання

**Аналіз найбільш поширених визначень податкового ризику
з точки зору платника податків**

Автори визначень	Зміст визначень	Характеристика застосованого авторами підходу
1	2	3
Бланк І. О.	Податковий ризик – це ймовірність введення нових видів податків і зборів на здійснення окремих аспектів господарської діяльності; можливість збільшення рівня ставок діючих податків і зборів; зміна строків і умов здійснення окремих податкових платежів; ймовірність відміни діючих податкових пільг у сфері господарської діяльності підприємства [15, 526].	<i>Подібний підхід до визначення сутності податкового ризику платника податків є не виправдано звуженим, бо джерелом виникнення податкового ризику можуть бути не тільки зовнішні, а й низка внутрішніх чинників. До того ж, не зовсім правильно обмежуватися лише фінансовими (грошовими) втратами, адже можливе настання інших негативних наслідків: загальноекономічних (зниження ефективності функціонування бізнесу), процесуально-правових (конфіскація майна, призупинення операцій на банківських рахунках, кримінальне переслідування посадових осіб підприємства тощо), соціальних (втрати підприємством ділової репутації, отримання реноме недобросовісного платника податків).</i>
Козенкова Т. А.	Податкові ризики, пов'язані зі змінами в податковій політиці країни, встановленням нових форм оподаткування, зміною ставок, введенням нових податків і мит, скасуванням податкових пільг і т.д. [16, 15].	
Матвійчук А. В.	Податковий ризик – це вид фінансового ризику, що визначає можливість виникнення втрат у зв'язку з введенням нових або збільшенням рівня ставок діючих податків і зборів. Він також пов'язаний із ймовірністю зміни строків і умов здійснення окремих податкових пільг у сфері господарської діяльності підприємства [17, 18].	
Сутирін С. Ф., Погорлецький О. І.	Податкові ризики можуть бути пов'язані зі змінами в податковій політиці певної країни, введенням нових форм оподаткування, зміною ставок прибуткових податків, веденням нових митних зборів, скасуванням податкових пільг [18, 53].	
Фурман В. М	Податковий ризик пов'язаний з ймовірністю виникнення непередбачених фінансових втрат при запровадженні нових видів податків, збільшенні ставок податків, скасуванні наданих підприємству податкових пільг чи "податкових канікул", зміні порядків і строків внесення податкових платежів [19, 108–109].	
Іванян А. Г., Че А. Ю.	Податковий ризик – небезпека виникнення непередбаченого відчуження грошових коштів платника податків через дії (бездіяльність) державних органів та органів місцевого самоврядування [20, 4].	<i>Незважаючи на те, що практично усі автори у своїх дефініціях намагаються показати детермінантний зв'язок між різними причинами виникнення та наслідками податкових ризиків, однак очевидним є той факт, що охопити у короткому визначенні увесь спектр зовнішніх і внутрішніх факторів, які зумовлюють податкові ризики, неможливо. Крім того, у переважній більшості наведених трактувань ймовірні негативні наслідки податкового ризику обмежуються лише загрозою відчуження грошових коштів у вигляді податкових санкцій (донарахування податків, штрафів і пені тощо) та пов'язаних з цим витрат (судових, консультаційних тощо).</i>
Євстигнєєв Є. М.	Податковий ризик проявляється через оцінку можливості виникнення в сфері податкового планування несприятливих для конкретного платника податків наслідків [21, 271].	
Калашникова Е. Л.	Податкові – це ризики у вигляді ймовірності настання для платника податків у процесі оподаткування несприятливих економічних наслідків, включаючи вилучення майна на користь бюджету у вигляді додаткових сум податків, податкових санкцій і пені внаслідок асиметрії інформації, людського фактора і негативних змін у фінансово-господарській діяльності платника податків [22].	
Пінська М. Р.	Податковий ризик з точки зору платника податків – ймовірність (загроза) донарахування йому податків (зборів), пені та штрафів в ході податкової перевірки через виниклі розбіжності між платниками податків і податківцями в трактуванні податкового законодавства, яка може обернутися для господарюючого суб'єкта дійсним зростанням податкового тягара [23, 43].	
Попова К. В.	Податковий ризик – це ймовірність настання за певних умов несприятливих подій, що призводять до додаткових фінансових втрат (донарахування податків і зборів, нарахування пені, штрафів) і, як наслідок, до зростання податкового тягара, а також можливих судових витрат, витрат на консультаційні та інші послуги [24, 24].	
Філін С. А.	Податковий ризик – це ймовірність (загроза) втрат, які може понести суб'єкт економіки через несприятливі зміни податкового законодавства в процесі фінансової діяльності або в результаті податкових помилок, допущених при обчисленні податкових платежів [25, 22].	

1	2	3
Богданова А. Є.	Податкові ризики слід розглядати як комплексне явище, яке охоплює не тільки ймовірність донарахування платнику податків податкових платежів (зборів), пені та штрафів в ході податкової перевірки, ризик зростання податкового навантаження, ризики переплати податків, можливу втрату пільг, а й податкову відповідальність за реалізацію ризикованих наслідків, пов'язаних з розбіжністю правових позицій платника податків та правозастосовних органів щодо трактування норм податкового законодавства [26].	У своїх визначеннях автори намагаються вказати на багатогранність наслідків дії податкових ризиків (фінансові, правові тощо). Тим не менше, для них ці наслідки мають виключно негативний характер, що обмежує точність і достовірність подібних дефініцій.
Грачов А. В.	Податкові ризики можуть виражатися не тільки у вигляді реальних фінансових втрат, але і як негативні юридичні наслідки дій органів державної і муніципальної влади. [27, 46].	
Тихонов Д. Н., Липнік Л. Г.	Податковий ризик – це можливість для платника податків понести фінансові та інші втрати, пов'язані з процесом сплати та оптимізації податків, виражена в грошовому еквіваленті [28, 105].	
Філіна Ф. М.	Під податковим ризиком розуміють небезпеку для суб'єкта податкових правовідносин понести фінансові та інші втрати, пов'язані з процесом оподаткування, внаслідок негативних відхилень для цього суб'єкта від передбачуваних ним, заснованих на діючих нормах права, станів майбутнього, з розрахунку яких ним приймаються рішення в теперішньому [29].	Автори слушно акцентують увагу на тому моменті, що окремі податкові ризики адекватніше відносити не до чистих, а до спекулятивних ризиків, оскільки їх наслідки можуть проявлятися не тільки у вигляді втрат, а й у вигляді позитивних результатів.
Єлгіна К. О., Мигунова М. І.	Податковий ризик – це невизначеність щодо досягнення цілей господарюючого суб'єкта в результаті впливу факторів, пов'язаних з процесом оподаткування, яка може проявитися у вигляді фінансових (та інших) втрат або в можливості отримання додаткової вигоди (доходу) внаслідок позитивних відхилень [30, 120].	
Мигунова М. І., Циркунова Т. О.	Під податковим ризиком слід розуміти небезпеку для суб'єкта податкових правовідносин понести фінансові (і інші) втрати, пов'язані з процесом оподаткування, внаслідок негативних відхилень для такого суб'єкта від передбачуваних ним, заснованих на діючих нормах права, станів майбутнього, з розрахунку яких ним приймаються рішення в теперішньому, або можливість отримання додаткової вигоди (доходу) внаслідок позитивних відхилень [31, 14].	
Шевелєв А. Є., Шевелєва О. В.	Податковий ризик – це можливе відхилення фактичної величини податкових платежів від тих податкових платежів, у розрахунку на які здійснювалося прийняття рішень, пов'язаних з оподаткуванням, що виникає внаслідок невизначеності середовища діяльності підприємства. Згадане відхилення – це або економія, або фінансові втрати [32, 308].	

прибутку і вхідного грошового потоку. Аналогічно, хоча й застосування схем податкової оптимізації супроводжується ризиком певних втрат, однак воно безпосередньо орієнтоване на позитивний результат у вигляді фінансової економії. Інакше кажучи, одна з особливих рис податкового ризику підприємницьких структур полягає у різновекторності та невизначеності його наслідків.

Аргументом на користь невизначеності наслідків податкових ризиків підприєм-

ницьких структур є також те, що у податковій практиці нерідко трапляються випадки, коли суб'єкт підприємництва – платник податків, вчинивши податкове правопорушення, не відчуває на собі його несприятливі наслідки через невиявлення цього порушення фіскальними органами. Разом з тим, він і далі буде підпадати під дію податкового ризику внаслідок можливих результативних перевірок у майбутньому. І, навпаки, чітко дотримуючись норм податкового

законодавства, підприємницька організація може зазнати негативних правових наслідків у результаті помилок, допущених податковими чи судовими органами, або ж через так звану податково-законодавчу невизначеність – розходження у тлумаченні тих чи інших положень податкового кодексу з боку платника податків і згаданих органів, компетентних у сфері оподаткування. У цій ситуації, будучи законослухняним платником податків, підприємницька структура, тим не менше, перебуватиме у зоні податкового ризику із перелічених вище причин [4, 17].

По-четверте, як і будь-якому іншому виду ризиків податковому ризику суб'єкта підприємницької діяльності притаманна перманентна ймовірність настання ризикової події у сфері податкових відносин, тобто вона може як відбутися, так і не статися. Разом з тим, рівень податкового ризику належить до нестабільних параметрів, оскільки він дуже динамічно і суттєво змінюється у часовому вимірі під впливом багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників, які можуть мати як об'єктивний, так і суб'єктивний характер.

По-п'яте, податкові ризики комерційної структури переважно належать до ризиків, які піддаються управлінському впливу. Керованість податкових ризиків суб'єкта підприємництва зумовлена наявністю безпосередньої залежності ймовірності настання несприятливих або позитивних податкових наслідків від дій (бездіяльності) посадових осіб такого платника податків, спрямованих на вирішення конкретних фінансово-господарських завдань. При цьому успішність прийнятих управлінських рішень у сфері оподаткування залежить від компетентності, аналітико-креативних здібностей та прагматичних навичок і досвіду згаданих осіб. Таким чином, впливаючи на дії господарюючого суб'єкта при прийнятті та реалізації конкретних податкових рішень, можна управляти податковим ризиком підприєм-

ницької організації, що дасть їй змогу гнучко маневрувати фінансовими ресурсами в умовах ризиковості бізнесу, успішно долати проблеми та використовувати можливості ризикової ситуації для підвищення ефективності бізнесової діяльності і нарощування фінансово-економічного потенціалу підприємницької структури.

Таким чином, на основі аналітичного опрацювання різних наукових підходів до трактування сутності податкового ризику платника податків, врахування позитивних моментів і недоліків проаналізованих численних його дефініцій, виділення загальних і специфічних сутнісно-видових параметрів цього поняття пропонуємо уточнене визначення податкового ризику суб'єкта підприємництва.

Податковий ризик суб'єкта підприємницької діяльності є різновидом фінансового ризику, який має суб'єктивно-об'єктивну природу і виникає в процесі виконання підприємницькою організацією обов'язків платника податків. Він – це перманентна ймовірність настання в результаті впливу екзогенних і ендогенних факторів, пов'язаних з процесом оподаткування, фінансових, процесуально-правових, соціальних та інших наслідків, що характеризуються невизначеністю і проявляються як у вигляді різних втрат (збитків, невикористаних можливостей, упущеної вигоди), так і в можливості отримання додаткової вигоди (доходу, прибутку, економії витрат, додаткових можливостей) внаслідок негативних і позитивних відхилень від запланованих цілей податкової діяльності такого суб'єкта підприємництва.

Важливим перспективним напрямком наукових пошуків є удосконалення типології податкових ризиків підприємницьких структур, що дасть змогу чітко ідентифікувати вказані ризики для їх подальшого оцінювання та оптимізації.

Література

1. Юткина Т.Ф. *Налоги и налогообложение: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 576 с.*
2. Балабанов И. Т. *Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.*
3. Гончаренко Л. И. *Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения // Налоги и налогообложение. – 2009. – № 1. – С. 17–23.*
4. Щекин Д.М. *Налоговые риски и тенденции развития налогового права / Под ред. С. Г. Пепеляева. – М.: Статус, 2007. – 235 с.*
5. Павленко Н.А. *Как классифицировать налоговые риски // Ваш налоговый адвокат. – 2008. – № 12. – С. 12-16.*
6. Мигунова М. И., Цыркунова Т. А. *Классификация и оценка рисков налогового [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-esopotamy.ru/art.php?nArtId=973>.*
7. Вітлінський В. В., Редич О. В. *Концептуальні засади впровадження ризико-орієнтованого підходу у адмініструванні податків // Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці. Тези доповідей 7-ої міжнародної науково-практичної конференції (м. Ірпінь, квітень 2009 р.). – Ірпінь: НУ ДПСУ. – С. 27–40.*
8. Десятнюк О. М. *Концептуальні основи теорії ризиків у сфері оподаткування // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 107–115.*
9. *Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. (з внесеними змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1392563984325008>.*
10. *Наказ ДПА України “Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розподілу платників податків по категоріях уваги” № 373 від 30.06.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.*
11. *Наказ ДПА України “Про затвердження Методичних рекомендацій з організації проведення перевірок підприємств, що входять до складу фінансово-промислових груп, інших об’єднань і великих платників податків” № 432 від 16.07.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.*
12. Карпов Л.М. *Прийняття управлінських рішень на підприємстві з урахуванням податкових ризиків: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 “Економіка та упр. п-вами (за видами екон. діяльн.)” / Харків. нац. екон. ун-т. – Х., 2010. – 20 с.*
13. Бондарчук Н. В., Карпасова З. М. *Финансовый анализ для целей налогового консультирования. – М.: Вершина, 2006. – 192 с.*
14. Пономарёва Н. В., Голубцова Е. В. *Налоговые риски во внешнеэкономической деятельности // Финансы. – 2008. – № 1. – С. 34–35.*
15. Бланк И.А. *Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 656 с.*
16. Козенкова Т.А. *Налоговое планирование на предприятии. – М.: АиН, 1999. – 64 с.*
17. Матвійчук А.В. *Аналіз і управління економічним ризиком: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 224 с.*
18. Сутырин С. Ф., Погорлецкий А. И. *Налоги и налоговое планирование в мировой экономике / Под ред. С. Ф. Сутырина. – СПб.: Изд-во В.П. Михайлова; Полиус, 1998. – 577 с.*
19. Фурман В.М. *Рисики в інвестиційній та фінансовій діяльності страховика. – Фінанси України. – 2008. – № 2 – С. 107–114.*
20. Иванян А. Г., Че А. Ю. *О налоговых рисках // Налоговый вестник. – 2007. – № 10. – С. 3–7.*
21. Евстигнеев Е.Н. *Основы налогового планирования. – СПб.: Питер, 2004. – 288 с.*
22. Калашникова Э.Л. *Налоговые риски: оценка и их финансовые последствия: автореф. дис. на соиск. уч. ст. канд. эконом. наук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.disserscat.com/content/nalogovye-riski-otsenka-i-ikh-finansovye-posledstviya>.*
23. Пинская М.Р. *Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы. – 2009. – № 2. – С. 43–46.*

24. Попова Е.В. Оценка аудитором налоговых рисков при проверке расчетов по налогу на прибыль // *Аудитор*. – 2010. – № 12. – С. 24–36.

25. Филин С.А. Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений // *Финансы и кредит*. – 2002. – № 3. – С. 21–31.

26. Богданова А.Е. Совершенствование управления налоговыми рисками, обеспечивающего экономический рост предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.veorus.ru/EGR%20contest_2013/Bogdanova%20A.E.-EGR-2013.pdf.

27. Грачев А. В. Налоговые риски и риски недобросовестного ведения бизнеса // *Финансы*. – 2009. – № 3. – С. 45–49.

28. Тихонов Д. Н., Липник Л. Г. Налоговое планирование и оптимизация налоговых рисков. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 253 с.

29. Филина Ф. Н. Анализ налоговых рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosbuh.ru/print/?type=article&id=1467>.

30. Елгина Е. А., Мигунова М. И. Учетная политика и оценка налогового риска // *Бухгалтерский учет*. – 2010. – № 1. – С. 121–122.

31. Мигунова М. И., Цыркунова Т. А. Оценка налоговых рисков: Учеб. пособие; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2005. – 72 с.

32. Шевелев А. Е., Шевелева Е. В. Риски в бухгалтерском учете: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 304 с.

Тетяна ЖЕЛЮК

ПРОБЛЕМАТИКА ПОСИЛЕННЯ ПРОФІЛАКТИЧНИХ ГАРАНТІЙ В РОБОТІ СЛУЖБОВЦІВ ФІСКАЛЬНИХ СТРУКТУР

Обґрунтовано сутнісні детермінанти та структуровано гарантії посадової діяльності службовців фіскальних органів. Зроблено акцент на підвищенні інституційної спроможності профілактичних гарантій як інструменту забезпечення якості виконання посадових обов'язків. Доведено, що саме профілактичні гарантії повинні стати в правовому статусі службовців фіскальних органів основним інструментом протидії та нівелювання наслідків можливих посадових зловживань.

Побудова адаптивної до європейських стандартів моделі державної служби вимагає конвергенції національної системи соціальних стандартів проходження державної служби до кращих європейських практик, проведення якісних інституційних змін у регламентуванні правового статусу державних службовців, створення ефективних механізмів нівелювання корупційної складової в системі публічної служби. Особливо актуальним це є для тих видів державної служби, які входять в зону підвищених корупційних ризиків. Проведений моніторинг громадської думки соціологічною службою Центру антикорупційних досліджень і ініціатив "Transparency International" показав (табл. 1), що найбільш корумпованими в Україні є судова система (47%), правоохоронна сфера (45,4%), медицина (40,6%) та фіскальна сфера, а саме митна служба (37,3%) та податкові органи (41,3%).

Інформація, подана в табл. 1, свідчить про те, що приблизно 45% органів державної влади повністю охоплені корупцією. Така ситуація лише погіршує імідж країни та

її конкурентні позиції. Адже із 148 країн світу за рейтингами конкурентоспроможності World Economic Forum у 2013–2014 рр. міжнародний рівень конкурентоспроможності України становив 4,05 балів (для порівняння найвищий індекс у Швейцарії – 5,67, а найнижчий у Чаду – 2,85 балів). Україна має найгірші позиції саме за показниками рівня довіри до політики (117 позиція у рейтингу), корупції і хабарництва в органах державної влади (130 позиція), розкрадання державних коштів (143 позиція), зарегульованості економічного середовища (137 позиція), прозорості державної політики (130 позиція), митного регулювання (140 позиція) [3].

Для вирішення питання якості роботи владних інститутів необхідно створити умови для належного виконання державними службовцями посадових обов'язків, реалізації наданих їм законних прав та дотримання встановлених правообмежень. Універсальним інструментом при цьому можуть стати гарантії службової діяльності, які в правовому полі акумулюють в собі цінності гуманізму, справедливості, законності,

Таблиця 1

Результати соціологічних досліджень корумпованості національної економіки*

Сфери	все охоплене корупцією	корупція досить поширена	трапляються окремі випадки корупції	корупції практично немає	важко відповісти
громадські організації	15,8	23,3	18,1	14,4	28,3
середня освіта	20,9	31,8	29,3	10,1	7,9
Збройні сили України	19,6	27,2	22,8	8,1	22,4
професійні спілки	18,7	26,5	18,4	9,7	26,8
Служба безпеки України	30,4	27,6	14,3	3,2	24,4
міське самоврядування	32,7	35,1	17,8	3,4	11,0
економічна сфера	30,2	37,1	15,2	1,8	15,7
вища освіта	31,5	45,9	13,4	2,0	7,1
митна служба	37,3	34,6	11,2	1,9	14,9
органи прокуратури	41,5	35,2	8,7	1,8	12,7
податкові органи	41,3	35,3	9,0	1,5	12,8
правоохоронні органи	45,4	38,6	8,5	1,5	6,0
медицина	40,6	44,0	10,9	1,3	3,2
політичні партії	38,3	37,7	11,6	1,4	11
судова система	47,3	36,1	7,7	1,8	7,1
державна влада в цілому	44,9	37,4	8,4	1,1	8,2

* Опитування проводилося з 30 вересня по 8 жовтня 2013 року. Опитано 2010 респондентів віком від 18 років у всіх областях України, Києві та АР Крим за вибіркою, що репрезентує доросле населення України за основними соціально-демографічними показниками. Вибірка опитування будувалася як багатоступенева, випадкова із квотним відбором респондентів. Опитування здійснювалося у 137 населених пунктах (із них 82 міських та 55 сільських поселень). Теоретична похибка вибірки (без урахування дизайн-ефекту) не перевищує 2,3% з імовірністю 0,95.

** Наведено на основі [1,2].

доцільності, рівноправності. Такі гарантії є важливими для службовців Державної фіскальної служби, адже від їх діяльності залежить спроможність виконувати державою суспільно необхідні функції, отримання необхідних коштів для фінансування довгострокових інвестиційних проектів стратегічного значення, захист економічних інтересів та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України, результативність боротьби з контрабандою та порушенням митних правил.

Питанням правового супроводу гарантії службової діяльності увагу приділяли як вітчизняні, так і зарубіжні вчені та економісти: В. Авер'янова, Г. Атаманчук, С. Алексеева, О. Андрійко, А. Васильєва, Є. Додіна, С. Ду-

бенко, Р. Калюжний, Б. Лазарєва, В. Манохіна, О. Ноздрачова, О. Оболонський, Б. Овсянка, Ю. Розенбаум, С. Сєрьогін, А. Стельмашук, Ю. Старилова, С. Студенікіна та ін. Віддаючи належне проведеним дослідженням, слід констатувати, що сфера спеціальних гарантій у роботі фіскальних структур не отримала належного систематизованого наукового викладу.

Науковий імператив посилюється потребою подолання стереотипів щодо корумпованості митних, податкових органів, створення умов для підвищення ефективності реалізації правового статусу службовцями фіскальних структур, функціональна діяльність яких повинна бути адаптована

до сучасних викликів і стати динамічним засобом реалізації фіскальної політики.

Тому в рамках цієї наукової статті вважаємо за доцільне напрацювати пропозиції, що стосуються модернізації використання спеціальних гарантій в роботі фіскальних структур в частині застосування профілактичних статусних мотивів.

Насамперед, з'ясуємо місце гарантій в правовому статусі державних службовців. Дефініція "гарантія" у словнику В. Даля трактується як інструмент досягнення певного результату, як порука, застава, завіра [4].

В державній службі гарантії розглядаються як система взаємопов'язаних нормативних, інституційних і процесуальних засобів, які забезпечують належне регламентування, захист і реалізацію певних прав та посадових обов'язків [5]. В теорії юриспруденції не існує єдиної думки щодо класифікації гарантій. Поширеною є класифікація гарантій за функціональною спрямованістю [6, 390], зокрема це: гарантії реалізації прав, свобод і обов'язків; гарантії охорони (встановлення меж здійснення прав і свобод, їх конкретизація в законодавстві); встановлення процедур, засобів заохочення, стимулювання, підлг для

ініціативної реалізації прав; гарантії запобігання правопорушенням; гарантії захисту та відновлення порушених прав.

В контексті цього дослідження усі гарантії доцільно структурувати на загальні (конституційні, організаційно-правові) та спеціальні, які пов'язані із виконанням посадових обов'язків в конкретному виді публічної служби. В структурі фіскальних органів гарантії можна представити у вигляді наступних видів: посадового стимулювання, правового обмеження, виконання посадових обов'язків, профілактичні, майнові, гарантії оплати праці та соціального захисту.

Серед перерахованих видів гарантій профілактичні гарантії займають проміжне місце між позитивною формою статусної та фінансової мотивації і санкціями, як негативною формою мотивації посадової діяльності у фіскальних структурах. Такі гарантії пов'язані із попередженням можливих зловживань і дозволяють корегувати правомірну поведінку посадовців фіскальних структур через вплив на криміногенні чинники, попередження посадових зловживань, профілактичні заходи, в тому числі і достатню фінансову мотивацію (рис. 1).

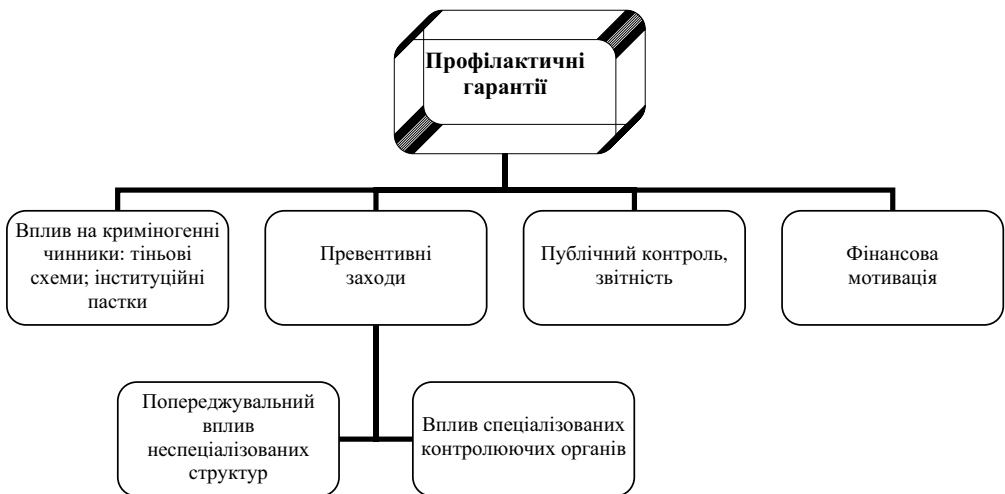


Рис.1. Профілактичні гарантії в роботі фіскальних структур

В роботі Державної фіскальної служби України організаційний супровід реалізації профілактичних гарантій в частині протидії та запобігання корупції покладено на такі структурні підрозділи:

1) департамент відомчого контролю та внутрішнього аудиту в частині: перевірки додержання посадовими особами підрозділів митного оформлення митниць вимог законодавства, що визначають порядок запобігання та протидії контрабанді та боротьби з порушеннями митних правил, а відтак запобігає прояву корупційних діянь працівників фіскальних структур;

2) департамент податкового та митного аудиту в частині діагностики середовища потенційних ризиків для корупційних діянь та здійснення контрольних-перевірочних заходів;

3) головне слідче управління фінансових розслідувань в питаннях розслідування кримінальних правопорушень, забезпечення дотримання прав, свобод та законних інтересів учасників кримінального провадження; забезпечення належної організації досудового слідства у провадженнях, які належать до компетенції слідчих фінансових розслідувань, ефективного розслідування кримінальних правопорушень, передбачених законом України про кримінальну відповідальність;

4) головне управління власної безпеки (ГУВБ) в межах реалізації заходів щодо запобігання корупції, проведення оперативно-розшукової діяльності, досудового розслідування та заходів щодо відшкодування завданих державі збитків.

Найефективніші превентивні заходи, які регламентовані діючим правовим полем, охоплюють: встановлення обмежень щодо дарунків, роботи близьких родичів, сумісництва; спеціальні перевірки; декларування доходів; виявлення та нівелювання конфлікту інтересів; розробку планів протидії корупції в державному органі, ви-

окремлення посад з підвищеним корупційним ризиком; діагностика середовища потенційного корупційного ризику. До профілактичних заходів загального характеру у фіскальних структурах слід віднести:

- спрощення адміністративних і податкових процедур щодо сплати податків, ведення обліку підприємницької діяльності. Для запобігання корупційним діянням такі процедури мають бути простими, чітко визначеними та загальнодоступними;
- мінімізацію кількості безпосередніх контактів працівників фіскальних органів з платниками податків шляхом запровадження стандартів державних послуг;
- збільшення кількості електронних податкових послуг із застосуванням мережі Інтернет, створення й розвитку сучасних центрів збирання та опрацювання інформації щодо обслуговування платників податків;
- спрощення механізму податкових перевірок;
- обмеження у вступі та проходженні державної служби. Зокрема, в новому законодавстві про державну службу [7], статтею 7 передбачені обмеження щодо сумісництва та суміщення з іншими видами діяльності, а саме особам, зазначеним у пункті 1 частини першої статті 4 цього Закону, забороняється:

1) займатися іншою оплачуваною або підприємницькою діяльністю (крім викладацької, наукової і творчої діяльності, медичної практики, інструкторської та суддівської практики із спорту), якщо інше не передбачено Конституцією або законами України;

2) входити до складу органу управління чи наглядової ради підприємства або організації, що має на меті одержання прибутку (крім випадків, коли особи здійснюють функції з управління акціями (частками, паями), що належать державі чи територіальній гро-

маді, та представляють інтереси держави чи територіальної громади в раді товариства (спостережній раді), ревізійній комісії господарського товариства), якщо інше не передбачено Конституцією або законами України.

Стаття 9 встановлює обмеження для певного кола службових осіб щодо перебування у безпосередньому підпорядкуванні близьких їм осіб.

Стаття 10 забороняє особам, уповноваженим на виконання функцій держави, протягом року після звільнення з посади працювати у певних сферах, розголошувати інформацію, яка стала їм відома у зв'язку з виконанням службових обов'язків.

Стаття 11 передбачає проведення спеціальної перевірки щодо осіб, які претендують на зайняття посад. Після Революції Гідності цей інструмент разом із комп'ютерними поліграфами, які запроваджуються у фіскальних органах, є особливо дієздатним і забезпечує прихід на державну службу чесних, професійних та досвідчених осіб.

Превентивні гарантії в системі Державної фіскальної служби повинні реалізовуватися завдяки посиленню координаційної роботи в системі фіскальних органів, яка повинна бути спрямована на підвищення якості надання адміністративних та інших послуг, попередження дублювання функцій, налагодження нормальної роботи в середині відповідного митного органу та митних органів зокрема, поєднувати як організаційні, так і процесуальні форми.

Серед організаційних форм координації діяльності фіскальних органів повинні застосовуватися: проведення спільних нарад; розроблення рекомендацій, пропозицій до нормативно-правових актів, спільних планів діяльності; обмін інформацією між різними рівнями фіскальних органів. Серед процесуальних форм здійснення координаційної діяльності доцільно посилити заходи

щодо виявлення та припинення правопорушень і злочинів у податковій та митній сферах; створення робочих груп, спільне ініціювання та проведення комплексного дослідження причин та умов вчинення правопорушень й на основі цього розроблення конкретних рекомендацій щодо ліквідації розбіжностей чи пасток нормативно-правового регулювання; спільне проведення певних операцій; взаємна підготовка кадрів.

Для удосконалення організаційного забезпечення реалізації превентивних заходів у системі фіскальних органів необхідно посилювати вплив саме на криміногенні чинники та зони корупційних ризиків, а також посилювати зв'язок з громадськістю через систему публічного контролю та звітності, проведення системних соціологічних досліджень серед платників податків і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Найбільш поширеним способом корупційних зловживань у фіскальних органах є зменшення сум донарахувань до бюджету під час проведення документальних перевірок, що безпосередньо пов'язано з хабарництвом, як способом покриття фінансових втрат бюджету, за рахунок особистої вигоди інспектора податкової служби, а також корупційні схеми з повернення ПДВ, сплати акцизів, розмитнення, роботи тіньової платформи та податкові ями. Серед найбільш поширених передумов корупційних діянь є: контрольно-перевірочна робота, дозвільна система, покриття працівниками податкових органів фактів приховування об'єктів оподаткування, неофіційного працевлаштування.

Відповідно до напрямів та цілей Стратегічного плану розвитку Міністерства доходів і зборів на 2013–2018 рр., з метою вивчення і використання кращого зарубіжного досвіду, найбільш ефективних методів виявлення і припинення корупційних та інших правопорушень у сфері службової діяльності, ведеться робота щодо розвитку й

удосконалення взаємодії з міжнародними організаціями, що провадять діяльність у сфері протидії корупції.

Упродовж 2013 р. головним управлінням власної безпеки та відповідними підрозділами регіональних органів Державної фіскальної служби України вжито низку організаційних і практичних антикорупційних заходів. Зокрема, проведено понад 11,6 тис. лекцій і бесід, спрямованих на забезпечення дотримання вимог антикорупційного законодавства. З метою забезпечення відкритості та прозорості заходів щодо протидії корупції у засобах масової інформації опубліковано близько 2,6 тис. статей та розміщено понад 2,4 тис. матеріалів з антикорупційної тематики на теле- і радіоканалах. За 12 місяців 2013 р. підрозділи внутрішньої безпеки перевірили 341 повідомлення про можливі неправомірні дії з боку працівників Міндоходів, що надійшли на сервіс "Пульс". За результатами проведених перевірок повністю або частково підтвердилось 42 повідомлення. До дисциплінарної відповідальності притягнуто 18 осіб, 3 особи звільнено, винесено 16 офіційних застережень, розпочато 3 кримінальних проваджень. Крім того, перевірено 1,4 тис. звернень від фізичних та юридичних осіб щодо можливих неправомірних дій працівників фіскальних органів, 435 з яких повністю або частково підтвердилися. Для виявлення передумов і обставин можливих протиправних дій з боку працівників фіскальних органів проведено близько 3,5 тис. службових перевірок та розслідувань. За їх результатами до дисциплінарної відповідальності притягнуто 1045 та звільнено 162 особи [1].

Протягом 2013 р. спеціально уповноваженими суб'єктами у сфері протидії корупції стосовно посадових осіб митної служби відповідно до Закону України "Про засади запобігання і протидії корупції" складено 8 протоколів про адміністративні корупційні правопорушення, з яких 2 – за матеріалами

митних органів (Вінницька митниця). Зокрема, адміністративні протоколи складала за вчинення порушень за ознаками, передбаченими:

- ч. 1 ст. 6 (порушення обмежень щодо використання службового становища) Закону України "Про засади запобігання і протидії корупції" – 4 протоколи щодо посадових осіб таких митниць: Севастопольської – 2, по одному – Вінницької та Сумської митниць;
- ч. 1 ст. 14 (конфлікт інтересів) Закону України "Про засади запобігання і протидії корупції" – 3 протоколи щодо посадових осіб Вінницької, Східної та Київської регіональної митниць;
- ч. 1 ст. 8 (одержання дарунків) Закону України "Про засади запобігання і протидії корупції" – 1 протокол щодо посадової особи Миколаївської митниці.

Відповідно до винесених судами рішень за вчинення корупційних правопорушень притягнуто до адміністративної відповідальності 2-ох посадових осіб митних органів. Водночас, постановами судів різних інстанцій закрито адміністративне провадження за відсутністю складу правопорушення або з інших причин стосовно 5 посадових осіб.

З метою попередження вчинення корупційних та інших службових правопорушень керівництвом та уповноваженими посадовими особами з питань запобігання корупції митних органів проведено 280 індивідуальних профілактичних заходів з особовим складом.

Для імплементації європейської моделі захисту публічних інтересів необхідно інституційно регламентувати негативні та позитивні форми гарантій реалізації правового статусу в системі превентивних гарантій. До перших слід віднести встановлення тривалішого терміну для звільнення за власним бажанням; заборона переведення

державного службовця на іншу посаду без його згоди; поширення практики обмеження розголошення службової інформації після звільнення державного службовця.

Одним із суттєвих факторів підвищення ефективності праці державних службовців фіскальних структур є активізація фінансової мотивації шляхом створення ефективною системи оплати праці державних службовців. Зауважимо, що зарплата повинна виконувати чотири функції соціальну, відтворювальну, мотивуючу і регулюючу. Розуміючи це, у країнах з розвинутою економікою на державну службу витрачається надзвичайно висока частка державного бюджету. Наприклад, у Франції ці витрати, як правило, перевищують 20% державного бюджету. Можна говорити про різну структуру державної служби країнах ЄС, але про те, що компонента витрат уряду на державну службу дуже висока – це однозначно. Україна досягає не більше ніж 5%.

Для унеможливлення неправомірної поведінки службовців фіскальних структур держава повинна дбати і про побутові умови життя державних службовців. Ефективною формою вирішення питань житлового забезпечення могло б стати пільгове кредитування. Однак практика показує, що дотування державою житлового будівництва для державних службовців є вкрай мізерним і становить менше 30% від усієї суми державного кредитування будівництва. За даними Мінрегіонбуду, всі кредити за програмою пільгового кредитування видавали у 2013 р. під 16% річних, 13% з яких компенсувала держава. У 2012 р. із 1462,807 млн. грн., виділених державою для фінансування житлового будівництва, лише 55 млн. грн. надано для кредитування будівництва житла і 20 млн. грн. для здешевлення іпотеки [8]. Будь-яка ініціатива держави, спрямована на вирішення житлового питання – позитивне явище. Це

також стосується і Державної програми пільгового іпотечного кредитування, якою протягом 2013 р. вже скористалися більше 1 тисячі громадян. Але варто звернути увагу на необхідність доопрацювати її у наступних напрямках: збільшити кількість об'єктів житлового будівництва, зокрема в регіонах; пом'якшити вимоги до потенційних позичальників, зокрема, до рівня їх доходу; розглянути можливість надати додаткові державні гарантії компенсації частини відсотків на наступні періоди.

Для вирішення питань добросовісної поведінки державних службовців в процесі реалізації ними правового статусу доцільно використовувати досвід країн ЄС [9, 10]. Зокрема необхідним є: напрацювання критеріїв і стандартів поведінки, котрі заохочуватимуть добросовісність; передбачення процедур для підтримки добропорядності представників влади – зокрема, забезпечення чіткого опису обставин і стосунків, котрі можуть спричинити конфлікт інтересів; розробка і відпрацювання адекватних механізмів підзвітності, створення системи управління конфліктними ситуаціями; декларування подарунків, декларування приватних інтересів щодо прийняття рішень і голосування, яка має різні форми в більшості країн членів ЄС; введення процедури самовідводу від виконання обов'язку (даний інструмент застосовується майже у всіх європейських країнах, причому в багатьох створено докладні й чіткі процедури; обмеження пов'язані із проходженням державної служби).

Процес вдосконалення реалізації превентивних гарантій повинен бути багатовекторним і відображати поєднання державного контролю, функціонального огляду та аудиту в фіскальних структурах з публічним контролем. Його результативність доцільно моніторити через наступну групу показників: кількість проведених профілак-

тичних заходів, кількість поданих скарг та відсоток задоволених з них, кількість притягнутих до адміністративної та кримінальної відповідальності, донарахування до бюджету за результатами виявлених зловживань та викриття тіньових схем.

Для запобігання можливим зловживанням доцільно вдосконалити регламентування посадових обов'язків у фіскальних структурах за рахунок розробки для всіх посадових осіб профілів компетентності. Це забезпечить диференціацію вимог до рівня професійної компетентності осіб, які претендують на зайняття посад у фіскальних органах; окреслить поле для відповідальності та повноважень за кожною посадою; забезпечить відповідність між рівнем професійної компетентності і необхідними вимогами для проходження служби у фіскальних органах мінімальним вимогам, що визначені керівником державної служби.

Подальші дослідження використання профілактичних гарантій повинні лежати в площині впливу на криміногенні чинники (безробіття; тіньові схеми; інституційні пастки; сірі зони); попередження самодетермінації найнебезпечніших видів злочинності через спеціалізовані та неспеціалізовані форми контролю; загальну профілактику через систему публічного контролю та звітності, створення нормальних умов життя та роботи державних службовців. Для імплементації європейської моделі захисту публічних інтересів необхідно працювати над вдосконаленням процедур регламентування негативних та позитивних форм гарантій у реалізації правового статусу службовця-ми фіскальних структур.

Література

1. *Звіт про результати проведення заходів щодо запобігання і протидії корупції у 2013 році* – К.: Міністерство юстиції України, 2014. – 74 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua>
2. *Звіт за результатами дослідження “Корупція та корупційні ризики в державних адміністративних органах: громадська думка населення України, підприємців, експертів”*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/21891>.
3. *Global Competitiveness Index (GCI): Звіт СЕФ за 2007-2014 рр.* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cesifo-group.de>.
4. *Тлумачний словник Даля* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovardalja.net/letter.php?charkod=195>
5. *Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Наук.-ред. колегія: Ю. В. Ковбасюк та ін.* – К.: НАДУ при Президентові України, 2011. – Т.6: *Державна служба / Наук.-ред. колегія: С. М.Серьогін, В. М.Сороко та ін.* – 2011. – 524 с.
6. *Державна служба: Навч. посібник / Кол. авт. за ред. С. М. Серьогіна.* – К.: ТОВ “СК ГРУП Україна”, 2012. – 526 с.
7. *Про державну службу / Закон України від 17 листопада 2011 року № 4050-VI.*
8. *Офіційний веб-сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minregion.gov.ua>.
9. *Стельмащук А. С. Особливості розвитку інституту державної служби в зарубіжних країнах // Економіка та держава.* – 2012. – № 4. – С. 125–129.
10. *Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу // [Електронний ресурс].* – Режим доступу: <http://centr.gov.ua>

Олександр БРЕЧКО

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПОДАТКОВОГО СЕРВІСУ

Обґрунтовано сутнісні характеристики податкового сервісу та структуровано основні його види за функціональним призначенням та за способами надання сервісних послуг. Зроблено акцент на підвищенні ефективності діяльності фіскальних органів та їх взаємодії з платниками податків на основі поєднання системи комунікаційного забезпечення. Доведено, що саме сучасні технологічні можливості податкового сервісу здатні підвищити рівень обслуговування платників податків.

Пріоритетним напрямом державної політики в Україні є розвиток сучасного інформаційного суспільства та впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери державного і суспільного життя. Особливо це стосується сфери оподаткування, яка є надзвичайно важливим елементом вдосконалення відносин між державою і громадянами шляхом становлення сучасних форм взаємодії між органами державної влади і органами місцевого самоврядування та фізичними і юридичними особами.

Модернізація податкових органів, яка завершилася у 2013 р., в переважній більшості забезпечила досягнення поставлених завдань, а тому новостворені підрозділи Міндоходів, які трансформувалися в Державну фіскальну службу України, мають міцну основу інформаційного і сервісного забезпечення.

Отже, в умовах розвитку інформаційного суспільства та наближення вітчизняних стандартів обслуговування платників податків до міжнародного рівня все більшу роль відіграють податкові сервіси, які фактично є структурованими процесами управління щодо технологічного та адміністративного забезпечення конкретних

процедур податкової роботи. Розвиток податкових сервісів та охоплення ними усіх сторін діяльності фіскальних органів набуває тотального характеру через те, що вони відповідають вимогам зручності як для платників податків, так і ефективності для контролюючих органів, що використовують зазначенні сервіси при їх обслуговуванні.

Питання функціонування інформаційно-аналітичної системи контролюючих органів України висвітлені у наукових публікаціях. Певний науковий внесок зробили В. Блонська, О. Гавро, М. Кондратюк, Б. Миськів, С. Паранчук, І. Рогач, М. Сендзюк, О. Червінська та ін.

В рамках цієї наукової статті вважаємо за доцільне напрацювати пропозиції, які глибше розкриють сутність податкового сервісу, його сучасні форми впровадження, а також роль для вдосконалення фіскальних процедур і взаємодії між суб'єктами оподаткування.

Податкові сервіси та системи сервісного обслуговування платників податків сьогодні проникають фактично в усі податкові процеси й адміністративні процедури, а тому вони відіграють значну роль у налагодженні рівня довіри між суб'єктами оподаткування на основі простоти і зрозумілості,

а також чіткої послідовності дій при відповідному запиті на ці послуги. При цьому, податкові сервіси забезпечують таку послідовність як для платників, так і для самих фіскальних органів.

Основне призначення розширення податкових сервісів полягає в доступності адміністративних послуг, відповідно до світових стандартів якості обслуговування платників податків, які передбачають: створення комфортних умов платникам податків; розширення переліку послуг, які надають податкові органи платникам податків, з урахуванням їх потреб та побажань; спрощення процедури надання послуг і, відповідно, зменшення часу та вартості виконання платниками податків зобов'язань, а у перспективі – отримання послуг без відвідування фіскальних органів; підвищення рівня добровільної сплати податків з одночасним здійсненням зворотного зв'язку щодо якості обслуговування платників податків, та, як наслідок, формування позитивної громадської думки щодо діяльності регіональних органів ДФС України, організації роботи з надання адміністративних послуг відповідно до вимог наказу Міністерства доходів і зборів України від 30.09.2013 р. № 519 “Про затвердження Концепції та документів для забезпечення ефективної організації роботи з надання адміністративних послуг та сервісів центрами обслуговування платників податків” [1].

Під час розвитку технологій податкового сервісу, а особливо інформаційно-комунікаційних та адміністративних послуг, стосунки між суб'єктами оподаткування переходять на якісно новий рівень, оскільки використання нових технологій дозволяє скоротити час, опрацювати більше інформації, а також надавати більш якісні послуги. Крім цього, зростає відповідальність платників за виконання своїх конституційних обов'язків щодо сплати податків та запроваджується інтен-

сивний розвиток сервісних технологій, які впроваджуються в роботі з платниками податків на рівні усіх територіальних органів, що безпосередньо займаються наданням цих послуг платникам.

В процесі розвитку сервісних технологій важливо системно та на постійній основі впроваджувати індивідуальні підходи до кожного конкретного платника податків, що є однією з ефективних форм впливу на його податкову культуру. Це передбачає створення ефективної системи обслуговування платників податків в усіх регіонах через створення відповідної організаційної інфраструктури на базі сервісних центрів обслуговування платників податків (ЦОП).

Специфіка функціонування ЦОП полягає в тому, що вони не є відокремленою структурною одиницею в системі ДПІ, а утворюються як спеціально обладнанні приміщення, в яких поєднується максимальна кількість адміністративних та сервісних послуг для платників податків і для комфорту яких застосовується принцип прискореного сервісу, тобто послуги надаються в рамках вільного доступу протягом продовженого робочого дня відповідними підрозділами податкових органів або спеціалістами [2].

Існування ЦОП при кожній ДПІ та відділенні ОДПІ надає можливість створення автоматизованої системи “Єдине вікно представлення електронної звітності”, яка дозволить направляти електронну звітність контролюючим органам, фондам загальнообов'язкового державного страхування, відповідним органам державної влади через Інтернет, здійснення комплексу заходів зі створення, підтримання в актуальному стані та подальшого удосконалення автоматизованої інформаційно-аналітичної системи податкових інспекцій, що потребує додаткового фінансування. Розвиток сфери сервісного обслуговування охоплює практично усі напрями діяль-

ності податкових органів, які спрямовані на взаємодію з платником податків, а тому їх доцільно класифікувати за видами податкового сервісу відповідно до технологій їх представлення та забезпечення (рис.1.).

Одним із основних завдань ДФС України сьогодні є організація надання адміністративних послуг та додаткових сервісів під час виконання платниками своїх зобов'язань. Досягнення високого рівня привабливості податкового сервісу для громадян та бізнесу можливе завдяки здійсненню інноваційних кроків у напрямку підвищення якості обслуговування громадян, удосконалення існуючих послуг та впровадження нових, переважно електронних, сервісів.

Актуальність розробки Концепції забезпечення ефективної організації роботи з надання адміністративних послуг та сервісів центрами обслуговування платників

зумовлена зростанням потреби платників в отриманні послуг, що характеризується відповідними показниками. Так, протягом 2013 р. податкові органи щоденно опрацьовують близько 90–92 тис. звернень стосовно отримання адміністративних, інформаційних та консультаційних послуг, подання звітності тощо [3].

Як бачимо з рис. 1, поділ податкових сервісів за категоріями на електронні, інформаційно-телекомунікаційні, обліково-реєстраційні та сервіси надання адміністративних послуг, з одного боку, дозволяє чітко їх класифікувати за напрямками використання та безпосереднім призначенням, а з іншого – є досить умовний, оскільки між усіма видами податкових сервісів існує тісний взаємозв'язок, або переплетення функцій шляхом їх взаємодоповнення. Наприклад, інформаційно-телекому-



Рис. 1. Класифікація видів податкового сервісу

* Побудовано автором.

нікаційні сервіси здебільшого електронні, а обліково-реєстраційні сервіси часто виконують інформаційно-аналітичні функції, реалізуються через електронні сервіси та технології.

Свого часу Міндоходів затвердило Концепцію забезпечення ефективної організації роботи з надання адміністративних послуг та сервісів центрами обслуговування платників (ЦОП), реалізація якої розрахована на 2013–2018 рр. [1].

Відповідно до цієї концепції система обслуговування громадян і суб'єктів господарювання – це комплекс послуг, що надають фіскальні органи переважно через центри обслуговування платників (ЦОП), який містить чіткий перелік таких послуг, з їх поділом на адміністративні, консультативні, інформаційні, прийняття звітності та вхідної кореспонденції, видача ключів електронного цифрового підпису (рис. 2).

Як бачимо з рис. 2, класифікація послуг частково накладається на сформовану нами класифікацію податкових сервісів,

оскільки окремі послуги є частиною цього сервісу, який повинен забезпечити технологію (процедури) їх надання. Концептуальна модель надання послуг органами ДФС України полягає у розподілі процедур основних функцій податкових органів на сервісні та контрольні-інспекційні (фронт-офіси та бек-офіси).

Основним завданням Концепції є концентрація на ключовому показнику успішності сервісної служби – задоволеності платників від отриманих послуг.

На сьогодні електронні сервіси для громадян та підприємців реалізуються через Електронний кабінет платника податків, подання звітності в електронному вигляді та отримання електронних цифрових підписів з метою її супроводження та надання легітимності через встановлення відповідного юридичного посвідчення електронних документів, а також отримання ключів у акредитованому центрі сертифікації.

Крім цього, електронні сервіси тісно взаємопов'язані з системою надання ад-

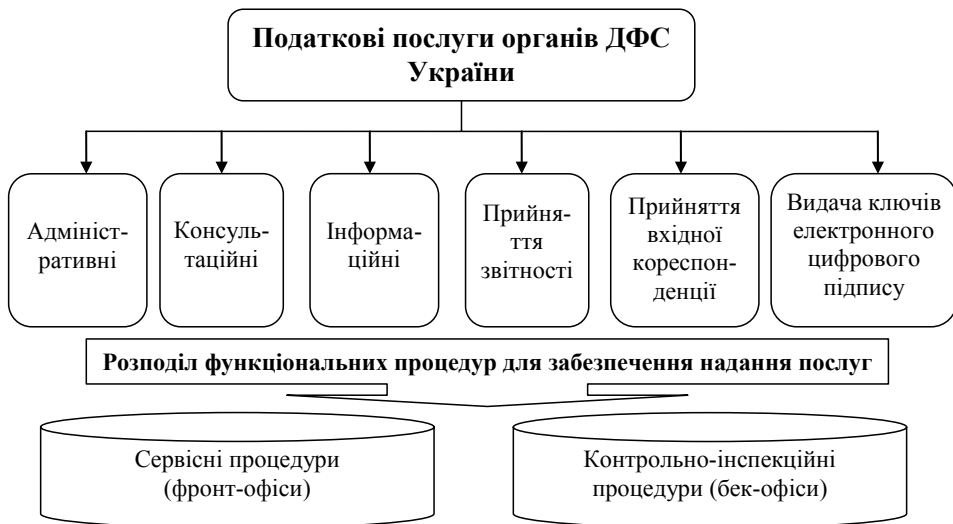


Рис. 2. Перелік послуг, які надають платникам органи ДФС України, та процедури їх забезпечення*

* Побудовано на основі [1].

міністративних послуг, зокрема, до таких можна віднести:

а) надання виписки з Єдиного реєстру податкових накладних як покупцю, так і продавцю за запитами платників податків. У 2013 р. щомісячно платникам надавали 380 тис. довідок, а протягом року загалом опрацьовано більше 3 млн. запитів на дану послугу;

б) інформаційне повідомлення про наявну заборгованість за іноземними кредитами, залученими державою або під державні гарантії, бюджетними позичками. Протягом 2013 р. щодо цієї послуги надіслано понад 2,5 тис. повідомлень;

в) надання відповідей на електронні запити щодо отримання інформації з Реєстру платників ПДВ про наявність зазначених платників у Реєстрі платників ПДВ. У 2013 р. було опрацьовано близько 7 тис. таких запитів.

г) інформування платників податків щодо наявних податкових і митних ризиків та заходів щодо їх усунення через автоматизований сервіс “Податковий асистент”. Протягом 2013 р. внаслідок надання цього сервісу вдалося запобігти штрафних санкцій близько 55 тис. платникам [3].

Важливу роль у поширенні електронних сервісів відіграють електронні ресурси, зокрема, сайт ДФС України – це спеціалізований глобальний податковий портал, який інформаційно достатньо насичений, та відповідає сучасним вимогам до публічної інформації. На сайті сьогодні оприлюднюється майже вся інформація, яка стосується діяльності цього органу.

За 2013 р. кількість відвідувачів веб-порталу значно зросла. Розширення тематики сайту питаннями митної політики та єдиного соціального внеску збільшили його відвідуваність майже на 50%, крім цього, веб-портал об'єднав 28 субсайтів територіальних органів доходів і зборів. Для зручності користувачів законодавство та нормативна документація представлені за

категоріями платників – “Фізичним особам”, “Юридичним особам”, “Самозайнятим особам”, “Великим платником”. Також розміщено календар, що інформує про дату подання звітності та сплати податків і зборів.

На порталі ДФС України оприлюднюється діюче податкове і митне законодавство, нормативно-правові акти щодо єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Відвідувачі можуть завантажити електронні форми документів та отримати рекомендації фахівців щодо оформлення звітності.

Щодо функціональної складової веб-порталу, то варто відмітити, що він вирізняється оригінальністю дизайну, який дозволяє вдало розміщувати і відображати інформацію, а також для клієнтів – в оперативному режимі стежити за змінами податкового законодавства, проводити навігаційний пошук. Інтернет ресурс відзначається такими перевагами:

- зручна навігація та панель керування;
- оптимізовані алгоритми пошуку необхідної інформації;
- мультимедійна галерея;
- підписка на новини;
- інтеграція з соціальними мережами;
- майже 10 млн. користувачів у рік [4].

На рис. 3. відображено динаміку відвідуваності веб-порталу податкових органів України за останні три роки.

В контексті розвитку податкового сервісу “Електронна звітність” на сайті ДФС України передбачений розділ – “Електронні форми документів”, який чітко структурує електронну звітність за окремими платежами, та в разі прийняття змін у законодавство щодо форм такої звітності постійно оновлюється, дає можливість отримати актуальну інформацію в режимі реального часу он-лайн.

Технологічна схема подання електронної звітності за встановленою послідовністю дій

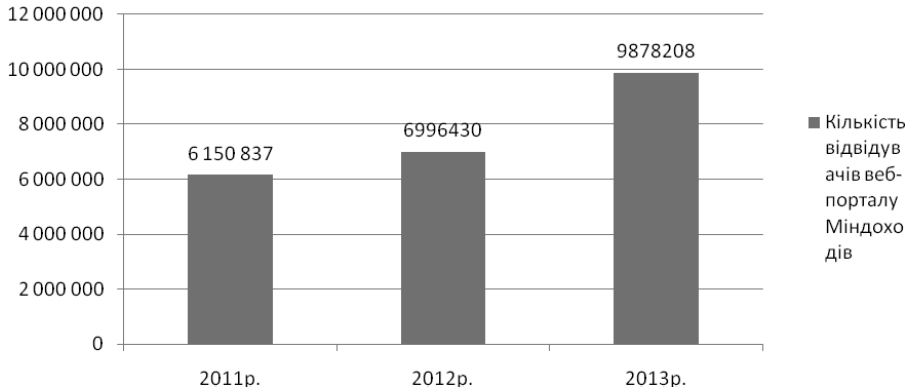


Рис. 3. Динаміка відвідуваності Інтернет-порталу Міндоходів за 2011–2013 рр. [3]

платника податків та контролюючого органу в сфері оподаткування показана на рис. 4.

Супровідним сервісом податкових органів щодо подання звітності в електронному вигляді є система цифрового підпису, відповідно до Закону України від 22.05.2003 р. № 852 “Про електронний цифровий підпис” [6].

Для її реалізації в податкових органах відкрито Акредитований центр сертифікації ключів Інформаційно-довідкового департаменту (АЦСК ІДД) Міндоходів, який надає послуги електронного цифрового підпису органам державної влади, органам місцевого самоврядування, підприємствам, установам та організаціям всіх форм влас-



Рис. 4. Технологія формування та подання податкової звітності в електронному вигляді [4].

ності, іншим суб'єктами господарської діяльності та фізичним особам, з можливістю безоплатної видачі посилених сертифікатів відкритих ключів. Електронна адреса АЦСК ІДД Міндоходів: <http://acskidd.gov.ua> [7].

Електронний цифровий підпис (ЕЦП) (з англ. digital signature) – вид електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Електронний цифровий підпис накладається за допомогою особистого ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа та використовується для ідентифікації автора або підписувача електронного документа іншими суб'єктами електронного документообігу.

У 2013 р. Міндоходів на базі сервісу “Сдина база податкових знань” був розроблений новий сервіс “Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс” (“ЗІР”), доступний за посиланням <http://zir.minrd.gov.ua>. Інформація сервісу систематизована за наступними темами [7]: оподаткування, митна справа, єдиний внесок, електронний підпис.

Функціонал ресурсу забезпечує можливість зовнішніх клієнтів веб-порталу ДФС України, а також працівників органів доходів і зборів використовувати в роботі запитання-відповіді з бази знань, нормативно-правові документи, письмові консультації.

Якщо говорити про практичне забезпечення технологічних процедур та реальне використання сервісів платниками податків, то найбільш проблемними з них є обліково-реєстраційні сервіси, оскільки податкові сервіси не допрацьовані і не функціонують на належному рівні, а отже, найчастіше платники стикаються з проблемами під час реєстрації, обліку та подачі звітності. Крім того, проводиться адаптація цих сервісів під електронний режим надан-

ня послуг, що також спричинює технологічні проблеми їх ведення в умовах незавершеності програмних розробок.

Серед зазначених податкових сервісів найбільш відомими є: “Анульовані свідоцтва платників ПДВ”, “Адреса масової реєстрації платників податків”, “Реєстр платників ПДВ”. Вони дають можливість перевіряти у відкритих для загального користування податкових джерелах (базах даних) інформацію (зокрема, з питань оподаткування) стосовно будь-якого платника податків, необхідну для укладання господарських відносин з потенційними бізнес-партнерами, та попереджати встановлення ділових зв'язків із нечесними суб'єктами.

Одним із таких сервісів, які було актуалізовано упродовж останніх двох років, є податковий сервіс “Дізнайся більше про свого бізнес-партнера” [4]. Він створений з метою наближення до сучасних інформаційно-технологічних умов процедур надання адміністративних послуг, налагодження партнерських відносин між податковими органами та платниками податків, розширення переліку електронних сервісних послуг, що має створити додаткові зручності для платників податків. Новацією цього інтерактивного сервісу є можливість отримання інформації про потенційного партнера по бізнесу до вступу з ним в ділові стосунки і, головне, це не потребує відвідування податкового органу, в якому зареєстровано юридичну особу або за місцем проживання індивідуального підприємця.

Скористатися такою податковою послугою може будь-який орган державної влади та місцевого самоврядування, фізична чи юридична особа.

Одним із найбільш розповсюджених сьогодні сервісів в системі податкових органів є надання адміністративних послуг та контроль за якістю обслуговування платників. Адміністративні послуги в системі

контролюючих органів в сфері оподаткування поділяються на два види: послуги, що надаються на платній основі; послуги, що надаються на безоплатній основі.

Перелік платних адміністративних послуг, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2011 р. № 870-р "Про затвердження переліку платних адміністративних послуг, які надаються Державною податковою службою" [5].

Відповідно до розпорядження Кабміну податкові органи надають платні адміністративні послуги виключно у сфері видачі ліцензій на оптову та роздрібну торгівлю алкогольними напоями та тютюновими виробами, а також на виробництво цих продуктів включно з сировиною, з якої їх виробляють.

Створення системи обслуговування платників податків та впровадження перспективних новацій, зокрема створення Єдиного стандарту обслуговування платників податків, має бути спрямоване на мінімізацію безпосереднього спілкування платників податків з працівниками податкової служби, розширення практики застосування "електронних офісів", що, безперечно, сприятиме створенню клієнтоорієнтовної системи адміністрування та підвищенню рівня добровільної сплати податків.

З 2013 р. у фіскальних структурах нашої держави система сервісного обслуговування за допомогою електронних засобів набуває більшої значущості та широкого розповсюдження за рахунок масового характеру її використання. Це пов'язано з тим, що суспільство все більше "інформатизується" та освоює різноманітні електронні форми комунікацій, які прогресують за рахунок розвитку інформаційних технологій.

Податковий сервіс нерозривно пов'язаний з системою надання адміністративних послуг, які є провідним засобом реалізації прав громадян у сфері оподаткування, адже абсолютна більшість справ,

що вирішуються податковими органами як публічною службою, ініціюються самими громадянами і платниками податків та стосуються їхніх суб'єктивних прав.

Література

1. *Наказ Міністерства доходів і зборів України від 30.09.2013р. №519 "Про затвердження Концепції та документів для забезпечення ефективної організації роботи з надання адміністративних послуг та сервісів центру обслуговування платників податків" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minrd.gov.ua*

2. *Для платників працюватимуть понад 400 податкових сервісних центрів // Пресслужба ДПС України від 11.07.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sts.gov.ua/media-tsentr*

3. *Річний звіт Міністерства доходів і зборів України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minrd.gov.ua*

4. *Тарасенко В. Електронний податковий сервіс "Дізнайся більше про свого бізнес-партнера" // Вісник податкової служби України. – 2012. – № 35.*

5. *Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2011 р. № 870-р "Про затвердження переліку платних адміністративних послуг, які надаються Державною податковою службою"*

6. *Закон України від 22.05.2003 р. № 852 "Про електронний цифровий підпис".*

7. *Акредитований центр сертифікації ключів Інформаційно-довідкового департаменту (АЦСК ІДД) Міндоходів / Офіційний веб-ресурс: Режим доступу: <http://acskidd.gov.ua/news>*

Марина ДЄДУШЕВА

ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКОВАНОГО МЕТОДУ ХОЛТА-УІНТЕРА ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ В УКРАЇНІ

Адаптовано стандартний метод експоненційного згладження Холта-Уінтера до реальних часових рядів на прикладі податкових надходжень в Україні. Розроблено процедуру оптимізації параметрів та на цій основі побудовано модель експоненційного згладження Холта-Уінтера з мультплікативним трендом. Отримано більш точні результати прогнозування порівняно з іншими методами експоненційного згладжування, а також рядом стандартних емпіричних методів.

Одним із аспектів функціонування фіскальних органів є прогнозування бюджетних надходжень. Точність і адаптивність прогнозування дозволяє оцінювати ефективність роботи фіскальних органів, вносити своєчасні корективи у фіскальну політику, вибудовувати стратегію управління системою державних фінансів з різними часовими горизонтами. Очевидним є той факт, що методики прогнозування безпосередньо впливають на точність прогнозів і здатність фіскальних органів адекватно оцінювати зміни в економічному середовищі, з точки зору майбутніх бюджетних надходжень. Враховуючи важливість функції прогнозування, актуальним завданням для аналітичних підрозділів фіскальних органів є розробка нових підходів, які підвищували б якість прогнозних моделей.

Емпіричні дослідження ефективності моделей прогнозування фіскальних надходжень дають доволі неоднозначні результати. З одного боку, формалізовані підходи до прогнозування показників податково-бюджетної сфери якісно перевершують суб'єктивні ме-

тоди. Хоча різні науковці порівнюють різні методи оцінки перспективних бюджетних надходжень (Х. Бегхестані і Р. Макноун (1992) [1], М. Марселіно і С. Фаверо (2005) [2], Т. Фуллертон (1989) [3], Т. Пайк і Д. Саваж (1998) [4], Дж. Беккетт-Камарата [5], В. Ботрік та М. Візек [6]), однак усі вони узгоджуються в тому аспекті, що застосування економетричних методів обумовлюють більш точні і менш упереджені прогнозні оцінки доходів бюджету, оскільки використання формальних методів прогнозування нівелює похибки прогнозів, зумовлені політичними маніпуляціями. З іншого боку, немає чіткого визначення найефективнішого методу прогнозування. Варто ще раз наголосити, що для кожної групи доходів існує власний метод прогнозування. Так, прибуткові податки підлягають кращому прогнозуванню за допомогою регресійних моделей, тоді як акцизні податки краще описувати за допомогою моделі випадкових блукань. Пропонуємо систематизувати всю сукупність підходів до прогнозування у три блоки: трендовий аналіз, аналіз часових рядів та багатовекторні часові ряди.

Широко використовуваним підходом до прогнозування податкових надходжень у розвинених країнах, таких як Великобританія, Нідерланди, Нова Зеландія та Японія, є регресійний аналіз. Багатофакторний аналіз часових рядів (Multivariate timeseries analysis) – це статистичний метод оцінки взаємозв'язку між залежною змінною (прогнозована змінна, у цьому випадку податкові надходження) та кількома незалежними або пояснювальними змінними. Його застосовують для оцінки перспективних податкових надходжень, які залежать від макроекономічних факторів (податок на прибуток підприємств та податок на заробітну плату). Наприклад, податкові надходження з податку на доходи фізичних осіб можуть перебувати під впливом демографічного (кількість платників податку), економічного (особисті доходи і рівень безробіття) та інших факторів. Цей метод дозволяє встановити основні причини та джерела невизначеності в обсягах податків і зборів.

Порівняльний аналіз моделей прогнозування податкових надходжень у Каліфорнії (США) з 2004 по 2009 рр. засвідчив ефективність авторегресійної моделі Байєса, які якісно перевершили прості VAR-моделі і моделі випадкових блукань [7].

Подібні результати отримав аналіз прогнозування податкових надходжень із продажу у штаті Невада (США). Так, VAR-моделі забезпечують високу точність прогнозу в середньому за всіма прогнозними періодами, а також для кожного окремого прогнозного передбачення. У свою чергу, BVAR перевершили моделі VAR у короткостроковому періоді (більш точне прогнозування для перших трьох місяців). У цілому розходження між отриманими результатами є незначними, однак прогнозистам податкових надходжень потрібно розглядати BVAR-моделі як статистично ефективніший метод для прогнозування податкових надходжень бюджету [8].

Як і будь-який метод прогнозування, багатофакторні регресійні моделі мають свої сильні і слабкі сторони. З одного боку, вони є більш потужним інструментом прогнозування, ніж моделі часових рядів, оскільки виявлені закономірності можуть бути використані у подальшому для розробки довгострокових прогнозів. Вони прості в реалізації та "дешеві" в обслуговуванні, а також перевершують інші моделі щодо високої точності у довгостроковому горизонті прогнозування. Разом з тим багатофакторний регресійний аналіз ставить високі вимоги до обсягів та якості вхідних даних. Крім того, їх застосування передбачає наявність певних теоретичних знань і розуміння основних закономірностей зв'язку між явищами, щоб запобігти помилкам специфікації моделі. Варто зосередити увагу і на тому, що при використанні історичних даних багатовимірні регресійні моделі, як правило, стикаються з явищем автокореляції залишків, що позначається на надійності оцінок параметрів [9].

Огляд наявних практик прогнозування показує, що до менш істотних податків з точки зору наповнення бюджету, таких як акцизи або податкові надходження, що слабо корелюють з макроекономічними показниками, як правило, застосовують прямі методи прогнозування. До них належить: метод екстраполяції та аналіз часових рядів (ARIMA, RandomWalk) [10].

Оскільки податкові надходження протягом року є нерівномірними (сезонність сплати податків, разові надходження, погашення боргових зобов'язань до бюджету тощо), то виникає об'єктивна необхідність у застосуванні макроекономічних інструментів, здатних точно описати сезонні коливання. Одним із таких інструментів є ARIMA-моделі або одновимірні моделі Бокса–Дженкінса.

Модель Бокса–Дженкінса – це клас параметричних моделей, які описують нестационарні ряди даних. Їх застосування у

процесі прогнозування вмотивоване такими факторами: по-перше, вони вимагають мінімуму інформації, по-друге, дозволяють ідентифікувати більш тонкі закономірності взаємозв'язку податкових надходжень і макроекономічної бази; по-третє, забезпечують якісні короткострокові (до одного року) прогнози за стабільних умов. Проте вони також страждають від недоліків [11]:

- 1) складні для розуміння;
- 2) вимагають постійного контролю (оцінка адекватності отриманих результатів та відбору змінних);
- 3) відносна точність результатів зменшується зі збільшенням часового горизонту прогнозу або при зіткненні з непередбачуваними умовами, такими як зміна податкового законодавства;
- 4) не забезпечують казуального аналізу явищ;
- 5) не створюють жодних варіативних прогнозів.

З огляду на це, експерти вважають, що ARIMA-моделювання повинне використовуватися тільки у випадку, коли брак інформації робить регресійний аналіз неможливим.

Ще одним методом аналізу часових рядів є моделі випадкових блукань (RandomWalkModel). RW-моделі – це простий стохастичний часовий ряд, у якому залежна змінна податкових надходжень визначається на основі минулих значень податкових доходів плюс у перспективі помилки, визначені у вигляді “білого шуму” (нормальна змінна з нульовим середнім і дисперсією) [12].

Моделі випадкових блукань використані в різних дослідженнях для тестування ефективності широкого діапазону моделей прогнозування, від простої екстраполяції даних до складних регресійних моделей (Р. Файр та Р. Шіллер [13], Т. Фуллертон та М. Келлі [14]). У більшості досліджень учені доходять висновку, що такі моделі є більш

ефективними порівняно з традиційними моделями аналізу часових рядів, однак усе ще поступаються моделям ARIMA та багатовекторним авторегресіям. Так, прогнозування податків на продаж у США за допомогою BVAR-моделі забезпечує майже на 34% більш точні результати, ніж моделі випадкових блукань.

Разом з тим нещодавнє дослідження бюджетного прогнозування в Хорватії, спрямоване на пошук потенційних можливостей щодо підвищення точності прогнозу Міністерства фінансів, доводить високу ефективність поєднання методу експертних оцінок з моделями випадкових блукань [15].

Трендовий аналіз (Trendanalysis) – це статистичний метод, який здійснює порівняння доходів бюджету з рядом попередніх періодів і визначає тренд, тобто основну тенденцію динаміки показника, очищену від випадкових впливів та індивідуальних особливостей окремих періодів. Такий аналіз, по суті, є простою функціональною залежністю, яка екстраполює попередню динаміку об'єкта на його показники в майбутньому. Загалом, як засвідчує світова практика прогнозування податкових надходжень, застосування трендового аналізу є малоефективним способом для оцінки прогнозних доходів бюджету, тому цей метод отримав обмежене застосування, однак його поєднання з суб'єктивними оцінками експертів дозволяє забезпечити високу точність результатів.

С. Бретшнайдер (1989) [16], досліджуючи питання інституціональної, політичної та методологічної природи похибок прогнозів бюджету, у простий емпіричний спосіб доводить, що поєднання експертних оцінок та простих трендових моделей дає більш точні результати порівняно з більш складними моделями часових рядів. Подібні аргументи можна знайти в роботі Г. Грізла та Е. Клая (1994) [17], котрі порівнювали офі-

ційні прогнози податку на продаж у США, які здійснювали за допомогою трендового аналізу, з альтернативними економетричними моделями прогнозування. Як наслідок, офіційні прогнози в цілому забезпечують більш точну оцінку перспективних податкових надходжень, доводячи при цьому, що затратність економетричних методів переважає над їх якісними характеристиками.

У цій статті ми ставимо за мету адаптувати стандартний метод експоненційного згладження Холта-Уінтера до реальних часових рядів на прикладі податкових надходжень в Україні. Це дозволить отримати більш точні результати прогнозування порівняно з іншими методами експоненційного згладжування, а також рядом стандартних емпіричних методів.

Для здійснення розрахунків та прогнозів беремо до уваги узагальнений показник податкових надходжень, який містить податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), ввізне мито, вивізне мито. Податкові надходження аналізуємо у кварталній дискретності за період 2000–2012 рр. з по-

будовою прогнозів на 2013 р. для оцінки їх точності із застосуванням реальних даних.

Стандартний підхід до аналізу часових рядів передбачає декомпозицію показників на тренд, цикл, сезонну та нерегулярну компоненти. Часові ряди на рис. 1 демонструють сильний тренд та сезонність. Для отримання якісних прогнозів необхідно максимально точно врахувати ці компоненти та циклічні коливання економіки, щоб у якості залишків моделі отримати нерегулярну компоненту, яка не містить жодної інформації. З динаміки податкових надходжень також видно, що вони містять нелінійний тренд і нелінійну зростаючу варіацію. Це означає, що в ході аналізу необхідно використовувати моделі з мультиплікативним представленням тренда, циклу та сезонності, що іноді ускладнює розрахунки. Для того, щоб наблизити тренд до лінійного вигляду та вирівняти варіацію, була проведена логарифмічна трансформація часового ряду податкових надходжень, це в подальшому покращить статистичні якості моделей.

Практика прогнозування через експоненційне згладжування нараховує досить велику кількість методів прогнозування, вибір кожного з яких залежить від форми тренда та сезонності. Свого часу Карл Пегельс згрупував всі методи в єдину матри-

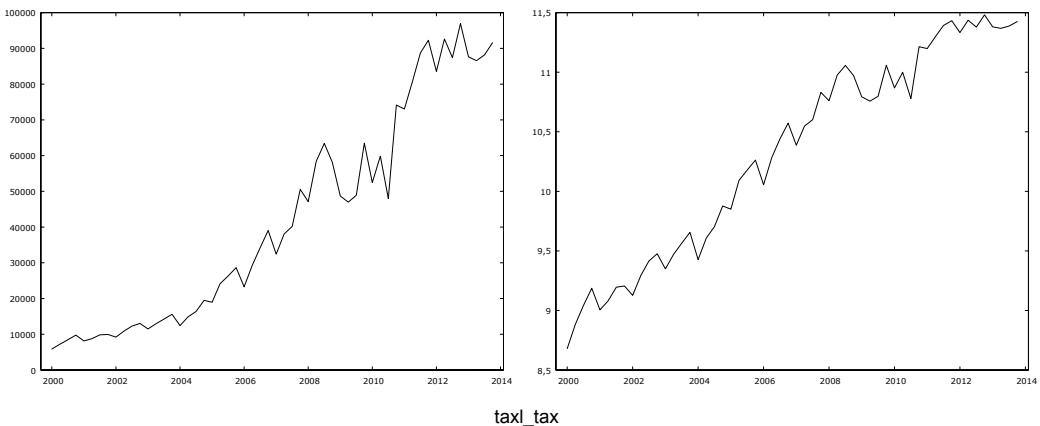


Рис. 1. Динаміка податкових надходжень (tax) та їх логарифмів (l_tax) у 2000–2012 рр.

цю, яка дозволяла за кількома критеріями обрати найбільш прийнятний підхід [18]. У нашому випадку, відповідно до класифікації Пегельса, якщо ми прогнозуємо податкові надходження без їх наближення до лінійного виду через взяття логарифмів, необхідно використовувати модифікований метод Холта–Уінтера (Holt–Winters' method) з мультиплікативною сезонністю та трендом.

$$L_t = \alpha Y_t / S_{t-s} + (1 - \alpha) L_{t-1} b_{t-1}, \quad (1)$$

$$b_t = \beta L_t / L_{t-1} + (1 - \beta) b_{t-1}, \quad (2)$$

$$S_t = \gamma Y_t / L_t + (1 - \gamma) S_{t-s}, \quad (3)$$

$$F_{t+m} = L_t b_t^m S_{t+m-s}, \quad (4)$$

де L_t – рівень часового ряду в момент t ; Y_t – спостережене значення часового ряду в момент t ; b_t – тренд у часовому ряді в момент t ; S_t – сезонний фактор у періоді t ; F_{t+m} – прогнозне значення часового ряду; α, β, γ – параметри, що необхідно оцінити. Модифікація методу Холта–Уінтера в цьому випадку полягає у припущенні нелінійності тренда. Якщо тренд наближається до лінійної форми, як у випадку з логарифмованим часовим рядом податкових надходжень (I_{tax}), тоді можна застосовувати стандартний підхід Холта–Уінтера з адитивним трендом:

$$L_t = \alpha Y_t / S_{t-s} + (1 - \alpha) L_{t-1} + b_{t-1}, \quad (5)$$

$$b_t = \beta L_t - L_{t-1} + (1 - \beta) b_{t-1}, \quad (6)$$

$$S_t = \gamma Y_t / L_t + (1 - \gamma) S_{t-s}, \quad (3)$$

$$F_{t+m} = (L_t + m b_t) S_{t+m-s}. \quad (7)$$

Враховуючи форми трендів та зміни варіації часових рядів, ми застосували модифікований метод Холта–Уінтера до показника номінальних податкових надходжень (tax) та стандартний підхід Холта–Уінтера до ло-

гарифмів податкових надходжень (I_{tax}). Зазначимо, що більшість методів експоненційного згладжування задані у програмних продуктах напряму. Проте для оцінки параметрів модифікованого методу Холта–Уінтера ми розробили оптимізаційну ітераційну процедуру, яка мінімізувала показник середніх квадратичних похибок моделі (MSE) і дозволила здійснити відповідні прогнози. На рис. 2 відображено результати стандартного методу Холта–Уінтера для рядів tax та I_{tax} , а також модифікованого варіанта для tax .

Прогнози, подані на рис. 2, розроблялися на основі періоду 2000–2012 рр. Тобто відхилення графіків змодельованих показників до 2012 р. є похибками моделі в межах вибірки, відхилення у 2013 р. є похибками прогнозування. Отримані результати свідчать про те, що модифікований метод Холта–Уінтера з параметрами, які оптимізувалися за алгоритмом дослідження, дав меншу похибку прогнозування, ніж інші моделі. Однак цей показник не є єдиним для вибору найкращого підходу. Для більш повного аналізу якості моделювання та прогнозування податкових надходжень ми побудували табл. 1, у якій продемонстровано найбільш важливі характеристики моделей.

У таблиці, крім розрахованих параметрів рівнянь моделей, також надано середньоквадратичні похибки (MSE) різних моделей для періодів, коли є спостережені дані 2000–2012 рр., та прогнозного 2013 р. Відповідно до результатів, у вибірці даних найменшу похибку дає модель на основі стандартного методу Холта–Уінтера з мультиплікативною сезонністю (А). Проте за межами вибірки, у прогнозованому 2013 р., найменшу похибку дає модифікований метод Холта–Уінтера з мультиплікативним трендом та сезонністю (С).

Похибки прогнозування є важливим показником якості моделі, однак не менш зна-

ПОДАТКИ І ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

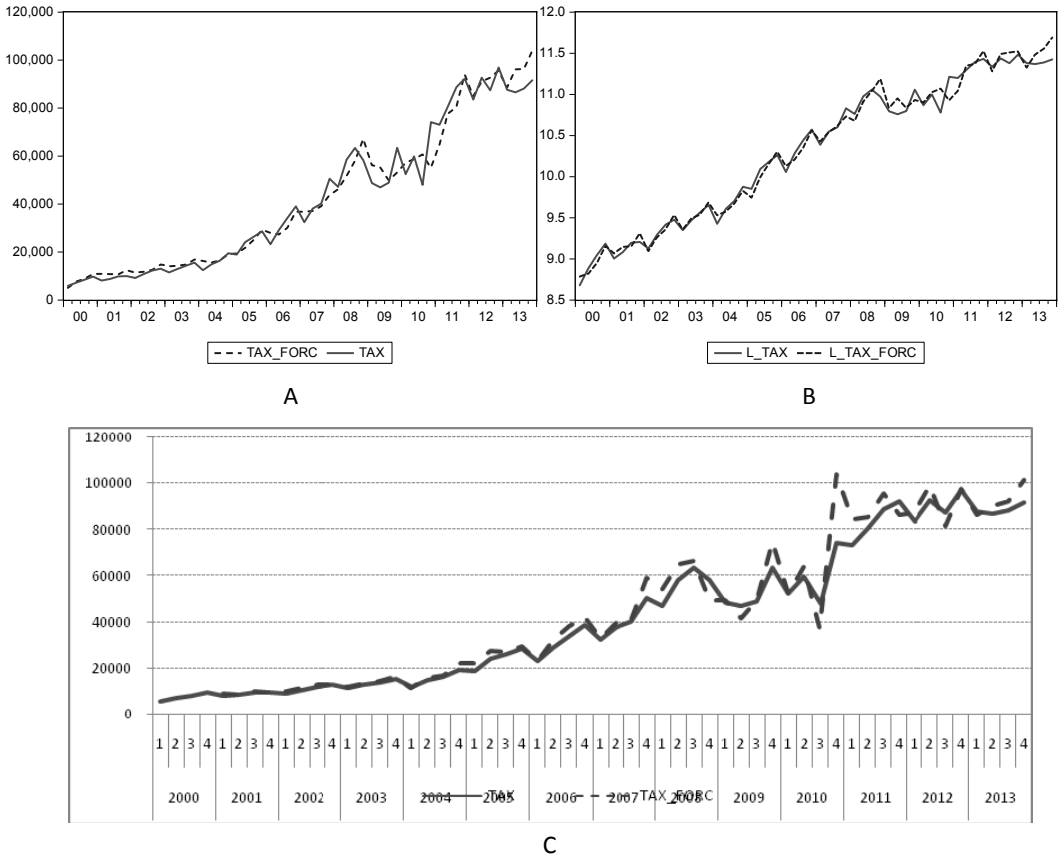


Рис. 2. Фактичні та прогнозовані значення податкових надходжень, розраховані за допомогою методу Холта–Уінтера з лінійним трендом (А,В), та модифікованого методу Холта–Уінтера з мультіплікативним трендом (С)

Таблиця 1

Параметри різних моделей експоненційного згладжування податкових надходжень

Види моделей	α	β	γ	MSE (insample)	MSE (outsample)
Модель А	0,78	0	0,09	27031275,49	77422915,6
Модель В	0,94	0	0	31138152,23	292849318,8
Модель С	1	1	0,478	39004892,49	34204513,62

чними є врахування всієї інформації, яка міститься у часових рядах. Коректні моделі мають описувати дані таким чином, щоб залишки були “білим шумом”, тобто абсолютно випадковим процесом. Оцінка міри випадковості похибок моделі здійснюється

через автокореляцію залишків, присутність статистично значимої автокореляції залишків різних порядків означає наявність неврахованих статистичних зв'язків між даними. У табл. 2 наведено Q-статистику та ймовірності гіпотези про відсутність ав-

Таблиця 2

**Результати тестування наявності автокореляції залишків
моделей прогнозування податкових надходжень**

Лаги	Модель А		Модель В		Модель С	
	Q-Stat	Prob.	Q-Stat	Prob.	Q-Stat	Prob.
1	1,0617	0,303	0,567	0,451	2,1442	0,143
2	1,6634	0,435	0,9551	0,620	2,1457	0,342
3	2,2236	0,527	2,1307	0,546	2,1486	0,542
4	2,5206	0,641	2,1351	0,711	3,0186	0,555
5	4,5858	0,468	5,4067	0,368	3,0703	0,689
6	4,8417	0,564	6,8667	0,333	3,0871	0,798
7	5,3737	0,614	7,1485	0,414	3,1070	0,875
8	6,2584	0,618	7,1508	0,520	3,1282	0,926
9	11,790	0,225	7,6766	0,567	3,2896	0,952
10	12,998	0,224	9,1755	0,516	3,2898	0,974
11	15,361	0,167	9,6866	0,559	3,3453	0,985
12	16,558	0,167	11,032	0,526	4,4989	0,973

токореляції залишків побудованих вище моделей для різних лагів до 12-го включно. Результати тестів свідчать про відсутність значимої автокореляції.

Загалом можна констатувати той факт, що з розроблених моделей кращі результати у моделюванні даних демонструє модель А. Водночас кращі прогнозні результати дає модель С, параметри якої оцінено за авторським алгоритмом.

Для того, щоб зробити висновки, наскільки точними є прогнози запропонованої моделі порівняно із стандартними методами прогнозування, ми побудували ряд прогнозів податкових надходжень на 2013 р. із застосуванням стандартних статистичних методів. У табл. 3 наведено результати прогнозування. Як параметри, що характеризують моделі, визначено MSEin – середньоквадратичну

Таблиця 3

Якісні характеристики різних прогностичних моделей

Модель	MSEin	MSEout	Theil's U
1	270 31275,5	774 22915,6	0,837
2	390 04892,5	342 045 13,6	0,832
3	309 29513,1	644 156347,8	0,823
4	463 22032,6	162 858 18,7	0,888
5	347 94923,3	205 845191	0,814
6	673 349176	192 2563442	2,36
7	117 952262	292 100100,7	1,17
8	172 77190,2	157 711409,7	0,544
9	111 24261,9	123 965749,5	0,478

похибку в межах вибірки, MSE_{out} – середньоквадратичну похибку прогнозу, Theil's U^1 – коефіцієнт Тейла. У табл. 3, у графі "Модель", моделі прогнозування розподілені таким чином: 1 – стандартна модель Холта–Уінтера, 2 – мультиплікативна модель Холта–Уінтера, 3 – ARIMA (1,0,0) (0,1,1)⁴, 4 – випадкове блукання з дрефтом, 5 – випадкове блукання без дрефту, 6 – динамічна регресія (ARIMAX), 7 – VAR, 8 – VECM, 9 – усереднений прогноз.

Наведені результати свідчать про те, що модифікована модель Холта–Уінтера з мультиплікативним трендом дає другий за точністю, після моделі випадкового блукання з дрефтом, результат прогнозування.

Моделювання економічних процесів часто супроводжується вибором автора на користь форм тренду та сезонності, що закладаються в модель. В макроекономіці часові ряди рідко містять лінійні залежності, тому моделі з мультиплікативними зв'язками є більш практичними. Для класу моделей експоненційного згладжування модифікований метод Холта–Уінтера є тим підходом, що враховує нелінійність у змінах варіації та тренду часового ряду. Однак проблема в тому, що, незважаючи на наближеність цього підходу до реальних даних, його застосування обмежене відсутністю відповідних алгоритмів у поширених статистичних пакетах. У дослідженні ми показали, що, маючи систему рівнянь, які безпосередньо представляють модель

¹ Коефіцієнт Тейла (Theil's U) – показник, що порівнює якість прогнозування двох альтернативних моделей. Базовою прогностичною моделлю зазвичай вважається просте випадкове блукання. Відповідно, значення даного коефіцієнта вказує на те, у скільки разів похибки розробленої моделі більші за похибки моделі випадкового блукання. Якщо коефіцієнт нижчий від одиниці, розроблена модель продукує похибки, менші за похибки альтернативної моделі.

$$U = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^{n-1} (FPE_{t+1} - APE_{t+1})^2}{\sum_{t=1}^{n-1} (APE_{t+1})^2}}$$

де $FPE_{t+1} = \frac{F_{t+1} - Y_t}{Y_t}$ – відносна змінна прогнозованих даних, а $APE_{t+1} = \frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t}$ – відносна змінна фактичних даних.

Холта–Уінтера, та оптимізувавши їх з метою мінімізації функції середньоквадратичних похибок, цілком можливо отримати відповідні параметри. Прогноз для податкових надходжень в Україні за 2013 р., що був отриманий із застосуванням цього підходу, виявився досить точним і порівняно більш якісним, ніж більшість аналогічних прогнозів, отриманих із застосуванням ряду стандартних статистичних методів.

Література

1. Baghestani H., McNown R. *Forecasting the Federal Budget with Time Series Models // Journal of Forecasting.* – 1992. – № 11. – P. 127–139.
2. Marcellino M., Favero C. *Modelling and Forecasting Fiscal Variables for the Euro Area // Oxford Bulletin of Economics and Statistics.* – 2005. – № 67. – P. 755–783.
3. Fullerton T. *A Composite Approach to Forecasting State Government Revenues: Case Study of the Idaho Sales Tax // International Journal of Forecasting.* – 1989. – № 5. – P. 373–380.
4. Pike T., Savage D. *Forecasting the Public Finances in the Treasury // Fiscal Studies.* – 1998. – № 19(1). – P. 49–62.
5. Beckett-Camarata J. *Revenue Forecasting Accuracy in Ohio Local Government // Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management.* – 2006. – № 18(1). – P. 77–99.
6. Botrić V., Vizek M. *Forecasting Fiscal Revenues in a Transition Country: The Case of Croatia // Zagreb International Review of Economics & Business.* – 2012. – Vol. 15, № 1. – P. 23–36.
7. Krol R. *Forecasting State Tax Revenue: A Bayesian Vector Autoregression Approach // California State University, Northridge.* – 2010. – P. 18. – Available at: http://www.csun.edu/~hcecn001/published/BVAR_Forecast.pdf
8. Balçilar, M., Gupta R., Majumda, A., Miller, S.M. 2013. *Forecasting Nevada Gross Gaming Revenue and Taxable Sales Using Coincident and Leading Employment Indexes // Empirical Economics.* – 2013. – № 44. – P. 387–417.

9. HDR/HLB Decision Economics, Inc. *Review and Critique MODOT'S State Revenue Forecasting Model*. Silver Spring, MD, 2007. <http://168.166.124.22/RDT/reports/Ri06024/or07013.pdf>. Accessed July 3, 2008.
10. Buettner T., Kauder B. *Revenue Forecasting Practices: Differences across Countries and Consequences for Forecasting Performance // Fiscal Studies*. – 2010. – № 31 (3). – P. 313–340.
11. HDR/HLB Decision Economics, Inc. *Review and Critique MODOT'S State Revenue Forecasting Model*. Silver Spring, MD, 2007. <http://168.166.124.22/RDT/reports/Ri06024/or07013.pdf>. Accessed July 3, 2008.
12. Arnold Cote K. N., Smith W.D., Fullerton T.M. *Municipal Non-Residential Real Property Valuation Forecast Accuracy // International Journal of Business & Economics Perspectives*. – 2011. – № 6. – P. 56–77.
13. Fair R. C., Shiller R. J. *Comparing Information in Forecasts from Econometric Models // American Economic Review*. – 1990. – № 80. – P. 375–389.
14. Fullerton T. M., Kelley B. W. *Metropolitan Retail Predictive Accuracy in El Paso // Forecasting Letters*. – 2006. – №1 (2). – P. 24–30.
15. Botrić V., Vizek M. *Forecasting Fiscal Revenues in a Transition Country: The Case of Croatia // Zagreb International Review of Economics & Business*. – 2012. – Vol. 15, № 1. – P. 23–36.
16. *Political and Organizational Influences on the Accuracy of Forecasting State Government Revenues / S. Bretschneider, W. Gorr, G. Grizzle, E. Klay // International Journal of Forecasting*. – 1989. – № 5(3). – P. 307–319.
17. Grizzle G., Klay E. *Forecasting State Sales Tax Revenues: Comparing the Accuracy of Different Methods // State and Local Government Review*. – 1994. – № 26(3). – P. 142–152.
18. Pegels, C.C. (1969). *Exponential forecasting: Somenevariations*, *Management Science*, 15, 311–315.

Олександр КВАСОВСЬКИЙ,
Едуард КАРАПЕТЯН

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ВИРОБНИЧИХ КЛАСТЕРІВ

Проаналізовано основні наукові підходи до визначення сутності та структури фінансово-економічного механізму на макро- та мікроекономічному рівні. З'ясовано структурну побудову кластерних об'єднань та зумовлені нею особливості фінансових відносин, які формуються в межах кластерної моделі і регулюються з допомогою фінансового механізму. На цій основі сформульовано концептуальні засади формування фінансового механізму функціонування виробничих кластерів в умовах вітчизняної економіки.

В умовах посилення конкурентної боротьби та поглиблення глобалізації ринкового простору все більш затребуваною стає така інноваційна модель організації виробничо-господарської діяльності, як виробничий кластер. Як відомо, в сучасному розумінні останній є доволі складною соціально-господарською системою, яка об'єднує багато компонентів і характеризується масштабним спектром інформаційно-управлінських і виробничо-технологічних взаємозв'язків. Відповідно до цього успішне функціонування сучасних кластерних утворень потребує модернізації інституційного забезпечення, запровадження новітніх управлінських інститутів, удосконалення інформаційно-аналітичної системи та комплексу управлінських важелів, а також створення адекватної нормативно-правової бази, яка чітко регламентувала б правила гри (норми поведінки) та відповідальність за їх невиконання, ефективно урегульовувала договірні відносини, визначала порядок контролю та вирішення арбітражних суперечок тощо. В Україні, незважаючи на окремі спроби у вказаному напрямку, дотепер

ще не сформовано якісного, системного, стабільного й несуперечливого інституційного забезпечення функціонування кластерів, яке дало б змогу інтенсифікувати темпи їх створення й розвитку та паралельно сприяло б мінімізації відповідних трансакційних витрат всередині цих об'єднань.

Однією з основних причин подібної ситуації є недостатнє обґрунтування на теоретичному рівні фінансових, організаційних та інших умов адаптації таких нових господарських об'єднань підприємницьких структур, як виробничі кластери до специфічних реалій української економіки, що актуалізує поглиблене студіювання напрацювань у теорії виробничого кластера, з метою окреслення концептуальних засад створення його раціональної організаційної структури, а також формування ефективного фінансового механізму функціонування вказаного об'єднання.

Проблематика створення та розвитку виробничих кластерів перебуває в епіцентрі наукових інтересів багатьох вчених далекого і ближнього зарубіжжя, а також представників вітчизняної економічної науки, таких як: О. Амоша, О. Богма, М. Войнаренко, Н. Вол-

кова, В. Геєць, В. Гусєв, В. Дикань, Р. Коуз, М. Малий, Л. Марков, О. Мігранян, С. Мочерний, К. Некрасова, С. Осадчук, М. Портер, В. Прайс, Г. Семенов, С. Соколенко, Д. Тюкаєв та ін. Визнання значимості вкладу перелічених науковців у створення теоретико-методологічних і прикладних основ клас-теризації економіки є беззаперечним.

Водночас, фінансовим аспектам функціонування виробничих кластерів присвячені лише окремі наукові праці таких російських і вітчизняних вчених, як В. Базилевич, І. Балабанов, Л. Буряк, О. Василик, О. Волков, О. Кириленко, Г. Кірейцев, П. Нікольський, В. Опарін, А. Поддєрьогін, Б. Райзберг, Р. Сайфулін, В. Федосов, М. Фесенко, А. Шеремет та ін.

Попри достатню кількість фундаментальних досліджень, присвячених теорії кластеризації та фінансовому механізму на макро- та мікроекономічному рівнях, питанням особливостей структурної побудови та формування ефективного фінансового механізму виробничих кластерів приділяється значно менше уваги, хоча це є однією зі ключових умов успішної виробничо-господарської діяльності згаданих кластерних утворень у виробничій сфері.

Отже, мета статті полягає в тому, щоб на основі дослідження сутності і структури фінансово-економічного механізму на рівні держави та суб'єктів господарювання виявити його особливості для виробничих кластерів і розкрити теоретико-концептуальні засади формування фінансового механізму функціонування згаданих кластерних об'єднань.

Насамперед, хочемо зазначити, що на відміну від вітчизняної економічної науки представники західної економічної думки в своїх роботах не розглядають фінансовий механізм як відокремлений об'єкт дослідження, а концентрують увагу на фінансових методах впливу на суспільство, державу чи окремий суб'єкт господарювання.

Російські ж та вітчизняні вчені-економісти значну увагу приділяють саме з'ясуванню субстанції фінансового механізму на макро- та мікроекономічному рівнях (в окремих працях також зустрічаються модифікації цього терміна – “фінансово-кредитний механізм”, “фінансовий механізм державного регулювання” тощо). При цьому, незважаючи на наявність розмаїття дефініцій фінансового механізму та плюралізм поглядів на сутність згаданої економічної категорії, можна умовно виокремити два основні підходи, які для лаконічності назовемо “структурним” і “управлінським” (табл. 1).

Проаналізувавши численні визначення фінансового механізму в економічній літературі, можна стверджувати про домінування структурного підходу, який сформувався ще в часи планово-адміністративної економіки й відображав певну ідеологічну “заангажованість” тогочасної фінансової науки. При застосуванні згаданого підходу, як правило, науковці розкривають сутність економічної категорії фінансового механізму на макро- чи мікрорівні через з'ясування його структурної побудови як сукупності взаємопов'язаних компонентів (складових). Зокрема, відомі українські вчені О. Василик і К. Павлюк, досліджуючи організаційну побудову фінансового механізму на макроекономічному рівні, стверджують, що “згідно зі структурою фінансової системи, фінансовий механізм поділяється на такі складові: фінансовий механізм підприємств, організацій, установ; бюджетний механізм; страховий механізм” [1, 95]. Принагідно, хочемо зауважити, що в контексті завдань, поставлених у цій статті, для нас все-таки більший інтерес представляє з'ясування внутрішньої побудови фінансового механізму як агрегації компонентів на рівні окремого суб'єкта господарювання.

Застосовуючи замість поняття “фінансовий механізм” термін “фінансово-кредит-

Приклади дефініцій поняття “фінансовий механізм” за так званими “структурним” і “управлінським” підходами

№ з/п	Виклад визначення	Літературне джерело
1.	Фінансовий механізм – це сукупність форм, методів і важелів планового управління фінансовими відносинами, пов'язаними з плануванням фінансів, утворенням, розподілом і використанням грошових доходів, нагромадженням фондів, із системою фінансування видатків.	Никольский П.С. Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью. – М.: Финансы и статистика. – 1982. – С. 60.
2.	Фінансовий механізм – це сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільних і перерозподільних відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів.	Кириленко О.П. Финансы: Навч. посібник. – Тернопіль: Т.О.В. ЦМДС. – 1998. – С. 34.
3.	Фінансовий механізм – це система фінансових важелів впливу на організацію, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів.	Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.М.Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – С. 114.
4.	Фінансовий механізм – це складова частина господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин. Фінансовий механізм включає передусім ціни, податки, мита, пільги, штрафи, санкції, дотації, субсидії, банківський кредитний і депозитний проценти, облікову ставку, тарифи.	Современный экономический словарь / Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., исправл. – М.: ИНФРА-М. – 1999. – С. 369.
5.	Фінансовий механізм – це сукупність форм і методів створення і використання фондів фінансових ресурсів із метою забезпечення різних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення.	Василик О.Д. Теория финансов. – К.: НІОС. – 2000. – С. 104.
6.	Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави, які функціонують у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для задоволення потреб суспільства.	Государственные финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. В.М. Федосова, С.Я. Огородника и В.Н. Суторминой. – К.: Лыбидь. – 1991. – С. 68.
7.	Фінансовий механізм – це сукупність видів, форм і методів організації фінансових відносин.	Финансы (теоретичні основи): Підручник / Грідчина М. В., Захожай В. Б., Осипчук Л. Л. та ін.; під кер-вом і за наук. ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захож-ая. – К.: МАУП. – 2002. – С. 27.

ний механізм”, дещо по-іншому підходять до структуризації останнього відомі українські вчені-фінансисти С. Огородник, В. Опарін, В. Федосов та російський економіст В. Сенчагов. Так, згаданий колектив вітчизняних науковців у складі фінансово-кредитного механізму виокремлює дві підсистеми: фінансово-кредитне забезпечення та фінансово-кредитне регулювання [3, 132], а В. Сенчагов – чотири підсистеми: фінансово-кредитне планування; фінансово-кредитні важелі; організаційні структури та правовий режим фінан-

сово-кредитної системи [4, 5]. Використання вказаними авторами терміна “фінансово-кредитний механізм” є швидше традиційним продовженням поширених уявлень фінансової економіки, коли від фінансів відокремлювалася сфера кредитування, яка у цей час лише розвивалась. До того ж, в умовах обмеженості фінансових відносин у плановій економічній системі фінансовий механізм завжди досліджувався як невід’ємна складова економічного чи господарського механізму.

Абстрагуючись від окремих розбіжностей та узагальнюючи дефініції, запропоновані П. Нікольським, О. Кириленко, О. Волковим, Б. Райзбергом, Л. Лозовським, Є. Стародубцевою, О. Василюком, В. Федосовим, С. Огородником, В. Суторміною, М. Грідчіною, В. Захожай, Л. Осипчук (див. табл. 1) та багатьма іншими авторами, в структурі фінансового механізму суб'єкта господарської діяльності можна виокремити в певній логічній послідовності такі взаємопов'язані компоненти: фінансові методи, фінансові інструменти, фінансові важелі, нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

На відміну від структурного управлінського підхід більшою мірою орієнтований на багатоаспектне й поглиблене трактування сутності, з'ясування структурної побудови та методичного забезпечення функціонування фінансового механізму суб'єктів господарської діяльності різноманітних організаційно-правових форм і типів власності. Згідно з управлінським підходом, зазвичай, фінансовий механізм розглядається як налагоджена система управління фінансами, функціональним призначенням якої є організація узгодженої взаємодії фінансових відносин з фондами грошових коштів для оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності. В окремих випадках дослідники ототожнюють фінансовий механізм із фінансовим менеджментом, трактуючи його як схему управління фінансами, що поєднує дві взаємопов'язані підсистеми: механізм управління фінансовими відносинами та механізм управління фондами грошових коштів. При цьому адепти подібного тлумачення сутності фінансового механізму зачасти просто ігнорують окремі його складові, такі як: правове, нормативне та інформаційне забезпечення, з допомогою яких здійснюється організація фінансових вза-

ємовідносин і практичне застосування фінансових методів, інструментів та важелів.

Відповідно до вищезазначеного, одним з доволі влучних ми вважаємо визначення, запропоноване авторами "Сучасного економічного словника" (Б. Райзбергом, Л. Лозовським, Є. Стародубцевою), згідно з яким під фінансовим механізмом розуміють певну складову частину господарського механізму, сукупність фінансових важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин [5, 369]. На нашу думку, в наведеній дефініції достатньо ґрунтовно визначена структурна будова фінансового механізму шляхом наведення переліку його елементів, які чинять вплив на процеси діяльності господарюючого суб'єкта.

На основі висловлення власної позиції щодо розуміння сутності виробничого кластера як нової форми організації виробництва, з'ясування змісту та особливостей фінансових відносин, які формуються в межах кластерних утворень і регулюються з допомогою фінансового механізму, а також аналізу наведених вище позицій вчених щодо тлумачення економічної сутності та структурної побудови згаданого механізму, спробуємо сформулювати концептуальні засади його формування у виробничих кластерах в умовах вітчизняної економічної системи.

На нашу думку, виробничий кластер можна визначити як складне поєднання різних типів ресурсів, певним чином мобілізованих, організованих і скоординованих з метою виробництва продукції (товарів, послуг), призначеної для задоволення ринкового попиту споживачів. Отже, в широкому сенсі діяльність виробничого кластеру виступає своєрідним логічно замкнутим ланцюгом процесів від моменту створення продукту (розробка зразка, впровадження у виробництво, серійне виготовлення) до його доведення до безпосереднього споживача

(рекламна кампанія, логістика і транспортування, продаж). З іншого боку, виробничий кластер можна розглядати як складну соціально-економічну, техніко-технологічну та фінансову систему відкритого типу, яка через рух матеріальних, інформаційних і фінансових ресурсів (потоків) пов'язана з іншими господарючими суб'єктами національної економіки. Відповідно до цього, в кластерному утворенні можна виокремити дві взаємодіючі підсистеми: виробничо-господарську, яка охоплює процеси виробництва, та фінансово-економічну, що об'єднує фінансові процеси, які є вартісним чи грошовим відображенням виробничо-господарських операцій.

Разом з тим, хочемо відмітити, що на практиці не зустрічаються кластери з цілком ідентичним набором компонентів, тобто кожному з них притаманна своя специфіка та відмінності в структурній побудові. Абстрагуючись від індивідуальних особливостей, на рис. 1 ми схематично зобразили узагальнену структуру кластера, що містить максимальну кількість компонентів, які можуть входити до його складу.

Запропонована схема дає змогу уявити, як може виглядати максимально розгалужена структурна побудова кластера з точки зору включення до його складу як обов'язкових суб'єктів-учасників, так і залучення партнерів, бажаних лише за певних обставин. На наш погляд, до першої з названих груп учасників кластерного об'єднання можна віднести виробників основної, суміжної та допоміжної продукції, побічних продуктів, постачальників і покупців товарів або послуг, органи, які здійснюють у кластері адміністративно-управлінські та контрольні функції.

Враховуючи підвищену значимість джерел фінансування діяльності будь-якого кластерного формування на етапі його становлення, за необхідності до участі в

кластері можуть залучатися різноманітні фінансові інституції: інвестиційні фонди, установи з мікrokредитування, венчурні й лізингові компанії, комерційні банки тощо. В окремих випадках ефективність функціонування кластера значною мірою може залежати від суб'єктів-учасників, які здійснюють інформаційне забезпечення, а саме: науково-дослідних установ; навчальних закладів; торгово-промислових палат; інших кластерів, які спеціалізуються на наданні інформаційних послуг, тощо.

Суб'єкти кластерного утворення організують його виробничо-господарську та фінансову діяльність для досягнення низки узгоджених цілей та завдань. На наш погляд, ключова мета, якої необхідно досягти для успішного функціонування виробничого кластера, полягає в довгостроковому утриманні стійкого фінансового стану, забезпеченні фінансово-економічного розвитку та зростанні ринкової вартості активів суб'єктів, що входять до складу такого кластерного формування (забезпечення необхідними фінансовими й матеріальними ресурсами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; мобілізація грошових коштів, достатніх для своєчасного й повного виконання кожним суб'єктом кластера фінансових зобов'язань перед бюджетом, державними цільовими фондами та іншими господарючими суб'єктами; організація ефективного контролю за розподілом і використанням фінансових ресурсів у межах кластерного об'єднання тощо).

Зрозуміло, що реалізація вказаної пріоритетної мети базується на досягненні сукупності вужчих цілей другого порядку, суть яких зводиться до такого: забезпечення випуску виключно високоякісної та конкурентоспроможної продукції (товарів, послуг), яка користується значним попитом на ринку; забезпечення максимально можливого обсягу продажів шляхом укладання вигід-

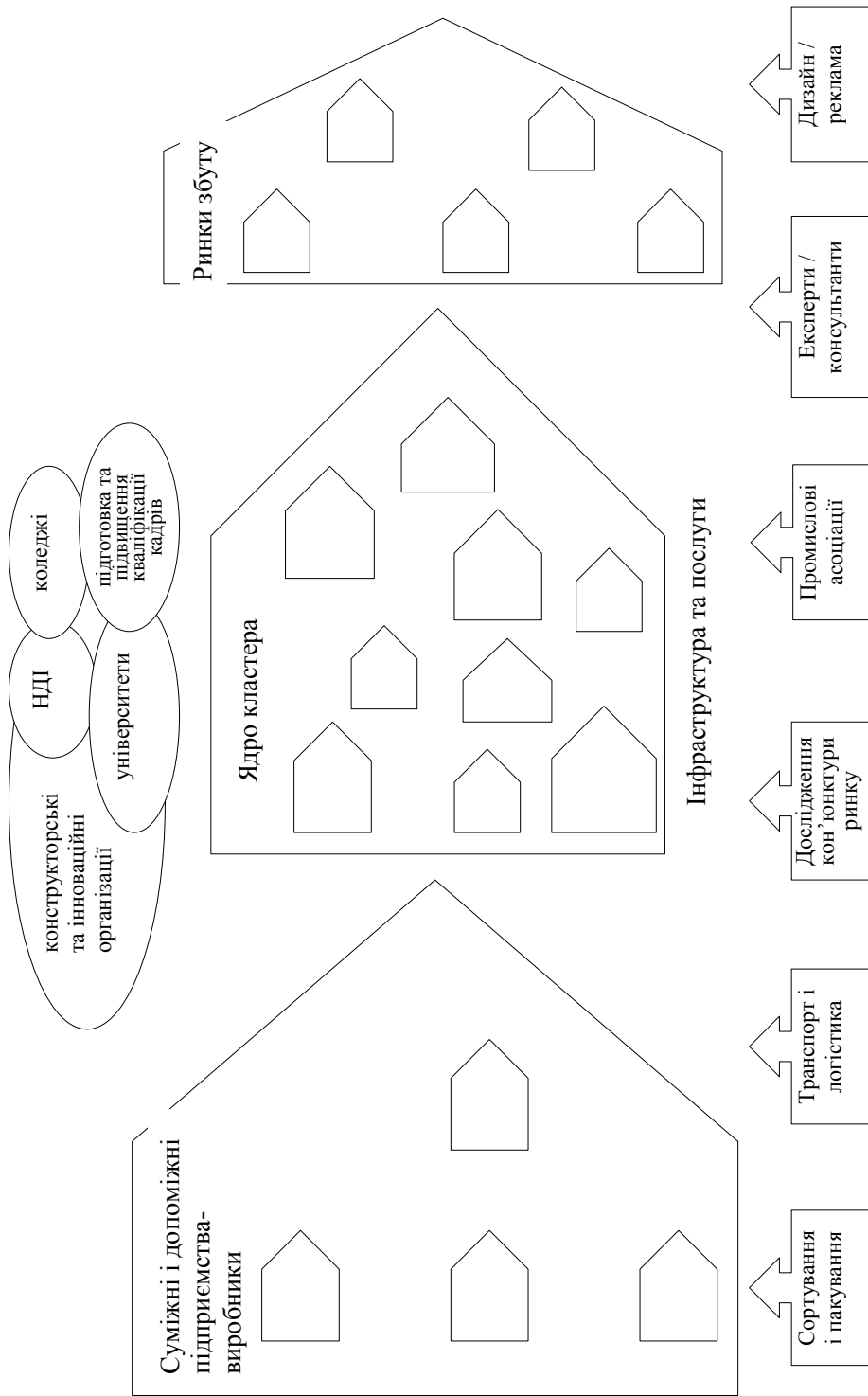


Рис. 1. Узагальнена структурна побудова розгалуженого кластерного утворення.

них контрактів зі платоспроможними покупцями й замовниками, їх своєчасного та повного виконання; перманентного пошуку резервів економії усіх видів господарських витрат; одержання максимально можливого прибутку; належного фінансування й постійного здійснення інноваційно-інвестиційних заходів, спрямованих на підвищення науково-технічного й технологічного рівня виробництва. В свою чергу, успішне вирішення суб'єктами кластера перелічених завдань першого та другого порядку дає змогу забезпечувати реалізацію цілей, які є наступними в ієрархії завдань, таких як соціальний захист персоналу, задоволення соціальних і культурно-побутових потреб працівників, збереження навколишнього природного середовища тощо.

Успішне функціонування суб'єктив-учасників виробничого кластера в умовах конкурентної боротьби можна забезпечити, сформувавши ефективний механізм управління потоками фінансових ресурсів і регулювання фінансових відносин.

Сукупність фінансових відносин, які виникають в рамках кластерної моделі організації виробництва в процесі її створення та здійснення нею фінансово-господарської діяльності, можна розділити на три групи: а) відносини з державою; б) відносини між суб'єктами-учасниками всередині виробничого кластера; в) відносини з суб'єктами господарювання, які не входять до складу кластерного утворення.

Як показує світова практика, в кластерних утвореннях, як і в більшості інших ринкових форм організації господарської діяльності, відсутня група фінансових відносин розпорядчо-директивного характеру з вищими керівними організаціями (міністерствами, відомствами), яка була характерна для підприємств в умовах адміністративно-командної (планової) економіки [6, 3]. До того ж, кластери не мають статусу

юридичних осіб і швидше їх можна віднести до неформальних об'єднань, які організують свою діяльність на принципі взаємної довіри між суб'єктами-учасниками. А формування відносин довіри між партнерами у межах кластера неможливе без вироблення ними спільних норм поведінки, бізнес-культури, чіткого розподілу рутинних функцій та окреслення компетенцій. Інакше кажучи, довірчі відносини та інформаційна "транспарентність" між суб'єктами кластерного об'єднання потребують значної організаційної роботи, без якої не можна досягти оперативного взаємообміну інноваційними розробками і прогресивними напрацюваннями, сформувані спільні закупівельні й збутові мережі та створити горизонтальні асоціації, покликані колективно вирішувати проблеми всередині виробничого кластера.

Таким чином, утворення виробничого кластеру потребує високого рівня організації та самоорганізації його потенційних суб'єктив-учасників, що не спостерігається на сучасному етапі становлення вітчизняної моделі кластеризації. Тому суб'єкти-учасники змушені створювати об'єднання громадян, що виконують функції координаційного центру діяльності кластера, якому вони тимчасово делегують функції, котрі в умовах ринку партнери не здатні виконувати самостійно.

Регулювання фінансових відносин у виробничих кластерах відбувається за допомогою належним чином налагодженого фінансового механізму, який проявляється у комплексному та взаємоузгодженому застосуванні фінансових методів, інструментів і важелів для забезпечення мобілізації достатнього обсягу фінансових ресурсів, їх оптимальної алокації й ефективного використання з метою стійкого довготривалого соціально-економічного розвитку суб'єктів кластерного утворення. Іншими словами, досягнення необхідних результатів діяльності кластера можливе за умови наявності

фінансового механізму, сформованого за принципом налагодженої ефективної взаємодії усіх його елементів, які здійснюють вплив на процес відтворення виробничо-господарської діяльності суб'єктів кластерного об'єднання. Хоча в історичному розвитку фінансовий механізм постійно зазнає суттєвих змін, які виражаються в тому, що одні фінансові методи й важелі з часом втрачають актуальність, а натомість з'являються нові, у виробничих кластерах може бути задіяні як класичний, так і новітній інструментарій управління фінансами.

Як відомо, одним із найпоширеніших в економічній літературі визначенням фінансових методів є їх трактування як способів або засобів впливу фінансових відносин на господарський процес. Отож, у структурі фінансового механізму функціонування виробничого кластера можна виокремити такі фінансові методи: фінансове прогнозування і планування, фінансування, інвестування, кредитування й самокредитування, ціноутворення, оподаткування, стимулювання й відповідальність, фінансовий контроль тощо. Значною мірою характеризуючи сутність різних груп фінансових відносин і будучи тісно пов'язаними з ними, фінансові інструменти виконують певне економічне навантаження та мають об'єктивні рамки застосування. До них належать: податки та збори, види цін, грошовий капітал, фінансові ресурси, стимули, санкції, цінні папери, валюта, грошові зобов'язання, страхові поліси, кредитні договори та інші види ринкових фінансових продуктів. У контексті структурної побудови фінансового механізму фінансовий важіль найчастіше розглядається як засіб або прийом дії фінансового методу, тобто важелі конкретизують застосування відповідних методів. До фінансових важелів, які можуть використовуватися у кластерах, можна віднести: дохід, собівартість, прибуток,

норми амортизаційних відрахувань, окремі види фінансових планів господарюючих суб'єктів-учасників, заходи державного регулювання ціноутворення, ставки податків і зборів, норми фінансових санкцій, види преференцій, відсоткові ставки за позиками, депозитами й облігаціями, інвестиції, валютні курси тощо.

Відповідно до особливостей організаційної структури вітчизняних виробничих кластерів та потенційного складу їх учасників, можна констатувати, що перелічені фінансові методи, інструменти й важелі є дієвими при організації управління фінансами у вказаних виробничих системах.

Фінансове прогнозування і планування виступає важливим чинником успішної адаптація кластерної моделі до національних умов ведення бізнесової діяльності, бо з їх допомогою можна розробити виважену стратегію фінансування розвитку виробничого кластера на тривалу перспективу, а також конкретизувати тактичні шляхи поетапної реалізації згаданої доктрини.

Варто зазначити, що у кластерних об'єднаннях практика фінансового планування повинна передбачати не лише складання фінансових планів для кластера в цілому, але й на рівні всіх суб'єктів-учасників. При цьому складання прогнозів щодо мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів для перспективного розвитку кластерних формувань можуть здійснювати згадані вище координаційні центри, які повинні акумулювати, аналізувати й узагальнювати інформацію про індикатори фінансово-господарської діяльності суб'єктів кластера за попередні роки.

До пріоритетних фінансових методів, які використовуються при створенні та у процесі подальшого функціонування виробничих кластерів, можна віднести фінансування й самофінансування, інвестування, кредитування й самокредитування.

Незважаючи на те, що ще у 2001 р. клас-теризація була визначена перспективним вектором прискорення розвитку вітчизняної промисловості [7], практична реалізація цього процесу відбувається дуже повільно. Це пояснюється слабкою державною фінансовою підтримкою у вигляді державних інвестицій, бюджетного фінансування, кредитів під гарантії уряду або органів місцевого самоврядування. До того ж, на етапі становлення кластерних моделей в Україні дуже обмежено використовуються можливості щодо отримання допомоги від міжнародних фінансових організацій і фондів як у формі грошових грантів, так і у вигляді технічної допомоги, консалтингових послуг тощо.

Важливе місце у процесі фінансового забезпечення діяльності кластерів належить таким фінансовим методам, як самофінансування і самокредитування. Самофінансування в рамках кластерного об'єднання полягає в тому, що покриття витрат на про-сте й розширене відтворення виробничого кластера повинно здійснюватися за рахунок коштів фондів його розвитку, сформованих шляхом відрахувань від прибутків суб'єктів-учасників або сукупного прибутку кластерного утворення. А самокредитування передбачає, що суб'єкти-учасники кластера уникають мобілізації коштів на ринку кредитних ресурсів, а залучають для цього внутрішні позикові джерела. Варто зазначити, що можливість практичної реалізації методу самокредитування на рівні кластерного об'єднання є значно вищою, ніж на рівні окремого самостійного господарюючого суб'єкта, бо учасники кластера можуть організувати власну кредитну спілку.

На сучасному етапі створення і становлення в Україні нових виробничих систем кластерного типу такий фінансовий метод, як стимулювання, що реалізується через адекватні фінансові інструменти та важелі, тісно переплітається з іншими фінансо-

вими методами, які входять до структури фінансового механізму згаданих кластерів. Хочемо зазначити, що у 1990-их рр. в Україні кластери переважно створювалися за участю капіталу іноземних інвесторів, яких приваблювали суттєві податкові преференції та державна підтримка. Однак після згорання вказаних пільг, як правило, відбувалася негайна репатріація іноземних капіталовкладень та ліквідація подібних кластерних утворень. Тоді як на сучасному етапі кластеризація більшою мірою базується на мобілізації внутрішньої ресурсної бази кожної конкретної території як сукупності природних, соціально-трудо-вих, фінансових та інституційних ресурсів. Тому в нинішній ситуації стимулювання виробничих кластерів може обмежитися лише формуванням сприятливих умов для реалізації прихованого потенціалу, а надалі створена виробнича система розвиватиметься самостійно з використанням стандартних методів управління фінансами.

Держава може помітно впливати на діяльність виробничих кластерів в ресурсомістких секторах національної економіки через регулювання цін і тарифів на окремі види природних копалин, енергоносії, комунальні та транспортні послуги, бо їх вартість формує собівартість продукції (товарів, послуг), яка виробляється та реалізується господарюючими суб'єктами кластерних об'єднань.

Як показала піонерна практика адаптації кластерної моделі до умов національної економіки, одним із "підводних каменів" при реалізації проектів зі створення виробничих кластерів є використання трансфертного ціноутворення. На перший погляд, застосування такого ціноутворення дає змогу простіше й точніше прогнозувати фінансово-економічні показники діяльності як окремих бізнес-одиниць, об'єднаних у кластер, так і кластерного утворення в

цілому. Проте, з іншої точки зору, трансферне ціноутворення генерує хибні стимули для суб'єктів-учасників кластерної системи. Так, у випадку, коли трансфертні ціни перевищують ринкові, суб'єкт кластера не буде зацікавленим у розвитку та виході зі складу кластера, бо перспективи успішного продовження його діяльності у статусі самостійного суб'єкта господарювання будуть примарними. І, навпаки, якщо трансфертна ціна буде нижчою за ринкову, то, виходячи зі критеріїв максимізації прибутку та підвищення ефективності власної діяльності, суб'єкт-учасник кластерного об'єднання прагнучиме зі нього вийти, щоб більш успішно функціонувати на ринку як окрема самостійна бізнес-одиниця.

Істотний вплив на ефективність фінансово-господарської діяльності виробничого кластера чинить такий метод регулювання фінансових відносин, як оподаткування. Зокрема, оподаткування суб'єктів кластерного утворення може мати опосередкований або прямий преференційний ефект. Для прикладу, в Україні окремі учасники виробничого кластера, які за встановленими критеріями належать до суб'єктів малого підприємництва, можуть помітно знизити фіскальне навантаження та витрати на дотримання податкових процедур, обравши спрощену систему оподаткування (єдиний податок). До того ж, як свідчить світовий досвід, з метою стимулювання кластеризації уряд чи органи місцевого самоврядування можуть ухвалювати рішення щодо надання прямих податкових пільг у формі часткового або повного звільнення від справляння окремих видів загальнодержавних та місцевих податків і зборів упродовж періоду становлення виробничого кластера.

Також вважаємо за доцільне відмітити, що зачасти ефекти від використання різних фінансових методів у рамках сформованого фінансового механізму виробничого

кластеру можуть взаємно посилюватися. Для прикладу, податкові пільги, якими вже користуються суб'єкти-учасники виробничого кластера, за умови реалізації ними інноваційних проектів відповідно до статті 17 Закону України "Про інноваційну діяльність" можуть доповнюватися іншими формами державної фінансової підтримки, такими як повне або часткове безвідсоткове бюджетне кредитування (на умовах інфляційної індексації), повна чи часткова компенсація за рахунок бюджету відсотків за кредити комерційних банків і надання таким банківським установам державних гарантій, майнове страхування реалізації згаданих проектів у страхових компаніях [8].

Разом з тим, хочемо наголосити, що використання фінансового стимулювання у кластерах не повинно зумовлювати фінансових зловживань, які призводять до бюджетних втрат та інших негативних наслідків для держави. З цією метою відповідні контролюючі органи можуть застосовувати до кластерів набір фінансових санкцій як традиційного (штрафи за порушення податкового законодавства; пеня за несвоєчасне виконання фіскальних зобов'язань; скасування наданих пільг), так і спеціального характеру (штрафні санкції за нецільове використання бюджетних коштів, кредитів, грантів на розвиток кластера, за невиконання добровільно взятих на себе суб'єктами-учасниками кластера зобов'язань тощо).

Незалежно від місця, способу та умов формування виробничого кластера, особливостей його створення та функціонування, застосування фінансових методів, інструментів і важелів регулювання цих процесів повинно здійснюватися в межах чинного правового, нормативного та інформаційного забезпечення. Іншими словами, спектр дії перелічених елементів фінансового механізму функціонування виробничого кластерного об'єднання обмежений

нормативно-правовою регламентацією та забезпечений інформаційною складовою.

Вивчення концепції кластеризації дає змогу дійти висновку, що створення в певних місцевостях кластерних об'єднань передбачає розробку комплексу правових та організаційних нормативів, а також проведення економічних, інфраструктурних і соціально-гуманітарних заходів як з боку державної влади, так і міждержавних інституцій. При цьому роль державного регулювання в забезпеченні ефективного функціонування кластерних утворень полягає у створенні необхідних правил гри та рамкових умов для їх діяльності, а також недопущенні монополізації ринкового простору. А міждержавні інституції додатково зобов'язані здійснювати адаптацію та гармонізацію законодавчих норм різних країн, в яких функціонують окремі базові структурні підрозділи міжнародних кластерів [9, 12].

Формування адекватного правового забезпечення для регулювання фінансових відносин економічних суб'єктів всередині локальних виробничих систем в Україні потребує значних довготривалих зусиль, що, насамперед, зумовлено особливостями організаційної структури національних кластерів.

На підставі сформованої правової бази розробляється така не менш важлива складова фінансового механізму виробничого кластера, як нормативне забезпечення, яке охоплює внутрішньокластерні нормативні положення, інструкції, вказівки, розроблені з урахуванням особливостей його функціонування та економічних умов України. Зокрема, важливе місце у створенні необхідного нормативного забезпечення відводиться розробці методичних вказівок щодо складання фінансових планів і прогнозів діяльності кластера та консолідованої звітності, а також встановлення науково обґрунтованих внутрішніх норм і нормативів (наприклад,

норми резервування коштів на фінансування розвитку кластерного об'єднання).

Із усього наведеного вище випливає, що фінансовий механізм у різних формах кластеризації має свої особливості. Вони зумовлені відмінностями в організаційно-економічних основах функціонування кожного виду кластера, сферах діяльності, ступені усупільнення засобів виробництва, спільності дій на ринку (закупівля, постачання, переробка та реалізація) тощо. Але, незважаючи на те, що кластери різноманітні за своїми видами, формами, функціями, організаційною будовою, всі їх суб'єкти повинні сформувати фінансовий механізм, який давав би змогу досягти максимально успішного фінансового, матеріального й соціального становища кожного партнера-учасника.

З метою успішного інтенсивного розвитку виробничих кластерних утворень у національній економіці необхідно, насамперед, забезпечити формування фінансового механізму вказаних інтегрованих структур з дотриманням сформульованих вище концептуальних вимог до його структурної побудови. Адже сформований ефективний фінансовий механізм функціонування кластерної моделі, яка базується на взаємовигідній інтеграції суб'єктів ринкового середовища, сприятиме їх прискореній й ефективній імплементації в ринкове середовище, забезпеченню достатніми фінансовими ресурсами простого й розширеного відтворення, а також інноваційно-інвестиційного розвитку виробничих кластерів в умовах утвердження ринкових принципів господарювання.

А перспективи подальших досліджень в окресленому напрямку наукових пошуків ми вбачаємо в поглибленому вивченні світового практичного досвіду формування ефективного фінансового механізму виробничих кластерів в умовах жорсткої конкурентної боротьби на фінансових і товарних ринках

та можливостей його адаптації до вітчизняних реалій функціонування подібних форм організації виробничої діяльності.

Література

1. Василик О. Д., Павлюк К. В. *Державні фінанси України: Підруч.* – К.: НІОС, 2002. – 608 с.
2. Ковалюк О. М. *Методологічні основи фінансового механізму // Фінанси України.* – 2003. – №4. – С. 51-59.
3. *Финансово-кредитные методы повышения эффективности промышленного производства / Под ред. С. Я. Огородника.* – К.: Техника, 1990. – 238 с.
4. Сенчагов В.К. *Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства.* – М.: Финансы, 1979. – 61 с.
5. *Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. М., Стародубцева Б. А.* – М.: ИНФРА – М, 1996. – 496 с.
6. *Финансовый механизм предприятия автопромышленности в новых условиях хозяйствования.* – М.: МАИ, 1980. – 158 с.
7. *Концепція державної промислової політики: Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки // Бюлетень законодавства і юридичної практики України.* – 2001. – № 5.
8. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. № 40-IV (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Соколенко С. *Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації // Економічний часопис – XXI.* – 2003. – № 5. – С. 11–17.

Оксана ВАВРИЧУК

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Розглянуто особливості проходження процесів реформування місцевого самоврядування в Україні в контексті створення сприятливих умов розвитку державно-приватного партнерства. Проаналізовано інституційно-правове забезпечення державно-приватного партнерства у житлово-комунальній сфері України. Виявлено причини, що стримують практичну реалізацію проектів державно-приватного партнерства у ЖКГ, та обґрунтовано можливості їх реалізації в умовах проходження процесів децентралізації влади і реформування місцевого самоврядування.

Надмірна централізація влади та зосередження усіх ресурсів на верхніх її щаблях призвела до важкої системної кризи в Україні наприкінці 2013–2014 рр. та паралізувала виконання органами місцевого самоврядування покладених на них функцій, насамперед щодо забезпечення життєдіяльності населення відповідних територіальних громад, позбавила права розпоряджатися власними фінансовими ресурсами. Як наслідок, поза увагою залишилися і питання реформування та розвитку найбільш суспільно значущої сфери – житлово-комунального господарства (ЖКГ) України та реалізації у цьому секторі механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) як засобу його фінансування. Таким чином, у територіальних громадах відсутні кошти для забезпечення високого рівня життя громадян, зокрема якісними і доступними житлово-комунальними послугами, та можливості для залучення іноземних і вітчизняних інвестицій.

На думку українських і європейських експертів, економічний розвиток держа-

ви та її регіонів не можливо забезпечити без формування ефективної державної регіональної політики, яка узгоджувала б інтереси, дії та засоби усіх рівнів влади – центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування [1; 2]. Першим кроком на цьому шляху стало схвалення у першому читанні Верховною Радою України проекту закону “Про засади державної регіональної політики”, яким передбачено реалізацію державної регіональної політики на засадах субсидіарності, тобто децентралізації і передачі владних повноважень на той рівень управління, де вони виникають і будуть найбільш ефективно реалізовані. А це, в свою чергу, вимагає формування органами місцевого самоврядування необхідних ресурсів для виконання цих повноважень, що стимулюватиме розвиток власних територій. Таким джерелом фінансування можуть стати кошти, залучені у рамках ДПП. Пріоритетною сферою застосування механізмів ДПП в Україні, як і в багатьох

країнах світу, вважається житлово-комунальне господарство.

В умовах побудови ефективної і дієвої регіональної політики, реформування місцевого самоврядування і процесів децентралізації влади, які сьогодні проходять в Україні, питання стану і перспектив державно-приватного партнерства набувають особливої актуальності. Поштовхом до активізації ДПП, зокрема у житлово-комунальній сфері, може стати і підписання 27 червня 2014 р. угоди про асоціацію України з ЄС.

У багатьох працях вітчизняних і зарубіжних науковців досліджено процеси становлення і розвитку державно-приватного партнерства. Перспективи та особливості реалізації проектів ДПП розглядає Т. Єфіменко [3], використання ДПП для розвитку суспільного сектору відображено у праці О. Длугопольського [4], перспективи запровадження ДПП на основі зарубіжної практики висвітлює В. Варнавський [5]. У дослідженні О. Вінника окреслено перспективи впровадження в Україні інституційної форми ДПП [6].

Проте все ще не достатньо досліджені можливості реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в умовах реформ, що відбуваються нині в Україні.

Метою статті є виявлення причин, що стримують практичну реалізацію проектів ДПП у ЖКГ України, та обґрунтування шляхів їх вирішення в умовах децентралізації влади і реформування місцевого самоврядування.

Як засвідчує практика зарубіжних країн, зокрема досвід Польщі, проблеми найкраще вирішуються на тому рівні, на якому вони виникають. Модернізація інфраструктурних мереж, ремонт житлового фонду, надання якісних послуг ЖКГ є найважливішими функціями органів місцевого самоврядування, що впливають на якість життя населення відповідних територій. А

тому саме на рівень територіальних громад (села, селища, міста) необхідно передати від держави повноваження та відповідні джерела їхнього фінансування. Це, в свою чергу, збільшить відповідальність місцевих органів перед громадянами окремих територій, стимулюватиме до пошуку ефективних джерел фінансування.

Існуюча в Україні система місцевого самоврядування не забезпечує вирішення місцевих проблем, не дотримується принцип повсюдності, неефективним є фінансування, що надходить "зверху" за залишковим принципом. Так, дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування становить понад 70%, 483 територіальні громади на 90% утримуються за рахунок коштів державного бюджету [7]. Це зумовило необхідність проведення в Україні реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Схвалена Кабінетом Міністрів України Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні від 1 квітня 2014 р. передбачає трирівневу систему, яка містить базовий, районний та регіональний рівні. Основою місцевого самоврядування мають стати органи базового рівня (громади села, селища, міста), тобто сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи. Така система забезпечить чіткий розподіл повноважень між органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування різних рівнів за принципом децентралізації, субсидіарності та повсюдності місцевого самоврядування, створить умови для їх фінансування. Зокрема, за бюджетами територіальних громад буде закріплено місцеві податки і збори, отримані на власній території, та частину загальнодержавних податків – податку на прибуток підприємств і податку на доходи фізичних осіб [8]. Фахівці Національного інституту стратегічних досліджень для збільшення ресурсної забезпеченості громад і

регіонів пропонують відновити окремі місцеві податки і збори (зокрема, податок з реклами та ринковий збір), удосконалити систему адміністрування податку на нерухоме майно, віднести плату за землю та податок на доходи фізичних осіб до категорії місцевих податків і зборів[9].

Таким чином, більшість повноважень і фінансових ресурсів буде зосереджено в органах місцевого самоврядування базового рівня, що зробить їх фінансово-незалежними і дієздатними, дасть змогу ефективно вирішувати першочергові проблеми територій, насамперед у сфері ЖКГ, провести модернізацію та ремонт зношених водопровідних, каналізаційних і теплових мереж, житлового фонду, забезпечити надання якісних послуг централізованого водопостачання і водовідведення, теплопостачання, вивезення та утилізації відходів, утримання будинків і споруд, прибудинкових територій, вжити заходи з енергозбереження.

Перетворення територіальних громад із "прохачів" коштів на суб'єктів, які зможуть їх самостійно заробляти, підвищує роль державно-приватного партнерства у розвитку територій і, як наслідок, забезпечуватиме ефективне використання власних ресурсів. Передача повноважень щодо утримання ЖКГ на базовий рівень місцевого самоврядування розширює його можливості щодо укладення договорів ДПП. Практика застосування проектів ДПП вже відома понад 100 років і використовується у багатьох країнах світу з різним ступенем розвитку. Адже величезні потреби в інвестиціях у житлово-комунальній сфері не зможе профінансувати жоден бюджет. ДПП є найприйнятнішим способом фінансування і розвитку ЖКГ з огляду на його специфіку і суспільне значення, оскільки передбачає найкраще виконання функцій, що належать до компетенції органів місцевого самоврядування (державного партне-

ра), шляхом об'єднання зусиль і ресурсів із приватним партнером. Причому об'єкт ДПП залишається у власності територіальної громади. За даними міжнародних експертів, використання ДПП забезпечує краще співвідношення ціни і якості та своєчасне надання суспільних послуг згідно з контрактом. Рівень задоволення населення послугами ДПП значно вищий, ніж в традиційній системі [5, 31]. Які ж причини незадовільного рівня реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні і, зокрема, у житлово-комунальній сфері?

Як зазначають деякі науковці, ДПП займає середню позицію між абсолютною приватизацією об'єктів ЖКГ, з одного боку, і державною монополією, особливо у водопровідно-каналізаційному господарстві, теплопостачанні, – з іншого. За визначенням О. В. Длугопольського державно-приватне партнерство "виступає системою договірних відносин, спрямованих на взаємовигідне середньо- та довгострокове співробітництво між державою і бізнесом, що реалізується в різних формах і розв'язує низку соціально-економічних і політичних завдань на різних рівнях управління" та "є формою оптимізації виконання державою своїх обов'язків перед суспільством за допомогою залучення як інститутів суспільного, так і приватного секторів економіки" [4, 442]. Крім того, це повинно бути рівноправне співробітництво між державним і приватним партнерами.

Міжнародна практика, крім договірної форми ДПП, передбачає також інституційну (корпоративну). Законодавство України вказує лише на договірний характер ДПП. Окремі науковці, з огляду на зарубіжний досвід, наголошують на доцільності застосування інституційної форми ДПП в Україні. Зокрема, перспективи впровадження такої форми партнерства аргументує О. М. Вінник [6, 6–19]. Проте, зважаючи на ситуацію

в Україні, недосконалість державного управління, корупційність і лише початковий етап реформування системи місцевого самоврядування, така форма партнерства надзвичайно ризикова для захисту суільних інтересів.

В. І. Варнавський виокремлює основні умови успішного розвитку державно-приватного партнерства: подолання протиріч між громадськими та приватними інтересами, створення інституційного середовища ДПП, збереження провідної ролі держави в організації програм і проектів ДПП [5, 19].

Приватний бізнес, насамперед, захищений у прибутковому вкладенні своїх коштів, водночас населення потребує отримання якісних послуг за доступними тарифами. Проте, на відміну від приватизації, державно-приватне партнерство має забезпечувати задоволення суільних інтересів. На наш погляд, системні реформи, що відбуваються в Україні сьогодні, створюють сприятливі умови впровадження механізмів державно-приватного партнерства для вирішення проблем житлово-комунального господарства та подолання конфлікту інтересів. Розширення повноважень органів місцевого самоврядування у секторі ЖКГ зумовлює і зростання відповідальності перед територіальними громадами та підвищить контроль за ефективним використанням ресурсів, сприятиме подоланню корупції. Високий рівень корупції на ринку житлово-комунальних послуг перешкоджає залученню приватних інвестицій, зумовлює неефективне використання ресурсів. Передбачене Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні право територіальних громад на місцевий референдум дозволить їм брати участь у вирішенні питань місцевого розвитку. Гарантією отримання послуг високої якості буде і запровадження стандартів (нормативів) якос-

ті публічних послуг, обумовлене згаданою Концепцією.

Для реалізації проектів ДПП необхідна інституційно-правова база, яка забезпечить прозорі партнерські відносини. На сьогодні в Україні прийнято низку законодавчих і підзаконних актів, що регламентують застосування ДПП у житлово-комунальній сфері (табл. 1). Крім зазначених, розроблено й інші нормативні документи щодо процедури реалізації проектів ДПП.

З наведеної інформації видно, що наявне нормативно-правове забезпечення створює підґрунтя для розвитку ДПП, проте поза увагою залишилися питання врегулювання господарських відносин між суб'єктами партнерства, механізми отримання бюджетної підтримки. Закон України "Про державно-приватне партнерство" має рамковий характер і не визначає взаємовідносини для різних форм ДПП, які регламентуються спеціальними законодавчими актами, зокрема, Законом України "Про концесії". Таким чином, не завжди договори концесії чи оренди будуть прикладами ДПП. Отже, відсутній єдиний підхід формування інституційно-правового забезпечення державно-приватного партнерства. Неузгодженість правової бази гальмує розвиток партнерських відносин. Пріоритетом зарубіжних країн є удосконалення бази для підготовки та реалізації проектів ДПП.

Ініціатором здійснення ДПП може бути як державний, так і приватний партнер. Розширення повноважень органів місцевого самоврядування дасть їм можливість самостійно приймати рішення про доцільність реалізації проектів ДПП з використанням фінансових ресурсів місцевих бюджетів [10]. Незважаючи на паритетність відносин між партнерами, провідна роль буде належати державі, як власнику об'єкта ДПП. Корисною для України є практика ДПП США, яка передбачає застосування принципу

Нормативно-правові документи розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальній сфері України

Назва документа	Основні положення
Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві" від 16.09.2009 р.	Вперше обґрунтовано можливість вирішення проблем ЖКГ шляхом залучення приватного сектору на умовах державно-приватного партнерства з метою формування у цій сфері ринкових відносин господарювання, підвищення якості і надійності послуг.
Закон України "Про державно-приватне партнерство" від 01.07.2010 р.	Рамковий закон, в якому вперше визначено поняття "державно-приватне партнерство", організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі, основні форми державної підтримки та гарантій. Визначено перелік сфер застосування ДПП, зокрема ЖКГ. Передбачено виключно конкурсний відбір приватного партнера. Термін договору ДПП встановлено 5–50 років.
Закон України "Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності" від 21.10.2010 р.	Визначено особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності, особливості оренди та концесії таких об'єктів. Вказано перелік умов договору оренди чи концесії. Витрати, пов'язані з поліпшенням орендованого об'єкта/наданого у концесію, які зумовлюють збільшення майбутніх економічних вигод, здійснюються за рахунок амортизаційних відрахувань, а також інших джерел, та відображаються як капітальні інвестиції. Передані в оренду/концесію об'єкти зберігаються у власності територіальної громади. Встановлено строки дії договорів оренди (2–30 років) і концесії (3–50 років).
Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними" від 16.02.2011 р.	Визначено види можливих ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, методи їх оцінки та форми управління ними.
Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства" від 17.03.2011 р.	Визначено процедуру надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності. Передбачено форми державної підтримки (бюджетне фінансування, державні і місцеві гарантії та інші), яка може надаватися з ініціативи державного або приватного партнера.
Постанова Кабінету Міністрів України "Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства" від 11.04.2011 р.	Визначено механізм підготовки та проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства із застосуванням принципів прозорості, об'єктивності та недискримінаційності. Встановлено порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства. Порівняльний аналіз очікуваних результатів від здійснення державно-приватного партнерства та виконання відповідних робіт без залучення приватного партнера (детально прогнозується на найближчі п'ять років). Обґрунтування необхідності державної підтримки, її форми та обсягу.
Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки" від 14.08.2013 р.	ЖКГ визначено пріоритетною сферою застосування державно-приватного партнерства. Обґрунтовано основні причини повільного розвитку ДПП в Україні, зокрема недосконалість інституційного забезпечення; необхідність застосування механізму державної підтримки для залучення приватних інвестицій на умовах ДПП; розроблення єдиного підходу до розвитку ДПП. Визначено шляхи і способи розв'язання проблеми.

*Складено автором.

орієнтації на очікуваний результат, котрий чітко прописаний у проектах ДПП [4, 456]. Довготривалість відносин ДПП (5–50 років) дозволяє приватному партнеру отримувати стабільні прибутки протягом тривалого періоду від користування комунальним (державним) майном, проте і супроводжується ризиком неповернення вкладених коштів внаслідок відсутності державних гарантій.

Передбачена проектом закону “Про заходи державної регіональної політики” розробка Державної стратегії регіонального розвитку України на довгостроковий період (7 років) та регіональних стратегій розвитку дозволить покращити інвестиційний клімат та активізувати роль регіонів у залученні приватних інвестицій. Плани заходів з реалізації Державної та регіональних стратегій розвитку є базою для середньострокового бюджетного планування та розробки інвестиційних програм (проектів), спрямованих на розвиток регіонів, що розробляються строком на три роки та наступні чотири роки періоду дії відповідних стратегій розвитку, та передбачають завдання і заходи, обсяги та джерела їх фінансування з визначенням індикаторів оцінки результативності їх виконання. Таким чином, приватні інвестори зможуть чітко бачити потребу регіону у відповідних обсягах фінансових ресурсах та очікувані цілі фінансування. Це сприятиме використанню принципу середньо- та довгострокового фінансування при реалізації проектів ДПП.

Залученню інвестицій на умовах державно-приватного партнерства, в тому числі іноземних, сприятиме і підписання угоди про асоціацію України з ЄС, подальша гармонізація законодавства відповідно до норм ЄС, що посилить гарантії безпеки довгострокових інвестиційних проектів.

Ще однією проблемою реалізації проектів ДПП у житлово-комунальному господарстві України є вдосконалення тарифної політики. Відповідно до чинного законо-

давства встановлюють тарифи на житлово-комунальні послуги здійснюють органи місцевого самоврядування та Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг. Найважливішим завданням сьогодні є перехід до економічно обґрунтованих тарифів, які б на 100% відшкодовували витрати на виробництво (надання) житлово-комунальних послуг. Станом на 1.01.2014 р. на рівні економічно обґрунтованих витрат встановлені тарифи, здебільшого, на послуги з утримання будинків та прибудинкових територій (в 11 містах України – Вінниці, Луцьку, Дніпропетровську, Житомирі, Ужгороді, Запоріжжі, Луганську, Сумах, Хмельницькому, Черкасах і Чернівці). У комунальній сфері спостерігається повне відшкодування населенням лише вартості послуг з водовідведення (у місті Запоріжжя). Тарифи для населення на послуги водопостачання і теплопостачання встановлені на рівні нижче економічно обґрунтованих витрат по всіх базових підприємствах України. Як наслідок, у житлово-комунальному господарстві продовжується використання практики перехресного субсидювання населення за рахунок комерційних споживачів. Неefективна тарифна політика, відсутність гарантій відшкодування різниці в тарифах з відповідних бюджетів стримують залучення приватних інвестицій на умовах ДПП, оскільки збільшується ризик неповернення вкладених коштів.

Отже, можна виокремити наступні причини, що донедавна перешкождали реалізації проектів ДПП у житлово-комунальному господарстві України:

- 1) відсутність компетентного державного партнера, який гарантував би і був захищений у довготривалих відносинах;
- 2) неузгодженість інституційно-правової бази як основи розробки і впровадження проектів ДПП, врегулювання господарських відносин між партнерами;

- 3) неефективне використання бюджетних коштів;
- 4) проблеми надання державної фінансової підтримки і гарантій для реалізації довгострокових проектів ДПП;
- 5) недосконалість механізму тарифного регулювання, відсутність у приватного партнера важелів впливу на формування тарифів;
- 6) несприятливий інвестиційний клімат.

Процеси формування дієвої політики регіонального розвитку та реформування місцевого самоврядування, які сьогодні відбуваються в Україні, створюють реальні можливості для реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства регіону. Зміцнення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, розширення їх повноважень та посилення контролю з боку громадськості дозволяє їм стати повноцінними партнерами приватного бізнесу у довгострокових інвестиційних проектах.

Закріплення частини загальнодержавних податків, місцевих податків і зборів за органами місцевого самоврядування, надання їм доступу до залучення кредитних ресурсів шляхом спрощення процедур погодження запозичень і місцевих гарантій, підвищення прозорості й ефективності використання бюджетних коштів шляхом запровадження програмно-цільового методу для всіх місцевих бюджетів, як зазначено у Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, дозволяє територіальним органам самостійно приймати рішення щодо вирішення питань місцевого значення, зокрема, реалізації проектів ДПП.

Так, за рахунок власних коштів місцеві органи зможуть провести аудит об'єктів ЖКГ, що перебувають у їх власності, та побачити фактичний стан справ у галузі. Оскільки після оформлення партнерських відносин умови,

які були до підписання угоди ДПП, часто не відповідають реальності. Це посилить довіру до державного партнера з боку приватного інвестора. Крім того, дієздатні органи місцевого самоврядування зможуть відшкодувати приватному партнеру різницю в тарифах до їх встановлення на економічно-обґрунтованому рівні.

Розробка стратегій регіонального розвитку і планів заходів з їх реалізації на середньо- і довгостроковий період дозволить побачити інвесторам, яким територіям, з якою метою і яку суму коштів потрібно. Як наслідок, приватний бізнес буде зацікавлений вийти на нові ринки з гарантованим постійним попитом. З іншого боку, місцеві органи зацікавлені в ефективному використанні своїх коштів, їх економії і належному виконанню своїх повноважень з допомогою приватного партнера. Доцільно створити єдину базу проектів ДПП усіх рівнів господарювання.

Передбачені можливості для реалізації проектів ДПП перетворять підприємства житлово-комунального господарства на повноцінних суб'єктів ринку і платників податку, які будуть залишатися у бюджетах громади, що сприятиме розвитку території і держави загалом.

Література

1. Гройсман В. *Спільне європейське майбутнє залежить від того, якою буде державна регіональна політика в Україні* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/news/spilne-evropeyske-maybutne-zalezhit-vid-togo-yakoyu-bude-derzhavna-regionalna-politika-v-ukrayini---v--groysman-737970/>
2. *Успішна регіональна політика стане запорукою економічного розвитку держави* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/news/test-negoda-692010/>
3. *Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки: Монографія /*

Єфименко Т. І., Черевиков Є. Л., Павлюк К. В. та ін.; За заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т. І. Єфименко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 372 с.

4. Длугопольський О. В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій: Моногр. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 632 с.

5. Государственно-частное партнёрство: теория и практика / В. Г. Варнаевский, А. В. Клименко, В. А. Королевидр; М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

6. Вінник О. М. Інституційна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового регулювання // Актуальні питання інноваційного розвитку. Науково-практичне видання. – Харків: Видавництво “ФІНН”, 2011. – №1. – С. 6-19.

7. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції реформування міс-

цевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні” від 1.04.2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>

8. Княжанський В. Гроші – “вниз”! // День. – 2014. – № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/groshi-vniz>

9. Стратегічний моніторинг розвитку регіонів. Національний інститут стратегічних досліджень. – 2014. – №1 (спеціальний випуск). – К., 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.niss.gov.ua/articles/1543/>

10. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки” від 14.08.2013 р. № 739-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>

Федір ТКАЧИК

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В УКРАЇНІ, ПОЛЬЩІ ТА ЧЕХІЇ

Досліджено підходи до розкриття сутності податкового консультування, на базі чого запропоновано його власне визначення, що акцентується на окремому різновиді професійної діяльності. Проаналізовано організаційно-правові тенденції надання податкових консультацій в Україні, Польщі та Чехії. Висвітлено сучасні особливості національної системи податкового консультування. Запропоновано тактичні та стратегічні заходи підвищення ефективності податкового консультування в Україні з урахуванням вітчизняних реалій і зарубіжного досвіду.

Сучасні умови розвитку фінансово-економічних відносин на світовій арені залежать від особливостей співпраці фіскальних органів із платниками податків з метою мінімізації дефіцитних явищ у бюджетній політиці та підвищення рівня життя населення. Організація ефективних дій в напрямку підвищення рівня добровільної сплати податків потребує інноваційного підходу, націленого на формування партнерських стосунків між фіскальними органами та платниками податків. Більшість розвинених країн, які акцентують зусилля на розвитку консультаційних послуг з питань фінансів та оподаткування підсилюють загальний ефект в системі накопичення бюджетних ресурсів для виконання поставлених перед країною завдань. Специфіка надання консультаційних послуг з питань оподаткування в таких країнах, як Польща та Чехія є досить важливою для вітчизняної системи, зокрема в частині законодавчого закріплення даного різновиду консультування та використання ефективних підходів щодо роз'яснення основних аспектів фіскальної політики платникам податків.

Проблеми ефективного становлення та розвитку податкового консультування в Україні останнім часом набувають вагомого значення, тому привертають увагу науковців та фахівців. Серед них важливо виділити таких теоретиків та практиків з актуальних питань фіскальної політики, націлених на формування партнерських відносин між платниками податків та контролюючими органами, як: В. Андрущенко, І. Безпалько, О. Десятнюк, Ю. Іванов, А. Крисоватий, Н. Литвин, В. Теремецький, а також тих, хто безпосередньо досліджує податкове консультування: О. Болтенко, Р. Буссе, А. Габрелян, А. Гудков, О. Смірнова та ін. Поряд з цим, динамізм розвитку діяльності податкових консультантів у розвинених країнах світу вимагає від національної системи податкового консультування ґрунтовніших досліджень, націлених на підвищення її дієвості.

Мета наукового дослідження полягає у висвітленні сутності податкового консультування та аналізі основних організаційно-правових засад надання консультаційних послуг з питань податків та оподаткування

в Україні, Польщі, Чехії, а також у формуванні на цій основі рекомендацій щодо ефективного розвитку національної системи податкового консультування.

В Україні виникнення податкового консультування пов'язано із мінливістю та неоднозначністю податкового законодавства. У такій ситуації малому та середньому бізнесу досить важко самостійно прорахувати податкову стратегію, спрямовану на збереження беззбитковості діяльності. Оподаткування та всі пов'язані з ним процеси і наслідки відіграють значну роль у житті кожного індивіда у всьому світі, а тому можливість отримання якісних, своєчасних, неупереджених і надійних податкових консультацій не може не приваблювати як суб'єктів підприємницької діяльності, так і платників податків.

Сутність податкового консультування у більшості країн світу визначається однако-вим чином. Вона полягає в наданні клієнтам послуг у вигляді консультацій у системі оподаткування, куди при бажанні включено виконання всіх робіт, що сприяють цьому, наприклад, ведення бухгалтерського обліку та податкової документації, складання необхідних декларацій тощо.

Комплексний підхід до тлумачення податкового консультування висвітлено в поглядах Ф. Гудкова як процес надання особам, які є платниками податків і зборів, консультаційних, інформаційних, представницьких послуг з питань обчислення та сплати податків і зборів, встановлених податковим законодавством; представлення форм податкової звітності; захисту прав та інтересів платників податків і зборів, що визначені законодавством (послуг щодо податкового консультування) [1, 12].

Досліджуючи податкове консультування через призму таких категорій, як процес, експертиза, послуга та метод, О. Смірнова визначає податкове консультування як про-

фесійну незалежну діяльність організацій і приватних осіб з надання замовнику платних послуг, результатом якої є визначення його прав та обов'язків як платника податків і зборів (обов'язкових платежів) та їх оптимальна реалізація [2, 85].

В Податковому кодексі України під податковим консультуванням розуміється допомога контролюючого органу конкретному платнику податків стосовно практичного використання конкретної норми закону або нормативно-правового акта з питань адміністрування нарахування та сплати податків чи зборів, контроль за справлянням яких покладено на такий контролюючий орган [3]. Зазначене визначення першочергово зосереджено на нормативних принципах та звуженні кола податкових консультантів, проте часто у податковій практиці спостерігаються обставини, що потребують ситуативного підходу або звернення до інших фахівців.

В проекті Закону України "Про податкове консультування в Україні" [4] сутність податкового консультування висвітлено як вид професійної діяльності щодо надання замовнику (особі, яка потребує консультацій) на оплачуваній основі послуг, сприяння належному виконанню платниками податків, платниками зборів, податковими агентами й іншими особами обов'язків, передбачених законодавством про податки і збори. Очевидно, що перевагами цього визначення можуть бути спроби виокремлення податкового консультування в окрему сферу діяльності та акцентування на додержанні законодавства з питань оподаткування. Тим не менше, існують певні тези, що потребують врегулювання. Зокрема, сама сутність визначення має загальний характер, відсутні гарантії для замовників, не передбачено захисту їхніх інтересів.

Вважаємо за доцільне визначити податкове консультування як різновид професійної

діяльності, націленої на співпрацю фахівця з питань оподаткування та клієнта щодо врегулювання різнобічних аспектів податкової політики, яка передбачає пошук оптимальних варіантів та гарантує законність їх реалізації.

У різних країнах висувуються різні вимоги до рівня кваліфікації кандидата в податкові консультанти. У Польщі потрібна вища освіта, а також досвід роботи в податковій службі не менше двох років [5]. У Чеській Республіці претендент повинен мати вищу освіту за будь-якої спеціальності на рівні бакалавра. Досвід роботи не обов'язковий, але рекомендується [6]. У Словаччині необхідно мати вищу освіту і п'ятирічний досвід роботи в галузі економіки. Цей термін для осіб, які здобували практичні навички асистента податкового консультанта, скорочується до трьох років, а для тих, хто має вищу освіту економіста чи юриста, досвід роботи не обов'язковий [7, 50]. Бажаючі стати податковими консультантами в Німеччині повинні мати вищу освіту в галузі економіки чи права і стаж роботи два-три роки в податковій службі. Однак відкривається шлях до професії тим особам, які не мають вищої освіти, але пропрацювали, як правило, не менше десяти років в податковій службі [8]. В Україні бажаючі стати податковими консультантами згідно з положенням Спілки податкових консультантів України мають мати вищу освіту та не менше, ніж трирічний стаж роботи за фахом економіста чи юриста [9], а бажаючі стати податковими радниками згідно із положенням Палати податкових консультантів України мають відповідати наступним умовам:

- вища закінчена економічна, юридична або технічна освіта;
- знання англійської мови на рівні не нижче середнього;
- комунікабельність і вміння безконфліктно вирішувати проблемні ситуації;
- аналітичний склад розуму;

- відсутність фінансових зобов'язань (неоплачених прострочених кредитів);
- відсутність судимості [10].

Проте податковий радник та консультант – фактично одна й та сама особа – це спеціаліст в галузі надання податкових консультацій. У зв'язку із цим, у розмежуванні згаданих дефініцій не вбачається глибокого змісту, оскільки йдеться про фахівця консультанта з питань податків та оподаткування.

Щоб набути статусу податкового консультанта, претендент зобов'язаний пройти випробувальний іспит. До складу екзаменаційної комісії входять представники фінансових організацій, податкових органів та професійних об'єднань. У Польщі до складу комісії, що формується згідно з діючою системою законодавства, входять ще й представники Верховного адміністративного суду та науки. Вирішальним голосом в комісії завжди володіє сторона виконавчої влади. Зміст і порядок проведення іспиту в Польщі та Чеській Республіці встановлює комісія, окрім того, законодавство передбачає винятки. Насамперед, це стосується осіб, які здобували статус податкового консультанта в інших країнах-членах Євросоюзу. В Україні необхідно скласти кваліфікаційні іспити, які є засобом перевірки знань осіб, що претендують на одержання сертифікату за професійними навичками "Консультант з податків та зборів", вони проводяться на умовах, встановлених спеціальним порядком [11] і відповідними рішеннями Кваліфікаційної комісії Спілки податкових консультантів України [12].

До законодавчо обґрунтованих загальних обов'язків податкового консультанта належать, передусім, дотримання інтересів клієнта на основі нормативно-правових актів і взаємної домовленості, конфіденційність діяльності, відповідальність за завдану шкоду при обов'язковому страхуванні від такого збитку.

Те ж саме стосується прав податкових консультантів. Серед них можемо виокремити право податкових консультантів виступити в якості уповноваженого клієнта в його податкових справах, право зарахування на службу співробітників, які не є податковими консультантами, на основі трудового договору, або право на розірвання договору з клієнтом за наявності на це поважних причин. В табл. 1 відображено порівняння основних нормативно-правових аспектів діяльності податкових консультантів, що існують в Польщі та Чехії, а також заплановані до прийняття в Україні.

Поряд з цим, організація роботи податкових консультантів має враховувати положення професійної етики, які свідчать про те, що крім роз'яснення загальних законних вимог до податкових консультантів встановлені норми для відносин податкових консультантів з адміністрацією та органами правосуддя і для відносин між самими податковими консультантами. Також визначено ступінь дозволеної реклами податковими консультантами і на дисциплінарну відповідальність за порушення встановлених принципів здійснення податкового консультування.

На основі нормативно-правового забезпечення податкового консультування в розглянутих країнах створені професійні організації, які об'єднують усіх податкових консультантів в обов'язковому порядку. У Польщі така установа називається "Центральна Палата податкових консультантів", в Чеській Республіці – "Палата податкових консультантів Чеської Республіки", в Україні теж існують такі об'єднання, зокрема з 2001 р. функціонує Спілка податкових консультантів України, а з 2013 р. – Палата податкових консультантів України. Нормативна база діяльності професійних об'єднань податкових консультантів та їх членів, крім загальної системи законо-

давства обов'язково враховує нормативно-правовий акт про податкове консультування, Статут палати (спілки), Положення про професійну етику та рішення органів палати (спілки). Об'єднання податкових консультантів можуть самостійно приймати нормативні положення, що роз'яснюють і уточнюють вимоги закону, а також встановлюють додаткові, що не суперечать законодавству, правила виконання діяльності в сфері податкового консультування.

Тим не менше, прагматизм діяльності професійних податкових консультантів в Україні поки що характеризується показниками активності й ефективності. Фактори домінування теоретичних основ податкового консультування в Україні щодо діяльності сертифікованих податкових консультантів засвідчують про те, що у більшості випадків клієнти мусять звертатися за податковою порадою до інших установ. Йдеться про звернення до аудиторських фірм (перевіряють вже здійснені операції і на цій основі надають поради щодо бухгалтерського та податкового обліку), бухгалтерів (переважно надають окремий спектр послуг щодо сумісництва з основною діяльністю), юридичних компаній (представництво інтересів клієнта в установах суду з питань податкової політики), фінансових консультантів (здебільшого фізичні особи, приналежні до бренду певної міжнародної компанії, що пропонують комплекс послуг з кредитування, страхування, оподаткування тощо). Також маємо зазначити податкових консультантів Спілки податкових консультантів України та податкових радників Палати податкових консультантів України (налагодження розвитку та територіального розширення) і фіскальних органів (представлені в основному Центрами з обслуговування платників податків та сервісом "Пульс" [13], які були створені з метою забезпечення комфортних умов

Порівняльний аналіз нормативно-правового забезпечення діяльності податкових консультантів

Країна	Польща	Чехія	Україна
1. Нормативно-правовий акт	Закон "Про податкові консультації" (Ustawa o doradztwie podatkowym, 1996)	Закон "Про податкові консультаційні послуги та Палату податкових консультантів" (Zákon o daňovém poradenství a Komoře daňových poradců České republiky, 1992)	проект Закону України "Про податкове консультування в Україні", 2008.
2. Сфера дії нормативно-правового акта	Закон визначає умови і механізм справляння податку, організацію діяльності податкових консультантів	Закон регулює надання юридичної допомоги і проведення фінансово-економічних консультацій з питань податків, нарахувань, зборів та інших виплат.	Закон регулює відносини, пов'язані з діяльністю з податкового консультування, визначає правові, організаційні засади цієї діяльності, правовий статус податкових консультантів України.
3. Право надання консультаційних послуг	Фізичні особи включені до списку податкових консультантів. Адвокати, юридичні консультанти. Аудитори, окрім тих, що представляють інтереси платника податків в судах.	Фізичні особи, що зареєстровані Палатою податкових консультантів в Реєстрі та мають відповідний сертифікат.	Громадяни України, які набули правового статусу податкового консультанта
4. Вимоги до податкового консультанта	Є дієздатними особами. Користуються всіма громадянськими правами. Мають хорошу репутацію. Мають вищу освіту. Набули дворічного досвіду роботи за фахом. Здали іспити на податкового консультанта. Зареєстровані Національного радою в списку податкових консультантів.	Є дієздатними особами. Не мають судимості. Не працюють в органах державної та місцевої влади, що здійснюють податкову ревізію, а також не працюють в сферах діяльності, що заборонені законом. Отримали вищу освіту в рамках акредитованої навчальної програми бакалаврату. Не були останні 5 років перед поданням заяви на складання іспиту виключені із реєстру податкових консультантів.	Для набуття правового статусу податкового консультанта фізична особа повинна мати закінчену вищу освіту, відповідний стаж роботи за економічною або юридичною спеціальністю, успішно скласти кваліфікаційні іспити та одержати сертифікат про присвоєння кваліфікації консультанта з податків і зборів.
5. Права та обов'язки податкового консультанта	Діяти відповідно до закону, присяги і посадової етики. Постійно підвищувати свою кваліфікацію. Регулярно сплачувати членські внески. Зберігати в таємниці факти та інформацію. Підлягають обов'язковому страхуванню. Мають право надавати бухгалтерські послуги тощо.	Оберігати права і законні інтереси свого клієнта, надавати податкові консультаційні послуги спільно з іншими консультантами. Нести відповідальність перед клієнтом за шкоду, яку він завдав. Дотримуватися конфіденційності. Укладати договір про страхування збитку, який може бути нанесений у зв'язку з наданням податкових консультаційних послуг. Розірвати договір про надання податкових консультаційних послуг.	Представляти і захищати права та інтереси фізичних і юридичних осіб у судах. Ознайомлюватися у будь-яких юридичних осіб з необхідними документами, матеріалами. Одержувати письмові висновки фахівців з питань, що потребують спеціальних знань. Надавати консультації і довідки як в усній, так і в письмовій формі. Виконувати інші дії, що не суперечать чинному законодавству.
6. Відповідальність податкового консультанта	У разі заподіяння шкоди податковий консультант і людина, з якою ці операції були здійснені, несуть відповідальність за шкоду відповідно до положень Цивільного кодексу.	Дисциплінарна відповідальність: а) письмове попередження; б) штраф до 100 000 крон чеських; в) зупинення права надавати податкові консультаційні послуги на строк до одного року; г) виключення з Реєстру.	За неналежне виконання своїх зобов'язань податковий консультант (фірма) несе майнову та іншу цивільно-правову відповідальність відповідно до договору та закону.

* Складено на основі [4–6].

платникам податків, надання якісної правової та податкової допомоги, оперативного приймання податкової звітності, надання адміністративних послуг) та інших консалтингових установ, переважно приватних. Переваги приватних фірм пов'язані з індивідуальним підходом до розв'язання проблеми та певною оперативністю, яка залежить від характеру справи. Проте в цьому контексті клієнт зустрічається з оплатою послуг та певним обмеженим спектром обслуговування, наприклад, перевірка звітності та виявлення в ній помилок може не враховувати представництво інтересів у суді. Звернення до державних установ згідно з чинним законодавством [3] відбувається на безоплатній основі, але потребує додаткових витрат часу, поряд з цим, акцент у наданні такої консультації тісно переплітається із задоволенням інтересів держави – наповнення казни.

Таким чином, вітчизняна модель надання консультацій в галузі оподаткування потребує врахування міжнародного досвіду, національної специфіки щодо забезпечення ефективної діяльності податкових консультантів в Україні. Така необхідність зумовлена збільшенням випадків звернення громадян до фіскальних органів про надання роз'яснень і консультацій з різних питань оподаткування. Зокрема, аналіз статистичних даних Фіскальної служби України свідчить про те, що за 2013 р. платники податків надіслали 5,9 тис. звернень до сервісу "Пульс" [14], а за перше півріччя 2014 р. – 3,2 тис. звернень, що у 1,4 раза більше, ніж у відповідному періоді 2013 р. Переважно проблематика стосується інтерпретації питань, пов'язаних з організацією роботи фіскальних органів (31,4%), подачею звітності та реєстрацією податкових накладних (28,6%), затримкою митного оформлення товарів (12,9%), антикорупційної тематики (5,9%) тощо [15].

Отже, з метою побудови ефективної системи податкового консультування в Україні державними та недержавними установами необхідно здійснити низку тактичних і стратегічних заходів:

1. Доопрацювання, оновлення та прийняття Закону України "Про податкове консультування в Україні", який визначав би чітке та стабільне підґрунтя для організації і координації діяльності податкових консультантів в Україні з урахуванням тенденцій Польської та Чеської практики податкового консультування, зокрема наступних аспектів:

- зобов'язати податкових консультантів нести відповідальність за неякісне надання послуг і відшкодувати завдані від цього збитки клієнтам та (або) державі;
- налагодити облік і контроль виданих ліцензійних дозволів і сертифікатів щодо організації діяльності в сфері податкового консультування;
- надавати послуги з податкового консультування на умовах довірливості, конфіденційності та секретності;
- на законодавчому рівні передбачити повноваження професійного громадського органу щодо комплексного управління діяльністю податкових консультантів в Україні;
- чітко окреслити механізм застосування дисциплінарних заходів, санкцій та апеляцій до суб'єктів податкового консультування тощо.

2. Формування робочих груп за участю іноземних фахівців із проблем розвитку податкового консультування в Україні за умов одночасного розгляду волонтерських послуг як способу оптимізації їх фінансування.

3. Розробка та запровадження пілотного проекту, націленого на звільнення (повне або часткове) від оподаткування суб'єктів господарської діяльності, що надають ліцензійні послуги з податкового консультування,

за умов організації державного фіскального контролю за інвестуванням фінансових ресурсів від наданих преференцій у процеси розвитку податкового консультування.

4. Створення легкодоступного електронного блогу на сайті фіскальних органів, спілки та палати податкових консультантів з метою надання допомоги клієнтам в отриманні правильної інформації з питань податків та оподаткування.

5. Створення інформаційно-консультативних повідомлень у вигляді банерів, плакатів, оголошень при фіскальних органах, офісах спілки та палати податкових консультантів, фахових навчальних закладах щодо базисів оподаткування та алгоритму дій для громадян – платників податків, які бажають отримати податкову консультацію;

6. Надання можливості фізичним особам–платникам податків скористатися правом податкової знижки шляхом віднесення до податкового кредиту суми коштів, витрачених за послуги податкового консультування та ін.

Отже, існуючі проблеми у вітчизняній системі податкового консультування вимагають швидкого вирішення, що потребує комплексного підходу, в т. ч. за рахунок імплементації позитивної практики зарубіжних країн, зокрема таких, як Польща та Чехія, де законодавство про податкове консультування прийнято ще у 1996 та 1992 рр. відповідно. Поряд з цим вітчизняну систему податкового консультування доцільно розвивати на основі державного регулювання та чіткого визначення місця і ролі податкових консультантів (радників) у тристоронніх відносинах між платниками податків, фіскальними органами та податковими консультантами. Ефективний механізм функціонування податкового консультування в Україні спроможний знизити рівень ухилення від оподаткування, що в кінцевому результаті за умов цільового використання отриманих від спла-

ти податків доходів до бюджету забезпечить ріст соціально-економічних показників та покращить добробут нації.

Література

1. Гудков Ф. А. Об организации рынка услуг по налоговому консультированию // *Ваш налоговый адвокат*. – 2007. – №7. – С. 12–14.

2. Смірнова О. М. Податкове консультування: зміст і стан розвитку // *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. – 2011. – № 2 (53). – С. 84–90.

3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Редакція від 03.08.2014 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

4. Про податкове консультування в Україні: проект Закону України від 10 липня 2008 № 2745 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF24900A.html

5. Ustawa o doradztwie podatkowym z dnia 5 lipca 1996 r Nr 41, poz. 213 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aktyprawne.poznajpodatki.pl/inne-ustawy/ustawa-o-doradztwie-podatkowym-2013-dz-u-2011-nr-41-poz-213/>

6. Zákon o daňovém poradenství a Komoře daňových poradců České republiky ze dne 20. října 1992 № 523 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kdpcr.cz/article.asp?nArticleID=1&nLanguageID=1>

7. Смірнова О.М. Організаційно-правове регулювання податкового консультування: зарубіжний досвід // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2010. – №8 (111). – С. 47–52.

8. Буссе Р. Опыт Германии по информационному взаимодействию финансово-налоговых органов и налоговых консультантов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nalogforum.ru/php/content.php?id=767>.

9. Положення про прийом у члени спілки податкових консультантів України (Затверджено рішенням Ради СПКУ від 2 липня 2002 р., протокол № 5) / [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу: <http://www.taxadvisers.org.ua/conditions.html>

10. Які вимоги ставляться до податкових радників (консультантів)? / Інформація з офіційного сайту Палати податкових консультантів України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppk.org.ua/uk/requirements_for_tax_advisers

11. Програма підготовки членів Спілки податкових консультантів України до кваліфікаційного іспиту на отримання сертифіката “Консультант з податків та зборів” (Затверджено рішенням Ради СПКУ від 02 липня 2008р., протокол № 7) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxadvisers.org.ua/certification/examination.html>

12. Про порядок підвищення кваліфікації сертифікованих консультантів з податків та зборів: Положення Спілки податкових консуль-

тантів України від 18 травня 2009 року № 12 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxadvisers.org.ua/certification/polojennya.html>

13. Центри обслуговування платників податків / Інформація з офіційного сайту Державної фіскальної служби України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/tsentri-obslugovuvannya-platnikiv-poda>

14. Публічний звіт про діяльність Міндоходів України у 2013 році / Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/data/files/10866.pdf>

15. У першому півріччі 2014 року кількість звернень на “Пульс” зросла в 1,4 раза / Інформація з офіційного сайту Державної фіскальної служби України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/154961.html>

Інна СЕРВАТИНСЬКА

МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ТА СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ: СВІТОВИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Проаналізовано європейську та вітчизняну моделі соціальної політики, виявлено переваги та недоліки функціонування систем соціального страхування в межах заявлених моделей. Оцінено передумови соціального страхування в європейських моделях соціальної політики із застосуванням макроекономічних індикаторів. Запропоновано напрями удосконалення вітчизняної моделі соціальної політики та поліпшення ефективності соціального страхування в Україні на основі проаналізованого світового досвіду.

Вступ України до Європейського Союзу зумовлює ефективність функціонування вітчизняної моделі соціальної політики, як визначальної складової соціально-економічного розвитку. Вітчизняна модель соціальної політики є малоефективною особливо в умовах економічної нестабільності та суспільно-політичної напруги, що відображається на добробуті громадян. Проблема полягає в затратній та необґрунтованій соціально-економічній політиці, яка характеризується значним навантаженням на державний бюджет за рахунок вітчизняної системи соціальних трансфертів, дефіцитності фінансових ресурсів фондів соціального страхування, в результаті чого виникає значний податковий тиск на платників податків та тінізація ринку праці. Таким чином, проблема вітчизняної моделі соціальної політики та складових її елементів, зокрема соціального захисту, соціального страхування, є актуальною і потребує подальшого вирішення. Тому доцільно проаналізувати зарубіжний досвід функціонування моделей соціальної політики, а також оцінити можливості наближення такого досвіду до вітчизняної практики.

Проблеми соціально-економічного розвитку характеризуються великою кількістю

наукових досліджень. Становлення тієї чи іншої моделі соціальної політики залежить від економічних передумов, історичних аспектів, традицій, менталітету, бо все це формує сферу наукових інтересів багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців.

Необхідно зазначити, що загальнотеоретичні основи формування, розвитку соціальної держави та системи соціального захисту населення закладені в роботах класиків економічної думки: А. Сміта, Дж. Кейнса, Ф. Хайєка, М. Фрідмена. Деякі із зарубіжних науковців вивчали специфіку соціального захисту та соціального страхування, зокрема в моделях соціальної політики: У. Беверідж, Г. Еспінг-Андерсен, А. Аткинсон, П. Пірсон та інші.

Проблеми становлення та розвитку вітчизняної моделі соціальної політики, а також ефективності функціонування в межах такої моделі системи соціального захисту і визначальної її фінансової складової – соціального страхування – висвітлено в працях вітчизняних науковців: В. Андрущенко, В. Антропова, Д. Богині, В. Гейця, Е. Лібанової, С. Осадця, Ю. Пасічника, В. Плиси, М. Шавариної, С. Юрія.

Вітчизняні вчені у своїх наукових дослідженнях зазначають, що вдало сфор-

мована модель соціальної політики з поєднанням ліберальних і консервативних рис здатна забезпечити ефективне функціонування системи соціального захисту та фінансового механізму соціального страхування, що сприятиме вирішенню проблем соціальної несправедливості, бідності, безробіття, втрати працездатності тощо.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, проблеми ефективності моделі соціальної політики в Україні залишаються актуальними. Йдеться про модель, яка відповідала б економічним можливостям країни та забезпечувала б дієвий фінансовий механізм системи соціального страхування, чітко розмежовуючи при цьому функції всіх суб'єктів соціальної сфери.

Метою статті є аналіз європейських моделей соціальної політики та макроекономічних показників, що дасть можливість визначити їх переваги і недоліки, здійснити порівняльну характеристику з вітчизняною моделлю та окреслити можливості застосування зарубіжного досвіду в Україні. Удосконалення вітчизняної моделі соціальної політики відіграє важливу роль, як фактор існування стабільної, соціально орієнтованої ринкової економіки.

Світовий досвід свідчить, що єдиної соціальної моделі не існує. На практиці зазви-

чай можна спостерігати поєднання моделей при переважанні характерних елементів однієї з них. Багато науковців працюють над створенням оптимальної (європейської) моделі соціальної політики, яка заснована на впливі як ринкових сил, так і державного регулювання. У зарубіжній соціальній практиці стали загальновизнаними три моделі соціальної держави, а відповідно і соціальної політики, запропоновані в 1990 р. Г. Еспінг-Андерсеном: скандинавська (соціально-демократична), континентально-європейська (консервативна), ліберальна (англосаксонська) (табл. 1) [1, 95].

Із загальної характеристики європейських моделей соціальної політики цілком очевидна відмінність кожної з них. Наприклад, соціальна політика скандинавської моделі націлена на забезпечення повної зайнятості, зменшення диференціації в рівнях доходів громадян, тоді як у політиці континентальної моделі праця визначає подальше соціальне забезпечення. Тобто, суспільство серед країн континентальної моделі страфікується на працюючих та непрацюючих малозабезпечених громадян. Характерною рисою ліберальної моделі є створення умов отримання доходів громадян не нижче прожиткового мінімуму [2, 9; 3, 117].

Таблиця 1

Загальна характеристика європейських моделей соціальної політики

Назва моделі	Характеристика
Скандинавська модель	Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія; Соціальні послуги гарантуються всім незалежно від страхового стажу; Система соціального захисту на 80% профінансована за рахунок податкових надходжень та на 20% за допомогою страхових внесків; Через державний бюджет перерозподіляється 50–60% ВВП, при цьому частка соціальних видатків становить 35%.
Континентальна (консервативна) модель	Австрія, Нідерланди, Німеччина, Франція; Встановлює жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту і тривалістю професійної діяльності; На 90% фінансується за рахунок внесків роботодавців та найманих працівників; Рівень централізації ВВП у державному бюджеті становить 25–40%.
Ліберальна (англосаксонська) модель	Австралія, Великобританія, Ірландія, США, Японія; Модель ґрунтується на слабкорозвиненому соціальному страхуванні й досить ефективній системі соціальних допомог; Держава гарантує захист мінімальних соціальних гарантій; Через державний бюджет перерозподіляється в середньому 20–30% ВВП.

Аналогічно до загальноприйнятих європейських моделей соціальної політики, що відображені в табл. 1, наведено характеристику вітчизняної моделі соціальної політики та соціального страхування. Вітчизняну модель можна порівняти з країнами пострадянського простору, такими як Білорусь, Грузія, Молдова, в яких модель соціального захисту та система соціального страхування, включаючи її фінансовий механізм, ґрунтуються на спільних засадах й суттєво не відрізняються одна від одної (табл. 2.)

Проаналізувавши європейські та вітчизняну моделі соціальної політики, визначено загальні переваги та недоліки в організації соціального страхування (табл. 3).

Таким чином, як видно з табл. 3, для кожної моделі соціальної політики характерні переваги та недоліки у функціонуванні системи соціального страхування.

Для того, щоб визначити, який досвід актуально перейняти відповідно до запропонованих зарубіжних моделей соціальної політики та який буде прийнятним в умовах вітчизняної економіки і системи соціального страхування, проаналізовано основні макроекономічні показники окремих країн (табл. 4).

Отже, за даними табл. 4, найбільший рівень ВВП на душу населення зафіксовано у Швеції – 57297 дол. США, який досягається за рахунок активної перерозподільчої та фіс-

кальної політики. Власне, цим і зумовлений високий рівень централізації ВВП у державному бюджеті – майже 50%. Таким чином реалізується соціальна модель Швеції, яка спрямована на вирівнювання доходів населення.

Темп зростання ВВП у 2013 р. склав 1,5%. Дохідна частина державного бюджету на 90% складається з податкових надходжень – це 44% від ВВП. Ставка внеску на соціальне страхування в 2013 р. становила 38,42%, сплата якого розподіляється між роботодавцем – 31,42% та працівником (застрахованим) – 7% [12].

Рівень безробіття в Швеції – 8,3%, причому 36,7% безробітних перебувають у віці від 15 до 19 років, тобто актуальною є проблема молодіжного безробіття. Видатки державного бюджету на ринок праці та зайнятість коливаються в межах від 8 до 10%. Соціальне страхування на випадок безробіття є добровільним [13].

Для континентальної моделі характерне зростання ВВП на рівні 1,30% (при цьому через державний бюджет перерозподіляється 41% від ВВП). Доходи державного бюджету на 91% складаються з податкових надходжень, з яких 4,5% – внески на соціальне страхування. Основним джерелом наповнення фондів соціального страхування є соціальні внески – 90% (ставка внеску в 2013 р. становила 39,46%, з них

Таблиця 2

Вітчизняна модель соціальної політики*

Назва моделі	Характеристика
Вітчизняна модель	Система соціального страхування встановлює чіткий зв'язок між соціальними внесками та соціальними виплатами, але підкріплена державною допомогою та гарантіями на випадок відсутності страхового стажу; Фонди загальнообов'язкового соціального страхування (далі Фонди ЗДСС) фінансуються за рахунок соціальних внесків й відрахувань роботодавців та найманих працівників на 90%; Через державний бюджет перерозподіляється в середньому 30% ВВП, при цьому частка соціальних видатків становить 25%.

*Складено на основі [4;5].

**Переваги та недоліки соціального страхування
в європейських моделях соціальної політики***

Скандинавська модель	
Переваги	Недоліки
Розвинений державний сектор економіки. Високий рівень якості й загальнодоступності соціальних послуг. Широке охоплення соціальною підтримкою різних верств населення. Активна перерозподільча політика спрямована на мінімізацію в стратифікації доходів населення.	Дороговизна системи соціального страхування, що створює значний податковий тиск (прогресивна шкала) на платників податків. Зловживання та утриманські настрої населення, відсутність конкуренції на ринку праці, безробіття (табл. 4).
Континентальна модель	
Високо організоване суспільство і політична прихильність суспільства принципам добробуту. Широкий спектр соціальних послуг. Ефективне поєднання принципів професійної солідарності та соціальної допомоги.	Низький рівень добровільного соціального страхування – 10%.
Англосаксонська модель	
Розвинений рівень соціального партнерства між усіма суб'єктами соціального страхування. Висока підприємницька активність. Високі темпи економічного зростання, які розширюють фінансові можливості системи соціального страхування (табл. 4).	Модель є ефективною в умовах економічного зростання, але при спаді виробництва та зниженні макроекономічних показників спостерігається урізування соціальних програм, страждають незахищені верстви населення.
Вітчизняна модель	
Базується на принципах соціального партнерства (паритетності), солідарності, всезагальності та обов'язковості. Фінансова підтримка з боку держави (соціальні трансферти). Порівняно з середньоєвропейськими показниками, невисокий рівень безробіття – 7,7%.	Неефективність фінансового механізму соціального страхування. Низькі макроекономічні показники розвитку; Зловживання соціальними програмами, соціальна стратифікація. Відсутність досвіду ефективного соціального партнерства між суб'єктами соціального страхування; добровільне соціальне страхування менше 5%.

*Складено на основі [1; 2; 6; 7].

**Макроекономічні індикатори оцінювання передумов соціального страхування
в європейських моделях соціальної політики в 2013 р.***

Показник	Країна (модель)			
	Швеція (скандинавська)	Німеччина (континентальна)	Великобританія (англосаксонська)	Україна (вітчизняна)
ВВП на душу населення, USD	57 297	43 952	39 049	4 007
Реальний темп росту ВВП, %	1,5	1,30	1,7	0
Рівень безробіття, %	8,3	5,2	7,9	7,8
Рівень інфляції, %	0,4	1,5	2,1	3,40
Бюджетний дефіцит (-) / профіцит (+), у % від ВВП	- 1,10	- 3,2	- 3,5	- 4,4

*Складено на основі [8–11].

роботодавець сплачує 19,28%, працівник – 20,18%). Рівень безробіття становить 5,2% – це найнижчий показник серед інших соціальних моделей, оскільки проводиться активна політика зайнятості населення. Наприклад, на ринок праці з Федерального бюджету Німеччини в 2013 р. було спрямовано 10% усіх видатків. Дефіцит бюджету в 2013 р. становив 3,2% від ВВП [14].

Англосаксонська модель характеризується дещо нижчим рівнем ВВП на душу населення – 39049 дол. США, рівень централізації ВВП у державному бюджеті складає 30–35%. Темп росту ВВП у 2013 році становив 1,7%. Дохідна частина державного бюджету Великобританії на 95% (або 36% ВВП) складається з податкових надходжень, з них 17,4% – страхові внески. Сума страхового внеску в 2013 р. становила 25,80%, де роботодавець сплачує 13,80%, а працівник 12%. Видатки державного бюджету на соціальний захист у 2013 р. склали 30% або 14% від ВВП, з них: 25% спрямовується на соціальне забезпечення і лише 5% перерозподіляється між соціальним страхуванням та допомогою. Дефіцит державного бюджету Великобританії становив 3,5% від ВВП [15].

Щодо макроекономічних показників вітчизняної економіки, то вони значно відстають від середньоєвропейських показників за всіма позиціями, що ускладнює порівняльну характеристику з іншими моделями соціальної політики.

Вітчизняний ВВП на душу населення в 10–12 разів нижчий від середньоєвропейського та становив у 2013 р. 4007 дол. США, рівень централізації ВВП у державному бюджеті складає 30%. За підсумками 2013 р., зростання ВВП дорівнювало 0%, дефіцит бюджету становив – 4,4% [11]. Видатки Зведеного бюджету України в 2013 р. на соціальний захист та соціальне забезпечення становили 10% від ВВП [14]. Фонди

соціального страхування на 90% фінансуються за рахунок внесків роботодавців та найманих працівників. Рівень безробіття 7,8% – згідно з МОП, актуальна проблема молодіжного безробіття у віковій категорії від 15 до 24 років – 18% [16].

Таким чином, проведений аналіз макроекономічних передумов соціального страхування в європейських моделях соціальної політики показав, що вітчизняна модель не може бути ефективною за умови нульового річного зростання ВВП та значного дефіциту державного бюджету 4,4% ВВП (табл. 4). Тобто, фінансові можливості держави у сфері соціальної політики є обмеженими, що відображається на якості соціальних послуг та соціального страхування (рис.1).

Проаналізуємо детальніше недоліки вітчизняної моделі соціальної політики, які відображено на рис. 1. Очевидно, що, з одного боку, внаслідок обмежених матеріально-фінансових можливостей держава виявилася неспроможною забезпечити фінансування всіх задекларованих і закріплених у законодавстві соціальних трансфертів, а з іншого – збільшується кількість категорій осіб, які претендують на соціальні пільги (40% громадян). Фактично держава свідомо надає право на пільги, які не спроможна забезпечити фінансово. За оцінкою експертів, для обслуговування соціальних трансфертів необхідна сума, яка дорівнює приблизно половині обсягу державного бюджету – майже 140 млрд. грн. [18, 6].

Наприклад, система соціальних трансфертів у Німеччині та інших розвинутих країнах побудована так, що ті, хто має високий дохід, втрачає право користуватися системою пільг. А в Україні громадяни, отримавши пільговий статус, використовують його незалежно від рівня доходів. У результаті чого можемо спостерігати, що найбеззахисніші верстви населення (ді-



Рис. 1. Недоліки і наслідки неефективного функціонування вітчизняної моделі соціальної політики

ти-сироти, малозабезпечені сім'ї, інваліди, пенсіонери) залишаються без задоволення основних потреб.

Ще однією проблемою вітчизняної моделі соціальної політики є державна монополія у сфері надання соціальних послуг, яка не тільки обмежує коло суб'єктів соціальної політики, а й впливає на якість соціальних послуг. На думку науковця Ю. Пасічника, державна монополія у сфері надання соціальних послуг може проявлятися і на прикладі державних програм соціального спрямування, коли при формуванні та затвердженні цих програм завжди знаходяться відповідні "лоббі", які наполягають саме на конкретних програмах, без дотримання принципу "соціальної справедливості" [19, 7].

Відсутність діалогу між державою, роботодавцями та громадськими організаціями робить модель соціальної політики неефективною та фінансово обмеженою, що поглиблює проблему фіскальної політики та призводить до тінзації ринку праці, активізуючи інші тіньові схеми з використання коштів цільового призначення.

Подальше поліпшення вітчизняної моделі соціальної політики неможливе, зважаючи на очевидну недосконалість нор-

мативно-правових актів у сфері соціальної політики, яка проявляється у:

- нечіткості повноважень і розподілу функцій профільних міністерств, відомств та надавачів соціальних послуг. Як наслідок, спостерігаємо великі затрати державного бюджету на утримання таких установ та дублювання їх повноважень;
- неупорядкованості системи надання соціальних трансфертів (пільг).

Відтак пропозиції щодо упровадження світового досвіду моделей соціальної політики будуть складатися з 2 блоків.

Блок 1. Рекомендації з удосконалення вітчизняної моделі соціальної політики.

Удосконалення вітчизняної моделі соціальної політики неможливе без поліпшення системи соціальних трансфертів, яка є найбільш фінансово затратною та неефективною. Тому погоджуємось із фахівцями Національного інституту стратегічних досліджень, які вважають, що практична реалізація реформування системи соціальних трансфертів вимагає вирішення таких завдань [20, 30–32]:

1. Розробити на державному рівні стратегію заміни системи соціальних пільг на адресні допомоги.

2. Провести вартісну оцінку наявних пільг як виду соціальної допомоги, здійснити переведення деяких видів пільг із механізму бюджетного фінансування на механізми соціального страхування (наприклад, як у США, де частка соціального страхування в загальному обсязі соціальних трансфертів складає 70%, Франції та ФРН – 80%). Застосування такого досвіду дозволить додатково збільшити надходження страхових внесків до державних цільових позабюджетних фондів.

3. Установити законодавчим актом єдиний порядок надання пільг і визначення кола осіб, які мають на них право.

4. Закріпити за кожним видом соціальної пільги нормативно-правовий документ та джерело його фінансування – це дасть можливість ефективніше використовувати кошти державного бюджету.

5. Спростити систему пільг і скоротити кількість осіб, яких вона охоплює, з метою встановлення відповідності системи соціальних трансфертів державним обов'язанням.

6. Сприяти оптимізації соціальних і державних інститутів, скоротивши штатну чисельність працівників на вищих ешелонах влади, та уникати дублювання функцій відповідних органів щодо реалізації соціальної політики.

7. Забезпечити упровадження технологічних проектів на державному рівні, (наприклад, електронної соціальної картки, яка є практично у всіх європейських країнах).

8. Підтримувати соціальне партнерство між усіма суб'єктами соціальної політики. Це урізноманітнить сферу надання соціальних послуг, підвищивши при цьому конкуренцію між постачальниками та якість послуг на ринку (звичайно ж, під контролем держави).

Блок 2. Поліпшення ефективності механізму соціального страхування в Україні з врахуванням світових моделей соціальної політики.

Не можна не погодитися з думками зарубіжних та вітчизняних науковців щодо відсутності єдиної, справедливої моделі соціальної політики, оскільки зазвичай можна спостерігати поєднання елементів моделей при явному переважанні однієї із них (скандинавська, континентальна, англосаксонська) (табл. 1). Так, В. Антропов зазначає, що з метою уникнення конфлікту між пріоритетами економічного розвитку і принципами соціальної справедливості уряди європейських країн вдаються до комбінування елементів моделей соціальної політики, що викликає модифікацію останньої. Це дає можливість зберігати баланс між соціальною та економічною складовою в процесі макроекономічного регулювання [6, 70–77].

Досліджуючи проблематику ефективності вітчизняної моделі соціальної політики, вітчизняні науковці розділились у своїх поглядах на дві групи: одні вважають, що необхідно застосувати досвід континентальної моделі соціальної політики, а інші – скандинавської. Як відомо, скандинавська модель є близькою до менталітету нашого народу за принципами соціальної справедливості, солідарності, інституційного суспільства, проте фінансові можливості нашої країни не дозволяють наслідувати цю модель. При цьому континентальна модель також є близькою до вітчизняної і багато в чому їй подібна (наприклад, за принципами професійної солідарності та актуарної справедливості). Але застосувати в умовах вітчизняної економіки лише таку модель у “чистому” вигляді не доцільно, оскільки остання передбачає, що система соціального страхування буде фінансуватись тільки за рахунок платників соціальних внесків та державного бюджету, при цьому залучення соціальних послуг приватних і громадських організацій є на досить слабкому рівні, що в умовах вітчизняної економіки буде загострювати пробле-

ми дефіциту бюджету, фондів соціального страхування та тиску на платників податків.

Отже, з метою поліпшення вітчизняного механізму соціального страхування пропонується застосувати континентально-англосаксонську модель соціальної політики. Тоді, з одного боку, вітчизняний принцип соціального партнерства буде вдосконалено, а з іншого – розвиватиметься рівень соціальної відповідальності бізнесу, що сприятиме підвищенню рівня корпоративної культури населення та додатковим інвестиціям у соціальну сферу.

Вдосконалення принципу соціального партнерства можливе за рахунок імплементації у вітчизняну практику досвіду континентальної моделі, який забезпечить зниження фінансового тиску на всіх суб'єктів системи соціального страхування та сприятиме систематичному фінансуванню фондів соціального страхування. Тобто, передбачається, що соціальне партнерство суб'єктів соціального страхування буде здійснюватися на основі 2 рівнів.

Перший рівень – зовнішній, суть його дії полягає в триканальному формуванні страхових фондів за рахунок А – держави, яка буде фінансувати систему соціального

страхування на рівні 20–40% за рахунок розгалуженої, проте справедливої системи соціальних трансфертів і допомоги; В – роботодавців, які на основі принципу паритетності сторін забезпечуватимуть фінансове наповнення системи на 50%.

Це сприятиме не тільки поліпшенню фінансування фондів соціального страхування, розподіливши фінансовий тягар соціальних видатків, а й підвищить ефективність механізму з попередження та захисту в разі виникнення професійних ризиків на виробництві; С – працівників, які за рахунок внесків на соціальне страхування фінансуватимуть систему в межах 10–30% (рис. 2).

Таким чином, перший (або зовнішній) рівень забезпечить спільну відповідальність учасників щодо попередження та компенсації ризиків, а також сприятиме спільному управлінню та контролю за діяльністю фондів.

Другий рівень – внутрішній, передбачає єдність та співпрацю фондів соціального страхування, які є основними елементами системи соціального страхування, оскільки ефективність захисту від соціальних і професійних ризиків може бути реалізована за умови взаємозв'язку всіх елементів системи.

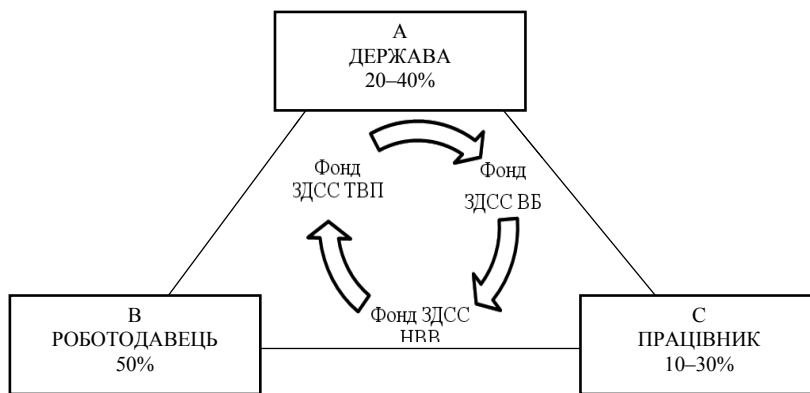


Рис. 2. Рівні соціального партнерства*

* Фонд ЗДСС ТВП/ВВ/НВВ – Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності / на випадок безробіття / від нещасних випадків на виробництві.

Застосування досвіду англосаксонської моделі у вітчизняному механізмі соціального страхування забезпечить активне залучення бізнесу до соціальних програм. Очевидно, що для цього держава має зробити кілька кроків на зустріч малому та середньому бізнесу (наприклад: податкові канікули, дотації з бюджету).

Використання вдало поєднаних елементів та принципів континентально-англосаксонської моделі дозволить підвищити ефективність соціального страхування.

Аналіз світового та вітчизняного досвіду показав, що на ефективність функціонування системи соціального страхування також впливає:

- рівень ВВП на душу населення;
- розвиток середнього класу, який з соціального погляду забезпечує формування моральних стандартів суспільного життя та виконує функції основного економічного «донора» через сплату податків, тобто є фінансовою основою діяльності державної та місцевої влади;
- ефективність планування та прогнозування доходів і видатків державного бюджету, оскільки кількість задекларованих соціальних трансфертів та інших статей бюджету не відповідає фінансовим можливостям держави;
- інвестиційні надходження в економіку тощо.

Отже, першочерговим завданням для українського суспільства є:

1. Вдосконалення вітчизняної моделі соціальної політики за рахунок:

- вдосконалення нормативно-правових актів у сфері соціальної політики;
- поліпшення системи соціальних трансфертів;
- уникнення державної монополії у сфері надання соціальних послуг;
- забезпечення соціального партнерства між усіма суб'єктами соціальної політики.

2. Вдосконалення ефективності функціонування системи соціального страхування, враховуючи реалії сьогодення та досвід країн ЄС шляхом:

- систематичного поліпшення основних макроекономічних показників;
- підвищення ефективності фінансового механізму соціального страхування;
- налагодження соціального партнерства між основними суб'єктами системи соціального страхування;
- залучення бізнесу з метою розширення фінансових можливостей системи.

Таким чином, як показує приклад європейських країн, ефективна модель соціальної політики здатна забезпечити розвиток соціальної та економічної складової в процесі макроекономічного регулювання. Крім того, така модель сприяє гармонійному функціонуванню системи соціального захисту та визначальної її фінансової складової – соціального страхування з метою забезпечення загального добробуту в країні.

Перспективи подальших розробок полягають у необхідності адаптації вітчизняного законодавства в сфері регулювання соціальної політики до норм та стандартів Європейського Союзу з метою посилення адресності системи соціальних виплат та забезпечення ефективності фінансового механізму системи соціального страхування. Це дозволить удосконалити вітчизняну модель соціальної політики, перетворивши її на ефективний механізм інвестування в суспільний добробут та розвиток нації.

Література

1. Esping-Andersen G. *The three worlds of welfare capitalism*. – Cambridge, 1990. – 248 p.
2. Болотіна Н. Б. *Право соціального захисту: становлення і розвиток в Україні*. – К.: Знання, 2005. – С. 9.
3. *Трансформаційна економіка: Навч. посіб. / В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, І. Й. Малий та ін.*

За ред. В. С. Савчука, Ю.К. Зайцева. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 117.

4. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: закон України від 14.01.1998 № 16/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/16/98-BP>;

5. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

6. Антропов В. Модели социальной защиты в странах ЕС. – Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 11. – С. 70–77.

7. Ільчук Л. Світовий досвід моделей соціальної політики та їх можливість використання в Україні / Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України. Національна академія наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=363:2014-02-21-06-52-37&catid=20:2010-06-13-21-06-26&Itemid=27.

8. Trading economics 2013. – Sweden, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/sweden/indicators>.

9. Trading economics 2013. – Germany, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/germany/indicators>.

10. Trading economics 2013. – United Kingdom, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.tradingeconomics.com/united-states/indicators>.

11. Trading economics 2013. – Ukraine, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.tradingeconomics.com/ukraine/indicators>.

12. Статистична інформація Шведської податкової служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.skatteverket.se>.

13. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів Швеції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.skatteverket.se>.

14. Офіційний веб-сайт Федерального міністерства фінансів Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bundesfinanzministerium.de>.

15. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів Великобританії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/organisations/cabinet-office>.

16. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів за січень-грудень 2013 року Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

17. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

18. Павленко В. Сучасні технології у сфері соціальних послуг // Урядовий кур'єр. – № 65. – 2007. – С. 6.

19. Пасічник Ю. Бюджетне забезпечення державних соціальних програм / Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2014. – Ч. II. Т. 1. – С. 4–8.

20. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства? / За заг. ред. В. Воротіна. – К.: НІСД, 2008. – 42 с.

Уляна ІВАСЕЧКО

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ ЗА СТРАХУВАННЯМ У ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЙОГО ПЛАНУВАННЯ

Охарактеризовано особливості та завдання аудиту розрахунків за страхуванням у підприємствах будівельної галузі. Проаналізовано інформаційну базу аудиту розрахунків за страхуванням. Досліджено проблемні питання планування внутрішнього та зовнішнього аудиту розрахунків за страхуванням.

Робота підприємств і організацій в умовах ринкових відносин та конкурентної боротьби зумовлює виникнення нової форми незалежного контролю – аудиту. Його функціонування у будівельних підприємствах є необхідною умовою для досягнення максимального рівня ефективності їх діяльності. Однак питання дієвості системи аудиту серед підприємств цієї галузі, сьогодні перебувають на початковому рівні і вимагають ґрунтовних досліджень.

Дослідженню питань, пов'язаних з документуванням та інформаційним забезпеченням процесу аудиту, приділили увагу такі вчені, як Н. Білуха [1], Я. Гончарук [2], Д. Гулько [3], Г. Даценко [4], В. Пантелєєв [5], І. Піголь [4], В. Рудницький [6], Б. Усач [7], О. Філозоп [8], Т. Федченко [3], О. Харламова [9]. Проблеми контролю та аудиту операцій зі страхування описали у своїх працях Р. Алексєров [10] та Л. Коваль [11]. Проте дослідження останніх стосуються агропромислового комплексу. Тоді як особливості аудиту розрахунків за страхуванням у підприємствах будівельної галузі залишаються недослідженими.

Будівельні організації в якості господарюючих суб'єктів економіки характеризуються низкою галузевих особливостей в технології виробництва, організаційно-правових засадах діяльності, порядку ціноутворення та обліку собівартості, в системі розрахунків між учасниками будівництва об'єкта нерухомості, системі бухгалтерського обліку та оподаткування. Ці особливості мають значний вплив на організацію процесу страхування у підприємствах будівельної галузі і, як наслідок, в аудиті.

Будівництво є досить ризикованим видом діяльності, а страхування – один із найефективніших способів управління його ризиками. Воно дозволяє найкращим чином об'єднувати інтереси учасників ринку страхування та забезпечує стабільне економічне зростання добробуту будівельних підприємств. Тому великого значення набуває інформаційна система розрахунків зі страхування, що базується на даних обліку та аудиту.

Аудит є одним із найпоширеніших у світі видом фінансового контролю, що дозволяє здійснювати достовірну перевірку

бухгалтерського супроводу усіх без винятку фінансових та виробничих процесів суб'єкта господарювання, а також системи його документообігу. Практика роботи зарубіжних і вітчизняних аудиторів та аудиторських фірм доводить, що аудит – це не тільки підтвердження достовірності фінансових показників, а й надання різного роду консультаційних послуг з фінансово-правових питань, а також постановка і відновлення бухгалтерського обліку та звітності.

Метою аудиту розрахунків за страхуванням є перевірка їх правильного відображення в обліку, достовірність формування витрат будівельних організацій на здійснення даного виду страхування, встановлення правильності віднесення їх та формування собівартості будівельної продукції відповідно до нормативних документів з бухгалтерського обліку, відображення страхових сум та страхових гарантій у звітності будівельних підприємств, а також підвищення інформативності внутрішньогосподарської звітності щодо розрахунків за страхуванням.

Основними завданнями аудиту розрахунків за страхуванням у будівництві є:

- перевірка обґрунтованості здійснення страхування будівництва;
- перевірка правильності групування витрат на страхування за статтями калькуляції і розподілу їх по об'єктах обліку;
- оцінка обґрунтованості застосованого методу обліку розрахунків за страхуванням, методів розподілу витрат майбутніх періодів;
- підтвердження відповідності поданої звітності зі страхування нормативним документам та прийнятим положенням облікової політики та ін.

За словами О. В. Харламової, аудит будівельних організацій не слід ототожнювати з будівельним аудитом. Будівельний аудит – це послуга, що формує захист еко-

номічних інтересів замовника і підвищує ефективність процесу управління інвестиціями або кредитною роботою [9]. Завданням будівельного аудиту є проведення незалежної професійної експертизи й аналізу отриманих даних з метою визначення вірогідності, повноти і відповідності заявлених параметрів будівельного проекту вимогам договору, проектно-кошторисній документації, будівельним нормам і правилам і побажанням замовника. Необхідність будівельного аудиту обумовлена тим, що від початку фінансування введення в експлуатацію закінченого об'єкта проходить тривалий період часу, а прийнятий в експлуатацію об'єкт характеризується значною кількістю контрольованих параметрів. До того ж, у ході фінансування капітального будівництва можливе настання небажаних подій, уникнути яких можливо за допомогою спеціальної системи контрольних заходів, що захищають економічні і юридичні інтереси інвестора, кредитора або замовника будівництва. Такою системою контрольних заходів є будівельний аудит, або зовнішній фінансово-технічний нагляд над будівництвом. При здійсненні будівельного аудиту контрольні заходи починають застосовуватися вже на стадії затвердження проекту і первинних кошторисів, а закінчується на стадії здачі об'єкта в експлуатацію, у ході якої контролюється формування експлуатаційного пакета документів і фінальних грошових розрахунків. Тобто, на відміну від аудиту будівельних організацій, будівельний аудит є перманентним і передбачає також технічний нагляд [9].

Вивчення вітчизняної і зарубіжної спеціальної економічної літератури підтверджує неоднозначність поглядів різних науковців щодо видів аудиту та його класифікації. Його поділяють залежно від суб'єкта й об'єкта дослідження, характеру та періоду проведення, функцій, завдань та ін. Біль-

шість вчених залежно від вищеперелічених чинників (а в основному залежно від суб'єкта аудиту), окремо виділяють аудит зовнішній і внутрішній.

Зовнішній аудит в Україні здійснюють незалежні сертифіковані аудитори на договірній основі з суб'єктами господарської діяльності. Основним законодавчими та нормативними актами, що визначають правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні і спрямовані на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів користувачів фінансової та іншої економічної інформації є Закон України "Про аудиторську діяльність" [12], а також Міжнародні стандарти аудиту.

Внутрішній аудит здійснюють висококваліфіковані штатні працівники самого підприємства.

За словами П. М. Кричуна, функціонування системи внутрішнього контролю на підрядних будівельних підприємствах у сучасних умовах функціонування економіки держави та ринкової кон'юнктури в галузі будівництва є необхідною умовою для досягнення максимального рівня ефективності їх діяльності. Однак питання дієвості такої системи, як і методично-організаційні засади функціонування служб внутрішнього аудиту, досі не розвинені і вимагають більш інтенсивної участі вчених в розробці принципів, положень та засад функціонування цих явищ та їх нормативному урегулюванні [13].

Потреба у внутрішньому аудиті виникає у зв'язку з тим, що система внутрішнього контролю за станом обліку має тенденцію з часом змінюватися, якщо відсутній механізм постійної його верифікації.

Внутрішній аудит стає одним із основних інструментів підвищення ефективності управління підприємствами різних організаційно-правових форм і, особливо, акціонерних товариств.

Потреба у внутрішньому аудиті обумовлена також тим, що верхня ланка управління не займається безпосередньо контролем повсякденної діяльності структурних підрозділів підприємства, у зв'язку з чим відчуває потребу в інформації, що формується на нижчому рівні. Менеджери не мають досить часу, щоб перевірити виконання вказівок і часто не володіють специфічними інструментами такої перевірки, тому вони не можуть своєчасно виявити приховані недоліки і відхилення, а внутрішні аудитори забезпечують захист від помилок і зловживань, визначають зони ризику, можливості усунення майбутніх недоліків або відхилень, допомагають ідентифікувати і посилити слабкі сторони в системі управління підприємством та окремими його процесами.

Як стверджують І. Д. Піголь та Г. В. Даченко, організація і методика аудиту визначається, передусім, належним інформаційним забезпеченням аудитора про суб'єкт господарської діяльності, що є досить актуальним, адже це є основою самого аудиторського процесу. Зростання обсягів інформації потребує від аудитора певної її систематизації і класифікації, оскільки без такого підходу важко зібрати необхідні аудиторські докази, правильно оцінити господарські явища, факти, процеси виробництва. Цей процес не можна назвати простим і швидким, тому впорядкуванню та класифікації інформаційного забезпечення у своїх працях приділяли увагу багато вчених [4].

За словами В. С. Рудницького, під інформаційним забезпеченням аудиту розуміють певним чином упорядковану сукупність інформації, яку формують і використовують на різних стадіях процесу аудиту. Основою інформаційного забезпечення аудиту є економічна інформація, що характеризує виробничу і фінансово-господарську діяльність суб'єктів контролю [6].

М. Т. Білуха економічну інформацію поділяє на зовнішню та внутрішню [1]. Ми погоджуємося з його думкою. Адже, як стверджує Р. Б. Алексеров, на системи контролю у сфері страхування підприємства впливають як зовнішні фактори (загальний стан економіки і розрахунків зі страхування у країні, ефективність грошово-кредитної системи, рівень інфляції, ємність ринку та його насиченість), так і внутрішні: рівень професіоналізму в управлінні підприємством, в тому числі стан його обліку і контролю [10].

Інформаційну базу аудиту розрахунків за страхуванням у підприємствах будівельної галузі подано на рис. 1.

Отже, інформаційне забезпечення спрямоване на всебічне інформування працівників, зайнятих у аудиті, про стан і зміни його об'єктів.

Інформація з допомогою натуральних, умовних і вартісних вимірників фіксується в документах, дисках на технічних засобах і залежно від її обсягу, характеру та сфери застосування здійснюється планування аудиту.

Як стверджують Д. С. Гулько та Т. В. Федченко, аудиторський контроль ґрунтується не тільки на використанні інформації. Він бере безпосередню участь у формуванні інформаційного забезпечення системи управління суб'єктів перевірки [3]. Тому здійснення аудиту за сучасною методикою потребує системного підходу до його організації та планування.

Планування аудиту – це складний процес, який допомагає аудитору сконцентрувати увагу на найважливіших напрямках перевірки, найкращим чином організувати свою роботу та роботу асистентів, а також дає можливість здійснювати контроль виконання аудиторських процедур у період перевірки з метою вчасного коригування планових завдань.

Метою планування аудиту є концентрація уваги аудитора на найважливіших напрямках аудиту, виявленні проблем, які слід перевірити як найдетальніше.

Планування допомагає аудитору належним чином організувати свою роботу та здійснювати нагляд за роботою асистентів, які беруть участь у перевірці, а також координувати роботу, що здійснюється іншими аудиторами та фахівцями інших професій.

Характер планування залежить від організаційної форми, розміру і виду діяльності підприємства, виду аудиту, правильного уявлення аудитора про стан справ на підприємстві.

Аудиторів слід розробити і документально оформити загальний план аудиту, визначити в ньому істотність помилок, а потім здійснити аудит за цим планом.

Погоджуємось з думкою О. В. Філозопа, що для забезпечення ефективності планування внутрішнього аудиту весь процес планування необхідно розділити на два етапи:

1. Підготовка до планування. Цей етап полягає у:

- вивченні діяльності конкретного підрозділу (наприклад, діяльність виробничого підрозділу регламентована та не змінюється протягом тривалого періоду. Проте перед проведенням внутрішнього аудиту слід перевірити, чи не відбулося ніяких змін у його діяльності, які можуть бути суттєвими при здійсненні внутрішнього аудиту).
- оцінці ризику (в результаті вивчення діяльності окремого підрозділу внутрішньому аудитору необхідно виявити ті ділянки, на яких можливі зловживання та порушення). Результат дослідження проблемних ділянок діяльності певного підрозділу буде основою для оцінки аудиторського ризику та причиною поглибленого їх дослідження.

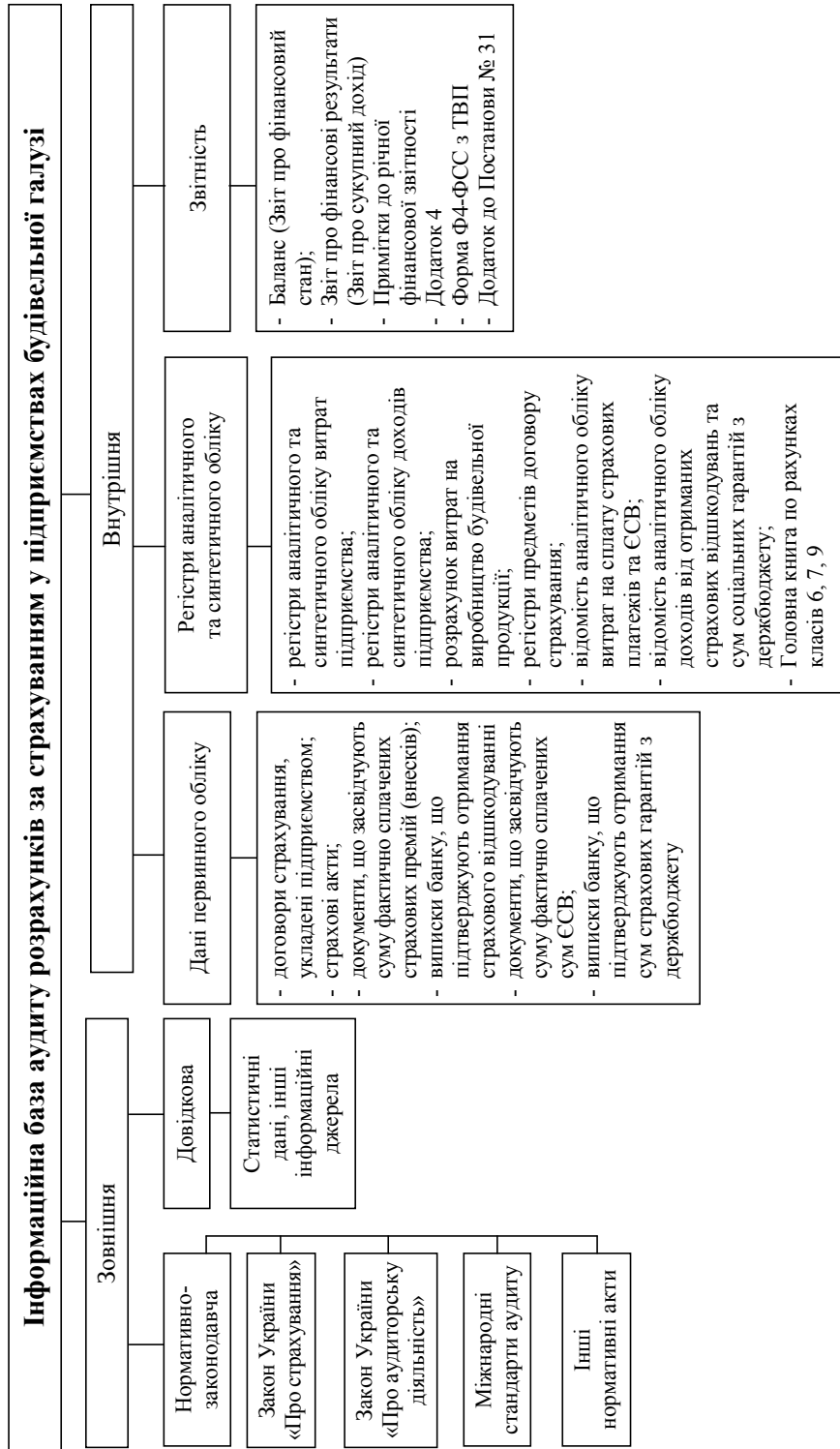


Рис. 1 Інформаційна база аудиту розрахунків за страхуванням у підприємствах будівельної галузі

2. Власне планування. Цей етап охоплює:

- розробку і затвердження плану внутрішнього аудиту, що полягає в описі характеру та обсягу запланованих до виконання в ході аудиту робіт. Варто пам'ятати, що план внутрішнього аудиту не може бути стандартизований в межах одного підприємства або підрозділу, оскільки перед внутрішніми аудиторами кожного разу ставляться нові завдання, спрямовані на здійснення різних за складністю та характером перевірок;
- розробку і затвердження програми внутрішнього аудиту, що передбачає формування переліку аудиторських процедур, які планується застосувати під час здійснення перевірки, а також обсягів, термінів та виконавців конкретних процедур. Слід зазначити, що програма внутрішнього аудиту може дещо змінюватись у ході здійснення перевірки, оскільки, навіть за умови найдетальнішого планування внутрішнього аудиту, досить важко передбачити абсолютно всі необхідні для здійснення процедури [8].

При здійсненні планування аудиторської перевірки аудиторі потрібно мати на увазі, що, як стверджує В. П. Пантелєєв, на частку первинної інформації на підприємстві припадає 70–90% загального обсягу облікової інформації. Якість первинної інформації здійснює суттєвий вплив на якість бухгалтерського, податкового та управлінського обліку. 80% помилок здійснюється на початковій стадії обліку, під час складання первинних документів. Тому внутрішнім аудиторам потрібно особливо увагу приділяти причинам виникнення неякісної первинної інформації [5].

Найбільш значне розповсюдження має інформація, пов'язана із людським фактором. Безконтрольність, безсистемність,

безгосподарність з боку адміністрації та внутрішнього контролю сприяють припискам, крадіжкам працівниками та керівництвом, нераціональному використанню ресурсів. Відсутність чіткої системи контролю при збиранні, реєстрації та первинній обробці інформації, нечітка система взаємовідносин і відповідальності, прорахунки у нормуванні та оплаті праці сприяють виникненню неякісної інформації. Прихована фальсифікація первинної інформації може бути пов'язана з порушеннями строків надання інформації, неповним відображенням або не фіксацією інформації у первинних документах, викривленням інформації за домовленістю з зацікавленими підрозділами, "втратою" первинної інформації через помилки або неправильне оформлення, складання неправильних документів з сфальсифікованим текстом, цифровими записами, печатками (матеріальна підробка) або ззовні правильно оформлені документи, але які містять відомості, що не відповідають дійсності (інтелектуальна підробка). До явної, прямої фальсифікації (навмисне викривлення даних) може призвести відсутність чітко закріплених прав і обов'язків робітників у первинних документах, невідповідність дій працівників та господарських операцій нормативним актам, інструкціям і цілям підприємства.

Значний вплив на якість інформації мають технологічні та організаційні фактори: недостатнє врахування технологічних особливостей виробництва при виборі контрольних точок та контрольованих параметрів, відсутність інструктивного та програмного забезпечення працівників з ведення обліку та контролю, ускладнення режимів експлуатації обчислювальних систем та поширення кола користувачів, які мають безпосередній доступ до інформації тощо.

Однак, за словами В. П. Пантелєєва, 33% всіх претензій до аудиторів виникають

через неточну інтерпретацію ними принципів обліку та звітності. До того ж зобов'язує те, що, наприклад, у споживчій кооперації, як й в інших галузях економіки, приблизно 95% нестач, втрат, розкрадань, розтрат виникає в умовах безгосподарності та занедбаного обліку [5].

Вказане вище зумовлює необхідність подальшого поліпшення методики й організації бухгалтерського обліку, обов'язковості удосконалення контролю за витрачанням грошових і матеріальних цінностей, посилення контрольних функцій за попередженням помилок при проведенні розрахунків за страхуванням.

Тому особлива увага приділяється критичним сферам (ключовим моментам) обліку, де ризик виникнення помилок або викривлень фінансової звітності особливо значний. Такими є: складання бухгалтерських проведень, які не ґрунтуються на первинних та зведених документах; оформлення бухгалтерських проведень з кореспонденцією рахунків, що суперечить Плану рахунків бухгалтерського обліку; складання виправлених бухгалтерських проведень (сторно) без документальних підстав та дійсної необхідності; відсутність необхідних записів у журналі обліку господарських операцій, картках аналітичного або регістрах синтетичного обліку, оборотних відомостях, у Головній книзі; необґрунтоване згортання сальдо на субрахунках рахунку 65; неправильні підрахунки підсумків та перенесення з однієї сторінки регістра на іншу; неузгодженість записів однієї і тієї ж операції в різних облікових регістрах; включення до нагромаджених та групувальних відомостей, журналів тощо записів, що не підтверджені первинними документами; неузгодженість звітних даних з даними поточного бухгалтерського обліку, а також з показниками, які є у різних звітних формах.

Операції, що приховані за дефектними (неправильними) записами в облікових регістрах, повинні бути в полі особливої уваги аудитора та ретельно вивчатися із застосуванням різних прийомів і дотриманням певного алгоритму перевірки за наступною схемою: встановлення та вивчення ознак, що вказують на порушення; виявлення причин та обставин, пов'язаних із виникненням фактів порушень (шахрайства) і фальсифікацій в обліку; планування аудиторської перевірки з урахуванням змісту порушень; встановлення та оцінка ризику неефективності системи бухгалтерського обліку; аудиторська перевірка відповідними прийомами та процедурами порушень і їх документування; вартісна оцінка впливу шахрайства та помилок на фінансову звітність; інформування керівництва підприємства про встановлені факти шахрайства або помилки, виправлення в обліку здійснених порушень та оформлення звіту аудитора, перевірка здійснених виправлень [5].

1. Ефективна організація системи аудиту страхування стає сьогодні нагальною проблемою багатьох будівельних підприємств, що вимагає оперативного вирішення. Необхідність планування аудиту витрат на здійснення страхування будівництва поряд з розумінням того, що діяльність будівельних організацій повинна бути прозорою, зумовили підвищення вимог до системи, що дозволяє отримати оперативну та достовірну інформацію для прийняття відповідних рішень. Особливо гостро відчують потребу в такій інформації суб'єкти інвестиційної діяльності, які здійснюють фінансування капітального будівництва, тобто підприємства-інвестори. Багато будівельних організацій підпадають під економічний критерій діяльності підприємства, за яким звітність підлягає обов'язковій аудиторській перевірці.

2. Належне та своєчасне проведення внутрішнього та зовнішнього аудиту розрахунків зі страхування майна та діяльності на підприємствах будівельної галузі обмежить можливість зловживань у цій сфері діяльності та дозволить приймати ефективні управлінські рішення. Сприятиме цьому широке впровадження аудиту на підприємствах будівельної галузі, удосконалення управлінської звітності, покращення її інформативності, проведення щорічних незалежних перевірок зовнішніх аудиторів для порівняння їх даних з даними внутрішніх аудиторських служб.

Література

1. Білуха М. Т. Курс аудиту. – К.: Вища школа – “Знання”, 1998. – 573 с.
2. Гончарук Я. А., Рудницький В. С. Аудит. – Львів: Оріяна-Нова, 2004. – 292 с.
3. Гулько Д. С., Федченко Т. В. Раціоналізація інформаційного забезпечення кожної стадії аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPRT_2007/Economics/22355.doc.htm
4. Піголь І. Д., Даценко Г. В. Місце інформаційного забезпечення у процесі аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/pigol-id-datsenko-gv-mistse-informatsiyogo-zabezpechennya-u-protsesi-auditu/>
5. Пантелєєв В. П. Аудит: Конспект лекцій з курсу “Аудит” для студентів спеціальностей “Фінанси”, “Маркетинг” та “Менеджмент організацій” / Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/1092566/>
6. Рудницький В. С. Методологія організації аудиту. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 196 с.
7. Усач Б. Ф. Аудит: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 133 с.
8. Філозоф О. В. Планування внутрішнього аудиту на промисловому підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ztu.edu.ua/en/science/publishing/visnik/econom/2_48/24.pdf
9. Харламова О. В. Пропозиції щодо врахування галузевих особливостей аудиту будівельних організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/31667/1/35.pdf>
10. Алексєров Р. Б. Методика проведення контролю страхування майна сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1103/10/>
11. Коваль Л. В. Щодо питання забезпечення аудиту операцій зі страхування майна // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки / Редколегія: Калетнік Г. М. (головний редактор) та інші. – Вінниця, 2010. – Випуск 5, том 2. – С. 52–55.
12. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
13. Кричун П. М. Служба внутрішнього аудиту на будівельних підприємствах: проблеми та перспективи функціонування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1050>

НАШІ АВТОРИ

АЛЕКСЕЄНКО Людмила Михайлівна	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та фінансів Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
БРЕЧКО Олександр Володимирович	кандидат економічних наук, доцент кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
БУЧКОВСЬКА Яна Георгіївна	старший викладач кафедри фінансів ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»
ВАВРИЧУК Оксана Степанівна	викладач Галицького коледжу імені Вячеслава Чорновола
ДЕСЯТНЮК Оксана Миронівна	директор навчально-наукового інституту інноваційних освітніх технологій, професор кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету, доктор економічних наук, професор
ДЄДУШЕВА Марина Володимирівна	аспірант кафедри фінансів Національного університету ДПС України
ДЗЮБЛЮК Олександр Валерійович	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету
ЖЕЛЮК Тетяна Леонтіївна	доктор економічних наук, професор кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету
ІВАСЕЧКО Уляна Вікторівна	аспірантка кафедри обліку у виробничій сфері Тернопільського національного економічного університету
КАНЮК Василь Михайлович	здобувач кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
КАРАПЕТЯН Едуард Томікович	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільського національного економічного університету
КВАСОВСЬКИЙ Олександр Романович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування, заступник директора навчально-наукового інституту інноваційних освітніх технологій Тернопільського національного економічного університету

НАШІ АВТОРИ

КИРИЛЕНКО Ольга Павлівна	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
КНЕЙСЛЕР Ольга Володимирівна	доктор економічних наук, професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
КОВАЛЬ Світлана Любомирівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету
КОЗЮК Віктор Валерійович	доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету
ПРИЙДУН Любов Мирославівна	викладач кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету
СВІРСЬКИЙ Володимир Степанович	кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних фінансів та глобальної економіки ім. С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
СЕРВАТИНСЬКА Інна Миколаївна	аспірант кафедри фінансів Черкаського державного технічного університету
СЛІПКО Ксенія Олександрівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри страхування Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
СЛОБОДЯНИК Юлія Борисівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Одеського національного економічного університету
СПАСІВ Наталія Ярославівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
ТКАЧИК Федір Петрович	кандидат економічних наук, старший викладач кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
ФЕДОРОВИЧ Ірина Михайлівна	аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування Тернопільського національного економічного університету

ANNOTATIONS

Viktor KOZJUK

Debt panorama of Central-European Countries: post-crisis paradoxes

It is shown that capability of Central-European Countries to increase public debt during crisis and during European debt crisis may be wrongly interpreted as weakening of budget constrains. Market discipline becomes more non-linear. Together with rising level of implicit nominal anchor of debt stability this may lead to additional risks of fiscal sustainability. Debt strategy correction might take into account necessity of enough available fiscal space when real convergence with narrowing possibilities in area of international tax competition make ricardian debt policy destabilizing to get primary surplus and when expenditure cuts are contradict with necessity to invest in human capital, quality of institutions and infrastructure.

Oiha KYRYLENKO, Jana BUCHKOVSKA

Priority directions of perfection of preschool education financing in Ukraine

Major directions of perfection of preschool education financing are certain. Expediency of development of sourcing of preschool education is grounded, importance of application co-financing in the field, use alternative ways of services preschool education account of budget. Directions of improvement of interbudgetary relationships are investigated with the aim of improvement of preschool education financing.

Oiha KNEJSLER, Natalija SPASIV

Implementation of local budgets after profits: pragmatic problems in the conditions of permanent crisis phenomena

The implementation of local budgets is analysed. The key areas to improve the revenue side of the budget of Ternopol in a permanent crisis are investigated. Number of suggestions are formulated for optimizing performance indicators by local government reform of local government, regional coordinated work of the State Fiscal Service of Ukraine, State Financial Inspectorate and the State treasury of Ukraine.

Iryna FEDOROVYCH

Methods of auditing of the efficiency of state debt management and ways of its improvement

The topicality of auditing of the efficiency of state debt management within the context of financial control is considered. Its main purposes and tasks are determined. Methods of state debt auditing in Ukraine in terms of nine groups of indices are revealed. Key indices of the efficiency of state debt management of Ukraine are analysed. The main problems of the implementation of auditing of the efficiency of state debt management in a system of control are determined. Respective recommendations regarding ways of its improvement are suggested.

Julija SLOBOGJANYK

Prospects of state auditing of expense of budget management

The execution of the State Budget of Ukraine in recent years is analysed. Main problems of monitoring compliance with the budget legislation, auditing and evaluate the effectiveness of budget management are identified. The ways of improvement of fiscal policy are grounded, that will ensure the improvement of its efficiency and enhancing national security in modern conditions.

Olexandr DZYUBLYUK, Ljubov PRYJDUN

Organization and-economic mechanism of banks credit risk-management

Theoretical principles of banks credit risk-management improvement are analysed. The author also proposes the own interpretation of the term “organizational-economic mechanism of banks credit risk management”, carries out modeling of the mechanism, defines and characterizes its components. Assessment of the impact organizational-economic mechanism of credit risk management on the commercial banks crediting efficiency is conducted.

Ljudmyla ALEKSEJENKO, Jevhen Sokolovskjy

Priorities of financial sector development in the conditions of institutional transformations

The features of functioning of financial sector are exposed in the conditions of modern institutional transformations. Reasonably, that development of financial sector is able to form such external effect that can be estimated as an auxiliary factor of the economy growing. Priorities of financial sector development are outlined taking into account a special purpose economic reference-points and measures on a middle and long-term.

Volodymyr SVIRS’KJY

The effect of financial sector on economic growth: retrospective analysis of empirical hypotheses and scientific paradigms of modern world science

The appraises key conceptual hypotheses and scientific theories of the relationship between financial and real sector of the economy are reviewed. Increasing the level of financial development causes higher rates of economic growth in the future, helps to reduce poverty and inequality.

Svitlana KOVAL’

Financial results of activity of bank institutions: theoretical and practical aspects

The essence of financial results of activity is research. Author interpretation of concept “financial results of activity of bank institutions” is offered. The dynamics of index of financial results of activity of the home banking system and PJSC CB “PrivatBank” is investigated. The measures for optimization of profits and expenses are offered with the aim of receipt of positive financial results of activity of bank institutions of Ukraine.

Ksenija SLIPKO

Problems and prospects of activity of Ukrainian professional reinsurance companies

Financial and economic necessity of reinsurance companies as important partners of subjects of insurance business is justified. The factors, which restrain the development of the institute of professional reinsurance in Ukraine, are identified. A series of measures are proposed aimed at creation of favourable environment for successful activity of domestic professional reinsurance.

Oksana DESYATNYUK, Vasil’ KANYUK

Essential and theoretical basics of tax risks for business ventures

The article deals with the comprehensive verbal and discourse analysis of domestic and foreign scholars in the sphere of determination of tax risks. The author defined the methodological peculiarities and specific characteristics of tax risk for a business venture that enable complex approach to comprehension of this phenomenon’s nature and features as well as understanding of how it is differentiated from other commercial risks. There was substantiated the individual view upon economic and legal nature, essence and peculiarities of tax risks for business ventures resulting in specification of the mentioned notion definition.

Tetjana ZHELJUK

Strengthening preventive warranties with officials fiscal structures

The essential determinants of activity, security officers fiscal authorities are proved. Accent is done on improving institutional strengthening preventive safeguards as the instrument of providing quality of implementation of post obligations. Proved that prevention should be a guarantee in the legal status of employees of the main instrument of fiscal counter and avoid possible effects of public abuse.

Olexandr BRECHKO

The essential characteristics of tax service

The essential characteristics of tax service are grounded and its main types are structured according to functions and the ways of services provision. The emphasis is made on increasing the efficiency of fiscal authorities' activities and their cooperation with taxpayers based on reactivation of communication providing system. It is proved, that the modern technological capabilities of tax service can increase the level of taxpayers' service.

Maryna DEDUSHEVA

Application of modified Holt-Winter method for prediction tax revenues in Ukraine

The standard method of exponential smoothing by Holt-Winter is adapted to the real sentinel rows on the example of tax revenues in Ukraine. Procedure of optimization parameters is worked out and on this basis the model of exponential smoothing by Holt-Winter with a multiplicative trend is built. More exact results of prognostication are got in comparing to other methods of the exponential smoothing, and also row of standard empiric methods.

Alexandr KVASOVSKJY, Eduard KARAPETJAN

Theoretical conceptualization of financial mechanism to form industrial clusters

The main scientific approaches to determining of nature and structure of the financial and economic mechanisms at the macro and micro levels are analysed. The structure of clusters outgoing peculiarities of financial relations that are formed within the cluster model and are regulated by means of the financial mechanism is clarified. On this basis there are determined the conceptual essentials of formation of the financial mechanism for functioning of industrial clusters in terms of the domestic economy.

Oksana VAVRYCHUK

Project implementation of public-private partnership in the housing and communal economy under local government reform

The Ukrainian peculiarities of the local government reform process transmission in the context of creating favorable conditions for the public-private partnership development are examined. The institutional and legal basis for public-private partnership in housing and communal sphere of Ukraine is analysed. The reason that restrain practical implementation of public-private partnership in housing and their realization opportunity in terms of governmental decentralization and reform of local government posteriority are revealed.

Fedir TKACHYK

Organization and legal basis of tax advice in Ukraine, Poland and Czech republic

The approaches to disclosure of tax advice are researched, based on what prompted its own definition that focused on a single kind of profession. She organizational and legal trends providing tax advice in Ukraine, Poland and the Czech Republic are investigated. The modern features of the national system of tax advice are determined. Formulated tactical and strategic measures increase the efficiency of tax consulting in Ukraine, taking into account local realities and international experience.

Inna SERVATYNSKA

Models of social policy and social insurance: international and domestic experience

The European and national models of social policy are analysed. The advantages and disadvantages of the operation of social insurance within the limits of the stated model are discovered. The prerequisites for social insurance in the European social policy models with the use of macroeconomic indicators are reviewed. Recommendation to improve of national model of social policy and improve the effectiveness of social insurance in Ukraine on the basis of analyse the international experience are suggested.

Uliana IVASECHKO

The audit of payments for insurance companies in the construction industry: knowledge base and problematic aspects of planning.

The features and objectives of the audit of payments for insurance companies in the construction industry characterized. Posted knowledge base audit of payments for insurance. Investigated problematic aspects of planning internal and external audit of payments for insurance.



Світ фінансів

Випуск 3/2014 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 18 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 (8–10 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"**