

ISSN 1818-5754



Науковий журнал
Тернопільського національного економічного університету

СВІТ ФІНАНСІВ

www.financeworld.com.ua

У НОМЕРІ:

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ
І ПРАКТИКИ ФІНАНСІВ

БЮДЖЕТНА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА
І БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

ВИПУСК 1 (50)
2017 рік

Тернопіль
ТНЕУ 2017



Світ фінансів

Випуск 1 (50)
2017 рік

Науковий журнал
Заснований у травні 2004 року
Виходить чотири рази на рік
Журнал входить до переліку фахових
видань у галузі економічних наук
(Наказ Міністерства освіти і науки
України № 515 від 16 травня 2016 р.)

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 7 від “22” лютого 2017 р.

Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль,
вул. Львівська, 11 (кафедра фінансів)
Тел. (0352) 47-50-50*11-328
E-mail: tneu.svitfin@ukr.net
<http://www.financeworld.com.ua>

Передплатний індекс – 99827

Відповідальна за випуск Оксана Десятнюк
Літературний редактор Наталія Гаврішко
Комп'ютерна верстка Надії Демчук
Дизайн обкладинки Марії Одобецької

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, 2016

Підписано до друку 15.03.2017 р. Формат 70x100/16.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 14,9. Обл. вид. арк. 15,5.
Зам. № P002-04-16. Тираж 150 прим.
Видавець та виготовлювач
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46004

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

КРАВЧУК Наталія Ярославівна,
доктор економічних наук, доцент

Редакційна колегія

Адамов Величко, доктор економічних наук, доцент

Адамик Б. П., кандидат економічних наук, доцент

Алексєєнко Л. М., доктор економічних наук, професор

Андрущенко В. Л., доктор економічних наук, професор

Вноровські Генрік, доктор габ., професор

Гончаренко В. В., доктор економічних наук, професор

Гуцал І. С., доктор економічних наук, професор

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

Дімітріос Ж. Маврідіс, доктор суспільних та еконо-
мічних наук, професор

Дзюблюк О. В., доктор економічних наук, професор

Івашук О. Т., кандидат економічних наук, доцент

Квасовський О. Р., кандидат економічних наук, доцент

Кізіма Т. О., доктор економічних наук, професор

Кнейслер О. В., доктор економічних наук, професор

Козюк В. В., доктор економічних наук, професор

Луців Б. Л., доктор економічних наук, професор

Лютий І. О., доктор економічних наук, професор

Мартинюк В. П., доктор економічних наук, професор

Федосов В.М., доктор економічних наук, професор

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467
від 23.04.2009 р.*

Віддруковано у видавничо-поліграфічному центрі
“Економічна думка ТНЕУ” вул. Бережанська, 2,
м. Тернопіль, 46004 тел. (0352) 47-58-72,
E-mail: edition@tneu.edu.ua



Досвід минулого і старі концептуальні інструменти важливі, але недостатні. Нам і наступним поколінням доведеться відшукати свій власний шлях серед безлічі відомих і поки ще невідомих перешкод.

Майкл СПЕНС

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ФІНАНСІВ

Олена СОХАЦЬКА

Підвищена волатильність біржових цін на енергетичні ресурси як ілюстрація нових реалій розвитку світової економіки у другій декаді XXI століття 7

Юлія ПЕТЛЕНКО, Тимур КОТОВСЬКИЙ

Управління державними фінансами в Україні: проблеми і шляхи їх вирішення 21

Галина ОСТРОВСЬКА

Нові підходи до оцінювання ринкової вартості компанії, заснованої на знаннях 29

Дарина БІЛА

Підходи до ідентифікації страхових груп 42

БЮДЖЕТНА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

Олександр БАРАНОВСЬКИЙ

Сутнісний вимір та оцінка рівня митної безпеки 52

Мирослав ХОМ'ЯК

Оцінка фіскального простору місцевих бюджетів у контексті розвитку регіонів України 69

Людмила САФОНОВА, Надія СТЕПАНЮК

Ризики бюджетного фінансування в Україні: чинники та шляхи мінімізації 82

Олександр МАКСИМЧУК

Вплив бюджетної децентралізації на функціонування бюджету розвитку (на прикладі бюджету м. Тернополя) 91

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА І БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ

Анатолій ФЕДОРЕНКО

Додаткові джерела фінансування підприємств реального сектора й економічні механізми залучення інвестиційних ресурсів у виробництво 100

ЗМІСТ

Тетяна МАЦІЄВИЧ

Моніторинг кредитування і страхування природоохоронних заходів 115

Антон ШЕВЧУК

Підходи до розрахунку економічного капіталу банківської системи України 126

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Олена БІЛОУСОВА

Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні та країнах ОЕСР 137

Володимир ГОРИН

Теоретичні засади кредитування як форми фінансового забезпечення суспільного добробуту 152

Тарас ВДОВИЧЕНКО

Соціальна та професійна адаптація звільнених військовослужбовців як об'єкт фінансового забезпечення 166

Наші автори

181



World of finance

Edition 1 (50)
2017 year

The experience of the past and the old conceptual tools are important, but insufficient. We and future generations will have to find their own path among the many known and unknown obstacles.

Michael Spence

CONTENTS

CURRENT ISSUES OF THEORY AND PRACTICE OF FINANCE

Olena SOKHATSKA

Increased volatility of exchange prices on energy resources as an illustration of the new realities of the global economy development in the second decade of the XXI century 7

Yuliia PETLENKO, Tymur KOTOVSKYI

Public finance management in Ukraine: problems and solutions 21

Halyna OSTROVSKA

New approaches to the evaluation of knowledge-based company market value 29

Daryna BILA

Approaches to identifying insurance groups 42

BUDGET AND FISCAL POLICY

Oleksandr BARANOVSKYI

Essential measurement and evaluation of level of customs security 52

Myroslav KHOMIAK

Estimation of fiscal space of local budgets in the context of Ukrainian regions development 69

Liudmyla SAPHONOVA, Nadiia STEPANIUK

Budget funding risks in Ukraine and ways of minimizing factorse 82

Oleksandr MAKSYMCHUK

The impact of fiscal decentralization in Ukraine on the functioning of development budget (for example, the city budget of Ternopil) 91

BANKING SYSTEM AND BANKING

Anatoliy FEDORENKO

Additional sources of financing real sector enterprises and economic mechanisms for investment resources mobilization in production process 100

Tetiana MATSIEVYCH

Monitoring and credit insurance environmental measures 115

Anton SHEVCHUK

Approaches to the calculation of economic capital Ukraine banking system 126

FINANCIAL SUPPORT FOR SOCIAL SERVICES

Olena BILOUSOVA

Financial support for innovation in Ukraine and OECD countries 137

Volodymyr HORYN

Theoretical frameworks of crediting as form of public welfare financial providing 152

Taras VDOVYCHENKO

Social and professional adaptation of transferred to reserve military
servicemen as an object of financial support 166

Our authors 181

УДК 339.172

Олена СОХАЦЬКА

ПІДВИЩЕНА ВОЛАТИЛЬНІСТЬ БІРЖОВИХ ЦІН НА ЕНЕРГЕТИЧНІ РЕСУРСИ ЯК ІЛЮСТРАЦІЯ НОВИХ РЕАЛІЙ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ДРУГІЙ ДЕКАДІ ХХІ СТОЛІТТЯ

Розглянуто проблеми теоретичного обґрунтування нестабільності біржових цін на енергетичні ресурси, що у другій декаді ХХІ століття стала новою реальністю функціонування світової економіки. Доведено, що причинами підвищеної волатильності біржових цін на енергоносії в цілому та на нафту зокрема є не лише найчастіше згадувані іншими авторами дисбаланси попиту та пропозиції на цей ресурс і превалювання обсягів ф'ючерсних та опціонних контрактів у біржовій торгівлі. Доведено вплив нових процесів, що відбуваються у світовій економіці, зокрема: створення нових видів бізнесу на основі використання інформаційних технологій, що не потребують використання вуглеводнів; поступова відмова від нафти як джерела виробництва пального для автомобілів; революційні відкриття двигунів, роботу яких неможливо пояснити існуючими законами фізики; активний розвиток "чистої енергетики". Саме ці глибинні процеси будуть наступними роками впливати на ринки енергоресурсів в цілому та нафти зокрема, підвищуючи їх волатильність і ризиковість.

Ключові слова: волатильність, біржові ціни, енергетичні ресурси, нафта, світова економіка.

Елена СОХАЦКАЯ

Повышенная волатильность биржевых цен на энергетические ресурсы как иллюстрация новых реалий развития мировой экономики во второй декаде ХХІ века

Рассмотрены проблемы теоретического обоснования нестабильности биржевых цен на энергетические ресурсы, что во второй декаде ХХІ века становится новой реальностью функционирования мировой экономики. Доказано, что причинами повышенной волатильности биржевых цен на энергоносители в целом и на нефть в отдельности являются не только дисбалансы спроса и предложения на этот ресурс и превалирование объемов фьючерсных и опционных контрактов в биржевой торговле. Доказано внимание на действие новых процессов, происходящих в мировой экономике. А именно: создание новых видов бизнеса на основе использования информационных технологий, что не предполагают использования в качестве сырья углеводородов; постепенный отказ от нефти как источника производства топлива для автомобилей; революционные открытия двигателей, работу которых еще сегодня нельзя объяснить действием известных науке законов физики; активное развитие "чистой энергетики". Действие этих глубин-

ных процессов в ближайшие годы будет влиять на рынки энергоресурсов в целом и нефти в отдельности, повышая волатильность биржевых цен и риски.

Ключевые слова: волатильность, биржевые цены, энергетические ресурсы, нефть, мировая экономика.

Olena SOKHATSKA

Increased volatility of exchange prices on energy resources as an illustration of the new realities of the global economy development in the second decade of the XXI century

Introduction. Increased volatility in the exchange markets of energy resources, primarily oil, is the reality of the global economy development in the second decade of the XXI century. Sharp drops in prices and fast change of trends make these markets difficult to predict, that increases the risks for both producers and consumers, for exporting countries and importers.

Purpose. The purpose of the article is the systematization of reasons of increased volatility of energy exchange's prices primarily oil in the second decade of the XXI century, and development on this basis recommendations for their consideration in the process of reforming energy sector and in determination of controlling parameters in the annual budgets of Ukraine.

Results. Global economy restructuring in the context of computerization, robotics and the transition to "clean" types of energy is fait accompli. In implementing the strategy of comprehensive reformation of all spheres of activity in our country, consideration of these trends in global economic development is not only appropriate, but necessary. In this context provided the limitation of resources, there is no doubt concerning their focus on technological and informational innovations. The above-mentioned follows from the direct need for the withdrawal of Ukraine's economy from the XX century to the XXI century.

Conclusions. Increased volatility in the exchange markets of energy resources, primarily oil, is the reality of the global economy development in the second decade of the XXI century. Sharp drops in prices and fast changing of trends make these markets difficult to predict, that increases the risks for both producers and consumers, for exporting countries and importers.

Until recently, increased volatility and lack of methods for accurate predictions of future prices of energy markets had been explained by the effect of random factors (natural and man-made disasters, political conflicts and military actions in the area of production) and the presence of significant by volumes speculative component of exchange markets.

However, in the post-crisis period more significant factors of influence on hydrocarbon prices in general and oil in particular are clearly manifested, the effect of which is caused by deep structural transformation, serving the global economy. It is about innovative development, including the transition of humanity to the era of the fourth industrial revolution, which involves fundamental changes of forms and types of business in general, and its energy supply in particular.

Keywords: volatility, exchange prices, energy resources, oil, international economic.

JEL Classification: B21, D01, D4, D5.

Постановка проблеми. Оцінити якість розвитку світової економіки у другій декаді XXI ст. досить складно. Більшість держав повільно відновлюють колишні темпи економічного зростання, втрачені під час кризи 2007–2009 рр. У світі загострилася політична ситуація через тривалі військові конфлікти, що відволікають значні фінансові та матеріальні ресурси. На цьому тлі одночасно спостерігається перебіг різнопланових процесів. Зокрема велике занепокоєння викликає занепад не лише традиційних галузей, а й абсолютно нових, що лише недавно вважалися перспективними. Натомість, завдяки революційним відкриттям у різних сферах науки та розвитку інформаційних технологій, зростають із небаченою раніше швидкістю невідомі раніше сфери бізнесу, тривалість існування яких передбачити сьогодні не береться жоден експерт.

Не існує галузі, компанії, урядів держав, що не зазнають суттєвих змін. Для досягнення успіху усім інститутам сьогодні потрібні не лише сучасні методи створення конкурентних переваг, а й вміння розпізнавати час створення цих нових галузей. Названі завдання прямо пов'язані із проблемами енергетичного забезпечення цих галузей та розвитку глобальної економіки в цілому.

Ці та інші, не менш важливі теми, обговорювали на традиційному Світовому економічному форумі у Давосі в 2016 та в 2017 рр. Основною темою форуму у 2016 р. мало бути обговорення статті швейцарського економіста Клауса Мартіна Шваба, засновника і президента ВЕФ в журналі *Foreign Affairs*, у якій йшлося про четверту промислову революцію, прояви якої уже здійснюють значний вплив на розвиток світової економіки. К. Шваб зазначав, що на відміну від третьої революції, у центрі якої перебували електроніка, інформаційні технології, автоматизоване виробництво, у четвертій промисловій революції очікується злиття

технологій і стирання граней між фізичними, цифровими та біологічними сферами [1].

І хоч обговорення наслідків міграційної кризи у ЄС не дало змоги у повному обсязі зосередитися на цій проблематиці, її важливість для визначення векторів майбутнього розвитку світової економіки від того не зменшилася. Навпаки, у 2017 р. акцент дискусій змістився на обговорення ролі лідерів бізнесу та політиків у цьому процесі, зокрема щодо відчуття відповідальності за інноваційний розвиток світової економіки в цілому та людський розвиток зокрема.

Під час реалізації стратегії комплексного реформування усіх сфер діяльності в нашій країні врахування зазначених тенденцій світового економічного розвитку є не лише доцільним, а й необхідним. У цьому контексті за умови обмеженості ресурсів не викликає сумніву необхідність їх зосередження на інноваціях: технологічних та інформаційних. Вищезазначене впливає із необхідності виведення економіки України із XX-го у XXI століття. За усієї складності цього стратегічного завдання, варто зазначити, що виконувати його Україна буде на тлі ще однієї негативної тенденції – високої змінності цін на всі види сировини.

Світові біржові ціни на аграрну сировину, що останніми роками стала одним із основних джерел отримання Україною експортної валюти, демонструють стійке падіння. Натомість на світових енергетичних біржах ситуацію важко спрогнозувати. Після обвалу цін на нафту Brent у січні 2016 р. до 30 доларів за барель у грудні цього ж року вони повернулися до позначки 55 доларів, упродовж року змінюючись різнопланово. Відтак, актуальним для України при формуванні бюджету на наступні роки є не лише врахування підвищеної волатильності цін на основні енергоносії як нових реалій розвитку світових ринків, а й вивчення досвіду інших країн щодо нейтралізації її негативного впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто погодитися з В. Волковинською, що економічний спад в Україні у 2014–2015 рр. був зумовлений падінням світових цін на сировину (сільськогосподарську продукцію, руду, метал) [1], однак варто враховувати й той факт, що через суттєву девальвацію національної валюти уряду не вдалося отримати вигоди від падіння цін на нафту. Її отримали всі країни-імпортери, що купували нафту майже удвічі дешевше, натомість країни-експортери зазнали суттєвого падіння валютної виручки.

Такого варіанта розвитку подій не очікували ні учасники ринків, ні науковці, ні експерти таких міжнародних фінансових інституцій, як МВФ, СБ тощо. Доказом цього може слугувати той факт, що, за оцінками інформаційного холдингу Bloomberg, можливе зростання нафтових цін до 100 доларів за барель у 2016 р. було віднесено до 10 найбільших загроз для зростання світової економіки. Як бачимо, цей сценарій не відбувся, натомість ціна спочатку різко впала, а потім швидко зросла, однак у інших параметрах.

Новими реаліями розвитку світових енергетичних ринків є зростання діапазонів зміни не лише цін, а й підвищена швидкість зміни їх тенденцій. За образним висловом Б. Мандельброта, створені людиною ринки вийшли з-під контролю, і незаперечним фактом залишається лише констатація їх підвищеної цінової волатильності, що, в свою чергу, суттєво підвищує ризики економічного розвитку [2].

Той факт, що прогнози щодо зростання біржових нафтових цін у 2016 р. до 100 доларів за барель не стали реальністю, ніяк не змушує сумніватися у високому професіоналізмі експертів енергетичних ринків. Вочевидь, варто зазначити, що сьогодні важко враховувати непідконтрольні фактори, які можна поділити на такі, що є абстрактно відомими, однак не встановлюються вимі-

рювальною системою ринку, та ті, які ще не сформовані на рівні економічної філософії і, відповідно, не беруться до уваги.

До таких варто віднести, насамперед, дію випадкових факторів, таких як природні катаклізми, що останніми роками спостерігаються досить часто і мають руйнівні наслідки для нафтового бізнесу, техногенні катастрофи, міжнародні санкції, військові конфлікти у регіонах видобутку. Особливо у другій декаді XXI століття дія цих випадкових факторів суттєво впливала на формування світових нафтових цін.

Значний вплив на біржові нафтові ціни здійснюють чинники спекулятивного характеру, зокрема, вибуховий розвиток ф'ючерсного сегмента біржового ринку. У попередніх дослідженнях ми вже звертали увагу на той факт, що до 2000 р. хеджуванням цінових ризиків на біржовому ринку нафти займалися учасники реального ринку нафти, а саме: нафтові компанії, трейдери, переробні підприємства тощо. В наступні кілька років, і особливо у кризові 2008–2009 рр., насамперед, на біржах США, Великобританії та ЄС суттєвий приріст хеджевих операцій з нафтою відбувався за рахунок фінансових установ, банків, пенсійних і страхових фондів, що в умовах згортання операцій кредитування розглядали ці контракти як високодохідні інвестиції. У цих фінустановах були створені великі торговельні відділи, куди запросили колишніх нафотрейдерів. У результаті зростання значних інвестиційних потоків, спрямованих на ф'ючерсний нафтовий ринок, ціни на нафту у 2008 р. досягли свого максимуму (147 доларів за барель), що не відповідало реальній ринковій ситуації.

Однак і досі банк Goldman Sachs і ще одинадцять найбільших у світі інвестиційних банків мають право укладати хеджеві контракти на сировинні товари, яке отримали у 1996 р. (до цього з 1936 р. хедже-

рами могли бути лише виробники та переробники сировини, а фінансові інститути й фізичні особи мали право відкривати лише визначену кількість спекулятивних контрактів, що давало змогу відокремлювати продавців і покупців реальних товарів від тих, хто торгував фінансовими інструментами, похідними від них).

Як бачимо, випадкові та спекулятивні фактори суттєво впливають на динаміку цін, особливо у короткостроковій перспективі, зменшуючи в цілому точність прогнозів [3]. Однак варто зауважити, що ситуація на реальному ринку нафти досить швидко зводить спекулятивні “бульбашки” до “оптимальних розмірів”, як це відбулося на початку 2016 р., коли падіння нафтових цін до 30 доларів за барель призвело до виходу з ринку саме названих вище фінансових установ, оскільки доходи від ф'ючерсів різко впали, а ризики відкриття правильних позицій суттєво зросли.

Відсутність точних прогнозів майбутніх цін на енергоносії в цілому, нафту зокрема, суттєво впливає на розвиток світової економіки, відтак, систематизація причин підвищеної волатильності біржових цін на цих ринках є важливим науковим і практичним завданням, вирішення якого дають змогу виробникам і споживачам завчасно підготуватися до конкретних цін як на рівні реального бізнесу, так і через укладання біржових контрактів для хеджування цінових ризиків.

У цьому аспекті показовим є приклад успішного хеджування цін на нафту Мексикою, що займає дев'яте місце у видобутку цього ресурсу в світі. Ця країна з 1990 р. здійснює хеджування бюджетних надходжень від падіння нафтових цін. За ці роки були отримані позитивні результати, але найбільшу вигоду було отримано в 2015–2016 рр. Так, у 2015 р. Мексика отримала від хеджу рекордну суму – 6,3 млрд. дол. США, у грудні 2016 року – 2,65 млрд. дол. США

[4,5]. Інвестиції цієї держави у хедж в 2015 р. принесли 650% річних, у 2016 р. відповідно 265%, але головним наслідком було покриття збитків бюджету країни від реалізації здешевілої нафти.

Біржове ціноутворення на енергоресурси останніми роками критикують за надмірну спекулятивну складову, але на сьогодні воно залишається єдиним, визнаним світовою спільнотою прозорим механізмом формування майбутніх спотових цін. Названі проблеми особливо активно досліджують науковці та учасники ринку після кризи 2008–2009 рр. У цьому контексті варто звернути увагу на праці зарубіжних дослідників [6–12], які особливо активізувалися у посткризовий період. Деякі із них, особливо російські науковці, є надто категоричними. “Нині ціна на нафту майже не залежить від її виробників, слабо реагуючи на зусилля країн-членів ОПЕК та інших нафтовидобувних країн. Сьогодні вона формується на фінансових ринках і в головах фінансових брокерів, які торгують пов'язаними з поставками похідними фінансовими інструментами, що не мають жодного стосунку до реального руху цього товару” [13].

Ці питання вивчають також і вітчизняні науковці [13–17]. Однак, незалежно від гострої критики процесів фінансування біржової торгівлі, яку вони вважають причиною підвищеної волатильності біржових цін на сировину, з цими висновками не повністю можна погодитися.

Враховуючи вищезазначене, важливо підкреслити, що ціна на нафту завжди важко прогнозувалася, але в основному вона все-таки залежала від співвідношення попиту та пропозиції, а тому певною мірою контролювалася виробниками нафти. Сьогодні вона залежить не лише і не тільки від учасників ринку нафти. Насправді, причинами підвищеної змінності світових біржових цін на енергоносії є глибокі структурні

зміни у розвитку світової економіки загалом, що поступово переходить до епохи четвертої промислової революції.

Метою статті є систематизація причин підвищеної волатильності біржових цін на енергоносії, передусім нафти, у другій декаді XXI століття та вироблення на цій основі рекомендацій щодо їх врахування як в процесі реформування енергетичної сфери, так і при визначенні контрольних параметрів Державного бюджету України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У доповіді Міжнародної енергетичної агенції World Energy Investment Outlook, опублікованої у 2014 р., зазначається, що світові інвестиції в енергетику у 2013 р. досягли 1,6 трлн. дол. США. Особливо наголошено на тому, що ці інвестиції пов'язані з фондовим ринком, оскільки за минулі п'ять років 30% облігацій, випущених в США, мали відношення до цієї галузі. Частина з них належить до так званих сміттєвих облігацій (високоприбуткові облігації з кредитним рейтингом низького інвестиційного рівня; саме ці облігації, зокрема іпотечні, стали каталізатором кризи 2007–2009 рр. у США). Для інвесторів, що вклали значні кошти у ці папери, різке падіння нафтових цін обов'язково призведе до фінансових втрат. Враховуючи, що ці інвестиції тісно пов'язані з борговими зобов'язаннями, найменша помилка може призвести до нової фінансової кризи [18]. А це означає, що різке падіння біржових цін на нафту не влаштовує не лише її імпортерів.

За даними Bloomberg New Energy Finance, в 2015 р. інвестиції в “зелену” енергетику становили рекордні 328 млрд. доларів, тоді як у 2016-му з початком падіння цін на нафту грошовий потік в бік поновлюваних джерел енергії знизився з абсолютно зрозумілих причин. По-перше, за найсміливішими очікуваннями Міжнародної агенції з відновлюваної енергетики “зелені” джерела сягнуть близько 30% світового ринку енер-

гоносіїв не раніше 2030 р., а інвесторів з такими горизонтами планування знайти не просто складно – це неможливо. По-друге, інвестори – люди дуже практичні, і йдуть вони туди, де є зростання доходу, а цей дохід поки що забезпечують інвестиції у так звані “брудні” та “сірі” енергетичні проекти. “Брудними” енергетичними інвестиціями заведено називати проекти щодо розвитку традиційних джерел енергії, зокрема так званої “сланцевої революції”, “сірі” – відповідно гібридні проекти, що включають і традиційні, і відновлювальні джерела енергії.

30 листопада 2016 р. Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) домовилася у перше з 2008-го скорочення її видобутку після того, як Саудівська Аравія – фактичний лідер картелю – погодилася на його серйозне зниження і відступила від вимоги до свого основного конкурента, Ірану, також скоротити виробництво. Крім того, вперше за 15 років група скоординувала свої дії з Росією, яка не належить до ОПЕК [19].

У результаті цих спільних дій ціна на нафту марки Brent у перших числах грудня 2016 року піднялася до 54,46 доларів за барель. (рис. 1) Як свідчать дані рис. 1, волатильність ціни лютневого контракту є досить високою. Так, у другій половині вересня 2016-го ціна за барель нафти з поставкою у лютому 2017-го коливалася в межах 47-48 доларів за барель, а уже з 10 по 20 жовтня піднялася до 54 доларів, а з 20 жовтня до 13 листопада опустилася до 45 доларів. Наступні кілька днів листопада ціна росла в очікуванні рішення ОПЕК, а після позитивного рішення різко піднялася.

Графік біржової ціни традиційно показано у вигляді відрізків, що на біржовому сленгу заведено називати “барамми” (бар – фіксація чотирьох біржових цін за період часу, у цьому випадку за день: максимальну та мінімальну ціну дня, ціну початку та закінчення біржової торгівлі).



Рис. 1. Графік динаміки ціни на ф'ючерсний контракт з нафтою Brent з поставкою у лютому 2017 року.

Примітка: графік побудовано за даними сайту біржового холдингу CMEGROUP станом на 4.12.2016 р. (нафтові контракти торгуються на Нью-Йоркській товарній біржі NYMEX) [18].

Дві останні ціни фіксуються на відрізку, що з'єднує максимальну та мінімальну ціну дня з обох сторін відрізка. Зелений колір "бару" означає, що ціна, зафіксована під час відкриття торгівлі, виросла, торгівля завершилася з вищою ціною. Червоний колір "бару" означає, що наприкінці торгового дня ціни впали нижче від тих, з яких розпочиналася торгівля.

Однак таку ситуацію не варто сприймати як сигнал зародження постійного підвищувального тренду. Ще тривалий час ринок нафти буде непередбачуваним. Відомий дослідник ринків Б. Мандельброт, що продемонстрував новий погляд на їх функціонування, констатує "математичною мовою" той факт, що ринки можуть демонструвати залежність без кореляції. Пояснення цього парадокса приховане у різниці між розміром і напрямом цінових змін. Після значних змін можна очікувати ще більших, хоча вони можуть бути як позитивними, так і негативними. Аналогічно за малими змінами можуть слідувати ще менші. Моменти нестійкості збиваються у кластери [2].

І хоч прогноз ринкової нестійкості аналогічний прогнозу погоди, сьогодні на світових біржових ринках показником цієї нестійкості вважають значення волатильності (від англійського слова volatility – нестійкість). Волатильність є товаром на світових біржах. За допомогою контрактів прогнозуються періоди нестійкості на різних ринках.

Як уже зазначалося вище, структурна перебудова світової економіки в контексті її інформатизації, роботизації, переходу на "чисті" види енергії є доконаним фактом. Ці процеси можна сповільнити, але зупинити неможливо.

Особливо ґрунтовним вважаємо здійснене ще на початку 2015-го дослідження Х. Цзина, який одним із перших звернув увагу саме на економічні причини падіння цін на нафту [20]. До об'єктивних причин він доречно відносить наступні: 1) відновлення економіки США та завершення ФРС політики кількісного пом'якшення, що виконала завдання щодо стабілізації долара; 2) падіння глобального попиту на нафту.

Друга причина заслуговує розлогішого аналізу. Світова економіка починає зменшувати потребу в енергії в цілому. Це зменшення потреби в енергоносіях у глобальному масштабі є яскравим підтвердженням її глибоких структурних трансформацій. Старі галузі економіки, що потребували значної кількості енергії, перестають існувати, а нові працюють або за рахунок значно меншого її обсягу, або використовують альтернативні джерела, в тому числі і зовсім нові, що ґрунтуються на останніх досягненнях науки і техніки.

Тому така країна, як США, що належить до лідерів впровадження інновацій, у тому числі в сфері ІТ, не лише повністю забезпечена енергією, а й активно імпортує її. Європа також активно запроваджує альтернативні джерела, зменшуючи попит на традиційні. Японія за рахунок атомної енергетики та роботизації останніми роками також суттєво зменшила попит на вуглеводні. Китай стабілізував свої обсяги попиту, і лише Індія залишається країною, що потребує зростання обсягів імпорту нафти, вугілля тощо. Підсумовуючи, можна зазначити, що падіння попиту на нафту є довготривалим трендом розвитку світової економіки у другій половині XXI століття, однак у короткостроковій перспективі будуть спостерігатися періоди високої волатильності цін (періоди зростання цін швидко змінюватимуться на періоди їх падіння).

Натомість країни-експортери нафти, насамперед члени ОПЕК, до кінця 2016-го не планували зменшувати її видобуток, особливо Саудівська Аравія, яку влаштовують низькі ціни і дорогий долар. Адже у цьому випадку США може згорнути програму видобутку сланців, що є прибутковим лише до рівня нафтових цін у розмірі 75 доларів за барель. Не зменшували свій видобуток і країни-експортери, що не є членами ОПЕК, зокрема Росія. Саме Росія на початку

2000 рр. інвестувала у нафтові родовища величезні інвестиційні ресурси. Зменшення видобутку буде означати не лише суттєві втрати для бюджету і компаній, а й призведе до втрати цих інвестицій із важкими наслідками для економіки. Отже, пропозиція нафти ще тривалий час буде високою. [21]

Ґрунтовний аналіз прогнозу розвитку світової економіки, здійснений МВФ у квітні 2016 р. [22], емпірично підтвердив, що уже тривалий час спостерігається період падіння основних біржових цін майже на всі види сільськогосподарських товарів, метали та енергоносії; крім нафти, відбувається падіння цін на газ. Так, з 2015 р., індекс цін на газ у США, Японії та Європі впав на 22%.

Інфографіка звіту МВФ щодо обсягів запасів нафти свідчить про їх зростання. Враховуючи зняття санкцій з Ірану, що нещодавно вийшов на ринок, запаси у країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку 2015-го вирости до астрономічних обсягів навіть на тлі підвищеного попиту в обсягах 1,6 млн. барелів в день, спричиненого низькими цінами (рис. 2).

Як свідчать дані рис. 2, на кінець 2016 р. попит та пропозиція на світовому ринку нафти майже збігаються. Тому рішення ОПЕК про зменшення видобутку у короткостроковій перспективі буде впливати на цінову динаміку у бік поступового зростання цін.

З серпня 2015-го, за розрахунками МВФ, індекс цін на сировинні товари впав на 19%. Ціни на нафту знизилися ще більше, на 32% через високу пропозицію з боку країн-членів Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК) і підвищеної чутливості до ризику на фінансових ринках, коли інвестори переводять кошти з активів, які вони вважають більш ризиковими, в тому числі з біржових товарів і акцій. Подальше падіння цін на нафту продовжувалося, незважаючи на геополітичну напруженість на Близько-

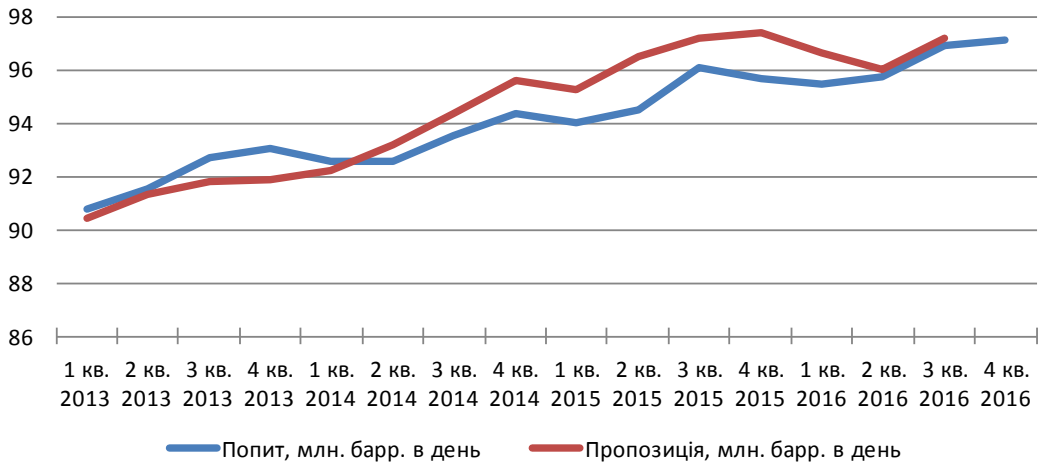


Рис. 2. Динаміка попиту та пропозиції нафти на світовому ринку у 2013–2016 рр.

му Сході, що свідчить про чітку орієнтацію ринку на тривалий період низьких цін.

Саме низькі ціни на нафту, зафіксовані у лютому 2016-го, коли вони опустилися нижче 30 доларів за барель, сягнувши рівня 2003-го, призвели до згортання інвестиційних проектів у США з видобутку сланцевої нафти та газу. І, як уже зазначалося вище, це призвело до згортання інвестицій у “чисті” джерела енергії.

Тривалий період високих цін на вуглеводні дав змогу досягти у цих двох напрямках суттєвих успіхів. Сучасні ринки електроенергії розвиваються шляхом усунення монополістичних ознак та запровадження правил щодо їх лібералізації. Так, зокрема, віднедавна і в країнах Європи реструктуризація ринку електроенергії розпочалась із створення енергетичних бірж із спотовим ринком “на добу вперед” [23-24].

Варто зазначити, що в цих країнах спостерігається зростання частки відновлюваних джерел енергії у структурі виробленої електроенергії. В свою чергу, це призводить до зростання надлишку або ж дефіциту енергії, залежно від кліматичних і географічних умов конкретних країн. Тому саме інтеграція

ринків електроенергії країн-членів ЄС в один великий ринок покликана вирівняти ці цінні коливання, стимулювати конкуренцію, збалансувати споживання та виробництво електроенергії, активізувати обмін потужностями на міждержавних лініях електропередач.

Успішність функціонування об’єднаного європейського ринку електроенергії залежить від узгодженої енергетичної політики країн-членів ЄС щодо законодавства та розбудови необхідної інфраструктури, зокрема енергетичних бірж, задіяних у торгівлі електричною енергією на міждержавних кордонах.

Натомість в Україні реформування енергетичної сфери загалом і впровадження біржового ціноутворення зокрема майже не відбувається. Нові законопроекти виписані так, щоб залишити монополістів у сфері генерації та транспортування електроенергії, що не дасть можливості запровадити прозоре біржове ціноутворення на цей ресурс [23].

Крім того, аналіз довготривалих тенденцій показав, що загалом, починаючи з 2014-го, ціни на нафту впали на 70%. І незважаючи на вищезазначене рішення ОПЕК в грудні 2016 р., яке, як зазначають експерти,

виробникам буде дуже важко виконати фізично, більшість із них схиляється до того, що це рішення не зможе протриматися довго. Особливо складним цей процес буде для Росії, якій доведеться закривати працюючі свердловини. Окрім того, якщо ціни будуть суттєво зростати, на ринок вийдуть інші експортери, що не є членами ОПЕК, відновляться процеси видобутку сланцевої нафти.

Як зазначалося вище, збільшення обсягів інвестування у "чисті" види енергії попередніми роками дало змогу домогтися значних успіхів. Так, Німеччина у сонячні дні може повністю забезпечувати себе сонячною енергією, використання інших джерел відбувається у похмурі дні. Розробка технологій акумулювання надлишку такої енергії є лише питанням часу. За даними МВФ, кількість патентів "чистої" енергетики суттєво перевищує інші.

Частка нафти у загальному споживанні енергоносіїв з 1970 до 2016 рр. знизилася з 50 до 30%. Як відомо, нафта в основному використовується як паливо для транспорту, тоді як газ та вугілля застосовуються як ресурси для електроенергетики, що представлена генерацією електроенергії та тепла, на яку припадає третина сукупного первинного попиту енергії

У матеріалах Міжнародної енергетичної ради (World Energy Council) [25], зокрема у звіті про заходи, проведені у 2016 р., підкреслюється той факт, що ціни на енергоресурси і надалі відіграватимуть ключову роль у світовій економічній політиці.

Ключовим меседжем 23 світового енергетичного форуму, що відбувся 9-13 жовтня 2016 р. у Стамбулі (Туреччина), було охоплення нових кордонів. Представники більшості країн світу, керівники енергетичних компаній, урядів, експерти й аналітики вважають, що настає епоха Grand Transition – Великого переходу. Енергетичний бізнес та уряди країн переконані, що вплив на бір-

жові ціни матиме динамізм інвестування у відновлювальні джерела енергії, невизначеність ціни CO₂, інтеграція Китаю та Індії у міжнародні енергетичні інститути, новий дух інновацій. Переконливим аргументом є той, що на кінець 2016 р. на дорогах міст налічувалося близько 1 млн. електромобілів.

У відповідь на виклики часу великі нафтові та газові компанії впродовж останніх років суттєво диверсифікують свій бізнес. Вони стають справді енергетичними, інвестуючи значні кошти в альтернативні джерела енергії. Так, керівник відділу технологій та інновацій французької компанії Engie Тьєрі Лепер (Thierry Lepercq) у інтерв'ю Bloomberg (грудень 2016 р.) зазначив, що нафтова промисловість має готуватися до п'яти "енергетичних цунамій", які можуть опустити ціни на чорне золото до 10 дол. США за барель впродовж наступних десяти років.

Engie, колишній французький газовий монополіст, сьогодні є найбільшим у світі недержавним виробником електроенергії й активно інвестує у ВДЕ, одночасно позбавляючись від вугільних заводів і геологорозвідувальних активів, щоб захистити себе від коливання цін на сировинні товари. До 2018 р. компанія планує витратити 1,5 мільярда євро на нові енергетичні технології, до яких увійдуть промислові системи зберігання енергії, виробництво водню і мікромережі, що обслуговують невеликі кластери будівель і "розумних" будинків, в яких застосовують інтегровані системи опалення, освітлення й економії енергії [25].

Вартість сонячної енергії, за підрахунками експертів, до 2025 р. може впасти до 10 дол. США за МВт/год. Значно дешевшими стануть технології паливних елементів, що перетворюють водень у електроенергію для автомобілів та інших транспортних засобів.

Можна не погоджуватися із такими прогнозами, але ігнорувати існуючі тенденції також не правильно. Зокрема, наведе-

ні вище факти переконливо свідчать, що енергетичне забезпечення світової економіки зазнає суттєвих змін.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до таких висновків і узагальнень:

1. Підвищена волатильність на біржових ринках енергоресурсів, насамперед нафти, є реальністю розвитку світової економіки у другій декаді XXI століття. Різкі перепади цін і швидка зміна тенденцій роблять ці ринки не прогнозованими, що підвищує ризики як для виробників, так і споживачів, країн-експортерів та імпортерів.

2. Донедавна підвищену волатильність і відсутність методик щодо точних прогнозів майбутніх цін енергетичних ринків пояснювали дією випадкових факторів (природні та техногенні катастрофи, політичні конфлікти, військові дії у зоні видобутку) та наявністю значної за обсягами спекулятивної складової біржових ринків.

3. У посткризовий період чітко виявляються більш значимі фактори впливу на ціни вуглеводнів в цілому та нафти зокрема, дія яких зумовлюється глибинними структурними трансформаціями, що відбуваються у світовій економіці. Йдеться про інноваційний розвиток, зокрема, про перехід людства до епохи четвертої промислової революції, що передбачає кардинальні зміни форм і видів бізнесу загалом та його енергетичного забезпечення зокрема.

4. Представники більшості країн світу, керівники енергетичних компаній, урядів, експерти й аналітики вважають, що настає епоха Grand Transition – Великого переходу. Енергетичний бізнес та уряди країн переконані, що вплив на біржові ціни матиме динамізм інвестування у відновлювальні джерела енергії, невизначеність ціни CO₂, інтеграція Китаю та Індії у міжнародні енергетичні інститути, новий дух інновацій, пов'язаний зі штучним інтелектом та віртуальною реальністю.

5. Найближчими роками Україна має зосередитися на реформуванні енергетичної сфери, зокрема становленні ефективних конкурентних ринків з біржовим сегментом, що забезпечать прозорий механізм ціноутворення на газ, електроенергію тощо. Крім того, опанувати механізм хеджування ціннових ризиків варто не лише виробникам і споживачам енергоресурсів, а й державі (в особі Міністерства фінансів, НБУ), що мають залучати фахівців для хеджування втрат від високих цін на імпорт і низьких на експорт енергоресурсів і валюти.

Отже, з огляду на багатоаспектність і складність порушеної проблематики, наступні наукові дослідження варто здійснювати у напрямках пошуку ефективних механізмів інвестування у проривні інноваційні технології четвертої промислової революції, які вже сьогодні змінюють ландшафт світової економіки і життя людей.

Список використаних джерел

1. Волковинська В. Всесвітній економічний форум у Давосі: українські перемоги та "домашні завдання" [Електронний ресурс] / В. Волковинська. – Режим доступу : http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1908:vsesvitnij-ekonomichnij-forum-v-davosi&catid=8&Itemid=350

2. Мандельброт Б. (Не)послушне рынки: фрактальная революция в финансах : пер. с англ. / Б. Мандельброт, Р. Хадсон. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2006. – С. 273–299.

3. Сохацька О.М. Структурно-інституціональні форми становлення нового світового фінансового порядку / Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія/ О.І. Амоша, С.С. Аптекар, М.Г. Білопольський, С.І. Юрій [та ін.]. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. – С. 674.

4. Как зарабатывает нефтедобывающая страна на дешевой нефти [Электронный ре-

- сурс]. – Режим доступу : <http://ubr.ua/market/industrial/kak-zarabatyvaet-neftedobyvaushaia-strana-na-deshevoi-nefti-422679>;
5. Мексика получила выплаты по страховке от падения цены на нефть [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <https://ria.ru/economy/20161208/1483091561.html>;
6. Комолов О. 5 причин кризиса мирового капитализма [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://comstol.info/2013/08/ekonomika/7182>
7. Глобальная финансовая система: взгляд на кризис глазами шести экспертов [Электронный ресурс] // EJOURNALUSA – Государственный Департамент США. – 2009. – № 5. – Т. 14. – Режим доступу : <http://www.america.gov/publications/ejournalusa/html>
8. Ботвинов А. Уроки кризиса – 2. Конец эпохи [Электронный ресурс] / А. Ботвинов // Зеркало недели. – 2009. – № 22 (750). – Режим доступу : <http://www.zn.ua>
9. Тернер Эдейр. Часть финансовых инноваций абсолютно бесполезна в социальном смысле [Электронный ресурс] / Эдейр Тернер. – Режим доступу : <http://www.slon.ru>.
10. Эндааль. Уильям Ф. Финансовое цунами. – Ч. 3 [Электронный ресурс] / Уильям Эндааль. – Режим доступу : <http://www.warendpeace.ru/ru/exclusive/view/19066>.
11. Гринин Л. Приведет ли глобальный кризис к глобальным последствиям. Нежеланное дитя глобализации. Заметки о кризисе / Л. Гринин // Век глобализации. – 2008. – № 2. – С. 46–53.
12. Козюк В. Структурні та макрофінансові ризики падіння світових сировинних цін / В. Козюк, О. Шиманська // Світ фінансів. – 2016. – № 2(47).
13. Петренко Е.В. Деривативы в структуре цен на нефть / Е.В. Петренко // Актуальные вопросы экономических наук : материалы Междунар. науч. конф., Уфа, октябрь 2011 г. – С. 46–49.
14. Дейнеко В. Невизначеність – ключовий тренд глобальної енергетики в 2013 році [Електронний ресурс] / В. Дейнеко. – Режим доступу : <http://ua-energy.org/post/31233>.
15. Сидоренко О.В. Біржовий ринок деривативів як інструмент ефективного товарного ринку / О.В. Сидоренко // Агросвіт. – 2011. – № 22. – С. 35–38.
16. Пахомов П. Механізми ціноутворення та перспективи на ринках реальних активів [Електронний ресурс] / П. Пахомов. – Режим доступу : http://www.u-fin.com.ua/analit_mat/sdu/052.htm
17. Дудяк Р. Розвиток товарних бірж та їх цінова політика в Україні [Електронний ресурс] / Р. Дудяк, І. Більський, В. Квас, С. Бугіль. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgjirbis_64.exe?
18. Изменение и прогнозы рынка биржевых товаров [Электронный ресурс] // World Economic Outlook, April 2016: Too slow for too long. – Режим доступу : <https://books.google.com.ua/books?id=4tNtDQAAQBAJ&pg=PA46&pg=PA46&dq=%>
19. Пусть ОПЕК празднует. Пока. Потому что после праздников приходит похмелье [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://expert.ua/mezhdunarodnaya-analitika/0/230-orek-prazdnuet-samoe-krupnoe-soglashenie-zamnogie-godi>
20. Котировки ф'ючерсних контрактів на нафту Brent [Электронный ресурс] / Офіційний сайт біржового холдингу CMEGROUP. – Режим доступу : cme.com
21. Цзин Хуан. Каковы причины резкого падения цен на нефть и как это влияет на обстановку в мире? [Электронный ресурс] / Хуан Цзин. – Режим доступу : <http://inosmi.ru/world/20150120/225698173.html>
22. Перспективы развития мировой экономики. Апрель 2016 года. Слишком долгий период слишком медленного роста [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>
23. Буток В. Новий закон про ринок електроенергії: монополісти відкорковують шампанське [Електронний ресурс] / В. Буток,

А. Зінченко, А. Лізу// *Економічна правда*. – 2016. – 12 січня. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/01/12/576008/>

24. Сохацька О. *Деривативи на електроенергію: особливості специфікацій контрактів європейських енергетичних бірж* / О. Сохацька, Н. Полікевич// *Світ фінансів*. – 2015. – № 3(44). – С. 49–61.

25. *The political economy of energy prices* [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.worldenergy.org/news-and-media/local-news/the-political-economy-of-energy-prices/>;

26. *Цена за баррель упадет до \$10 – нефть “опустят” солнечная энергия, электромобили, батареи, умные дома и водород* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecotechnica.com.ua/energy/rynok/1904-tsena-zabarrel-upadet-do-10-neft-opustyat-solnechnaya-energiya-elektromobili-batarei-umnye-doma-i-vodorod.html>;

References

1. Volkovynska, V. (2016). *Vsesvitnii ekonomichniy forum u Davosi ukrainski peremohy ta “domashni zavdannia”*. [World economic forum in Davos Ukrainian victory and “homework”]. Available at: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1908:vsesvitnij-ekonomichnij-forum-v-davosi&catid=8&Itemid=350.
2. Mandelbrot, B., Hadson, R. (2006). *(Ne)poslushne rynki: fraktalnaya revolyutsiya v finansah* [(Not) obediently markets: fractal revolution in finance]. (Trans.). Moscow: Izdatelskiy dom “Vilyams” [in Russian].
3. Sokhatska, O.M., Amosha, O.I, Aptekar, S.S., Bilopolskiy, M.H., Yurii, S.I. (2011). *Strukturo-institutsionalni formy stanovlennia novoho svitovoho finansovoho poriadku/ Strukturni reformy ekonomiky: svitovy dosvid, instituty, stratehii dlia Ukrainy* [Structural and institutional forms establishment of a new world financial order / Structural reform of the economy: international experience, institutions, strategies for Ukraine]. Ternopil: *Ekonomichna dumka* [in Ukrainian].
4. *Kak zarabatyivaet neftedobyivayuschaya strana na deshevoy nefti* [How to earn on cheap oil by the oil-producing country]. Available at: <http://ubr.ua/market/industrial/kak-zarabatyivaet-neftedobyvaushaia-strana-na-deshevoi-nefti-422679>.
5. *Meksika poluchila vyplaty po strakhovke ot padeniya tseny na neft* [Mexico has received insurance payments against falling oil prices]. Available at: <https://ria.ru/economy/20161208/1483091561.html>.
6. Komolov, O. (2013). *Pyat prichin krizisa mirovogo kapitalizma* [Five causes of the global crisis of capitalism]. Available at: <http://comstol.info/2013/08/ekonomika/7182>.
7. *Globalnaya finansovaya sistema: vzglyad na krizis glazami shesti ekspertov* [The global financial system: A look at the crisis through the eyes of six experts]. (2009). *EJOURNALUSA – Gosudarstvennyy Departament SSHA*, 5. Available at: <http://www.america.gov/publications/ejournalusa/html>.
8. Botvinov, A. (2009). *Uroki krizisa – 2. Konets epokhi* [Lessons from the crisis – 2. End of an era]. *Zerkalo nedeli – Mirror of the week*, 22 (750). Available at: <http://www.zn.ua>.
9. Terner, E. *Chast finansovykh innovatsiy absolutno bespolezna v sotsialnom smysle* [Part of financial innovation is absolutely useless in the social sense]. Available at: <http://www.slon.ru>.
10. Engdal, Uiliam F. (2009). *Finansovoye tsunami* [Financial tsunami]. Available at: <http://www.warendpeace.ru/ru/exclusive/view/19066>.
11. Grinin, L. (2008). *Privedet li globalnyy krizis k globalnym posledstviyam. Nezhelannoye ditya globalizatsii. Zametki o krizise*. [Will the global crisis with global implications. Unwanted child of globalization. Notes on the crisis]. *Vek globalizatsii – Age of globalization*, 2, 46-53 [in Russian].
12. Koziuk, V., Shymanska, O. (2016). *Strukturni ta makrofinansovi ryzyky padinnia svitovykh syrovynnykh tsin* [Structural and macro-financial risks falling world commodity prices]. *Svit finansiv – The world of finance*, 2(47) [in Ukrainian].
13. Petrenko, Ie. (2011). *Derivativy v strukture tsen na neft* [Derivatives in the structure of oil price].

Aktualnyye voprosy ekonomicheskikh nauk – Actual problems of economic science, 46-49 [in Russian].

14. Deyneko, V. (2013). *Nevyznachenist – kliuchovyi trend hlobalnoi enerhetyky v 2013 rot-si* [Uncertainty is a key trend of global energy in 2013]. Available at: <http://ua-energy.org/post/31233>

15. Sydorenko, O.V. (2011). *Birzhovyy rynek deryvatyviv yak instrument efektyvnoho tovarnoho rynku* [Exchange market derivatives as a tool for effective commodity market]. *Ahrosvit – Agroworld*, 22, 35-38 [in Ukrainian].

16. Pakhomov, P. (2009). *Mekhanizmy tsinoutvorennya ta perspektyvy na rynekakh realnyh aktyviv* [Pricing mechanisms and prospects on real assets markets]. Available at: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/052.htm

17. Dudiak, R., Bilskyi, I., Kvas, V., Buhil, S. *Rozvytok tovarnyh birzh ta iih tsinova polityka v Ukraini* [Development of commodity exchanges and their price policy in Ukraine]. Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?

18. *Izmeneniye i prognozy ryinka birzhevykh tovarov* [Change and forecasts of the commodity market]. *World Economic Outlook*, April 2016: *Too Slow for Too Long*. Available at: <https://books.google.com.ua/books?id=4tNtDQAAQBAJ&pg=PA46&lpg=PA46&dq=%>

19. *Pust OPEK prazdnuyet. Poka. Potomu chto posle prazdnikov prikhodit pokhmelye.* [Let OPEC celebrates. Till. Because after the holidays comes the hangover]. Available at: <http://expert.ua/mezhdunarodnaya-analitika/0/230-opek-prazdnuet-samoe-krupnoe-soglasenie-za-mnogie-godi>.

20. *Kotirovki fiuchersnyh kontraktiv na naftu Brent* [Quotations of futures contracts for oil Brent]. Available at: <http://cmegroup.com>.

21. Tszin, H. (2015). *Kakovy prichiny rezkogo padeniya tsen na neft i kak eto vliyaet na obstanovku v mire?* [What are the reasons for the sharp drop in oil prices and how that affects the situation in the world?]. Available at: <http://inosmi.ru/world/20150120/225698173.html>.

22. *Perspektivy razvitiya mirovoy ekonomiki. Slishkom dolgij period slishkom medlennogo rosta.*

[The prospects for the world economy. Too slow for too long. April 2016]. Available at: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>

23. Butok, V., Zinchenko, A., Lizu, A. (2016). *Novyy zakon pro rynek elektroenerhii: monopolisty vidkorkovuiut shampanske.* [The new law on electricity market: Monopolies uncork the champagne]. *Ekonomichna pravda – Economic true*. Available at: <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/01/12/576008/>.

24. Sokhatska, O., Polikevych, N. (2015). *Deryvatyvy na elektroenerhii: osoblyvosti spetsyfikatsii kontraktiv yevropeyskykh enerhetychnykh birzh* [Electricity derivatives: peculiarities of contract specifications of the European energy exchanges]. *Svit finansiv – World of finance*, 3(44), 49-61 [in Ukrainian].

25. *The political economy of energy prices.* Available at: <http://www.worldenergy.org/news-and-media/local-news/the-political-economy-of-energy-prices/>

26. *Tsena za barrel upadet do \$10 – neft “opustyat” solnechnaya energiya, elektromobili, batarei, umnyye doma i vodorod* [The price per barrel will drop to \$10 – oil “will lower” by solar power, electric cars, batteries, smart homes and hydrogen]. Available at: <http://ecotechnica.com.ua/energy/rynok/1904-tsena-za-barrel-upadet-do-10-neft-opustyat-solnechnaya-energiya-elektromobili-batarei-umnye-doma-i-vodorod.html>.

Стаття надійшла до редакції 02.02.2017.

УДК 336.1

Юлія ПЕТЛЕНКО
Тимур КОТОВСЬКИЙ

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Висвітлено актуальні проблеми управління державними фінансами в Україні, визначено ступінь їх впливу на економічне зростання країни та добробут суспільства. Розглянуто шляхи вирішення проблем управління державними фінансами, що полягають у імплементації нової моделі державного управління, яка являє собою перенесення основних практик, принципів і процесів управління фінансами в бізнес-середовищі до сфери державного управління з урахуванням його специфіки, а також визначено ефект від її реалізації на базі макроекономічної моделі Бруно-Фішера.

Ключові слова: управління державними фінансами, нова модель управління, децентралізація, проблеми і шляхи вирішення, квазіфіскальні операції.

ЮЛИЯ ПЕТЛЕНКО, ТИМУР КОТОВСКИЙ

Управление государственными финансами в Украине: проблемы и пути их решения

Освещены актуальные проблемы управления государственными финансами в Украине, определена степень их влияния на рост экономики страны и благосостояние общества. Рассмотрены пути решения проблем управления государственными финансами, заключающиеся в имплементации новой модели государственного управления, которая представляет собой перенос основных практик, принципов и процессов управления финансами в бизнес-среде в сферу государственного управления с учетом его специфики, а также определен эффект от ее реализации на базе макроекономической модели Бруно-Фишера.

Ключевые слова: управление государственными финансами, новая модель управления, децентрализация, проблемы и пути решения, квазифискальные операции.

Yuliia PETLENKO, Tymur KOTOVSKYI

Public finance management in Ukraine: problems and solutions

Introduction. *Building an effective and fair system of public finance is an important stimulus for the dynamic development of economy of Ukraine. In this case, balance and rationality of financial resources of Ukraine will contribute to creating an enabling macroeconomic environment for business and investment growth and provide guaranteed stability in the system of social protec-*

tion. However, imbalances and problems in public finances are able to form a threat to national economic development. According to this the article is devoted to coverage of topical issues of public financial management in Ukraine and defining their solutions via the implementation of a new model of government – the transfer of key business practices in public administration.

Results. Main solution for issues in a public finance management should be the implementation of the new government model which is based on using main principles of corporate finance management in public area. New government model includes elastic system of compensation to public officers which is based on KPIs, decentralization of budget system and controlling by independent auditor.

Conclusion. The implementation of a new model of public administration requires systematic and deep reforms, which required considerable significant time and financial resources.

Keywords: public finance management, new governance model, decentralization, main problems and solutions, quasi-fiscal operations.

JEL Classification: G28, H3, N1.

Постановка проблеми. Побудова ефективної та справедливої системи державних фінансів є важливим стимулом для динамічного розвитку економіки України. У цьому зв'язку збалансованість і раціональність використання фінансових ресурсів держави сприятиме формуванню сприятливого макроекономічного середовища для розвитку підприємницької діяльності та зростанню інвестицій, а також забезпечить гарантовану стабільність у системі соціального захисту населення.

Водночас дисбаланси та проблеми в системі державних фінансів спроможні формувати загрози для розвитку національної економіки. Очевидно, що такі проблеми, як розрив між темпами росту доходів і видатків бюджету, неефективне та нецільове використання бюджетних ресурсів, соціальний популізм провокують надмірну фіскальну орієнтацію фінансової політики, порушують стабільність національної валюти, обумовлюють недофінансування видатків бюджету, погіршують систему соціального забезпечення, спричинюють активне нарощування державного боргу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уже понад чверть століття Україна

розвивається як незалежна держава, розбудовуючи власну систему управління державними фінансами. За цей час проведено чимало фундаментальних і прикладних досліджень, результати яких висвітлено в іноземних та всеукраїнських наукових виданнях. Серед найважливіших праць, що порушують проблеми управління державними фінансами, варто виокремити дослідження В. Базилевича [1], О. Василика, К. Павлюк [2], А. Даниленка, А. Гриценка, В. Зимовця [3], О. Кириленко [5], І. Луїніної [8], А. Мельник [4], О. Молдован [7] та ін. Їх аналіз дає змогу сформувати теоретичні й методологічні засади для подальшого дослідження проблем державних фінансів України, а також напрацювати окремі рекомендації щодо підвищення якості управління бюджетно-податковою системою, визначити напрямки боргової політики в середньостроковій та довгостроковій перспективах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в Україні сформувався вакуум у сфері стратегічного планування цілей реформування державних фінансів. Тому виникає необхідність розроблення нового плану дій, який враховував би фактичний стан сис-

теми державних фінансів і містив адекватні заходи для досягнення кінцевої мети – зростання економіки та добробуту населення.

Починаючи з 2005 р., в Україні змінилися підходи до формування бюджетної політики завдяки сприятливій кон'юктурі зовнішнього ринку, що склалася у 2001–2004 рр. і дала змогу стабільно отримувати позитивне сальдо платіжного балансу, забезпечити помірний приріст національного багатства. Однак у бюджетному процесі відповідного періоду переважав принцип експлуатації фіскального потенціалу економіки країни, який ґрунтувався на песимістичних прогнозах соціально-економічного розвитку держави. Відповідно, знижуючи прогнозні показники розвитку, декларувалась здатність уряду перевиконувати поставлені завдання і звітувати про ефективність його діяльності. Натомість, уповільнення дохідності на ключових для української економіки міжнародних ринках – металургії, електроенергії та агропромислової продукції – змусило уряд переорієнтувати фінансову політику на дотаційну, для експортоорієнтованих галузей – коштом видатків соціального спрямування. Відповідно, за такого підходу, уряд спочатку декларував певний рівень видатків, під які фактично “підганявся” обсяг необхідних доходів.

Посилення централізації в управлінні державними фінансами, що почало зароджуватися з середини 1998 р. й остаточно закріпилося бюджетною реформою 2010 р., сприяло значному посиленню ролі виконавчої влади в бюджетному процесі, а також розширило його фіскальні повноваження, зокрема у бюджетній сфері. Така ситуація найбільш негативно відобразилася на системі міжбюджетних відносин, що зумовило ухвалення законодавчої норми про систематичне вилучення значної частки доходів місцевих бюджетів, при збільшенні функціональних завдань і повноважень

для органів місцевого самоврядування. Як зазначає О.О. Молдован, такі заходи послабили зацікавленість органів місцевого самоврядування у забезпеченні самостійності місцевого самоврядування [7, с. 7]. Сформувалась така модель бюджетної системи, яка знизила відповідальність місцевого самоврядування перед виборцями та посилила депресивність місцевих ринків, зменшила ініціативність малого та середнього підприємництва у регіонах.

Посилення квазіфіскального тиску на економіку через неконтрольовані горизонтальні трансферти державним інститутам позначається в кінцевому підсумку на формуванні квазіфіскального бюджетного дефіциту і виявляється у зростанні державного боргу та витратах, пов'язаних з його обслуговуванням. Також надмірні повноваження уряду, посилення політичного впливу на рішення у бюджетній сфері спонукали до фінансування неефективних заходів, що мали популістський характер та відволікали значні за обсягом фінансові ресурси з бюджетної сфери [7, с. 8]. Розвиток квазіфіскальних взаємовідносин є адекватною реакцією ринкової економіки на несправедливий розподіл суспільних доходів між регіонами, галузями економіки та різними верствами населення. Внаслідок непрозорої приватизації та непрозорих тендерів приватні монополії посилили свій вплив на ті сфери, які традиційно належали до державного управління, – НАК “Нафтогаз України”, ПАТ “Укрзалізниця”, Державне агентство автомобільних доріг України, Державна іпотечна установа, державні банки та ін.

Особливої уваги набула проблема прозорості та контролю за витрачанням бюджетних коштів. Чинна система контролю є системою додаткових бюджетних обтяжень, оскільки перетворилася зі сфери реального державно-національного протекціонізму у сфері державних фінансів на

систему моніторингу приватних інтересів тієї політичної сили, яка в конкретний проміжок часу набуває повноважень керувати діяльністю цього владного інституту. В умовах сьогодення він виконує номінальну управлінську функцію, чим зумовлює здрожчання вартості суспільного продукту, проте не сприяє ані зростанню суспільного споживання, ані скороченню бюджетних видатків, ані їх ефективності, тим більше не контролює справедливості розподілу. У зв'язку з цим, необхідно запроваджувати та розвивати інститут незалежного фінансового контролю, який спирався би на досвід провідних країн світу, як приклад – принципи закону Сарбейнса-Окслі.

Привалювання політичного змісту над економічною доцільністю обмежує ефективність і справедливості бюджетних видатків не тільки за економічною, а й фінансовою класифікацією. В Державному бюджеті України з часів планово-директивної економіки залишається висока частка видатків на економіку – близько 9% прямих, та ще, за різними оцінками, близько 7-12% приховано в інших статтях бюджетних видатків. І.О. Луніна наголошує, що видатки на економіку станом на 2005 р., хоч і знизилась у 2,3 рази проти 1991 р., залишаються першою за величиною групою видатків [6, с. 200]. Станом на 01.01.2017 р. ситуація помітно не змінилася. Змінилися форми трансферту цих видатків, з прямого субсидювання галузей і підприємств – на тендерні закупівлі товарів, робіт і послуг для державного сектору. Така форма взаємодії між державним і корпоративним секторами є більш прогресивною, проте не сприяє розвитку повноцінних ринкових відносин, створюю асиметрію в конкурентних відносинах між учасниками ринку.

Так, майже третина бюджетного ресурсу спрямовується у вугільну галузь для компенсації операційних витрат у складі собівар-

тості виробленої продукції. Варто звернути увагу і на той факт, що низька конкуренція на різних ринках України породжує високий рівень корупції у системі державних закупівель. Крім того, розгортання горизонтальної інтеграції всупереч антимонопольному законодавству зумовило зниження активності у малому та середньому бізнесі самозайнятого населення в регіонах. Однією з найбільших загроз для розвитку фіскальної децентралізації стало посилення впливу горизонтальних монополій на регіональних продуктових ринках через розширення мережевих продовольчих магазинів, які витісняють місцевих виробників, не сплачують податки до місцевих бюджетів і вимивають грошові кошти з регіонів, чим обтяжують і без того складну фінансову ситуацію.

Посилення впливу монополій на загальнодержавних ринках породжує соціальна несправедливість фіскальної політики в цілому і податкової зокрема. Так, із запровадженням системи контролю за трансфертним ціноутворенням податкові органи почали адмініструвати горизонтальні зв'язки, розв'язавши руки вертикально та горизонтально інтегрованим конгломератам (в Україні їх найчастіше називають холдингами), що створюються на контрактній основі шляхом деконцентрації реального і фіктивного капіталу. Такий спосіб перекладання прямих податків корпорацій на малі підприємства остаточно підриває ідеї національного протекціонізму, демотивує малий і середній бізнес. Натомість, великі інтегровані структури посилюють свою ринкову і політичну владу, чим нівелюють ідеї податкової справедливості.

Відсутність чіткої стратегії фіскальної консолідації й управління борговою політикою створює потенційну небезпеку для реалізації цілей і завдань сталого розвитку, передбачених програмою "Україна – 2020" [8]. Разом з тим, здійснення низки заходів у 2011–2013 рр. щодо посилення контролю

за обсягом державних боргових зобов'язань призвело до їх переоцінки та зростання дохідності позик, що негативно вплинуло на ринок банківського кредитування. Разом з тим, недосконалість заходів фіскальної консолідації негативно позначилась на реформуванні податкового регулювання, що викликало незадоволення з боку малого та середнього бізнесу, а використання такого інструменту дискреційної фіскальної політики, як скорочення соціальних видатків та видатків на освіту і медицину поглибило рецесію, хоча, зазвичай, скорочення видатків менш відчутно впливає на фіскальний тиск, ніж підвищення чи перекладання податків.

Так, О.О. Молдован для виходу економіки України з рецесії пропонує запровадити нову парадигму організації й управління у сфері державних фінансів [7, с. 11]. Зокрема, йдеться про доцільність підтримки заходів з розробки концепції та засад впровадження “Нової моделі державного управління” (New Public Management) і шляхом широкої дискусії довести її переваги, проблеми та перспективи імплементації.

Детальніше зупинимось на доктрині “економічного раціоналізму”. Від самого початку ця парадигма була відома під назвою “прогресивного державного управління” (Progressive Public Administration), проте критики називали її доктриною аскетичних фанатиків для “єзуїтського корпусу”. Основна причина такого скептицизму – це відмінність управлінських підходів у приватному та державному секторах. Так, у державному, на відміну від приватного, інтереси суспільства і чиновників не збігаються. Чиновники змушені працювати за умовну винагороду, а тому їхні зусилля не будуть матеріально заохочуватися, а відтак, і добробут не буде зростати. Саме тому технічні та прогресивні новації здебільшого не впроваджуються держапаратом, що виявляється у гальмуванні суспільного розвитку.

Відтак, концепція “Нової моделі державного управління”, що почала розвиватися з початку 1990-х рр., базувалася на вартісному підході до управління і змінювала систему державного (публічного) адміністрування на систему державного менеджменту. Нова модель передбачає дотримання низки принципів:

1) визначення пріоритетів державного управління може базуватися на різних системах цінностей, проте їх повинна поділяти владна еліта;

2) основні завдання державного управління розглядаються через призму економічної доцільності та з урахуванням ринкових механізмів функціонування економіки;

3) економічна система цінностей є пріоритетною, а тому приваляє над політичною доцільністю, у зв'язку з чим державні установи піддаються комерціалізації, переводяться на самофінансування та наділяються широкими повноваженнями щодо надання платних послуг.

Проте потрібно враховувати низку факторів, які породжують суперечності практичного втілення засад “Нової моделі державного управління”, а саме – діяльність держави здійснюється на основі суспільної угоди та фінансується коштом платників податків. Крім того, цілі й завдання державного управління стосуються переважно не прибуткової, а соціально важливої діяльності, тому повинні надаватися на безоплатній основі.

Економічна парадигма нової моделі зіштовхується не тільки з зовнішніми, а й з внутрішніми суперечностями. Як приклад – втручання держави має мінімізуватися, а всі основні функції виконуватися на конкурентних засадах, регулюватися переважно ринковими силами. При цьому роль держави виглядає доволі неоднозначно, оскільки через своє монопольне становище державне управління, що реалізується за принципами конкурентного ринку, несе значні загрози від

зловживання монополічним становищем на користь осіб, наділених владою.

Однак державна діяльність потребує значного фінансування, а тому для реалізації своїх амбітних цілей держава зацікавлена в забезпеченні стабільності та зростанні національної економіки. Для цього потрібно долучити весь арсенал інструментів макроекономічного регулювання: валютний і торговий баланс, золотовалютні резерви, курс національної грошової одиниці, рівень інфляції, процентні ставки, податки та ін.

К. Поллітт [10, с. 179] виокремлює ще одну особливість “Нової моделі державного управління”, яка загальновідома, проте практично не обговорюється в публічному просторі України – більшість напрямків державного управління, в тому числі й реформи, ініційовані не місцевими елітами чи громадськістю, а продиктовані доцільністю міжнародного співробітництва. Провідна роль у забезпеченні контролю за розподілом суспільних доходів відводиться громадському сектору, роль якого значною мірою посилюється завдяки дотриманню демократичних цінностей. Вагомим стає не тільки принцип ефективності, а й економічної справедливості. При цьому посилюється роль фіскальної децентралізації, ціла низка рішень делегується на місцевий рівень, змінюючи і модель перерозподілу податкових надходжень між державним та місцевими бюджетами.

Як зазначає О.П. Кириленко, “необхідно всемірно зміцнювати фінансову незалежність місцевого самоврядування для формування демократичного суспільства в нашій державі” [5, с. 30] та підвищення ефективності державного управління.

Реалізація заходів “Нової моделі державного управління” має забезпечувати збалансованість економічного зростання, що відповідно до моделі Бруно-Фішера [11, с. 17] дає змогу формувати оптимальний дефіцит державного бюджету, який фінан-

сується через механізм фондового ринку і врівноважує фіскальний тиск шляхом оптимізації ефективної ставки податкового навантаження, приросту грошової маси, реальних ставок в економіці, темпів приросту державного боргу та державних видатків при оптимальному оподаткуванні і справедливій ефективній ставці податку.

Якщо m – приріст грошової маси; r – реальна процентна ставка; g – приріст державних видатків; t – ефективна ставка податку; d – питома вага дефіциту бюджету; b – приріст державного боргу, тоді рівень економічного зростання (y) можна визначити за формулою:

$$y = \frac{mr^y * (1 - g + at) - d}{b} \quad (1)$$

Запропонована модель наочно демонструє відсутність залежності між сеньйоражем та інфляцією, а тому не важливо, яким чином відбуватиметься фінансування бюджетного дефіциту – через емісію чи змішане фінансування, дієвість антиінфляційних заходів залежатиме, насамперед, від механізму формування інфляційних очікувань. Тому при створенні моделі управління державними фінансами в Україні необхідно формулювати зрозумілу довгострокову стратегію, щоб мати можливість комплексно оцінювати вплив макроекономічної рівноваги на фіскальну консолідацію в цілому та подолання інфляції зокрема. Завдяки зниженню бюджетного дефіциту, стабілізації курсу національної валюти, стримуванню грошової маси, встановленню контролю за цінами.

Висновки. Запровадження “Нової моделі державного управління” потребує системних і глибоких реформ, на які необхідний значний часовий та фінансовий ресурс. Нині лише група розвинутих країн змогла повною мірою запровадити її. Водночас значна кількість країн лише здійснює перехід від традиційної до нової моделі. Як свідчить їх практика, що ширшими є реформи, то ефективніше

функціонує система державних фінансів. Водночас країни, що зупинилися на півшляху й адаптували лише окремі популярні механізми, не змінивши суті державного управління, не отримали позитивних результатів. Прогресивні новації, запозичені з практики розвинутих країн, були нівельовані збереженням традиційної моделі державного управління, яка формує несприятливе середовище для їх функціонування.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці / В.Д. Базилевич // *Фінанси України*. – 2004. – № 5. – С. 5–9.
2. Василик О.Д. *Державні фінанси України: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.* / О.Д. Василик, К.В. Павлюк; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.
3. Даниленко А.І. *Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика України: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку: монографія* / А.І. Даниленко, А.А. Гриценко, В.В. Зимовець [та ін.]; за ред. А.І. Даниленка; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – С. 84.
4. *Державне управління: навч. посіб.* / А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко; за ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 343 с.
5. Кириленко О.П. *Державні фінанси в умовах формування демократичного суспільства* / О.П. Кириленко // *Світ фінансів*. – 2004. – № 1. – С. 22–33.
6. Луніна І.О. *Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія* / І.О. Луніна. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.
7. Молдован О.О. *Стратегія реформування системи державних фінансів України: завдання, пріоритети, механізми: аналіт. доп.* / О.О. Молдован. – К.: НІСД, 2014. – 48 с.
8. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020": Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]

/ Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

9. Hood C.C. *A public management for all seasons?* / Christopher C. Hood // *Public administration*. – 1991. – Vol. 69 (Spring). – P. 3–19.
10. Pollitt C. *Managerialism and the public services: the Anglo-American experience* / C. Pollitt. – Oxford: Basil Blackwell, 1990. – 230 p.
11. Bruno M. *Seigniorage, operating rules and the high inflation trap: working paper* [Electronic resource] / M. Bruno, S. Fischer // Cambridge: National bureau of economic research. – 1987. – № 2413. – Access mode: <http://www.nber.org/papers/w2413.pdf>.

References

1. Bazylevych, V.D. (2004). *Posylennia roli finansiv u transformatsiinii ekonomitsi* [Strengthening the role of finance in the transitional economy]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 5, 5-9 [in Ukrainian].
2. Vasylyk, O.D., Pavliuk, K.V. (2002). *Derzhavni finansy Ukrainy* [Public finances of Ukraine]. Kyiv: NIOS [in Ukrainian].
3. Danylenko, A.I., Hrytsenko, A.A., Zymovets, V.V. (2010). *Fiskalno-biudzhetna ta hroshovokredytna polityka Ukrainy: problemy ta shliakhy posylennia vzaiemozviyazku* [Fiscal and fiscal and monetary policy in Ukraine: problems and ways of strengthening the relationship]. A.I. Danylenko (Eds.). Kyiv: *In-t ekon. ta prohnozuv* [in Ukrainian].
4. Melnyk, A.F., Obolenskyi, O.Yu., Vasina, A. Yu., Hordiienko, L.Yu. (2003). *Derzhavne upravlinnia* [Governance]. A.F. Melnyk (Eds.). Kyiv: *Znannya-Pres* [in Ukrainian].
5. Kyrylenko, O.P. (2004). *Derzhavni finansy v umovakh formuvannia demokratychnoho suspilstva* [Public finances in the context of a democratic society]. *Svit finansiv – World of finance*, 1, 22-33 [in Ukrainian].
6. Lunina, I.O. (2006). *Derzhavni finansy ta reformuvannia mizhbudzhethnykh vidnosyn* [Public finance reform and intergovernmental relations]. Kyiv: *Naukova dumka* [in Ukrainian].
7. Moldovan, O.O. (2014). *Stratehiia reformuvannia systemy derzhavnykh finansiv Ukrainy: zavdannia, priorytety, mekhanizmy: analit. dop.*

[Strategy for reform of public finances Ukraine, objectives, priorities, mechanisms: analytical report]. Kyiv: NISD [in Ukrainian].

8. *Ukaz Prezydenta Ukrainy "Pro Stratehiu staloho rozvytku "Ukraina – 2020" № 5/2015 vid 12.01.2015 r. [Decree of President of Ukraine "On the strategy of sustainable development "Ukraine – 2020"]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.*

9. Hood, C.C. (1991). *A public management for all seasons? Public administration*, 69 (Spring), 3-19.

10. Pollitt, C. (1990). *Managerialism and the public services: the Anglo-American experience*. Oxford: Blackwell.

11. Bruno, M., Fischer, S. (1987). *Seigniorage, operating rules and the high inflation trap: working paper*. Cambridge: National bureau of economic research, 2413. Available at: <http://www.nber.org/papers/w2413.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 11.01.2017.

УДК 338.2

Галина ОСТРОВСЬКА

НОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ КОМПАНІЇ, ЗАСНОВАНОЇ НА ЗНАННЯХ

Запропоновано економіко-математичну модель формування вартості компанії, заснованої на знаннях. Систематизовано новітні моделі та методи оцінювання інтелектуального капіталу як складової ринкової вартості компанії, визначено їх особливості, переваги та недоліки. Доведено, що для забезпечення стратегічного управління розвитком компанії найбільш інформативним є оцінювання ринкової вартості компанії за допомогою методів збалансованих показників.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, компанія, заснована на знаннях, методи оцінювання інтелектуального капіталу, методи ринкової капіталізації, збалансована система показників.

Галина ОСТРОВСКАЯ

Новые подходы к оценке рыночной стоимости компании, основанной на знаниях

Предложена экономико-математическая модель формирования стоимости компании, основанной на знаниях. Систематизированы новейшие модели и методы оценки интеллектуального капитала как составляющей рыночной стоимости компании, определены их особенности, преимущества и недостатки. Доказано, что для обеспечения стратегического управления развитием компании наиболее информативной является оценка рыночной стоимости компании с помощью методов сбалансированных показателей.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, компания, основанная на знаниях, методы оценки интеллектуального капитала, методы рыночной капитализации, сбалансированная система показателей.

Halyna OSTROVSKA

New approaches to the evaluation of knowledge-based company market value

Introduction. *In the knowledge-based economy, value management concept is adopted by leading companies as a basic paradigm of successful business development. Due to these conditions, the main factor is the rising cost becomes intellectual capital. In view of the above, the methodical approaches search is actual for evaluating the effectiveness of cost management, and focusing not only financial but also non-financial indicators.*

Purpose. *Establishment of economic and mathematical model of the knowledge-based company value; synthesis of existing approaches and methods of evaluating the market value of the company on the basis of intellectual capital and recommendations for further improvement.*

Results. *The economic and mathematical model of the company value forming. The existing approaches and methods of intellectual capital evaluation as part of the market value of the company are systematized, their features are defined, advantages and disadvantages are determined.*

Conclusion. *It is proved, that for the strategic management of the knowledge-based company, the most informative is the assessment of the market value, using balanced scorecard method, which involves the calculation of indicators, characterizing the basic elements of intellectual capital and their efficiency. In this case, the set of key indicators and projections, which will be implemented the evaluation, may vary depending on the specific of the company objectives.*

Keywords: *intellectual capital, knowledge-based company, methods of evaluation of the intellectual capital, methods of market capitalization, Balanced Scorecard.*

JEL Classification: G32.

Постановка проблеми. Вважається, що з 90-х рр. XX ст. наш світ охопила якісно нова хвиля дуже серйозних змін, зміст, швидкість і непередбачуваність яких змусили багатьох авторитетних фахівців бізнесу говорити про нові підходи до його успішного розвитку, нові моделі й навіть парадигми сучасного менеджменту, у тому числі й ті, що повністю заперечують сам менеджмент, маркетинг, стратегію тощо в їх традиційному розумінні [1, с. 42].

Перше десятиліття XXI ст. ініціювало значну кількість наукових праць, симпозіумів, конференцій і семінарів, основна мета яких полягала в спробі сформуванню образу майбутнього менеджменту. Наукові журнали відкрили однотипні за змістом рубрики: “Бізнес XXI століття: принципи і напрями”, “Інновації XXI століття: глобальний напрям менеджменту”, “Менеджер XXI століття: концепції, формування, розвиток” тощо. Це цілком зрозуміло, оскільки будь-який часовий рубіж спонукає науковців до узагальнення позитивного досвіду ведення бізнесу, що характеризується такими поняттями, як закономірність, причинно-наслідкова простежуваність, статистична стійкість (повторюваність), а також до аналізу та системного оцінювання складних явищ менеджменту,

основною метою яких є генерація обрисів майбутнього бізнесу, описуваних якісними й кількісними характеристиками.

Одна з характерних глобальних змін сучасності, яка радикально впливає на систему менеджменту, – нерівномірний перехід країн (націй) до економіки, заснованої на знаннях. Сама назва свідчить про те, що в умовах нової економіки головним чинником максимізації вартості компанії буде постійне зростання вартості інтелектуального капіталу (зокрема, нематеріальних активів). Тож світова спільнота переходить від економіки, що формується за рахунок матеріальних активів (продуктів, речей) до інформаційної економіки, яку стимулює розвиток нематеріального – ідей, концепцій, абстрактних понять. Головним “гравцем” у такій економічній системі стає так звана “знаннєва компанія”, тобто компанія, яка постійно продукує та комерціалізує нові знання і здатна до самонавчання та самодосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та практичні аспекти формування й оцінювання вартості компаній з урахуванням інтелектуального капіталу відображені у працях таких зарубіжних науковців, як: А. Кемпбел [A. Campbell] та

М. Александер [M. Alexander] [1], Л. Едвінссон [L. Edvinsson] [2; 11], Е. Мейо [A. Mayo] [3], Б. Лев [B. Lev] [4; 14], Р. Каплан [R. Kaplan] та Д. Нортон [D. Norton] [9], І. Чіапелло [E. Chiapello] та М. Лебас [M. Lebas] [10], Г. Росс [G. Roos] [13], А. Пулік [A. Pulic] [15], Р. Стрек [R. Strack] [16], Т. Стюарт [T. Stewart] та Дж. Стерн [J. Stern] [17; 19], Д. Андриссен [D. Andriessen] [18], Дж. Тобін [J. Tobin] [19], Я. Морітсен [J. Mouritsen] [21] та ін.

Вагомий внесок у розробку цієї проблематики зробили вітчизняні економісти: В. Базилевич, І. Бриль, О. Бутнік-Сіверський, В. Геєць, Л. Довгань, О. Кендюхов, А. Колот, О. Кузьмін, Н. Мамонтова, Н. Маркова, О. Мендрул, О. Мних, Т. Момот, О. Сохацька, А. Чухно, І. Яремко та інші.

Однак зазначимо, що, незважаючи на значну кількість публікацій у контексті оцінювання ринкової вартості компанії з урахуванням інтелектуального капіталу та їхню наукову цінність, проблема вибору методики, яка найбільшою мірою відповідає б цілям вартісно-орієнтованого управління компанією, є важливою й актуальною з наукової та практичної точки зору.

Метою статті є розробка економіко-математичної моделі формування вартості компанії, узагальнення наявних підходів і методів оцінювання ринкової вартості компанії з урахуванням інтелектуального капіталу та рекомендацій щодо їх подальшого вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один із основоположників теорії інтелектуального капіталу підприємства, член ради директорів шведської фінансової корпорації "Skandia" Л. Едвінссон зауважив, що нині заслуговує на увагу "нова сфера створення вартості в економіці, заснованій на знаннях – нематеріальна сфера, сфера інтелектуального капіталу". При цьому інтелектуальний капітал дослідник розуміє як "...особливе поєднання люд-

ського капіталу (реальні та потенційні інтелектуальні здібності, а також відповідні практичні навички співробітників компанії) і структурного капіталу (зв'язки зі споживачами, бізнес-процеси, бази даних, бренди і IT-системи). Це здатність трансформувати знання і нематеріальні активи – у фактори (ресурси), які створюють багатство (і відповідну вартість) – за рахунок особливого ефекту від "множення" людського капіталу на структурний капітал" [2, с. 20].

Л. Едвінссон у своїй науковій праці "Корпоративна довгота. Навігація в економіці, заснованій на знаннях" ("Corporate longtitude. Navigation in an economics based on knowledge") оперує цікавими цифрами, що дає змогу отримати уявлення про кількісні значення інтелектуального капіталу. За його словами, загальна ринкова капіталізація американської телекомунікаційної компанії "Sprint Corporation" у серпні 2000 р. становила 60,2 млрд. дол., а офіційна балансова вартість – 39,0 млрд. дол., з яких на нематеріальні активи доводилося лише 9,6 млрд. дол. Таким чином, оцінка реальної вартості нематеріальних активів компанії "Sprint Corporation", сформована фінансовим ринком, перевищила значення вартості нематеріальних активів, показаних в офіційному бухгалтерському балансі, більш ніж утричі¹.

У своєму дослідженні "Людський вимір підприємства" ("The Human Value of the Enterprise") Е. Мейо зазначає, що "наприкінці 2000 р. близько 74% вартості британської нафтогазової компанії "British Petroleum" припадало на нематеріальні активи. В американської мультинаціональної корпорації "3MCompany" (NYSE: MMM), також відомої як "Minnesota Mining and Manufacturing Company", ця цифра становила 82%". Ак-

¹ У цьому контексті Л. Едвінссон не вказує на відмінність між розмірами інтелектуального капіталу і розмірами нематеріальних активів, тобто, по суті, він пропонує отримувати уявлення про кількісні вартісні значення інтелектуального капіталу компанії через різні оцінки її нематеріальних активів.

центуючи увагу на тому, що “ЗМ” займається бізнесом, пов’язаним із продукуванням ідей, науковець замислюється над питанням: як ведеться у великих промислових конгломератах? Звичайно, у структурі власності шведсько-швейцарської компанії “ABB” (“Asea Brown Boveri Ltd.”) частка матеріальних активів мала би значно перевищувати частку нематеріальних. Однак виявилось, що це не так – наприкінці 2000 р. 85% активів “ABB” були віднесені до нематеріальних [3].

Б. Лев, один із провідних теоретиків в економіці, заснований на знаннях, зауважив, що ринкова вартість і балансова вартість активів наприкінці 1970-х рр. були майже однаковими. У 1990 рр. ситуація суттєво змінилася. Так, за даними консалтингової компанії McKinsey, перша більш ніж утричі перевищує другу, а для технологічних товарів і програмного забезпечення (без урахування Інтернет-компаній, які не дотримуються в цьому плані жодних правил) ринкова вартість може бути більша за балансову в 50 і більше разів. [4]. На думку науковця, вище за балансову вартість на ринку частіше оцінюють ті компанії, які вкладають значні інвестиції у формування знань. І найяскравіший приклад – корпорація “Microsoft”². В окремі періоди ринкова вартість компанії Microsoft перевищувала її офіційну балансову вартість у 30 разів! Здатність інтелектуального капіталу створювати вартість дослідник пояснює наявністю в нього таких специфічних властивостей, як зростання віддачі від масштабу і мережеві ефекти. Отже, додана вартість – показник того, наскільки компанія Microsoft здатна створювати багатство в майбутньому. Звичайно, на цю різницю можуть впливати й інші чинники, але це не применшує значення інтелектуального капіталу.

Водночас Б. Лев наголошує, що в середньому, згідно з вибіркою за списком

² У 2004 р (станом на 30.04.04) з капіталізацією 286,699 млрд дол. у рейтингу найбільших компаній світу Microsoft посідала 2 місце.

Fortune 500, в офіційній фінансовій звітності відображено лише 20% вартості компанії. Зокрема, у вартості таких компаній, як “Ericsson” і “SAP” частка матеріальних активів, або так званого реального основного капіталу, становить лише 5%. У цій ситуації природно замислитися над питанням: а хто в цих компаніях насправді керує і несе відповідальність за інші 95% вартості, які активи, який капітал і як створюють ці 95% реальної вартості компанії? [4].

Отже, світовий досвід та тенденції розвитку фінансового ринку свідчать про те, що вартість нематеріальних активів у загальній вартості бізнесу становить від 40% до 90% [5, с. 26]. Однак вітчизняні компанії в загальній вартості бізнесу мають низький відсоток нематеріальних активів³, і це пояснюється тим, що українська економіка все ще перебуває на індустріальному етапі розвитку й у структурі доданої вартості переважають продукти з низьким рівнем переробки (сировина і напівфабрикати). За цих умов в українському бізнес-середовищі відсутнє розуміння: по-перше, важливості використання нематеріальних активів та об’єктів інтелектуальної власності, кількість придбаних українськими компаніями нових українських і зарубіжних технологій з 2011 р. постійно зменшується; так, у 2014 р. компанії придбали 426 сучасних технологій в Україні та 117 – за її межами (у 2013 р. – 512 та 139 технологій відповідно) [6]; по-друге – того, що ринкова вартість бізнесу багато в чому визначається нематеріальними активами⁴, а саме інтелектуальними й інформаційними ресурсами [7; 8].

³ За підрахунками спеціалістів – від 2% до 5%, тоді як фахівці зазначають, що ринкова вартість нематеріальних активів на підприємстві, за досконалою оцінкою, може становити від 15% до 20%, що, відповідно, збільшить вартість компанії.

⁴ За даними дослідження OseanTomoLLC, частка нематеріальних активів у ринковій вартості компаній зросла з 17% у 1975 р. до 84% у 2015 р. В Україні найбільший телекомоператор “Київстар” декларує у звітності 2014 р., що нематеріальні активи компанії становлять 1,24 млрд. грн. (10,6% від загальної суми активів).

Варто зауважити, що в сучасних умовах на ринкову вартість компанії суттєво впливає ринкова вартість інтелектуального капіталу. Тому економіко-математичну модель формування вартості компанії можна подати у вигляді набору таких елементів: вартість чистих активів на момент оцінювання; економічна додана вартість від поточної фінансово-господарської діяльності компанії за прогнозований період; вартість портфеля інноваційних проектів і програм; вартість комбінування різних джерел фінансування. Визначальним чинником підвищення конкурентоспроможності та багаторазового зростання ринкової вартості компаній стає знання – ноу-хау, наукові дослідження і розробки. За цих умов стратегія максимізації вартості інтелектуального капіталу має бути синхронізована зі стратегією максимізації вартості людського капіталу.

У зазначеній моделі інтелектуальний капітал складається з об'єктів інтелектуальної власності, маркетингового капіталу (клієнтський капітал, імідж компанії), кадрового та соціального капіталу, структурного капіталу (інноваційний капітал, процесний капітал, організаційний капітал).

У сучасних економічних умовах особливого значення набувають людський (або кадровий), процесний, клієнтський та інноваційний капітали. Завдання забезпечення зростання вартості повинно бути узгоджене з проблемою залучення в сучасну організацію якісних людських ресурсів. Розвиток уявлення про людину як суб'єкта економічного життя в історичному аспекті характеризувався такими поняттями, як робоча сила, трудові ресурси, трудовий потенціал, людський фактор і людський капітал. Під людським капіталом пропонуємо розуміти запас знань, навичок і досвіду персоналу, який є джерелом створення і поширення різного типу інновацій, приносить дохід і піддається виміру. Людський капітал під-

приємства можна структурно показати у вигляді трьох його складників:

- 1) інкорпорований капітал як знання, втілені в людині;
- 2) інституціоналізований капітал як знання, втілені у фізичних і нематеріальних формах.
- 3) об'єктивований капітал як моделі та технології, що дають змогу ефективно використовувати всі види людського капіталу.

Нині у науці неналежним чином відображено саме вартісний аспект кадрового капіталу. Пов'язано це, насамперед, із тим, що людський капітал відображається у фінансовій звітності лише в пасиві балансу – як наявна заборгованість із заробітної плати. На нашу думку, кадровий капітал є більшою мірою активом підприємства і повинен відображатись у складі його майнового комплексу. Це можна реалізувати в рамках контрактної системи оплати праці, коли в момент підписання контракту вартість людського капіталу відобразиться в активі балансу компанії. Загалом основою його оцінки пропонуємо додану вартість, яка створюється в процесі використання зазначеного капіталу.

У рамках вартісного підходу до управління бізнесом важливу роль відіграє управління ключовими бізнес-процесами і бізнес-лініями. Оцінка клієнтського капіталу, або клієнтели, дає змогу проводити стратегічний аналіз сформованого портфеля замовлень. Інноваційний капітал дає можливість створити інноваційну вартість підприємства і визначити магістральний сценарій розвитку.

Отже, у рамках моделі вартісно-орієнтованого менеджменту ринкова вартість компанії буде формуватися з ринкової вартості бізнес-процесів, інтелектуального капіталу та інвестиційної вартості проектів і програм. Зазначена методологія дає змогу на якісно новому рівні оцінити ринкову або іншу вартість підприємства (бізнесу) з ме-

тою формулювання і реалізації ефективної економічної стратегії розвитку.

Сучасна теорія управління інтелектуальним капіталом налічує щонайменше кілька десятків найвідоміших методів його оцінювання, проте жоден з них не є універсальним, особливо у вітчизняних умовах господарювання. Крім того, основну методичну проблему досі становить оцінювання саме вартості інтелектуального капіталу (активів, ресурсів, потенціалу) як важливої складової загальної вартості компанії.

Зазвичай для оцінки інтелектуального капіталу компанії використовують один із методичних підходів: витратний (наприклад, розрахунок суми витрат, понесених на створення об'єкта інтелектуальної власності); дохідний – розраховується прогнозний дохід, який підприємство може отримати, використовуючи зазначену складову інтелектуального капіталу; ринковий (порівняльний) – оцінюється складова інтелектуального капіталу на основі порівняння минулих угод щодо передання прав на аналогічні об'єкти.

У спеціальній вітчизняній та іноземній літературі описані технології визначення вартості інтелектуального капіталу з використанням методу капіталізованої вартості, який ґрунтується на стандартних процедурах оцінювання капіталізації. Цей метод застосовують у випадках, коли потрібно оцінити сумарну вартість інтелектуального капіталу, а окремих його об'єктів у звітності не представлено. Вартість інтелектуального капіталу в цьому разі дорівнює різниці між ринковою вартістю компанії, визначеною за методом капіталізованої вартості, та балансовою вартістю активів. Деякі фахівці називають ще бухгалтерський метод оцінювання інтелектуального капіталу. Йдеться про стандарти, методи і процедури оцінки, визначені національними стандартами бухгалтерського обліку країни.

Проте дедалі частіше можна почути думку, що ринкову вартість компанії з ура-

хуванням інтелектуального капіталу взагалі неможливо визначити за стандартними процедурами, оскільки для кожної компанії вона завжди унікальна. Навіть якби вдалося знайти дві компанії з ідентичними об'єктами інтелектуальної власності, усе одно вартість їхнього інтелектуального капіталу буде різною, оскільки це залежить від країни походження і реалізації капіталу, результативності його використання, рівня захищеності прав на об'єкти та багатьох інших чинників.

Зазначені обставини зумовлюють проведення наукових розвідок щодо оцінювання ринкової вартості інтелектуального капіталу як складової загальної вартості з використанням новітніх підходів. Іноземні джерела пропонують низку авторських методів і моделей оцінки інтелектуального капіталу. Зазначимо, що вони базуються на різних підходах щодо побудови систем управління інтелектуального капіталу, які зазвичай передбачають ідентифікацію інтелектуального капіталу, його вартісне вимірювання, загальні принципи управління, прогнозування розвитку та звітування. Розглянемо детальніше найвідоміші з них.

Збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC) розроблена на початку 1990 рр. американськими дослідниками Р. Капланом (R. Kaplan) та Д. Нортоном (D. Norton) [9]. Зазначена методика ґрунтується на засадах панівної на початку ХХ ст. теорії зацікавлених осіб. Прототипами системи Р. Каплана та Д. Нортона є концепції вчених пострадянських країн (зокрема, пошук інтегрованої системи показників як дієвого інструменту управління свого часу здійснювали М.І. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет та інші) і французьких науковців І. Чіапелло (E. Chiapello) та М. Лебас (M. Lebas) у частині формування панелі ключових показників "tableaudebord" [10].

У Balanced Scorecard виокремлюють чотири блоки індикаторів: фінансові – еко-

номічна додана вартість, рентабельність інвестицій, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, EBITDA, грошовий потік віддачі на інвестований капітал, чистий прибуток на одну акцію, показник сукупної акціонерної дохідності; клієнтські – частка “постійних” клієнтів, показник розширення клієнтської бази, виручка від наявних клієнтів, показник задоволеності клієнтів якістю наданих послуг, скарги / повернення, якість / ціна товару, якість / ціна обслуговування, співвідношення вартості підприємства і конкурентів, співвідношення фактичної ціни підприємства і конкурентів; внутрішніх бізнес-процесів – кількість інноваційних пропозицій з розрахунку на одного співробітника, відсоток реалізованих пропозицій, рентабельність інвестицій, кількість отриманих патентів, премій у сфері інновації продуктів і послуг, зростання рівня компетентності співробітників, продуктивність, тривалість циклу, індекс безпеки; навчання і розвитку – плинність кадрів, рівень компетентності та кваліфікації персоналу, показник задоволення персоналу підприємства, підвищення мотивації персоналу, формування інноваційної культури. Таким чином, Balanced Scorecard сприяє підвищенню ймовірності реалізації визначеної стратегії й адекватному оцінюванню ринкової вартості підприємства.

Перевагами зазначеної системи є те, що вона дає змогу управлінцям і фінансовим менеджерам збалансувати короткострокові та довгострокові цілі, зовнішні та внутрішні аспекти діяльності, оцінити вартісну характеристику потенціалу компанії та капіталізаційну ефективність її функціонування за допомогою фінансових і нефінансових індикаторів. Аналізуючи недоліки Balanced Scorecard, можна виокремити найпріоритетніші з них: складність добору ключових індикаторів за відповідними перспективами і встановлення кореляційного зв'язку між

ними та стратегічною метою діяльності зокрема, яка, за умови вартісноорієнтованого підходу до управління, полягає в максимізації вартості підприємства та забезпеченні її приросту в довгостроковій перспективі.

Враховуючи недоліки, притаманні Balanced Scorecard, деякі науковці для їх усунення пропонують власні інструменти управління та підходи до оцінювання ефективності діяльності бізнес-одиниці. При цьому більшість із них базується на збалансованій системі показників, запропонованій Р. Капланом та Д. Нортеном, або ж на прототипній системі tableaubord, яка популярна серед французьких підприємств. Альтернативними BSC підходами до оцінювання результатів діяльності компаній є такі: tableaubord, OVAR (Objectifs-Variabes d'Action-Responsables) (Д. Мішель (D. Michel), М. Фіол (M. Fiol), Х. Джордан (H. Jordan)); система показників відповідальності (Accountability Scorecard / Stakeholder Scorecard) (Ф. Нікольс (F. Nickolls)); система систематичних показників (Systemic Scorecard) (С. Воелпел (C. Voelpel), М. Лейболд (M. Leibold), Р. Екхофф (R. Eckhoff), Т. Давенпорт (T. Davenport)); динамічна система збалансованих показників (Dynamic Balanced Scorecard) (Ф. Рідзек (F. Ridzak)).

У 1991 р. шведська страхова компанія “Skandia” запропонувала нову бізнес-стратегію в рамках “бізнес-логіки інтелектуального капіталу” [11]. Одним із результатів цих розробок є модель управління “SkandiaNavigator”, яка дає змогу здійснити оцінювання інтелектуального капіталу з точки зору “створення вартості” і при цьому виявити інформацію про будь-які “приховані цінності”, що, можливо, не були виявлені [12]. Модель “Skandia Navigator” формується на основі 30 основних індикаторів. Крім фінансових показників, автори пропонують розраховувати індикатори клієнтської складової (кількість рахунків, бро-

керів (Scandia) і втрачених клієнтів), складової процесів (кількість рахунків на одного співробітника й адміністративні витрати), людського напружання (плинність кадрів; частка менеджерів; частка жінок-менеджерів і витрати на одного працівника), складової розвитку / відновлення (ступінь задоволеності співробітників; маркетингові витрати на клієнта тощо).

Методика “другого покоління” – IC-індекс [13] спрямована на побудову загальної картини створення вартості компанії. Вона покликана об’єднати низку різних індикаторів в один індекс, пов’язати зміни в інтелектуальному капіталі зі змінами на фінансовому ринку. Цей підхід поєднує стратегію, нефінансові характеристики, фінанси і додану вартість. Характерні риси IC-index: індиосинкратичні виміри, фокусування на моніторингу динаміки інтелектуального капіталу, загальний огляд компанії, відмінний від аналізу фізичних активів. IC-index дає змогу менеджерам зрозуміти вплив конкурентної стратегії на інтелектуальний капітал компанії й порівняти дві альтернативи, щоб зрозуміти, яка більш придатна з погляду інтелектуального капіталу. IC-index обмежує інтелектуальний капітал лише тими нематеріальними ресурсами, які контролює сама компанія.

Табло (проект) ланцюжка вартості [14] концентрується на здатності компанії до інновацій. У зазначеній моделі вирізняють 9 груп показників: внутрішня здатність до відновлення (дослідження, розвиток персоналу, організаційні процеси); нагромаджені, придбані здатності (закуплені технології, інвестиційна діяльність); ділова мережа (альянси, спільні підприємства, інтеграція клієнтів і постачальників); інтелектуальна власність, технологічна реалізованість інновацій (клінічні тести, дозволи, прототипи); діяльність у мережі Інтернет (трафік на сайт, замовлення он-лайн, альянси в

Інтернеті); клієнти (маркетингові альянси, вартість бренда, цінність клієнтів, вплив клієнтів); ефективність (збут, прибуток, частка ринку, частка нових продуктів, продаж ліцензій); перспективи зростання (строки виведення нових продуктів на ринок, передбачуване зростання результатів, заплановані ініціативи тощо).

Метод VAIC (Value-Added Intellectual Coefficient) – коефіцієнт інтелектуальної доданої вартості [15], за допомогою якого досліджується взаємозв’язок між інтелектуальним капіталом і темпами зростання виручки компанії. Зазначена технологія охоплює змінні капітального бюджетування, фінансового планування, постановки цілей, виміру діяльності, взаємодії з акціонерами, матеріального стимулювання. Метод VAIC ґрунтується на таких індикаторах оцінювання ефективності використання інтелектуального капіталу, як ефективність зайнятості капіталу, ефективність людського капіталу та ефективність структурного капіталу. Основним недоліком згаданого методу вважаємо його складність – він налічує 164 характеристики. За цих умов дослідник формує інтелектуальний капітал на основі людського та структурного, залишаючи без уваги інші складники; існують слабкі емпіричні докази взаємозв’язку ефективності інтелектуального капіталу з фінансовими результатами. Позитивним моментом методу VAIC є оцінювання не обсягу капіталу, а ефективності його використання, що дає змогу порівнювати між собою підприємства, які значно різняться за розмірами.

Концепція RAVE [16] базується на принципах збалансованої системи показників і дає кількісну оцінку, що спрощує аналіз, а також дає змогу визначити, який саме чинник вносить найбільший вклад у створення вартості компанії. У зазначеній концепції автори виокремили чотири основні напрями: людський капітал, фінансовий капітал, постачальники та клієнти. Кожен з них при-

носить певну вартість компанії – економічну додану вартість (EVA). Головною метою концепції є створення інтегрованої системи контролю, яка використовує принципи концепції EVA, однак при цьому управляє не лише інвестованим капіталом за допомогою підходу, що має назву Economics, а й людським – за допомогою підходу, названого Workonomics™; відносинами з клієнтами – за допомогою підходу Custonomics™; і відносинами з постачальниками – за допомогою підходу Supplynomics™.

Зазначена методика дає змогу оцінити віддачу на інвестований капітал за елементами інтелектуального капіталу, що є його перевагою. Одним із ключових недоліків методу вважаємо те, що, незважаючи на твердження Страка і Вілліса про використання основ концепції економічної доданої вартості в процесі розробки показників RAVE, можна помітити: EVA аспектів Workonomics, Custonomics і Supplynomics не враховує непрямих витрат залучення капіталу. За задумом авторів, концепція може бути використана для аналізу компаній загалом або ж їх окремих підрозділів (дочірніх компаній, продуктових сегментів, споживчих сегментів).

Важливим кроком на шляху до усвідомлення логіки EVA є з'ясування змісту концепції ринкової доданої вартості (Market Value Added, MVA) [17]. Показник ринкової доданої вартості вважається практичним критерієм створення вартості і є нічим іншим, як поточною вартістю всіх очікуваних ринком майбутніх EVA, тобто різницею між ринковою вартістю компанії та інвестованим капіталом. Дисконтовані грошові потоки і показник MVA ґрунтуються на низці припущень щодо розвитку підприємств і їхньої майбутньої ринкової вартості, а тому не завжди достовірні навіть для того економічного середовища, для якого вони були розроблені. Крім того, у разі використання

зазначеної методики на практиці результати розрахунку коригуються через внесення поправок на індивідуальні особливості підприємства, на ризики інвестування тощо.

В інструментарії невагомого багатства [18], запропонованому Д. Андріссеном (D. Andriessen), інтелектуальний капітал поділяється на індивідуальний та структурний і досліджується поелементно з використанням стандартних аналітичних процедур. Індикатори індивідуального капіталу: професійні навички і майстерність ключових співробітників, освіта, досвід, кількість співробітників і важливих процесів тощо. Індикатори структурного капіталу: конкурентні переваги компанії: репутація, досвід і специфічні продукти, послуги та виробничі методи.

Модель розрахунку коефіцієнта Тобіна q [19] – відношення ринкової вартості об'єкта до вартості його заміни; відповідно, вартість інтелектуального капіталу є похідним показником коефіцієнта. Якщо коефіцієнт Тобіна q більший за одиницю, то ринкова вартість компанії вища за балансову вартість, а отже, у ринковій ціні відображено деякі незареєстровані (але вимірні) активи компанії. Якщо коефіцієнт Тобіна q менший за одиницю, це означає, що ринкова вартість є меншою за сукупну балансову вартість її активів, з чого випливає, що компанія, можливо, недооцінена ринком. Високе значення коефіцієнта Тобіна q і значна частина інтелектуального капіталу відображають високу цінність вкладень у технологію і людський капітал. У такому випадку можна вести мову про відчутний прояв інтелектуального капіталу компанії. Компанії з високим значенням коефіцієнта Тобіна q володіють унікальними факторами виробництва або випускають унікальні товари, тобто для таких фірм характерна наявність монопольної ренти, що й підтвердили фахівці Carnegie Group: у 1980 р. зазначений показник у компаній Microsoft і Emerson Electric становив 8 і 2 відповідно [20, с. 42].

Звіт про інтелектуальний капітал (Intellectual Capital Accounts) [11; 13; 21] є доповненням до традиційних фінансових звітів і вагомим інструментом вартісно орієнтованого управління та демонстрації привабливості компаній для інвестицій. Зокрема, такі компанії, як Skandia, Dow Chemical і Canadian Imperial Bank of Commerce, почали подавати результати деталізованого оцінювання вартості інтелектуального капіталу в додатках до річних звітів, а також у звітах для внутрішнього користування, у яких використовують характеристики інтелектуального капіталу, що відповідають специфіці їхньої діяльності. За цих умов консультаційні компанії Booz-Allen & Hamilton, Price Waterhouse, KPMG і The Technology Broker використовують концепцію інтелектуального капіталу як засіб, що допомагає клієнтам зрозуміти приховану структуру власних нематеріальних активів, особливо тих із них, які найтісніше пов'язані з основними чинниками успіху в конкретних галузях. Як показало онлайн-опитування “Стан нефінансової звітності в Україні” [22, с. 39], нефінансову звітність на основі сучасної моделі реформування звітності GRI (“Global Reporting Initiative™”) склали лише 38 вітчизняних компаній. Відповідно, звітність, підготовлена на основі застосування стандартних підходів, є основним джерелом інформації для переважної більшості українських компаній.

Існують також оригінальні (авторські) підходи до оцінювання вартості інтелектуального капіталу, які, по суті, є похідними від оригінальних (нетрадиційних) трактувань змісту самого поняття “інтелектуальний капітал”. Серед найвідоміших можна виокремити такі: метод П. Х. Салівана, [23], підхід холістичної вартості [24], методологія інклюзивної вартості [25], система еталонного тестування інтелектуального капіталу [26].

Висновки. Підбиваючи підсумки, необхідно наголосити на тому, що чітких методик

оцінювання ефективності управління вартістю, які були б можливими до використання в різних галузях та різних країнах, досі не існує. В умовах трансформаційної економіки, яка характеризується нерозвинутістю багатьох інституцій ринку, а також практичною відсутністю можливостей значного інвестування в інтелектуальний капітал (через низку причин), основним критерієм ефективності може все ж таки слугувати зростання вартості компанії (бажано – випереджальне зростання порівняно з компаніями-аналогами).

2. На основі проведених досліджень можна дійти висновку, що суперечливість різних концептуальних підходів, нестача емпіричних досліджень стримують впровадження методик оцінювання в систему вартісно орієнтованого управління вітчизняною компанією. Сьогодні облік інтелектуального капіталу передбачає розробку такої методики, яка давала б змогу врахувати максимум аспектів оцінки, серед яких: структурні компоненти інтелектуального капіталу з особливим акцентуванням уваги на професійно-кваліфікаційних можливостях персоналу; ринкова вартість компанії; чинники зовнішнього впливу. Зазначена методика має відповідати таким критеріям: адаптивність її використання в сучасних умовах для різних галузей і різних країн; гнучкість щодо переробки / доробки окремих інструментів розрахунку; зацікавленість, з одного боку, розробників у її відповідності нормам законодавства та потребам і специфіці компанії, з іншого – тих, хто проводить поточну періодичну оцінку; стратегічна інтеграція інтелектуального капіталу з іншими компонентами аналізу вартості підприємства – інноваційною, техніко-технологічною, фінансовою, персоналіфікованою, логістичною.

3. Збалансована система показників та інші концепції виміру неосяжного капіталу компанії, які використовують методи прямого вимірювання чи ринкової капіталізації, гранич-

но відійшли від кількісних оцінок, інтегруючи у свою модель експертним чином визначені якісні характеристики нематеріальних активів компанії. Найвні методичні підходи до побудови різноформатних систем вартісного оцінювання інтелектуального капіталу лежать у площині “арифметичної вартості” найрізноманітнішої “комбінаторики” охарактеризованих, у той чи інший спосіб, його складників (бренд, людський капітал, ділова репутація, енергія торгової марки тощо). Вартісний вимір здійснюється за двома спрямуваннями – на базі агрегування неформалізованих індикаторів або витрат на їх утворення за принципами стандартизації фінансової звітності.

4. Таким чином, можна стверджувати, що для формування економічної моделі оцінювання ринкової вартості компанії з використанням інтелектуального капіталу доцільно використовувати методологічні підходи Р. Каплана та Д. Нортон, оскільки методика Balanced Scorecard є доволі популярним інструментом вартісно орієнтованого управління, рівень задоволення від використання якого, за даними консалтингової компанії “Bain&Company” [27], становить 3,83 із 5. На нашу думку, не є обов’язковим впровадження стандартної форми Balanced Scorecard, оскільки будь-яка компанія може самостійно розробити модель вимірювання результативності на основі збалансованої системи показників. Тому доцільніше зайнятися поступовою культивуванням нового підходу, пов’язаного з розвитком стратегічного бачення й управління на основі вимірювання результативності, у якому традиційна система бухгалтерського обліку буде доповнена спеціальною панеллю керування. Ця панель може бути сформована за зразком Balanced Scorecard з угрупованням показників за певними “перспективами” [28, с. 48] або без неї, як в системі tableaubord. Таким чином, для розробки власної системи вимірювання результативності бажано користуватися критерієм доцільності, а не моди. Саме

тому порівняльний аналіз Balanced Scorecard, tableaubord та інших концепцій не завадить кожному керівнику, який зважився йти шляхом глибоких організаційних трансформацій і переведення своєї компанії на рейки стратегічного управління.

Список використаних джерел

1. Campbell A. *What's wrong with strategy?* / A. Campbell, M. Alexander // *Harvard Business Review*, November – December, 1997, pp. 42–51.
2. Эдвинссон Л. *Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях* / Л. Эдвинссон. – М. : ИНФРА, 2005. – 248 с.
3. Mayo A. *The human value of the enterprise : valuing people as assets – monitoring, measuring, managing* / A. Mayo. – London : Nicholas Brealey Publishing, 2001. – 250 p.
4. Lev B. *The boundaries of financial reporting and how to extend them. Paper presented at the United States SEC Symposium on financial accounting and reporting of intangible assets*, Washington, DC : 1996, April.
5. Бриль І.В. *Формування та використання нематеріальних активів підприємств для підвищення їх капіталізації : наукова доповідь* / І.В. Бриль // *Національна академія наук України. Інститут економіки промисловості*. – К., 2015. – 71 с.
6. *Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік : аналітична довідка* / Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – К., 2015. – 208 с.
7. *Ocean Tomo Releases 2015. Annual study of intangible asset market value [Electronic resource]*. – Access mode : <http://www.oceantomo.com/blog/2015/03-05-ocean-tomo-2015-intangible-asset-market-value/>.
8. *Річний звіт за 2014 рік Київстар [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : <http://www.kyivstar.ua/f/1/about/about/partners/2014.pdf>.
9. Kaplan R. *The Balanced Score card measures that drive performance* / R. Kaplan,

- D. Norton. – Boston : Harvard business school press, 1992. – 610 p.
10. Chiapello E., Lebas M. *The Tableaude Bord, a French approach to management information // Working Paper.* – 2001. – P. 315–318.
11. Edvinsson L. *Skandia Navigator [Electronic resource] / L. Edvinsson.* – Access mode : <http://www.intellectualcapital.se>.
12. AL-Shubiri F. N. *The impact of value added intellectual coefficient components on financial health / F. N. AL-Shubiri // Review of international comparative management.* – 2013. – № 14. – P. 459–472.
13. Roos G. *Intellectual capital: Navigating new business landscape / G. Roos, N. Dragonetti, L. Edvinsson.* – N. Y. : New York University Press, 1997. – 209 p.
14. Lev B. *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting / B. Lev.* – Washington, DC : The Brookings Institution, 2000. – 212 p.
15. Pulic A. *VAIC – An accounting tool for IC management/A. Pulic// International journal of technology management.* – 2000. – Vol. 20, № 5–8. – P. 702–714.
16. Strack R. *RAVE : Integrated value management for customer, human, supplier sand invested capital/ R. Strack, U. Villis // European management journal.* – 2002. – Vol. 20, № 2. – P. 411–433; 148–158.
17. Stewart T. *Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T. Stewart.* – London : Nocholas Brealey Publishing House, 1999. – 280 p.
18. Andriessen D. *Making sense of intellectual capital: designing a method for the valuation of intangibles/ D. Andriessen.* – N. Y. : ElsevierInc., 2004. – 412 p.
19. Tobin J. *A general equilibrium approach to monetary theory?/ J. Tobin // Journal of money credit and banking.* – 1969. – Vol. 1, № 1. – P. 15–29.
20. Stewart, T. *Brainpower? / T. Stewart // Fortune.* – 1991. – June 3. – P. 42–60.
21. Mouritsen J. *Reading an intellectual capital statement: describing and prescribing knowledge management strategies / J. Mouritsen, H. T. Larsen, M. N. Johansen // Journal of intellectual capital.* – 2002. – Vol. 3, № 1. – P. 10–29.
22. *Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу.* – К. : ТОВ “Інжиніринг”, 2010. – 78 с.
23. Sullivan P. H. *Value driven intellectual capital: extrating value from innovation / P. H. Sullivan.* – N. Y. : Wiley, 1998. – 408 p.
24. Pike S. *Intellectual capital management in Spanish universities / S. Pike, A. Rylander, G. Ross// McMaster University, Hamilton, Ontario, Canada, 2001. – 455 p.*
25. M'Pherson P.K. *Accounting, empirical measurement and intellectual capital / P.K. M'Pherson, S. Pike // Journal of intellectual capital.* – 2001. – № 2 (3). – P. 246–260.
26. Viedma J.M. *ICBS Intellectual capital benchmarking system / J.M. Viedma // Journal of intellectual capital.* – 2001. – № 2 (2). – P. 148–164.
27. *Bain & Company Homepage [Electronic resource].* – Access mode : http://www.bain.com/management_tools/tools_balanced.asp?groupcode=2.
28. *Островська Г. Й. Запровадження системи вартісно-орієнтованого управління вертикально-інтегрованих підприємств / Г.Й. Островська // Галицький економічний вісник.* – 2007. – № 2. – С. 38–51.

References

1. Campbell, A. (1997). *What's wrong with strategy? Harvard Business Review*, 42–51.
2. Edvinsson, L. (2005). *Korporativnaya dolgota. Navigatsiya v ekonomike, osnovannoy na znaniyah [Corporate longitude. Navigation in an economics based on knowledge]. Moscow: INFRA [in Russian].*
3. Mayo, A. (2001). *Human value of the enterprise: valuing people as assets – monitoring, measuring, managing. London : Nicholas Brealey Publishing.*
4. Lev, B. (1996). *The boundaries of financial reporting and how to extend them. Paper presented at the United States SEC Symposium on financial accounting and reporting of intangible assets. Washington,DC.*
5. Bryl, I.V. (2015). *Formuvannia ta vykorystannia nematerialnykh aktyviv pidpriemstv dlia*

pidvyshchennia yikh kapitalizatsii [Formation and using of intangible assets of enterprises to increase their capitalization]. *Natsionalna akademiia nauk Ukrainy. Instytut ekonomiky promyslovosti – National academy of sciences of Ukraine. Institute of industrial economics [in Ukrainian]*.

6. Stan rozvytku nauky i tekhniki, rezultaty naukovoi, naukovo-tekhnichnoi, innovatsiinoi diialnosti, transferu tekhnolohii za 2014 rik: analitychna dovidka [The state of science and technology development, the results of scientific and technical innovation activity, technology transfer at 2014: analytical reference] *Ukrainskyi instytut naukovo-tekhnichnoi i ekonomichnoi informatsii – Ukrainian institute of scientific, technical and economic information [in Ukrainian]*.

7. Ocean Tomo Releases 2015. Annual study of intangible asset market value. Available at: <http://www.oceantomo.com/blog/2015/03-05-intangible-asset-market-value/>.

8. Richnyi zvit za 2014 rik Kyivstar [Annual report 2014 Kyivstar]. Available at: <http://www.kyivstar.ua/f/1/about/about/partners/2014.pdf>.

9. Kaplan, R. (1992). *The Balanced Scorecard measures that drive performance*. Boston, Harvard Business School Press.

10. Chiapello, E., Lebas, M. (2001). *The Table-audé Bord, a French approach to management information, Working Paper (Revised Third Draft)*, 315-318.

11. Edvinsson, L. *Skandia Navigator*. Available at: <http://www.intellectualcapital.com>.

12. Al-Shubiri, F.N. (2013). *The impact of value added intellectual coefficient components on financial health. Review of international comparative management*, 14, 459–472.

13. Roos, G., Dragonetti, N., Edvinsson, L. (1997). *Intellectual capital: Navigating new business landscape*. N. Y.: New York University Press.

14. Lev, B. (2000). *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting* Washington, DC: The Brookings Institution.

15. Pulic, A. (2000). VAIC – An accounting tool for IC management *international journal of technology management*, 5–8, 702–714.

16. Strack, R., Villis, U. (2002). RAVE : Integrated value management for customer, human, suppliers and invested capital. *European management journal*, 411–433, 148–158.

17. Stewart, T. (1999). *Intellectual capital. the new wealth of organizations*. London: Nocholas Brealey Publishing House.

18. Andriessen, D. (2004). *Making sense of intellectual capital: designing a method for the valuation of intangibles*. N. Y.: ElsevierInc.

19. Tobin, J. (1969). A general equilibrium approach to monetary theory? *Journal of money credit and banking*, 1, 15–29.

20. Stewart, T. (1991). *Brainpower?* 42–60.

21. Mouritsen, J., Larsen, H., Johansen, M. (2002). Reading an intellectual capital statement: describing and prescribing knowledge management strategies. *Journal of Intellectual capital*, 1, 10–29.

22. Nefinansova zvitnist: instrument sotsialno vidpovidalnoho biznesu [Non-financial reporting: an instrument of socially responsible business]. Kyiv: TOV "Inzhynirynh" [in Ukrainian].

23. Sullivan, P. (1998). *Value driven intellectual capital: extrating value from innovation*. N. Y.: Wiley.

24. Pike, S., Rylander, A., Ross, G. (2001). *Intellectual capital management in Spanish universities*. McMaster University, Hamilton, Ontario, Canada.

25. M'Pherson, P., Pike, S. (2001). Accounting, empirical measurement and intellectual capital. *Journal of intellectual capital*, 2, 246–260.

26. Viedma, J. (2001). ICBS Intellectual capital benchmarking system. *Journal of intellectual capital*, 2, 148–164.

27. Bain & Company homepage. Available at: <http://www.bain.com/management>.

28. Ostrovska, H.Y. (2007). Zaprovdzhennia systemy vartisno-orientovanoho upravlinnia vertykalno-intehrovanykh pidpriemstv [Introduction of value-based management of vertically integrated companies]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk – Galician economic journal*, 2, 38-51 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 16.01.2017.

УДК 638.03-047.27

Дарина БІЛА

ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ СТРАХОВИХ ГРУП

Досліджена зарубіжна практика ідентифікації страхових груп, передумови виокремлення IAIS поняття “міжнародна страхова група” та перелік критеріїв для проведення ідентифікації страхової групи. Розглянуто підходи до утворення фінансових груп. Проаналізовано активність страхових груп на ринку України та розкрито їх склад. Наведено недоліки розробленого Нацкомфінпослуг підходу до віднесення компаній до небанківських фінансових груп, запропоновано доповнення до ідентифікаційних ознак та пропозиції щодо забезпечення інформаційної прозорості діяльності страхових груп.

Ключові слова: міжнародна страхова група, страхова група, фінансова група, критерії ідентифікації, консолідований нагляд, регулювання.

Дарина БЕЛАЯ

Подходы к идентификации страховых групп

Исследованы зарубежные практики идентификации страховых групп, предпосылки выделения IAIS понятие “международная страховая группа” и перечень критериев для проведения идентификации страховой группы. Рассмотрены подходы к созданию финансовых групп. Проанализирована активность страховых групп на рынке Украины и раскрыт их состав. Приведены недостатки разработанного Нацкомфинуслуг подхода к отнесению компаний к небанковским финансовым группам, предложены дополнения к идентификационным признакам и предложения по обеспечению информационной прозрачности деятельности страховых групп.

Ключевые слова: международная страховая группа, страховая группа, финансовая группа, критерии идентификации, консолидированный надзор, регулирование.

Daryna BILA

Approaches to identifying insurance groups

Introduction. *The insurance group existence in the market and risks that are associated with insurance groups' activities are led to the urgency of scientific research and determining the approaches to identify the insurance groups in Ukraine.*

Purpose. *To study the international experience and national practice of the insurance groups identification and the insurance groups' impact estimation on the insurance market.*

Results. *The article analyzes the foreign practice of the insurance groups identification, the background of the IAIS emphasize the concept of “international insurance group” and the list of the insurance group identification criteria. The author examined the financial group creation ap-*

proaches: permissive, mixed, separate; and the insurance group identity indicators in Ukraine that are adopted by the National Commission for the Financial Service Markets Regulation of Ukraine.

Author revealed the presence of insurance groups in the domestic insurance market that are controlled by international financial conglomerates; analyzed the insurance groups' activity in Ukrainian market and studied their composition. The article contains the list of the insurance group performance indicators that are provided by the regulator; discloses the approach drawbacks that is developed by the National Commission for the Financial Service Markets Regulation for classifying companies as non-bank financial groups.

Conclusion. *The author formed the proposals that are aimed at improving transparency in the insurance market of Ukraine, such as: publication of information about the implementation of non-bank financial group of the regulatory requirements for regulatory capital adequacy. The article illuminates the financial performance indicators information of non-bank financial groups.*

Keywords: *international insurance group, insurance group, financial group, identification criteria, consolidated supervision, regulation.*

JEL Classification: G22.

Постановка проблеми. Міжнародна економічна інтеграція все більше впливає на страхову галузь, яка набуває глобального характеру. Тенденція до консолідації міжнародного страхового ринку, як наслідок потреби зростання, найбільш активно виявляється в секторах ринку, які розвиваються, оскільки в них умови для експансії найбільш сприятливі і не вичерпані [1, с. 114].

Страховики, завойовуючи частку ринку, створюють дочірні компанії, відкривають філії на національному рівні та поза межами юрисдикцій, перетворюючись у страхову групу. Глобалізації у страхуванні сприяє також низка законодавчих змін як на рівні окремих держав, державних об'єднань: ЄС, Євразійського економічного союзу, так і на всесвітньому рівні.

У зміцнення стійкості страхового ринку та глобальної фінансової системи свій внесок робить і Міжнародна асоціація страхових наглядів (IAIS), розробляючи принципи й інструменти регулювання міжнародних страхових груп, які можуть нести специфічні загрози для глобальної та національної економік, оскільки під час розширення об-

сягів діяльності страхової групи та її активів можливі загрози виникнення неконтрольованих фінансових ризиків і зловживань.

Страховий ринок України також є великим привабливим регіоном для експансії капіталу, особливо після 2013 року, коли набули чинності законодавчі зміни щодо усунення бар'єрів для іноземних страховиків. В країні здійснюється дерегуляція ринку, яка полегшує діяльність страховиків, зменшує матеріальні та часові витрати на спілкування з регулятором та іншими державними установами.

Водночас, діяльність на теренах України страхових компаній з іноземним капіталом, які належать до глобальних системозначущих фінансових інститутів, у разі їх фінансових негараздів може нести загрози національному ринку. Наявність на страховому ринку великих організацій зумовила необхідність зміни векторів регулювання. Зокрема, виникла об'єктивна потреба у формуванні критеріїв і показників визначення страхових груп.

Мета статті полягає у вивченні світового досвіду та національної практики іденти-

фікації страхових груп, оцінки їх впливу на страховий ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтеграційні процеси на страховому ринку досліджували як зарубіжні, так і українські науковці, а саме: О. Жегалова [1], О. Залетов [2], А. Єпіфанов [3], Л. Нечипорук [4], Ф. Павелка [3], І. Школьник [3].

Віддаючи належне існуючим напрацюванням, залишаються дискусійними питаннями стосовно визначення показників виокремлення небанківських фінансових груп і рівня прозорості їх діяльності. Це обумовлює важливість проведення цього наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування фінансових конгломератів має давню історію, проте до останнього десятиліття ХХ століття існували правові перепони, що стримували стрімкий ріст та розповсюдження цих структур.

За даними звіту “Регулювання фінансових конгломератів” 1995 р. [5], дерегуляція національних фінансових ринків за останні десятиліття разом з інтернаціоналізацією фінансових ринків призвели до появи нових способів і засобів ведення бізнесу в умовах жорсткої конкуренції та інтегрованої світової економіки у 1980-х і 1990-х рр. З’явилися фінансові конгломерати, часто зі значно великими балансами (і позабалансовими позиціями), що надають широкий спектр фінансових послуг у різних географічних точках.

Термін “фінансовий конгломерат” в вищенаведеному звіті використовується для позначення “будь-якої групи компаній під загальним контролем, виключна або переважна діяльність якої охоплює надання послуг принаймні в двох різних фінансових секторах (банки, цінні папери, страхування)”.

Сучасна структура об’єднань, що працюють на страховому ринку, знайшла відображення у визначенні міжнародної стра-

хової групи, яка надана IAIS. Міжнародною страховою групою може бути:

- страхова група, яка здійснює тільки страхову діяльність;
- фінансовий конгломерат, який охоплює й інші фінансові інститути, але переважною є страхова діяльність;
- частина фінансового конгломерату, в якому переважають нестрахові фінансові інститути;
- частина диверсифікованого конгломерату, у т. ч. нефінансові компанії.

Страхові компанії, що не мають дочірніх структур, але ведуть діяльність у різних юрисдикціях на базі філіальної мережі та відповідають критеріям визначення IAIS, також вважаються міжнародними страховими групами [6].

За методологією Організації Об’єднаних Націй, про міжнародний статус компанії, передусім, свідчить розмір відсотка її продажів за межами країни розташування материнської компанії, а також структура її активів [3, с. 128].

Міжнародною асоціацією страхових наглядів враховано підходи вказаної методології для визначення міжнародних страхових груп. Поняття міжнародної страхової групи та критерії її ідентифікації сформовані в документі “Загальні засади нагляду за міжнародними страховими групами” [6].

Критерії ідентифікації міжнародної страхової групи, які сформовані IAIS, подані в табл. 1.

Процес офіційного визнання об’єднань лежить у правовому полі, яке або дає можливість для створення фінансової групи, або ускладнює цей процес. Існують три підходи до утворення фінансових груп: 1) дозвільний; 2) самостійний; 3) змішаний [7].

Дозвільний характер утворення страхових груп характерний для страхового ринку Республіки Казахстан, де орган нагляду на основі аналізу поданих заявником докумен-

Таблиця 1

Критерії ідентифікації міжнародної страхової групи*

Критерій	Субкритерій / його значення	Показник	Значення показника	
			%	млрд. доларів США
Міжнародна діяльність	Кількість юрисдикцій / ≥ 3	Валові премії, зібрані за межами країни – реєстрації Сукупні валові премії групи	≥ 10	–
Масштаб діяльності	Фінансовий період / останні 3 роки	Середній обсяг активів або	–	≥ 50
		валові премії	–	≥ 10

* Складено на основі [6].

тів вирішує питання щодо можливості формування групи та в разі позитивного рішення – надає згоду на її створення. Регулятор визначає можливість заявника виконувати групові нормативні вимоги, а також можливість сформувати систему управління ризиками і підтримувати систему внутрішнього контролю усіх учасників групи.

Україна тягнє до змішаного підходу до визнання страхової групи: на основі самостійного подання інформації про створення або регулятор приймає рішення про ідентифікацію групи на основі наглядових суджень. Практика ідентифікації страхової групи з'явилась у правовому полі після прийняття розпорядження Нацкомфінпослуг від 12.11.2015 р. № 2724, яким затверджено "Положення про порядок нагляду на консолідованій основі за небанківськими фінан-

совими групами, переважна діяльність у яких здійснюється фінансовими установами, нагляд за якими здійснює Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг" [8].

Відповідно до змісту зазначеного положення варто виокремити два показники ідентифікації небанківських фінансових груп, які можуть поділятися регулятором на страхові та кредитно-інвестиційні – це кількість компаній, які входять до складу групи, та розмір їх активів. Визначено також звітний період, який враховується при розрахунку активів та мінімальну межу зазначених показників (табл. 2).

Результати порівняльного аналізу ідентифікації страхових груп в Україні та міжнародних страхових груп дали змогу зробити наступні висновки.

Таблиця 2

Показники ідентифікації страхових груп в Україні*

Показник	Визначення	Вага, %
Кількість установ	Група юридичних осіб, які мають спільного контролера (крім банку), складається з ≥ 2 фінансових установ.	
Активи	Середньоарифметичне значення активів за останні чотири звітні квартали небанківської фінансової установи до сукупного розміру середньоарифметичних значень активів усіх фінансових установ, що належать до цієї групи, за цей період.	≥ 50
	Середньоарифметичне значення активів за останні чотири звітні квартали фінансових установ, нагляд за якими здійснює Нацкомфінпослуг, до сукупного розміру середньоарифметичних значень активів усіх небанківських фінансових установ, що належать до цієї групи, за цей період.	≥ 50

*Складено на основі [8].

По-перше, в основу визначення страхової групи покладено поняття кількості: фінансових установ, які належать до групи в Україні та юрисдикцій, в яких працює страхова група в міжнародній практиці, водночас, ні IAIS, ні національний регулятор не акцентують на цьому увагу, оскільки не виокремлюють цей критерій.

По-друге, як свідчать дані табл. 2, при ідентифікації страхових груп в Україні регулятор надає перевагу активам серед інших показників діяльності страховика, що відповідає підходам у міжнародній практиці. Не заперечуючи важливість активів, як показника ідентифікації страхової групи, дискусійним залишається як перелік показників, так і вага показника. Не зовсім зрозумілий підхід національного регулятора до визначення відносних показників активів та їх ваги всередині страхової групи. Особливо зважаючи на те, що для визнання страхової групи такою, нагляд на консолідованій основі за якою здійснює Нацкомфінпослуг, група має відповідати одночасно всім переліченим в табл. 2 ознакам.

По-третє, страхові премії як один із основних показників діяльності страховиків не задіяно в ідентифікацію страхової групи в Україні, разом з тим він активно використовується в міжнародній практиці для визначення активності страховика. Тому, на наш погляд, виявляється доречним доповнити методику ідентифікації страхової групи показником “страхові премії”.

Станом на листопад 2016 р., через рік після прийняття Нацкомфінпослуг зазначеного вище Положення, в Україні оголошено про діяльність чотирьох небанківських фінансових груп. Нацкомфінпослуг оприлюднено інформацію про склад, контролерів та частку істотної участі в статутних капіталах учасників чотирьох небанківських фінансових груп. Нацкомфінпослуг може ідентифікувати зазначені вище підгрупи, але у разі, якщо регулятор не здійснить цього, то відповідно до складу учасників групи можливо стверджувати, що визначено страхові групи (табл. 3).

Необхідно зазначити, що процес офіційного визнання страхових груп започаткували страховики з іноземним капіталом, які є міжнародними страховими групами, а дві з них – Аха S.A. та GRAWE Group – фінансовими конгломератами. Проте процес самовизначення страхових груп іде достатньо повільно. Таке твердження ґрунтується на інформації О. Залетова, який зазначав, що в 2012 році в Україні діяли 20 страхових груп, з яких 8 – переважно з іноземним капіталом, дві – зі змішаним і 10 – з українським, та на зазначену групу страховиків припало близько 40% обсягу страхових послуг [10].

Перелік страхових компанії України, що належать до страхової групи (табл. 4), сформовано на основі інформації про небанківську групу, яку представлено регулятору, а показники їх діяльності – на осно-

Таблиця 3

Перелік страхових груп, що підпадають під консолідований нагляд Найкомфінпослуг станом на листопад 2016 р.*

Назва материнської компанії	Країна розташування	Назва страхової групи в Україні
Vienna Insurance Group	Австрія	VIENNA INSURANCE GROUP UKRAINE
GRAWE Group	Австрія	Граве Україна
Аха S.A	Франція	Група АХА
UNIQA Group	Австрія	Уніка Україна

*Складено на основі [9].

Склад учасників страхових груп в Україні*

Страхова група	Страхові компанії, що належать до групи	Активи, тис. грн.	Валові премії, тис. грн.	Чисті премії, тис. грн.
VIENNA INSURANCE GROUP UKRAINE	ПрАТ "СК "Українська страхова група"	625766,90	664676,30	601071,50
	ПрАТ "Українська страхова компанія "КНЯЖА ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП"	375763,60	397274,80	331413,80
	ПрАТ "ЮПІТЕР СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ВІЕННА ІНШУРАНС ГРУП"	283081,00	73857,00	73270,00
	ТДВ "СТРАХОВЕ ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГЛОБУС"	184188,00	171608,90	153502,00
Разом по групі		1468799,50	1307417,00	1159257,30
Граве Україна	ПрАТ "ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя"	2185558,60	254254,70	215600,10
	ПрАТ "Страхова компанія "ГРАВЕ УКРАЇНА"	109846,00	52872,50	48699,00
Разом по групі		2295404,60	307127,20	264299,10
Група АХА	ПрАТ "Страхова компанія "АХА Страхування"	1233220,00	1089649,00	1041700,00
	ТДВ "СК "АХА Страхування життя"	38566,00	10759,00	10759,00
Разом по групі		1271786,00	1100408,00	1052459,00
Уніка Україна	ПрАТ "СК "УНІКА"	969314,00	1008058,00	784033,00
	ПрАТ "СК "УНІКА ЖИТТЯ"	812744,00	262903,00	261917,00
Разом по групі		1782058,00	1270961,00	1045950,00

*Складено на основі [11–20].

ві річної фінансової звітності за 2015 р. Усі страховики, які належать до страхових груп, виконують вимоги п. 4 ст. 14 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та п. 2.7 "Порядку складання звітних даних страховиків", мають власні веб-сайти та оприлюднюють на них річну фінансову звітність.

Страхові групи, підконтрольні міжнародним фінансовим гравцям, охоплюють як ринок ризикового страхування, так і страхування життя. Як зазначено в табл. 4, три групи представлені однією компанією на кожному сегменті ринку, а VIENNA INSURANCE GROUP UKRAINE об'єднує 3 компанії ризикового страхування та 1 – страхування життя.

Активність діяльності страхових груп на страховому ринку України (табл. 5) збільшується, незважаючи на політичну нестабільність та економічні труднощі. Так, якщо у

2008 р. страхові компанії, які підконтрольні міжнародним фінансовим конгломератам, володіли дуже невеликими частками ринку, питома вага активів досліджених страхових компаній не перевищувала значення 1% [3, с. 175], то в 2015 р. – дві страхові групи перевищили 2% бар'єр, одна група – наблизилась до 3% межі, а одна – Граве Україна – акумулює 3,78% ринку. На кінець 2015 р. офіційно задекларовані страхові групи в Україні контролювали 11,23% активів страхового ринку та 13,4% обсягів страхових послуг. Найбільшу частку обсягів страхових послуг акумулює VIENNA INSURANCE GROUP UKRAINE.

За показником "чисті страхові премії" страхові групи утримували 15,76% ринку. Збільшення частки ринку за чистими преміями порівняно з обсягами страхових послуг обумовлено меншою часткою премій переданих у перестраховування у страхових гру-

Таблиця 5

Активність страхових груп на страховому ринку України

Страхова група	Активи, млн. грн.	%	Валові премії, млн. грн.	%	Чисті премії, млн. грн.	%
VIENNA INSURANCE GROUP UKRAINE	1468,80	2,42	1307,42	4,40	1159,26	5,19
Граве Україна	2295,40	3,78	307,13	1,03	264,30	1,18
Група АХА	1271,79	2,09	1100,41	3,70	1052,46	4,71
Уніка Україна	1782,06	2,93	1270,96	4,27	1045,95	4,68
Всього по ринку	60729,13	11,23	29736,02	13,40	22354,90	15,75

пах (діапазон коливань від 4,36% до 17,7%, проти 24,82% в цілому по ринку) у зв'язку з можливістю акумулювати більші ризики.

Процес визначення й ідентифікації страхових груп на теренах України є одним із кроків запровадження консолідованого нагляду за небанківським фінансовим ринком та побудовою нагляду відповідно до сучасних векторів реформування процесу регулювання страхового ринку. Національний регулятор передбачає контроль вимоги достатності регулятивного капіталу страхової групи. Достатність регулятивного капіталу відображає здатність страхової групи покривати непередбачені збитки та своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями перед страхувальниками. Достатність капіталу страхової групи розраховується на основі показників річної звітності і контролюється регулятором один раз на рік. Відповідно до Solvency II страховики повинні розраховувати мінімальний рівень капіталу щонайменше один раз на квартал і результати розрахунку повідомляти регулятору. Ми вважаємо, що запровадження контролю на річній основі – недостатньо ефективно, оскільки в умовах високої турбулентності суттєві зміни можуть статися протягом року. А регулятор через відсутність інформації не може вплинути на страховика, щоб той вжив заходів для відновлення показника достатності капіталу. Також регулятор мабуть не планує оприлюднення ви-

конання небанківською фінансовою групою вимоги щодо достатності регулятивного капіталу, оскільки про цей процес нічого не вказано у прийнятому Положенні.

Реалізуючи міжнародні вимоги щодо розкриття прозорості структури власності, регулятор вимагає, а страхова група розкриває власників і кінцевого бенефіціара своїх учасників. В разі зміни структури власності чи видів діяльності встановлені строки сповіщення про цю подію контролера групи (протягом 10 днів) та регулятора (30 днів).

Вважається, що внутрішньо групові операції суттєво впливають на учасника страхової групи. Той факт, що страховик є частиною групи, змінює, іноді істотно, ступінь його ризику, його фінансове становище, роль його управління і його стратегію бізнесу [10].

Для аналізу внутрішньогрупових операцій у складі консолідованої річної фінансової звітності, яку подають до Нацкомфінпослуг, передбачається додаткове розкриття, яке стосується вкладень кожного із учасників групи в статутні капітали інших учасників небанківської фінансової групи, операцій взаємного кредитування, інвестицій (крім вкладень у статутні капітали), взаємних гарантій і страхових послуг.

Позитивним є також додаткове розкриття перед регулятором основних показників діяльності групи, а саме: загальних активів, власного капіталу, фінансового результату. Інформація групується в кварталному

розрізі, щодо показника активів додатково розраховується середньоарифметичне значення активів за останні чотири звітних квартали, частка активів небанківських фінансових установ у складі активів групи та частка активів небанківських фінансових установ, нагляд за якими здійснює Нацкомфінпослуг у складі активів групи.

Висновки. Безперечно, позитивним фактором є запровадження консолідованого нагляду за небанківськими фінансовими групами та висвітлення регулятором їх складу, а саме сформованих страхових груп та оприлюднення власників істотної участі кожного учасника страхової групи і кінцевих власників істотної участі контролера страхової групи. Водночас, доцільним було б висвітлення регулятором виконання небанківською фінансовою групою єдиної сформованої нормативної вимоги щодо її діяльності: достатності регулятивного капіталу. Крім оприлюднення виконання вказаного нормативу страховою групою доцільно було б висвітлювати інформацію про фінансові показники діяльності небанківських фінансових груп. Доступ до вказаної інформації покращив би прозорість страхового ринку України.

Список використаних джерел

1. Жегалова Е.В. Развитие регулирования и надзора на мировом страховом рынке в условиях глобализации: зарубежный и российский опыт / Е.В. Жегалова // *Экономические науки*. – 2015. – № 10 (131). – С. 113–116.
2. Залетов О.М. Страхові групи: новий етап розвитку страхового ринку України / О.М. Залетов // *Страхова справа*. – 2003. – № 4 (12) – С. 58–61.
3. Інтеграційні процеси на фінансовому ринку України : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук А.О. Єсіфанова, д-ра екон. наук І.О. Школьник і д-ра екон. наук Ф. Павелки. – Суми : ДВНЗ “УАБСНБУ”, 2012. – 258 с.
4. Нечипорук Л.В. До визначення поняття “страхова група” / Л.В. Нечипорук // *Вісник Національного університету “Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”*. – 2003. – № 4 (12). – С. 35–44.
5. *The supervision of financial conglomerates / Tripartite Group of bank, securities, and insurance regulators*. – 1995. – 119 p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.bis.org/publ/bcbs20.pdf>
6. *Common framework for the supervision of internationally active insurance groups (Revised draft) / IAIS*. – September 2014. [Electronic resource]. – Access mode : http://iaisweb.org/view/element_href.cfm?src=1/23156.pdf
7. Тарасова О. Механизм консолидированного надзора за банковской деятельностью и его инструменты / О. Тарасова // *Банкаўскі веснік, чэрвень 2009*. – Режим доступу : <http://www.nbrb.by/bv/articles/1608.pdf>
8. Положення про порядок нагляду на консолідованій основі за небанківськими фінансовими групами, переважна діяльність у яких здійснюється фінансовими установами, нагляд за якими здійснює Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 12.11.2015 № 2724 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1511-15/paran51#n51>
9. Небанківські фінансові групи. Станом на листопад 2016 р. / Нацкомфінпослуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/nebankivski-finansovi-grupi.html>
10. На ТОП-20 страхових груп приходиться около 40% объема страховых услуг. Пресс-релиз от 13.03.2013 г. [Електронний ресурс] // *Мой страховой агент*. – Режим доступу : <http://myagent.com.ua/analytics/text/215>
11. Річна звітність / ПрАТ “СК “Українська страхова група”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukringroup.ua/ukr/about/finance-info/annual_reports/

8. Polozhennia pro poriadok nahliadu na konsolidovaniu osnovi za nebankivskymy finansovymy hrupamy, perevazhna diialnist u yakych zdiisniuietsia finansovymy ustanovamy, nahliad za yakymy zdiisniuiue Natsionalna komisii, shcho zdiisniuiue derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh: Rozporiadzhennia Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuiue derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh vid 12.11.2015 № 2724. The National commission for the financial service markets regulation] (2015). Regulations on the procedure of supervision on a consolidated basis for non-Bank financial groups preferential activities in which are financial institutions that are being supervised by the National commission for the financial service markets regulation". Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1511-15/paran51#n51>

9. Nebankivski finansovi hrupy. Stanom na lytstopad 2016 r. (2016). [Non-bank financial group]. (2016, November). Available at: <https://nfp.gov.ua/content/nebankivski-finansovi-grupi.html>

10. Na TOP-20 strahovyh grupp prihoditsja okolo 40% ob'iemu strahovyh uslug. Press-reliz ot 13.03.2013. [TOP-20 insurance groups account for about 40% of the volume of insurance services. Press release]. (2013, March, 13). Available at: <http://myagent.com.ua/analytics/text/215>

11. Richna zvitnist. PrAT "SK "Ukrainska strakhova hrupa" [Annual reports PrAT "Insurance company "Ukrainian insurance group"]. Available at: http://ukringroup.ua/ukr/about/finance-info/annual_reports/

12. Finansova zvitnist za 2015 rik. PrAT "Ukrainska strakhova kompaniia "KNiAZhA VIlENNA INShURANS HRUP" [Finance statement for 2015. PrAT "Ukrainian insurance company "KniAZha Vienna Insurance Group"]. Available at: <http://kniAZha.com.ua/ua/company/1333648844/1461756919/>

13. Finansova zvitnist. PrAT "IuPITER STRAKhUVANNIA ZhYTTIA VIlENNA INShURANS HRUP" [Finance statement. PrAT "Jupiter life insurance Vienna Insurance Group"]. Available at: http://www.jupiter.com.ua/ua/about/finance/financial_report/

14. Richna finansova zvitnist SK "Hlobus" VIG / TDV "STRAKHOVE TOVARYSTVO Z DODATKOVOIU VIDPOVIDALNISTIU "HLOBUS" [Annual financial statements. TDV "Insurance Additional Liability Company "Globe"]. Available at: <http://ic-globus.com/page-2204.html>

15. Finansovi pokaznyky. PrAT "HRAVE UKRAINA Strakhuvannia zhyttia" [Financial statements. PrAT "Grawe Ukraine Life insurance"]. Available at: http://www.grawe.ua/ua/Download_life.htm#1240-tab

16. Finansovi pokaznyky. PrAT "Strakhova kompaniia "HRAVE UKRAINA" [Financial statements. PrAT "Insurance company "Grawe Ukraine"]. Available at: http://www.grawe.ua/ua/Download_risk.htm#1763-tab

17. Finansovi zvity. PrAT "Strakhova kompaniia "AKhA Strakhuvannia" [Financial statements. PrAT "Insurance company "AXA Insurance"]. Available at: <http://axa-ukraine.com/company/axa-in-ukraine/finances/>

18. Finansova zvitnist. TDV "SK "AKhA Strakhuvannia zhyttia" [Financial statements. TDV "Insurance company "AXA Life insurance"]. Available at: <http://hghltd.yandex.net/yandbmt?fmode=inject&url=http%3A%2F%2Faxa-life.com.ua%2F&tld=ua&lang=uk&la=1484275712&tm=1484768157&text=%D0%A2%D0%94%D0%92%20%C2%AB%D0%A1%D0%9A%20%C2%AB%D0%90%D0%A5%D0%90%20%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%96%D0%B8%D1%82%D1%82%D1%8F%C2%BB&l10n=ru&mime=html&sign=4b84fc491d6407c2f92e91e97f6d909c&keyno=0>

19. Godovyie otchety / PrAT "SK "UNIKA" [Annual report. PrAT "Insurance company "UNIQA"]. Available at: https://uniqa.ua/about_us/about_company/

20. Godovyie otchety / PrAT "SK "UNIKA ZhITTYa" [Annual report. PrAT "Insurance company "UNIQA Life"]. Available at: https://uniqa.ua/about_us/about_company/

Стаття надійшла до редакції 14.02.2017.

УДК 339.543

Олександр БАРАНОВСЬКИЙ

СУТНІСНИЙ ВИМІР ТА ОЦІНКА РІВНЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ

Розглянуто значення митної безпеки в забезпеченні різних сфер життєдіяльності держави. Визначено місце і роль митної безпеки в економічній (фінансовій) безпеці на різних рівнях управління. Наведено авторське бачення сутності і різновидів митної безпеки. Проаналізовано чинники, що зумовлюють наявний стан митної безпеки. Виявлено загрози митній безпеці. З'ясовано підходи та індикатори оцінки рівня митної безпеки.

Ключові слова: митна безпека, чинники митної безпеки, загрози митній безпеці, ризики в митній сфері, індикатори митної безпеки.

Александр БАРАНОВСКИЙ

Сущностное измерение и оценка уровня таможенной безопасности

Рассмотрена значимость таможенной безопасности в обеспечении разных сфер жизнедеятельности государства. Определены место и роль таможенной безопасности в экономической (финансовой) безопасности на разных уровнях управления. Представлено авторское видение сущности и разновидностей таможенной безопасности. Проанализированы факторы, обуславливающие состояние таможенной безопасности. Выявлены угрозы таможенной безопасности. Определены подходы и индикаторы оценки уровня таможенной безопасности.

Ключевые слова: таможенная безопасность, факторы таможенной безопасности, угрозы таможенной безопасности, риски в таможенной сфере, индикаторы таможенной безопасности.

Oleksandr BARANOVSKYI

Essential measurement and evaluation of level of customs security

Introduction. Development of the foreign economic activities, increase of the competitiveness of national economy, the robust state budget filling, ensuring of the adequate protection of environment and health of the citizens, cultural and historical values, resistance to the contraband goods require observation of the national interests as well as interests of the legal entities, individuals and regions in the customs field. With regard to that there is an urgent necessity in adherence to the customs security principles.

Purpose. *The purpose of this paper is in explicitation of the substance of the customs security, defining of its types, clarification of the factors, which impacts its state, identification of the threats of the customs security and choosing of the indicators for its level evaluation.*

Results. Importance of the customs security in ensuring of functioning of the different spheres of state as well as current problems in such sphere are reviewed. The place and role of the customs security in economic (financial) security on the different levels of administration are defined. Author's view of the substance and types of customs security is presented. Factors which impact current state of the customs security are analyzed. Threats to the customs security are identified. Approaches and indicators for evaluation of level of the customs security are stated.

Conclusion. Customs security is reviewed as availability of the customs policy in the country; progressive development of customs affairs; creation of effective and actual customs environment; implementation of efficient customs regulation and control; improvement of quality and availability of customs services along with reduction of operational expenses for customs services; ensuring of customs border protection; adequate state of customs system; impossibility of breaking of the customs rules and crimes in customs sphere; minimization of customs risks; creation of attractive customs climate. Adherence to the above will support creation of the effective system of ensuring of the customs security, which requires further analysis of the area.

Keywords: customs security, customs security factors, threats to customs security, customs risks, customs security indicators.

JEL Classification: H20, H32, H39.

Постановка проблеми. З огляду на необхідність розвитку зовнішньоекономічних зв'язків нашої країни, експортно-імпорتنної діяльності вітчизняних господарюючих суб'єктів, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і мобільності наших співгромадян, повноцінного наповнення державного бюджету, забезпечення належного захисту здоров'я населення і довкілля, культурних й історичних цінностей, протидії контрабанді, великого значення набуває дотримання національних інтересів, а також інтересів юридичних і фізичних осіб, галузей і регіонів у митній сфері. А відтак, постає нагальна потреба у дотриманні митної безпеки. Проте вирішенню цієї проблеми перешкоджають відсутність обґрунтованої митних доктрини і політики, недосконалість митних регулювання і контролю, поширення контрабанди і корупційних діянь у митній справі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику митної безпеки досліджували такі вітчизняні й зарубіжні на-

уковці, як: І. Бережнюк [7], А. Городецький [2], М. Губа [4], О. Джумурат [27], Є. Додін [9], А. Ільїна [10], О. Камчатна [22], С. Коляда [5], М. Кочубей [13], С. Куряков [36], М. Левко [24], В. Мартинюк [1], К. Новікова [26], І. Новосад [19], П. Пашко [15, 17, 18, 20], П. Пісної [8], М. Разумей [23], С. Седнева [11], Н. Чебанова [12].

Утім на сьогодні відсутня усталена точка зору на сутність і природу митної безпеки, її різновиди, чинники, що зумовлюють її наявний стан, загрози дотриманню митної безпеки, індикатори оцінки її рівня.

Мета статті полягає в уточненні сутності митної безпеки, визначенні різновидів, з'ясуванні чинників, що впливають на її стан, виявленні загроз митній безпеці та виборі індикаторів оцінки її рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Митна складова відіграє одну з ключових ролей у процесі забезпечення економічної безпеки держави загалом і фінансової безпеки зокрема, оскільки спрямована на захист національних економічних ін-

тересів у зовнішньоекономічній і фінансовій сферах одночасно. Фінансово-економічна криза і сповільнення ринкових трансформацій породжують велику кількість чинників у митній сфері, що формують рівень економічної безпеки і виводять ситуацію в державі та її регіонах на безпечні межі [1, с. 144].

Конвенція про тимчасове ввезення (Стамбульська конвенція) 1990 р. визначає, поряд з іншим, і необхідність створення міжнародно визнаної мережі митної безпеки, що складається з національних гарантуючих організацій [2, с. 46].

У Програмі митної безпеки ЄС (“Le programme de securite en matiere douaniere de l’UE”) наголошується на істотній ролі митних органів держав-членів у протидії транскордонній злочинності і тероризму, оскільки митний контроль є життєво важливим у виявленні нелегальних товарів, наркотиків, вибухових речовин, компонентів ядерної і хімічної зброї [3].

Натомість М. О. Губа вважає митну безпеку, з одного боку, складовою фінансової безпеки держави, і в тому числі податкової, а з іншого – зовнішньоекономічної. При цьому, на її думку, зовнішньоекономічна безпека та митна безпека однозначно перетинаються в місці здійснення і часі реалізації митної та податкової політики держави [4, с. 20, 22]. Дослідниця з посиланням на інших авторів [5, с. 97; 6, с. 34] зазначає, що зовнішньоекономічна безпека і митна безпека – це поняття, які мають взаємний перетин, але взаємно не поглинаються. З одного боку, митна безпека впливає із зовнішньоекономічної безпеки та є її складовою, з іншого – митна безпека, яка забезпечується справами митної справи, перебуває на стику силових і несилових складових національної безпеки і може бути окремим поняттям.

Значущість дотримання митної безпеки зумовлюється й конфліктністю функцій митної системи. І. Бережнюк розвинув теоре-

тичну модель конфліктності функцій митної системи, яка доводить, що мінімізація економічної контрабанди можлива за мінімального податкового навантаження на товари і транспортні засоби, суперечить фіскальній функції, яка потребує максимізації товаропотоку й оптимально високого податкового навантаження, а функція сприяння діяльності суб’єктів ЗЕД з позиції мінімізації податкового навантаження є конфліктною стосовно фіскальної функції, а щодо лібералізації митних процедур – суперечливою стосовно правоохоронної функції [7].

На думку П. Пісного, основним завданням, яке постає перед митними органами України, є забезпечення митної безпеки у напрямках створеної системи захищеності національних і митних інтересів держави, а також можливості та здатності створеними системними принципами забезпечити протидію можливим небезпекам у митній галузі [8].

Митна безпека, на нашу думку, щільно пов’язана з безпекою грошового обігу, зовнішньоекономічною, податковою, бюджетною, валютною, інвестиційною, транспортною, продовольчою, екологічною і радіологічною безпеками держави.

Сутність митної безпеки дослідники і законодавці тлумачать неоднозначно. Так, найбільш спрощено митну безпеку розглядає як стан митної справи П. В. Пашко [15]. Митний кодекс України статтю “Митні інтереси і митна безпека” унормовує останню як стан захищеності митних інтересів України [16].

П. В. Пашко визначає митну безпеку держави як стан захищеності митних інтересів держави, а митні інтереси – як національні інтереси держави, забезпечення та реалізація яких досягаються провадженням митної справи. При цьому виокремлено дві групи митних інтересів: 1) інтереси, захист яких підвищує зовнішньоекономічну безпеку України; 2) інтереси, захист яких забезпечує власне митну безпеку. Цей

дослідник визначає також митну безпеко-спроможність як синтез множини організаційно-економічних показників результатів діяльності митної служби у формі якісних характеристик та кількісних індикаторів, які, на відміну від наявних підходів, оцінюють можливість здійснення митної справи на певному рівні надійності; основні напрями витрат на забезпечення очікуваного рівня митної безпекоспроможності. Нове економічне поняття “митна безпекоспроможність” як стан реалізації митної справи визначає здатність митної служби, незалежно від будь-яких зовнішніх і внутрішніх загроз, забезпечувати ефективно досягнення встановлених державою цілей і завдань за наявних інфраструктури, кадрового, матеріального й технічного забезпечення [17].

Конкретизуючи сутність митної безпеки України, П. Пашко тлумачить її як стан захищеності національних інтересів України в митній галузі, який дає змогу в різних зовнішніх і внутрішніх умовах, незалежно від будь-яких загроз, забезпечити: переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів; здійснення митного регулювання, пов'язаного з установленням та справлянням податків і зборів; застосування процедур митного контролю та митного оформлення із застосуванням заходів із митно-тарифного й нетарифного регулювання; проведення боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил, а також виконання інших покладених на митні органи завдань через ефективну реалізацію митної справи [15, с. 63].

На думку науковця, митна безпека – це також комплекс (система) ефективних економічних, правових, політичних та інших заходів держави, суспільства й людей із захисту інтересів (у тому числі інтересів власності) народу та держави в зовнішньоекономічній сфері і, зокрема, у митній сфері. А метою такої системи є досягнення

усталеної та передбачуваної роботи митної служби, достатнього рівня сприяння зовнішньоекономічній діяльності в нестабільних зовнішніх і внутрішніх умовах, забезпечення зниження ризиків, а також виявлення та нейтралізації ризик-чинників, які безпосередньо впливають на стан реалізації митної справи й опосередковано – на зовнішньоекономічну діяльність [18, с. 11].

Слід зазначити, що головною метою митної безпеки дослідники [19, с. 20, 22] називають і гарантування захисту економічних інтересів країни, захищеність життєво важливих потреб, інтересів і цінностей людини, населення, держави та регіонів від внутрішніх і зовнішніх загроз, джерелом яких є зовнішньоекономічні зв'язки; досягнення певного рівня ефективності та надійності митної системи завдяки продуктивному функціонуванню митних органів. Утім, у цьому випадку, на наш погляд, правомірно вести мову не про мету митної безпеки як такої, а системи її забезпечення.

Розуміють під митною безпекою і стан захищеності національних інтересів держави, дотримання яких покладено на митні адміністрації, що уможлиблює у різних зовнішніх і внутрішніх умовах, незалежно від будь-яких загроз, здійснення митної справи [20].

За А. Городецьким, митна безпека як конкретна специфікація економічної безпеки означає надійність економічних кордонів як складової частини державного кордону [21, с. 46], а О. Камчатною – стан захищеності митного кордону України й інтересів держави в сфері митної справи. Причому стан захищеності має забезпечувати переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів, а також проведення відповідних митних процедур (митний контроль, митне оформлення і регулювання) [22, с. 46]. Однак такі визначення, на наше переконання, не можуть претендувати на всебічність тлумачення сутності митної безпеки.

М. Губа тлумачить митну безпеку держави як стан захищеності митних інтересів України, який забезпечується завдяки ефективній реалізації державної податкової політики та політики в галузі державної митної справи, характеризується надійним функціонуванням митної системи, безпечністю митного простору країни, відкритістю національної економіки та прийнятним рівнем експортно-імпоротної залежності держави і ґрунтується на врахуванні фіскально-регуляторних пріоритетів країни та інтересів платників митних платежів [23, с. 80–81].

М. Левко намагається конкретизувати визначення митної безпеки як захищеність митних інтересів суб'єктів господарювання, держави та міжнародної спільноти, за якої забезпечуються сталий розвиток, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам у митній сфері та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам, нейтралізація яких належить до компетенції митних органів [24, с. 17]. Утім, на наш погляд, попри розширення в такому визначенні переліку суб'єктів митної безпеки, автор у визначенні відповідальних за її дотримання обмежується лише митними органами. Більше того, справедливо наголошуючи на існуванні неідентичних за своєю природою інтересів суб'єктів господарювання, держави та міжнародної спільноти, автор у своєму визначенні концентрується виключно на національних інтересах у митній сфері та інших сферах державного управління.

Отже, митна безпека в економічній літературі тлумачиться, як: стан захищеності митних інтересів; комплекс (система) ефективних економічних, правових, політичних та інших заходів держави, суспільства й людей; явище; надійність економічних кордонів.

На наш погляд, з огляду на її значущість і багатоаспектність, під митною безпекою слід розуміти:

– наявність в країні митних доктрини і політики, спрямованих на дотримання національних зовнішньоекономічних інтересів, інтересів регіонів, галузей господарського комплексу, суб'єктів господарювання і домогосподарств у митній сфері; стимулювання технологічної модернізації національної економіки й захисту довкілля; посилення конкурентної позиції країни в світовому господарстві; поступальний розвиток митної справи; формування адекватного вимогам часу митного простору; впровадження дієвої системи митного регулювання; підвищення якості і доступності митних послуг за синхронного скорочення трансакційних витрат на митне оформлення; гармонізацію митного законодавства й активну участь у роботі міжнародних організацій; забезпечення належного захисту митного кордону; імплементацію рамкових стандартів безпеки і спрощення торгівлі (“Customs to Customs”) й передового зарубіжного досвіду в митній сфері; рівноправну участь у митних альянсах; розвиток співробітництва митників з авіакомпаніями, залізницями, морськими і вантажними автоперевізниками; протидію контрабанді, легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму й поширенню зброї масового знищення при переміщенні через митний кордон готівки в національних грошових одиницях і валютних цінностей, поширенню контрафактної продукції, незаконному обігу наркотичних засобів і психотропних речовин, нелегальній міграції, запобіганню незаконній утилізації небезпечних відходів і радіоактивних матеріалів; чітку координацію діяльності митних органів з іншими органами державного фінансового контролю; формування позитивного митного іміджу країни;

– стан митної системи, спроможний з урахуванням кількості і співвідношення митних платежів та їх ставок, митних пільг забезпечити виконання законодавчо визначених параметрів наповнення дохідної частини державного бюджету за їх рахунок, а також розвиток зовнішньої торгівлі й ефективне функціонування (зовнішньоекономічний аспект, за інших рівних умов) суб'єктів господарювання та домогосподарств; захист внутрішнього ринку; формування позитивних торговельного і платіжного балансів країни; оптимізацію географічного спрямування та товарної структури зовнішньоторговельного обороту країни; розвиток консигнаційної торгівлі; створення умов для збільшення залучення іноземних інвестицій в національну економіку; охорону інтелектуальної власності; захист культурних цінностей;

– сукупність заходів зі здійснення ефективного митного контролю, унеможливлення порушення митних правил і вчинення злочинів у митній сфері; мінімізації митних ризиків, що виникають у внутрішньому і зовнішньому митному середовищі, і ризиків учасників ЗЕД; створення сприятливого митного клімату для розвитку зовнішньоекономічної сфери; забезпечення прозорості митних операцій; вдосконалення кадрової політики; впровадження системи управління якістю митної діяльності; підвищення ефективності функціонування митних органів та вдосконалення їх внутрішнього аудиту, що реалізуються для убезпечення від зовнішніх і внутрішніх викликів і загроз у митній сфері;

– забезпечення потенціалу митної інфраструктури, спроможного обслуговувати транскордонні потоки ЗЕД; здійснювати реінжиніринг бізнес-процесів і впроваджувати інноваційні митні процедури; проводити постмитний аудит; розвивати наукові дослідження з митної проблематики; попереджати і припиняти правопорушення і злочини в цій сфері; здійснювати валютний конт-

роль; запобігати загрозам життю і здоров'ю людей, тварин чи рослин; підвищувати поінформованість населення про митну складову фінансової безпеки;

– неспричинення шкоди суб'єктам ЗЕД і домогосподарствам завдяки нерозголошенню митниками, невикористання ними в особистих цілях чи передавання третім особам, включаючи державні органи, отриманої в митній сфері інформації, що становить державну, комерційну, банківську, податкову чи іншу таємницю, що охороняється законом, й іншої конфіденційної інформації, за винятком випадків, встановлених чинним законодавством.

Неоднозначним є й бачення складових митної безпеки. Так, М. Разумей поділяє її на експортну й імпорتنу безпеку та безпеку, яка забезпечується боротьбою з контрабандою та порушенням митних правил [25, с. 22].

К. Новікова зазначає, що митна безпека включає в себе забезпечення безпеки торговельного ланцюга постачання та безпеку, що забезпечується боротьбою з контрабандою та порушеннями митних правил та тісно пов'язана з зовнішньоторговельною безпекою, яка характеризує стан митних інтересів у сфері експорту та імпорту [26, с. 176].

О. Джумурат виокремлює митну безпеку суб'єкта господарювання, яку визначає як стан захищеності інтересів суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності при переміщенні товарів через митний кордон і процес ефективної взаємодії з суб'єктами митної сфери (митні органи, митні брокери, перевізники, інспекції та служби). З цієї позиції необхідно чітко розмежувати інтереси держави та суб'єктів господарювання у митній сфері [27, с. 307].

Утім, на наше переконання, слід вести мову не лише про митну безпеку держави і суб'єктів господарювання, а й домогосподарств, регіонів, а також економічних і мит-

них союзів, світового господарства. Поряд з цим, з огляду на суб'єктність митних відносин, доцільно розглядати й такі різновиди безпеки в митній сфері, як безпеку митників, декларантів, митних брокерів (представників), митних перевізників і власників складів тимчасового зберігання, а з функціонально-технологічної точки зору – митних послуг і процесів, комп'ютеризованих митних мереж, інформаційних митних технологій.

До основних чинників у митній сфері, що впливають на стан економічної безпеки, можна віднести: порядок на митному кордоні – оскільки саме кордон є індикатором, який відображає порядок у державі загалом і наведення порядку на ньому першочергово впливає на стан боротьби з контрабандою і порушенням митних правил; ефективність роботи митних органів – від виконання покладених на митні органи завдань залежить наповненість дохідної частини державного бюджету, ділова активність та довіра з боку іноземних інвесторів; застосування заходів митно-тарифного і нетарифного регулювання; законодавче забезпечення [1, с. 144].

М. Губа зазначає, що провідними складовими, які впливають на механізм забезпечення митної безпеки в системі економічної безпеки держави, є: фінансова та податкова безпека, фінансова політика, митне оподаткування і митна вартість товару, зовнішньоекономічна безпека, митний контроль за порушенням митних правил, зовнішньоекономічна політика, експортно-імпортна залежність держави. Водночас, вона наголошує, що найбільш впливовим аспектом забезпечення митної безпеки є зовнішньоекономічний, який розкривається в реалізації зовнішньоекономічної політики, забезпеченні зовнішньоекономічної безпеки та формуванні експортно-імпоротної залежності держави [4, с. 20, 23].

На наш погляд, значною мірою на митну безпеку держави і суб'єктів госпо-

дарювання впливають: системність/несистемність, передбачуваність/непередбачуваність і стабільність/нестабільність митної політики, її пріоритети; ступінь відкритості національної економіки; рівень експорто-/ імпортоорієнтованості; питома вага безмитних експорту й імпорту; країни походження імпортованих товарів; стан експортних/імпортних транзитних потоків; кон'юнктура світових товарних ринків; характер митної взаємодії/ співробітництва країн митної політики, яку здійснює держава, її автономність/конвенційність, лібералізм/протекціонізм, відповідність Резолюції щодо заходів глобальної безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі (2004 р.), її взаємозв'язок з фінансовою політикою держави; наявність/відсутність міжнародних транспортних коридорів; стан транспортної та комунікаційної інфраструктури; рівень аналізу митних платежів.

Митна/митно-тарифна політика за допомогою регламентації митних процедур і умов перетину митного кордону має визначати, яке місце в економічному розвитку держави має відігравати імпорт, яким чином має забезпечуватись конкурентоспроможність і розширення експортних можливостей вітчизняних виробників.

Сьогодні важко уявити собі розгляд митної безпеки без стану системи управління ризиками в митній сфері. Так, ще в Резолюції Ради ЄС від 25 жовтня 1996 р. зі спрощення раціоналізації митних інструкцій і процедур було наголошено на необхідності використання аналізу ризиків державами – членами ЄС. Це започаткувало роботу над структурою управління ризиками, що знайшло своє відображення в документі TAXUD/629/2000-EN[28], який заклав підвалини розвитку ризик-менеджменту для проектної групи “Митниця-2007”. У посібнику з системи управління ризиками на митниці [29], детально описано необхідність ство-

рення спеціалізованого підрозділу СУР у митних органах і вивчення СУР як окремої сфери митної діяльності. А процес створення системи управління ризиками митними органами США тривав близько 20 років, обсяги фінансування становили понад 3 млрд. дол. Результатом таких заходів стала можливість щорічно оформляти більше 20 млн. партій товарів. Такий обсяг був би неможливим без використання автоматизованої системи митного оформлення і митного контролю, а також без створеної на її базі системи управління та аналізу ризиків [30].

На митній безпеці, безумовно, позначається й наявність/відсутність митного протекціонізму. Так, наприклад, в США питання податкового регулювання, пріоритетів економічного розвитку, митного протекціонізму унормовані в законі про економічну безпеку та відтворення (The Economic Security & Recovery Act of 2001) Economic Security Act of 2002) [31].

На рівень митної безпеки, безумовно, впливає наявність/відсутність митних пільг. Так, зокрема, Міжнародний альянс інтелектуальної власності (IIPA), заснований 1984 р. для представництва галузей, пов'язаних з авторським правом, в уряді США, в лютому 2013 р. рекомендував надати Україні статус Priority Foreign Country (донині Україна перебувала в так званому Priority Watch List IIPA) в його списку країн, що порушують авторське право. IIPA також рекомендував урядовому агентству США "Американське торговельне представництво" негайно позбавити Україну права отримувати торговельні пільги Загальної системи преференцій (системи митних пільг, які надають країнам, що розвиваються, розвиненими країнами, основний зміст якої полягає у зниженні чи цілковитому скасуванні митних зборів на готові вироби з країн, що розвиваються), оскільки за останні два роки в нашій країні істотно погірши-

лася ситуація з рівнем захисту авторських прав, повсюдно спостерігається використання неліцензійного ПЗ на підприємствах і в держструктурах. Крім того, за даними асоціації, Україна є однією з країн, на серверах якої зберігається неліцензійне відео і аудіоконтент [32].

Визначається митна безпека і наявною в країні системою митних органів (на рівні держави, регіонів, митниць, митних постів), впровадженням в них дієвого контролю.

Залежить митна безпека і від стану постмитного контролю як одного з пріоритетних напрямів підвищення якості організації митного контролю шляхом спрощення митних процедур. У 2013 р. було об'єднано наявні інформаційні ресурси податкової і митної служб та розроблено комплексну ідентифікацію ризиків, що дало змогу відстежувати рух товару від кордону до споживача, збільшити ефективність перевірок при кількісному їх скороченні. Також було забезпечено цілодобовий контроль за якістю сервісу на митних пунктах і сервісних центрах через систему відеоспостереження. Протягом року поетапно здійснювалось об'єднання податкового та митного аудиту. Було розроблено єдиний порядок проведення документальних перевірок [33, с. 163–164].

Не може не позначатися на рівні митної безпеки і рівень митних злочинів/злочинів у сфері митної діяльності (ухилення юридичних і фізичних осіб від сплати митних платежів/заниження митної вартості товарів; контрабанда; неповернення з-за кордону коштів в іноземній валюті, предметів художнього, історичного й археологічного надбання; незаконний експорт технологій, науково-технічної інформації, сировини, матеріалів і обладнання; корумпованість митників).

Митна безпека залежить і від рівня взаємодії митних органів з податковими органами, центробанком, міністерствами і відомствами країни. Впливає на рівень

митної безпеки і ступінь координації зусиль митних органів різних країн із забезпечення єдиного порядку митного оформлення і митного контролю.

А, скажімо, митну безпеку домогосподарств визначають: рівень митних ставок, митного сервісу і митної культури.

Джерелами митної небезпеки фахівці вважають: спонтанність природних процесів і явищ, стихійні лиха, які унеможливають належний перебіг процесів зовнішньоекономічних відносин; випадковість (наприклад, як чинник суб'єктивного неналежного здійснення митних процедур); наявність протиборчих тенденцій, зіткнення суперечливих інтересів (від воєн до конкуренції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності); імовірнісний характер науково-технічного прогресу з його, наприклад, впливом на сучасні технічні засоби митного контролю; неможливість однозначного пізнання об'єкта, неповнота й недостовірність інформації про нього – явище, актуальне для митних органів, які не мають права на провадження оперативно-розшукової діяльності, а інформацію про суб'єкта ЗЕД отримують від самого суб'єкта; обмеженість і недостатність ресурсів; відносна обмеженість свідомої діяльності людини, незбалансованість основних компонентів [18, с. 13–14].

На думку К. Новікової, в умовах глобалізації посилюється негативний вплив зовнішніх чинників на митну безпеку України, зокрема збільшення кількості суб'єктів, що вчиняють порушення митних правил, зростання обсягів контрабандних товарів, зменшення суми митних платежів, що стягуються митними органами тощо. Дослідниця зазначає, що до загроз митній безпеці держави належать: надзвичайні ситуації, стихійні лиха; світові економічні кризи, які негативно впливають на національну економіку; протекціоністські заходи торговельних партнерів; високий ступінь залежності

від стану міжнародних ринків певних ресурсів або від домінуючого торговельного партнера [26, с. 174, 176].

І. Новосад зазначає, що митна безпека, як складова частина економічної безпеки країни, залишається під загрозою через постійні зміни в податковому та митному законодавстві, нестабільність фінансової ситуації в державі, тіньову економіку [19, с.20].

Митній безпеці України, на наш погляд, загрожують:

- істотне відставання теоретичних досліджень від практики і законодавчого унормування в сфері митної справи і митного регулювання;
- відсутність досконалого аналітичного апарата в дослідженні митних операцій;
- нестабільність митного законодавства і помилки в правозастосовній практиці; перманентна реорганізація митних органів;
- неналежний рівень імплементації Рамкових стандартів безпеки та спрощення міжнародної торгівлі на національному рівні;
- уповільнення темпів зростання зовнішньоторговельного обороту;
- нераціональна структура експорту й імпорту; імпортні інтервенції на внутрішньому ринку; надходження низькоякісних імпортних товарів;
- посилення конкуренції на світових ринках;
- порушення принципів СОТ; протекціонізм, обмеження у двосторонній торгівлі; запровадження санкцій, торговельних ембарго; торговельні війни;
- заниження/недостовірне декларування митної вартості товарів, оскільки на ній базується визначення митних платежів; неправомірне коригування митної вартості, що зумовлює виникнення ризиків для учасників ЗЕД (фінансові збитки як різниця між митними платежами за заявленою і скоригованою митною вартістю товарів);

– скасування зовнішньоекономічних угод і банкрутство добросовісних учасників ЗЕД; гіпертрофований інтерес митників до виконання фіскальної функції на шкоду сервісній (з надання державних послуг) функції;

– неефективна взаємодія митників і учасників ЗЕД; зростання кількості й обсягів пільг із митних платежів, неповнота збирання митних платежів, збільшення заборгованості суб'єктів ЗЕД зі сплати митних платежів;

– зростання обсягів незаконно переміщуваних через митний кордон товарів; використання псевдоекспорту і псевдотранзиту;

– інтернаціоналізація злочинності, створення міжнародних і міжрегіональних кримінальних угруповань;

– вжиття угрупованнями, що контролюють контрабанду товарів, комплексу заходів, спрямованих на забезпечення безпеки свого злочинного бізнесу (розвідка маршрутів слідування товару, його супровід і перевантаження, виготовлення документів прикриття тощо);

– недостатній рівень комп'ютерної грамотності як споживачів митних послуг, так і митників;

– недостатня довіра учасників ЗЕД до митних органів;

– недонадходження до держбюджету митних платежів;

– недосконалість митних технологій; недостатній рівень професіоналізму митників;

– зазначення неіснуючих підприємств-покупців чи продавців-виробників товарів;

– відсутність єдиних методик комплексної оцінки обсягів нелегального імпорту та недонадходжень митних платежів до державного бюджету;

– відмінність методологій оцінки статистичного експорту й імпорту;

– порушення митних правил;

– відсутність досвіду митників щодо прийомів відмивання “брудних” грошей в торгівлі і способів їх виявлення;

– формування напівкримінальної комерційної навколомитної інфраструктури;

– корумпованість митників.

Загрозою митній безпеці є примус митниками митних брокерів (митних представників) до інсценування правопорушень з метою “поліпшення” (фальсифікації) звітності про результати митного контролю, відсутність офіційних даних про рівень надійності митного контролю.

В аналітичній оцінці стану забезпечення митної безпеки виокремлюють три складові [17]:

- 1) оцінку митних процедур щодо відповідності міжнародним вимогам;
- 2) оцінку митними структурами відповідності власної діяльності національним правилам та економічним нормам з метою поліпшення цієї діяльності;
- 3) контроль рівня митної безпекоспроможності.

При цьому митна безпекоспроможність пропонується як характеристика корисності потенціалу митниці, що дає можливість розглядати рівень задоволення потреб суспільства на основі результатів практичної реалізації встановлених завдань з урахуванням обсягів витрат на забезпечення цієї корисності. Критерієм управління забезпеченням митної безпеки є мінімум неузгодженості фактичного й очікуваного рівнів митної безпекоспроможності.

Значення незбалансованого показника митної безпекоспроможності (ΔMC) можна обчислити за формулою:

$$\Delta MC = MC_o - MC_q, \quad (1)$$

де MC_o – очікуваний гарантований рівень митної безпекоспроможності;

MC_q – фактично досягнутий рівень митної безпекоспроможності;

$$MC_q = MC_o * \left(1 - \frac{a}{100}\right), \quad (2)$$

де a – характеристика відхилень у загальній кількості коефіцієнтів, що характеризу-

ють забезпечення рівня безпекоспроможності митних органів.

Дослідники пропонують низку індикаторів митної складової фінансової безпеки держави (табл. 1).

На переконання І. Бережнюка, основною загрозою для митної безпеки держави є та частина платежів, яку митна служба недобрала до державного бюджету, тобто важливою функцією митних органів у процесі забезпечення митної безпеки є контроль саме за повнотою митних стягнень, а не за їх сумою. Зокрема, він пропонує враховувати ймовірні втрати митних податків з імпорту товарів та ймовірні втрати держбюджету від компенсації ПДВ за фіктивну частину експорту з України як основні параметри митної безпеки. Крім того, цей дослідник наголошує, що збитки держави від неповного виконання функцій митними органами містять збитки від економічної контрабанди та від недостовірного декларування, і становлять основний параметр митної безпеки. Надзвичайна важливість цього показника, крім суто фіскального навантаження, підтверджується ще й тим, що від нього прямо залежать абсолютно всі показники зовнішньоторговельної безпеки. А основними даними для обчислення параметрів митної безпеки він вважає

величини розбіжності статистичних даних стосовно обсягів зовнішньоекономічних операцій з країнами – головними зовнішньоторговельними партнерами за відповідний період [7].

Дію тарифних і нетарифних бар'єрів, що встановлюються на шляху українського експорту, можна з'ясувати за допомогою показника, який визначає адвалерну величину, еквівалентну тарифним і нетарифним інструментам захисту, що встановлюється торговельними партнерами України. Такий показник (МА-OTRI) обраховує Світовий банк у щорічному звіті, для України він становить 11% [34].

Рівень дотримання митного законодавства може характеризуватися [35]: 1) часткою ввезених на територію країни товарів, за якими митними органами вжиті заходи з усунення порушень митного законодавства, в загальній кількості ввезених товарів; 2) часткою кримінальних справ, порушених митними органами, в загальному обсязі зареєстрованих злочинів, віднесених до компетенції митних органів; 3) часткою позовів (заяв) до митних органів, за якими судами прийняті рішення не на користь митних органів, в загальній кількості позовів (заяв) до митних органів, розглянутих судами.

Таблиця 1

Індикатори митної складової фінансової безпеки держави [1, с. 156]

Види індикаторів	Показники
Показники критеріального типу	Номінальний рівень митного навантаження на економіку; реальний рівень митного навантаження на економіку; митне навантаження на суб'єктів ЗЕД; частка оподаткованого товарообігу; ефективний рівень митного захисту; питома вага митних платежів у структурі доходів Державного (зведеного) бюджету України; середньоденне перерахування митних платежів; виконання плану надходжень митних платежів до бюджету; умовні нарахування митних платежів; кількість зафіксованих випадків контрабанди та порушення митних правил; кількість пілг та обсяги втрат бюджету від їх надання
Додаткові показники моніторингу загроз економічній безпеці	Оподатковуваний товарообіг; обсяги оформлених вантажів; середньоденне перерахування митних платежів

Роль митних органів у забезпеченні фінансової безпеки характеризується такими показниками результатів їх діяльності [36]:

– результативність та ефективність контролю за правильним оформленням митної вартості реалізується в індексі митної вартості, розрахованому як середня вартість товару в розрахунку на одиницю виміру (група, підгрупа товарів) і в індексі митних платежів, в основі якого закладені середній платіж в розрахунку на одиницю товару;

– ефективність валютного контролю і контролю за випуском товарів характеризується такими показниками: бюджетна ефективність, розрахована як сума стягнених митних платежів на одиницю контрольних заходів; бюджетні втрати, що ілюструють суму донарахованих митних платежів і пені на одиницю контрольних заходів (перевірки інформації про можливі порушення валютного контролю; митні ревізії; перевірки документів і відомостей).

Економісти пропонують і такі індикатори діяльності митної служби, як: середньорічний обсяг імпорту у вартісному вимірі в розрахунку на одну посадову особу митного органу та в кількісному вимірі (тис. тонн) в розрахунку на одну посадову особу митного органу; середня кількість декларацій (шт.), оформлена посадовою особою за рік, і середньоденне оформлення посадовою особою декларацій (шт.); середній час на оформлення однієї декларації посадовою особою (год.) [37, с. 73–74].

Індикаторами митної безпеки, безумовно, є й індикатори ризику, які можуть використовувати посадові особи митниць для обрання форм та обсягів митного контролю на підставі результатів застосування системи управління ризиками.

На наш погляд, до індикаторів митної безпеки слід віднести і: рівень ставок митних платежів; рівень виконання закону про держбюджет із перерахування митних

платежів; дані “дзеркальної статистики” основних торговельних партнерів країни; частку імпорту у внутрішньому споживанні, в т. ч. продовольства; частку незаконного імпорту на національних товарних ринках; відношення обсягу митних платежів, перерахованих до держбюджету, до обсягу коштів на утримання митних органів; обсяг митних надходжень до держбюджету на одного митника; частку митних платежів, сплачених учасниками ЗЕД з порушенням нормативних строків у загальному обсязі сплачених митних платежів; логістичні витрати учасників зовнішньоторговельної діяльності, зумовлені митним регулюванням (тимчасове зберігання товару); час на проведення митних процедур.

Висновки. Митна безпека як багатоаспектне явище має розглядатись як наявність в країні митних доктрини і політики; поступальний розвиток митної справи; формування адекватного вимогам часу митного простору; впровадження дієвої системи митного регулювання; підвищення якості і доступності митних послуг за синхронного скорочення трансакційних витрат на митне оформлення; забезпечення захисту митного кордону; належний стан митної системи; сукупність заходів зі здійснення ефективного митного контролю; унеможливлення порушення митних правил і вчинення злочинів у митній сфері; мінімізація митних ризиків; створення сприятливого митного клімату. Дотриманню вищезазначеного сприятиме формування дієвої системи забезпечення митної безпеки, що вимагає подальших досліджень цієї проблематики.

Список використаних джерел

1. Мартинюк В.П. *Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія* : монографія / В.П. Мартинюк. – Тернопіль : Астон, 2010. – 256 с.

2. Митне регулювання в ЄС та Україні: порівняльно-правове дослідження / В. Мароха, Н. Олійник, О. Омельченко, О. Полонський, О. Ропотан ; за наук. ред. А.В. Мазура – К. : Тов. “Ніка-Прінт”, 2005. – 832 с.
3. Програма митної безпеки [Електронний ресурс] // Європейський інформаційний митний портал (ECIP). – Режим доступу : http://fr.wikipedia.org/wiki/Portail_europeen_d'information_douaniere.
4. Губа М.О. Місце митної безпеки держави серед основних складових її забезпечення / М.О. Губа // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 19–23.
5. Коляда С.П. Державна митна служба як суб'єкт забезпечення економічної безпеки України / С.П. Коляда // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 3. – С. 97–102.
6. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : монографія / П.В. Пашко. – Одеса : АТ “Пласке”, 2009. – 628 с.
7. Бережнюк І.Г. Розвиток системи митного регулювання України в умовах розширення міжнародного співробітництва: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 “Світове господарство і міжнародні економічні відносини” / І.Г. Бережнюк. – К., 2009. – 29 с.
8. Пісної П.Я. Державна митна служба України на шляху аналізу та управління митними ризиками / П.Я. Пісної // Ефективність державного управління : зб. наук. праць Львівського рег. ін-ту державного управління Національної академії державного управління при Президентіві України. — 2009. – Вип. 18/19. – С. 344–353.
9. Додін Є.В. Організація заходів протидії митній злочинності та митній деліктності / Є.В. Додін // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1. – С. 79–85.
10. Ільїна А.В. Загрози економічній безпеці держави в контексті митного оподаткування [Електронний ресурс] / А.В. Ільїна, О.І. Губа // Вісник Академії митної служби України. – Сер.: “Економіка”. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/vamsue_2012_2_13.pdf
11. Седнева С.А. Обеспечение гарантий безопасности товаропотоков Таможенного союза – его важная задача / С.А. Седнева // Евразийская интеграция: экономика, политика, право. – 2010. – № 8. – С. 118–121.
12. Чебанова Н.С. Актуальные вопросы обеспечения безопасности в сфере таможенного дела / Н.С. Чебанова // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2015. – № 20–2. – С. 171–174.
13. Кочубей М.А. Безопасность в сфере таможенной деятельности: уголовно-правовой и криминологический аспект / М.А. Кочубей. – М. : Закон и право, ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 255 с.
14. Грачев О.В. Понятие преступлений, посягающих на экономическую безопасность Российской Федерации в сфере таможенной интеграции / О.В. Грачев // Адвокатская практика. – 2012. – № 6. – С. 41–42.
15. Пашко П.В. Понятійний апарат системи забезпечення митної безпекоспроможності / П.В. Пашко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4 (94). – С. 62–68.
16. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
17. Пашко П.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення митної безпеки України : автореф. дис. ...д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 “Економіка та управління національним господарством” / П.В. Пашко. – Львів, 2009. – 42 с.
18. Пашко П.В. Умови та чинники забезпечення митної безпеки / П.В. Пашко // Митна справа. – 2010. – № 1. – С. 5–16.
19. Новосад І. Роль митної безпеки в захисті національних інтересів держави / І. Новосад // Наук. вісн Східноєвропейського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2014. – № 14. – С. 20–25.

20. Пашко П.В. Таможенная безопасность государства / П.В. Пашко, П.Я. Писной, С.С. Демченко, Ю.С. Наумич // Федеральная таможенная служба на новом рубеже: наука и практика, проблемы и перспективы. – М. : Российская таможенная академия, 2007. – С. 304–312. – Сб. материалов всероссийской науч. практ. конф.
21. Городецкий А. Вопросы безопасности экономики России / А. Городецкий // Экономист. – 1995. – № 10. – С. 44–50.
22. Камчатная О. Таможенные интересы и таможенная безопасность как факторы обеспечения национальной безопасности Украины / О. Камчатная // *Legea și viața*. – 2014. – № 5. – С. 44–48.
23. Губа М.О. Фактори підвищення ефективності здійснення державної митної справи в Україні / М.О. Губа // Тези доповідей науково-практичної заочної конференції “Дослідження теоретичних аспектів та розробка системи оцінювання ефективності митних процедур”, Хмельницький, 25 вересня 2014 р. – С. 80–81.
24. Левко М. Системний підхід до визначення ролі і місця митної безпеки у забезпеченні економічної безпеки держави / М. Левко // *Наук. вісн. Херсонського держ. ун-ту*. – Сер. “Економічні науки”. – 2015. – Вип. 15, частина 2. – С. 16–20.
25. Разумей М. Зовнішньоторговельна безпека держави: управлінський аспект / М. Разумей // *Державне управління та місцеве самоврядування*. – 2010. – № 2. – С. 18–26.
26. Новікова К.І. Глобалізаційні виклики митній безпеці держави / К.І. Новікова // *Вісн. Запорізького нац. ун-ту*. – Сер. “Економічні науки”. – 2012. – № 4. – С. 174–180.
27. Джумурат О. В. Місце та роль ризиків у системі митної безпеки держави / О.В. Джумурат // *Вісн. Хмельницького нац. ун-ту*. – Сер. “Економічні науки”. – 2013. – № 3, Т. 2. – С. 307–311.
28. TAXUD/629/2000-EN. Standardised framework for risk management in the customs administrations of the EU. [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/framework_doc.pdf
29. Guidelines for risk management in customs, 2005 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.gfptt.org/uploadedEditorImages/00000341.pdf>.
30. Бережнюк І.Г. Особливості застосування системи управління ризиками митними службами США та країн Європи / І.Г. Бережнюк, О.В. Джумурат, І.В. Несторишен // *Вісник Академії митної служби України*. – Сер. “Економіка”. – 2012. – № 2. – С. 88–94.
31. Єдинак В.Ю. Світовий досвід розв’язання проблеми забезпечення економічної безпеки / В.Ю. Єдинак // *Держава та регіони*. – Сер. “Економіка та підприємництво”. – 2009. – № 3. – С. 51–54.
32. Правительство США рекомендуют признать Украину самой “пиратской” страной [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.for-ua.com/ukraine/2013/02/08/194318.html>.
33. Архирейська Н. В. Аналіз ефективності і процедур митного контролю / Н.В. Архирейська // *Вісн. АМСУ*. – Сер. “Економіка”. – 2014. – № 1 (51). – С. 160–165.
34. Недобега О.О. Митна безпека як складова економічної безпеки України / О.О. Недобега, М.І. Кулешина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/Nvdu/2013_9/ek/13nooebu_ua.pdf
35. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России на 2012–2014 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=section&id=24&Itemid=1830.
36. Куряков С.В. Проектирование системы управления в таможене по обеспечению финансовой безопасности : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.В. Куряков. – Саратов, 2007. – 20 с.
37. Ткачева О.К. Международный опыт институционализации государственного управления таможенным делом: приоритеты для Украины / О.К. Ткачева // *Государственное управление*. – 2013. – Вип. 40. – С. 63–77.

References

1. Martyniuk, V.P. (2010). *Mytna systema ta ekonomichna bezpeka derzhavy: teoriia i metodolohiia* [Customs system and economic security of the state: theory and methodology]. Ternopil: Aston [in Ukrainian].
2. Marokha, V., Oliinyk, N., Omelchenko, O., Polonskyi, O., Ropotan, O. (Eds. A.V. Mazur). (2005). *Mytne rehuliuвання v YeS ta Ukraini: porivnialno-pravove doslidzhennia* [Customs regulation in EU and Ukraine: comparative and legal research]. Kyiv : Nika-Print [in Ukrainian].
3. *Prohrama mytnoi bezpeky* [Program of customs security] Yevropeyskyi informatsiinyi mytnyi portal – European informational custom portal (ECIP). Available at: http://fr.wikipedia.org/wiki/Portail_europeen_d'information_douaniere.
4. Guba, M.O. (2014). *Mistse mytnoi bezpeky derzhavy sered osnovnykh skladovykh yii zabezpechennia* [Place of customs security of the state among the main components of its ensuring]. *Biznes Inform*, 11, 19–23 [in Ukrainian].
5. Koliada, S.P. (2007). *Derzhavna mytna sluzhba yak subiekt zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* [State customs service as a subject of ensuring of economic security of Ukraine]. *Strategichni priorytety – Strategic priorities*, 3, 97–102 [in Ukrainian].
6. Pashko, P.V. (2009). *Mytna bezpeka* [Customs security]. Odesa : AT Plaske [in Ukrainian].
7. Berezhnyuk, I.G. (2009). *Rozvytok systemy mytnogo rehuliuвання Ukrainy v umovah rozshyrennia mizhnarodnoho spivrobitnytstva* [Development of customs regulation system in Ukraine in the conditions of international cooperation expansion]. Thesis: 08.00.02 [in Ukrainian].
8. Pismo, P.Y. (2009). *Derzhavna mytna sluzhba Ukrainy na shliakhu analizu ta upravlinnia mytnymy ryzykamy* [State Customs Service of Ukraine on the way to the analysis and management of customs risk]. - Collection of articles of Lviv regional institute of state administration of National academy of state administration with the support of President of Ukraine, 18/19, 344–353 [in Ukrainian].
9. Dodin, E.V. (2012). *Orhanizatsiia zakhodiv protydii mytnii zlochynnosti ta mytnii deliktynosti* [Organization of actions on resistance to customs criminality and customs tortious conduct]. *Visnyk Zaporizkogo natsionalnogo universytetu – Herald of Zaporizhzhia national university*, 1, 79–83 [in Ukrainian].
10. Illiyina, A.V. (2012). *Zahrozy ekonomichnoi bezpeky derzhavy v konteksti mytnogo opodatkuвання* [Threats to economic security of the state in customs taxation]. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy – Herald of the Academy of customs service of Ukrainian*, 2. Available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO M=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/vamsue_2012_2_13.pdf
11. Sedneva, S.A. (2010). *Obespecheniye garantii bezopasnosti tovaropotokov Tamozhennogo soyuza- ego vazhnaya zadacha* [Ensuring of the security guarantee of the goods turnover of Customs Union is its important duty]. *Evraziyskaia integraciya: ekonomika, politika, pravo – Eurasian integration: economics, politics, law*, 8, 118–121 [in Ukrainian].
12. Chebanova, N.S. (2015). *Aktualnye voprosy obespecheniya bezopasnosti v sfere tamozhennogo dela* [Actual issues on ensuring customs security]. *Prioritetnye nauchnye napravleniya: ot teorii k praktike – Priority research areas: from theory to practice*, 20–2, 171–174 [in Russian].
13. Kochubey, M.A. (2005). *Bezopasnost v sfere tamozhennoy deyatel'nosti: ugovovno-pravovoy i kriminologicheskoy aspekt* [Security in the sphere of customs activity: criminal and criminology aspects]. Moscow: *Zakon i pravo*, YUNITI_DANA [in Ukrainian].
14. Grachev, O.V. (2012). *Ponyatiye prestupleniy, posyagayushchih na ekonomicheskuyu bezopasnost Rosiyskoy Federacii v sfere tamozhennoy integracii* [Criminal cases which threaten economic security of Russian Federation in customs integration sphere]. *Advokatskaya praktika – Advocacy practice*, 6, 41–42 [in Russian].
15. Pashko, P.V. (2009). *Poniatiinyi apparat systemy zabezpechennia bezpekospromozhnosti*

[The concept of ensuring of customs uncompromising]. *Actualni problemy ekonomiky – Actual problems of economics*, 4(94), 62–68 [in Ukrainian].

16. Mytnyi kodeks Ukrainy vid 13.03.2012. № 4495-VI [Customs Code of Ukraine] (2012, March, 13) Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

17. Pashko P.V. (2009). *Organizatsiino-ekonomichni mekhanizmy zabezpechennia mytnoi bezpeky Ukrainy* [Organizational and economic mechanisms of ensuring the customs security of Ukraine]. (Thesis 08.00.03). Lviv [in Ukrainian].

18. Pashko, P.V. (2010). *Umovy ta chynnyky zabezpechennia mytnoi bezpeky* [Terms and factors of ensuring of customs security]. *Mytna sprava – Customs business*, 1, 5–16 [in Ukrainian].

19. Novosad, I. (2014). *Rol mytnoi bezpeky v zahysti natsionalnykh interesiv derzhavy* [The role of customs security in protection of national interests]. *Naukovyi visnyk Shidnoevropeyskogo univesytetu imeni Lesi Ukrainky*, 14, 20–25 [in Ukrainian].

20. Pashko, P.V., Pisnoy, P.Y., Demchenko, S.S., Naumych, Y.S. (2007). *Tamozhennaya bezopasnost gosudarstva* [Customs security of the state] *Federalnaya tamozhennaya sluzhba na novom rubezhe: nauka i praktika, problemy i perspektivy* [Federal Customs Service on a new boundary: science and practice, problems and perspectives]. Moscow: Russian customs academy. [in Russian].

21. Horodetskyi, A. (1995). *Voprosy bezopasnosti ekonomiki Rosii* [Security issues of Russian economy]. *Ekonomist – Economist*, 10, 44–50 [in Russian].

22. Kamchatnaya, O. (2014). *Tamozhennye interesy i tamozhennaya bezopasnost kak factory obespecheniya nacionalnoy bezopasnosti Ukrainy* [Customs interests and customs security as factors of ensuring of national security of Ukraine]. *Legea și viața*, 5, 44–48 [in Russian].

23. Huba, M.O. (2014). *Faktory pidvyshchennia efektyvnosti zdiisnennia derzhavnoi mytnoi spravy v Ukraini* [Factors increasing the effectiveness of the implementation of the state customs in Ukraine]. *Doslidzhennia teoretychnykh aspektiv ta*

rozrobka systemy otsiniuvannia efektyvnosti mytnykh protsedur. Khmelnytskyi [in Ukrainian].

24. Levko, M.M. (2015). *Systemnyi pidhid do vyznachennia roli i mistsia mytnoi bezpeky u zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky derzhavy* [Systematic approach to indentifying role and place of customs safety in the economic safety of the state]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu, Scientific Bulletin of Kherson state university*, 15, 16–20 [in Ukrainian].

25. Razumei, M. (2010). *Zovnishniorhovelna bezpeka derzhavy: upravlinskyi aspekt* [Foreign security state: managerial aspect]. *Derzhavne upravlinia ta mistseve samovriaduvania – Public administration and local self-government*, 2, 18–26 [in Ukrainian].

26. Novikova, K.I. (2012). *Hlobalizatsiini vylyky mytniy bezpetsi gerzhavy* [Global challenges customs security of the state]. *Visnik Zaporizkoho nacionalnogo universitetu – Herald of Zaporizhzhia national university*, 4, 174–180 [in Ukrainian].

27. Dzhumurat, O. V. (2013). *Mistse ta rol ryzykiv u systemi mytnoi bezpeky derzhavy* [Place and role of risk in the customs safety state]. *Visnyk Hmelnytskogo nacionalnogo universytetu – Herald of Khmelnytsky national university*, 3, 307–311, (Vol. 2). [in Ukrainian].

28. TAXUD/629/2000-EN. *Standardized framework for risk management in the customs administrations of the EU*. Available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/framework_doc.pdf

29. *Guidelines for risk management in customs, 2005*. Available at: <http://www.gfptt.org/uploadedEditorImages/00000341.pdf>.

30. Berezhnyuk, I.G., Dzhumurat, I.V., Nestorishen, I.V. (2012). *Osoblyvosti zastosuvannia systemy upravlinnia ryzykamy mytnymy sluzhbyamy USA i krain Evropy* [Specifics of risk management systems implementation by USA and European customs]. *Visnyk akademii mytnoi sluzhby Ukrainy – Herald of the Academy of customs service of Ukraine*, 2, 88–94 [in Ukrainian].

31. Yedynak, V.Y. (2009). *Svitovyi dosvid rozviazannia problem zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky [World experience of solving problems of economic security]. Derzhava ta rehiony – State and regions, 3, 51–54 [in Ukrainian].*

32. *USA government is advised to acknowledge Ukraine to be the most “pirate” country.* Available at: <http://www.for-ua.com/ukraine/2013/02/08/194318.html>.

33. Arkhireiska, N.V. (2014). *Analiz efektyvnosti i protsedur mytnoho kontroliu [Analysis of efficiency and procedures of customs control]. Visnyk AMSU – Herald of AMSU, 1(51), 160–165 [in Ukrainian].*

34. Nedobeha, O.O., Kulieshyna, M.I. (2013). *Mytna bezpeka yak skladova ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Customs security as a component of economic security].* Available at: http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/Nvdu/2013_9/ek/13nooebu_ua.pdf

35. *Doklad o rezultatah i osnovnykh napravleniyah deyatelnosti FTS Rossii na 2012–2014 gody [Report on results and main activities of Federal customs service of Russia in 2012–2014].* Available at: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=section&id=24&Itemid=1830.

36. Kuryakov, S.V. (2007). *Proektirovaniye sistemy upravleniya v tamozhne po obespecheniyu finansovy bezopasnosti [Designing of customs system management on ensuring financial security]. (Thesis). Saratov [in Russian].*

37. Tkacheva, O.K. (2013). *Mezhdunarodnyiy opyt institutsionalizatsii gosudarstvennogo upravleniya tamozhennym delom: priority dlya Ukrainy [International experience of institutionalization of state customs management: priorities for Ukraine]. Gosudarstvennoye upravleniye – State administration, 40, 63–77 [in Russian].*

Стаття надійшла до редакції 30.01.2017.

УДК 336.14:352

Мирослав ХОМ'ЯК

ОЦІНКА ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Здійснено оцінку фіскального простору місцевих бюджетів України на основі визначення податкового потенціалу регіонів і дослідження структури їх видатків. На прикладі України застосовано економетричний підхід, що дає змогу здійснити емпіричну оцінку фіскального простору регіонів на основі їх економічних показників. Встановлено, що найбільший фіскальний простір притаманний регіонам, які є менш промислово розвиненими. Доведено, що регіони з низьким рівнем фіскального простору та податкового потенціалу змушені формувати борги для вирішення власних фінансово-економічних проблем.

Ключові слова: *фіскальний простір, регіон, місцевий бюджет, податковий потенціал, структура видатків.*

Мирослав Хомяк

Оценка фискального пространства местных бюджетов в контексте развития регионов Украины

Осуществлена оценка фискального пространства местных бюджетов Украины на основе определения налогового потенциала регионов и исследования структуры их расходов. На примере Украины применен эконометрический подход, позволяющий провести эмпирическую оценку фискального пространства регионов на основе их экономических показателей. Установлено, что наибольшее фискальное пространство присуще регионам, которые являются менее промышленно развитыми. Доказано, что регионы с низким уровнем фискального пространства и налогового потенциала вынуждены формировать долги для решения собственных финансово-экономических проблем.

Ключевые слова: *фискальное пространство, регион, местный бюджет, налоговый потенциал, структура расходов.*

Myroslav KHOMIAK

Estimation of fiscal space of local budgets in the context of Ukrainian regions development

Introduction. *Fiscal decentralization, which is now actively being implemented in Ukraine, provides for increasing the level of fiscal autonomy of local budgets. In this context, it is necessary to assess the real possibilities of local governments to form a fiscal space, which should be understood as the ability to generate income and to implement rational expenditure in order to achieve regional development goals.*

© Мирослав Хом'як, 2017

Purpose. The goal of the article is a quantitative assessment of the fiscal space of local budgets to identify promising areas of fiscal decentralization in Ukraine.

Methods. The theoretical basis of the article consists of foreign and domestic academic literature. As a methodological basis are used panel regressions for estimating the tax potential of regions and methods of structural analysis and comparisons - for investigation of trends in local budgets.

Results. Formation of the fiscal space of local budgets in the article interpreted as a combination of realization of tax potential and restructuring of expenditures of local budgets. By using panel regressions are identified the regions with the highest tax potential. Based on studying the structure of local budget expenditures revealed that by highest fiscal space are characterized areas where industry is less developed and which are considered less economically successful.

Conclusions. The study revealed that regions with low fiscal space and tax potential are forced to generate debt for solving their own financial and economic problems, while regions with high tax potential and greater fiscal space receive significant amounts of intergovernmental transfers and do not form a municipal debt. Despite this, was justified the necessity of the transition to a redistribution of financial resources on the goal-basis principle.

Keywords: fiscal space, region, local budget, tax potential, composition of expenditure

JEL Classification: H71, H72, C23.

Постановка проблеми. Децентралізація та реформа державного управління, визначені пріоритетними в межах Стратегії сталого розвитку “Україна–2020”, передбачають підвищення спроможності та фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування [1]. Розширення фіскальної автономії місцевих бюджетів актуалізує проблему ідентифікації реальних можливостей органів місцевого самоврядування у сфері генерування доходів (у т. ч. за рахунок запозичень), а також здійснення видатків з метою реалізації програм соціально-економічного розвитку. З огляду на це, оцінка фіскального простору регіонів України є важливою передумовою раціональної фіскальної децентралізації, що сприятиме підвищенню ефективності надання публічних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попередній аналіз методів оцінки фіскального простору регіонів продемонстрував багатогранність цього поняття та множинність підходів до його аналізу. Зважаючи на

те, що можливості акумуляції боргу на регіональному рівні є обмеженими на законодавчому рівні, ми розглядаємо фіскальний простір місцевих органів влади як сукупність двох інших складових – реалізації податкового потенціалу регіону та реструктуризації видаткової частини місцевих бюджетів.

Оцінку податкового потенціалу регіонів проводять за допомогою панельних регресій, які дають змогу порівнювати фактичні податкові надходження та ті, що мали б надходити до місцевого бюджету відповідно до економічних та інституційних реалій. Звичайним дискусійним моментом при оцінці панельних регресій є вибір між використанням моделей із фіксованими або випадковими ефектами. Для оцінки податкового потенціалу може використовуватись панельна регресія з фіксованими ефектами з наступною базовою специфікацією:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + \gamma Y_{it} + \delta Z_{it} \quad (1)$$

де y_{it} – відношення загальних податкових надходжень до ВВП в країні i в році t ; α_i – фік-

совані ефекти регіону; X_{it} – набір структурних економічних змінних; Y_{it} – набір інституційних змінних; Z_{it} – набір змінних, що описують законодавчі умови оподаткування. Як альтернатива розглядається аналогічна модель із випадковими ефектами, що має наступний вигляд:

$$y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \gamma Y_{it} + \delta Z_{it} + u_i + \varepsilon_{it}. \quad (2)$$

Ці підходи до пояснення природи податкового потенціалу регіону мають окремі переваги та недоліки, які детально описані в академічній літературі [2, 3]. Моделі з випадковими ефектами передбачають, що специфічні умови розвитку регіонів, які не враховано специфікацією моделі, є стохастичною величиною з визначеним розподілом. Ці фактори внесені до похибок моделі, а тому вони не впливають на оцінку коефіцієнтів регресії. З іншого боку, модель з фіксованими ефектами враховує гетерогенність умов розвитку регіонів. Для кожного регіону вводяться фіктивні змінні і таким чином враховується весь комплекс факторів, що формують податковий потенціал. Порівняно з випадковими ефектами, регресія з фіксованими ефектами має одну важливу перевагу – оцінка коефіцієнтів буде незміщеною, оскільки їх кореляція з похибками моделі (ендогенність) є неможливою. Натомість, в регресії з випадковими ефектами неможливо оцінити коефіцієнти змінних, які мають низьку варіацію в часі і позначають специфічні фактори формування податкового потенціалу¹. Тому для усунення цієї проблеми використовується специфічний механізм, який дещо знижує якість отриманих оцінок.

Рішення щодо використання того чи іншого виду моделі приймається на основі тесту Хаусмана, який, однак, часто не дає достатньої відповіді щодо коректного вибору.

Т. Кларк і Д. Лінзер [4], обговорюючи проблему вибору між фіксованими та випадко-

вими ефектами при побудові панельних регресій, стверджують, що, незважаючи на те, що головним аргументом проти використання моделей із випадковими ефектами є потенційна кореляція пояснюючих змінних з латентними регіональними характеристиками, це не означає, що проблема не притаманна моделям із фіксованими ефектами. На основі методу Монте-Карло дослідники показують, що за умов високої подібності об'єктів та великої кількості спостережень (більш ніж 5 на один об'єкт) розбіжності в оцінках коефіцієнтів моделей за допомогою двох підходів є незначними, навіть якщо присутня значна кореляція між змінними й ефектами кожного з регіонів. Таким чином, використання певного виду моделі має бути обумовлено конкретними цілями дослідника.

С. Паул, Ф. Стіл [5] та ін. стверджують, що моделі з фіксованими ефектами часто використовують за замовчуванням, водночас, як вибір моделі має обумовлюватися метою дослідження. Хоча обидва підходи до оцінки панельних регресій є цілком прийнятними в різних аспектах, однак, коли вибір групи об'єктів для дослідження є осмисленим і наявна велика база даних, якості обох видів моделей стають дуже близькими, в таких випадках перевага має надаватися моделям із випадковими ефектами через їх вищу ефективність і можливість робити більш ґрунтовні висновки для прийняття політичних рішень.

Оцінці фіскального простору місцевих бюджетів присвячена значна увага у західній академічній літературі. Водночас в Україні це питання залишається практично поза увагою дослідників.

Метою статті є кількісна оцінка фіскального простору місцевих бюджетів на основі визначення їх податкового потенціалу та дослідження структури видатків задля виявлення перспективних напрямків фіскальної децентралізації в Україні.

¹ Наприклад, фіктивні змінні, що позначають наявність у регіоні морських портів тощо.

Вклад основного матеріалу дослідження. Досить влучним є визначення Є. Волковського, який під територіальним фіскальним простором розуміє загальну сума фінансових ресурсів, фактично чи потенційно наявних у розпорядженні територіальних органів влади, які об'єктивно можуть бути використані ними для виконання своїх повноважень у межах існуючої моделі фіскального федералізму [6]. Таке трактування відповідає фундаментальному визначенню Петера Хеллера, "фіскальний простір є мірою доступності бюджетних дій, що дають змогу уряду знаходити ресурси для досягнення бажаних цілей без будь-якої шкоди стійкості урядової фінансової позиції" [7]. Для дослідження податкового потенціалу місцевих бюджетів, як однієї зі складових фіскального простору, ми використаємо панельні регресії з фіксованими та випадковими ефектами і зупинимось на моделі, що відповідатиме критеріям незміщеності оцінок.

Для оцінки податкового потенціалу регіонів ми використовували наступні змінні: 1) рівень безробіття серед населення у віці 15-70 років; 2) наявний дохід населення; 3) наявний дохід у розрахунку на одну особу; 4) валовий регіональний продукт; 5) роздрібний товарооборот; 6) капітальні інвестиції; 7) валова продукція сільськогосподарства; 8) фінансові результати підприємств до оподаткування; 9) експорт товарів; 10) імпорт товарів; 11) середня чисельність наявного населення; 12) індекси споживчих цін; 13) викиди забруднюючих речовин і діоксиду вуглецю в атмосферне повітря. Ці змінні відображають економічні умови кожного з регіонів, що складаються з демографічної, екологічної компоненти, ділової активності. Пояснюючі змінні обирали таким чином, щоб відображати бази оподаткування як загальнодержавними податками (оподаткування доходів), так і місцевими. У якості залежних змінних ми ви-

користали загальні податкові надходження загального і спеціального фонду місцевих бюджетів та надходження до загального і спеціального фонду місцевих податків, інших податкових надходжень. Логіка побудови моделі окремо для загальної суми податкових надходжень та для місцевих податків полягає в тому, що місцеві адміністрації не впливають на формування основних елементів загальнодержавних податків і зборів, водночас адміністрування місцевих податків перебуває під їхнім контролем. Таким чином, не можна стверджувати, що місцеві органи влади несуть цілковиту відповідальність за реалізацію податкового потенціалу із загальнодержавних податків і зборів.

Для аналізу ми використовували щорічні дані Держкомстату та Держказначейства [8,9] за регіонами України за період 2011–2015 рр.

В табл. 1 наведено результати побудови регресій з випадковими (RE) та фіксованими ефектами (FE) для обох залежних змінних, а також результати тесту Хаусмана, що свідчать на користь моделі з фіксованими ефектами.

Моделі з фіксованими та випадковими ефектами для однакових залежних змінних дають майже ідентичні результати щодо знаків коефіцієнтів. Винятком є змінні: "фінансові результати підприємств до оподаткування", "валова продукція сільськогосподарства" та "експорт товарів". Знак коефіцієнта фінансових результатів підприємств до оподаткування змінюється на негативний при переході від внутрішньооб'єктної оцінки (фіксовані ефекти) до міжоб'єктної (випадкові ефекти). Це означає, в нашому випадку, що покращення фінансових результатів підприємств в окремому регіоні з часом сприяє незначному підвищенню податкових надходжень. Водночас, у регіонах із кращими показниками

Таблиця 1

Результати оцінки панельної регресії податкових надходжень *

Залежні змінні	Загальні податкові надходження загального та спеціального фонду місцевих бюджетів		Надходження до загального та спеціального фонду місцевих податків та інших податкових надходжень	
	RE	FE	RE	FE
<i>Пояснюючі змінні</i>				
рівень безробіття серед населення у віці 15-70 років	22.3	-27.9	-69.8***	-6.39
наявний дохід населення	0.07***	0.06***	0.03**	0.03**
наявний дохід у розрахунку на одну особу	-0.01	-0.03*	-0.02	-0.013
валовий регіональний продукт;	0.01***	0.006**	0.016***	0.025***
роздрібний товарооборот	0.025**	0.05**	-0.04***	-0.06**
капітальні інвестиції;	-0.015	-0.01	0.007	0.003
валова продукція сільського господарства	0.023*	-0.01	-0.016**	-0.017
фінансові результати підприємств до оподаткування	-0.005***	0.001	-0.001	0.005
експорт товарів	0.016**	-0.02*	-0.002	-0.002
імпорт товарів	0.14**	0.07	-0.094***	-0.14**
середня чисельність наявного населення	-0.62***	-4.23*	-0.35	-0.67
індекси споживчих цін	-3.24*	-16.9*	8.41***	4.05
викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря	0.016***	0.02*	-0.033***	-0.05***
Const	203.9	9288.9**	154.11	593.6
K-ть спостережень	120	120	120	120
Тест Хаусмана	p=0,00		p=0,00	

* Розроблено автором.

Примітки: * – статистична значущість коефіцієнта на рівні 10 %, ** – статистична значущість коефіцієнта на рівні 5 %, *** – статистична значущість коефіцієнта на рівні 1 %.

цієї змінної рівень податкових надходжень нижчий (за загальними податковими надходженнями загального та спеціального фонду місцевих бюджетів цей ефект є статистично значущим), ніж в регіонах з гіршими показниками. Тотожна за своєю суттю, але протилежна за знаками коефіцієнтів ситуація складається і з експортом товарів. Негативний вплив експорту товарів на загальні податкові надходження всередині регіону пов'язаний з відшкодуванням ПДВ, для місцевих податків ефект є статистично незначним. Викладена вище логіка може застосовуватись і до змінної “валова продукція сільського господарства”, зазначимо лише,

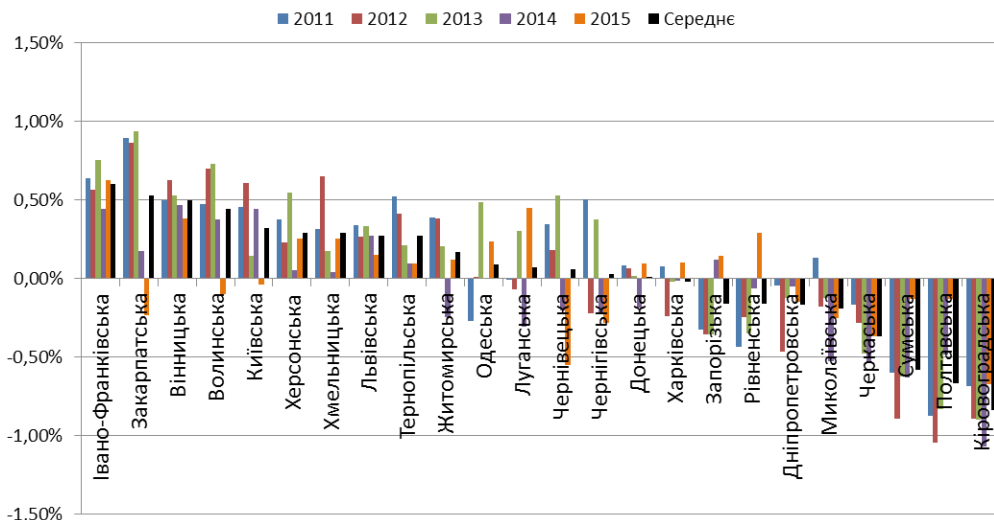
що від’ємні коефіцієнти цієї змінної відображають вплив особливих умов оподаткування сільського господарства в Україні.

Від’ємний знак коефіцієнтів змінної “наявний дохід у розрахунку на одну особу” та статистична незначущість є результатом взаємодії коефіцієнтів змінних “наявний дохід населення”, “середня чисельність наявного населення”, що мають протилежні знаки. Різниця у знаках коефіцієнтів моделей для двох різних залежних змінних відображає те, наскільки по-різному фактори впливають на загальні податкові надходження кожного регіону і надходження від місцевих податків і зборів.

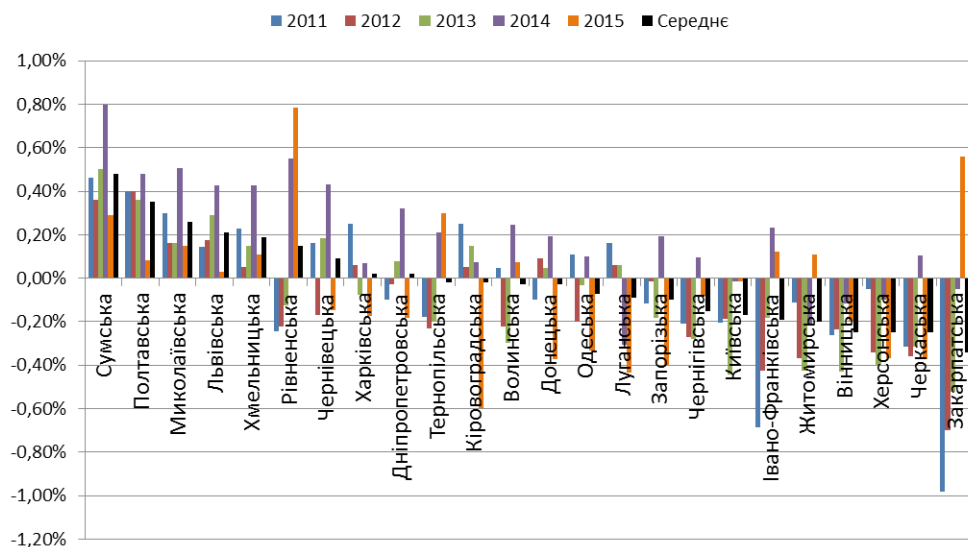
БЮДЖЕТНА ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

Оскільки нульовою гіпотезою тесту Хаусмана є прийнятність використання моделі з випадковими ефектами, для оцінки податкового потенціалу ми використовували результати моделей із фіксованими ефектами. Були акумульовані залишки моделей для загальних податкових надходжень і

надходжень за місцевими податками за всіма регіонами за кожний аналізований рік. На рис. 1 наведено оцінки податкового потенціалу регіонів за загальними надходженнями та надходженнями за місцевими податками у відсотках до валового регіонального продукту. Додатні значення



а)



б)

Рис. 1. Результати оцінки податкового потенціалу регіонів України

за загальними податковими надходженнями (а) та місцевими податками (б), % ВРП*

* Побудовано автором.

означають наявність нереалізованого податкового потенціалу регіону, від'ємні – надмірність податкового навантаження порівняно з іншими регіонами.

Варто звернути увагу на низку особливостей, на які вказують показані на рис. 1 результати. Характеристики податкового потенціалу регіонів стосовно загальних податкових надходжень і місцевих податків не збігаються. Регіони, що характеризуються високим показником податкового потенціалу за загальними податковими надходженнями, не є такими за показником надходжень місцевих податків. Досить часто як для загальних податкових надходжень, так і для місцевих податків спостерігалось падіння податкового потенціалу регіонів у 2015 р. На нашу думку, це є відображенням того, що рівень економічної активності, виражений у валовому регіональному продукті, залишився сталим або навіть знизився, а обсяги податкових надходжень необхідно було забезпечувати на задекларованому урядом рівні.

Для аналізу фіскального простору регіонів України, що базується на структурі видатків [10], ми розрахували три базові

показники: показник “потенціалу прямого фінансування” (direct financing capacity, DFC), що розраховується за формулою (власні надходження + поточні трансферти) – (витрати на оплату праці + соціальні виплати й інші трансферти + виплата відсотків за боргом + інші операційні видатки) + отримані капітальні трансферти; відношення видатків на обслуговування боргу до власних бюджетних надходжень; обсяг капітальних видатків місцевого бюджету.

На рис. 2 наведено динаміку показника DFC із середнім значенням для кожного регіону України. Результати вказують на те, що структура видатків місцевого бюджету м. Києва характеризується найнижчим показником фіскального простору. Загалом фіскальний простір є низьким у промислово розвинених регіонах і значно вищим в регіонах, де промислове виробництво є порівняно менш розвиненим. Зауважимо, що фіскальний простір Донецької та Луганської областей значно розширився лише у 2014–2015 рр. в основному за рахунок зниження ВРП внаслідок бойових дій і втрати значної частини виробничих потужностей.

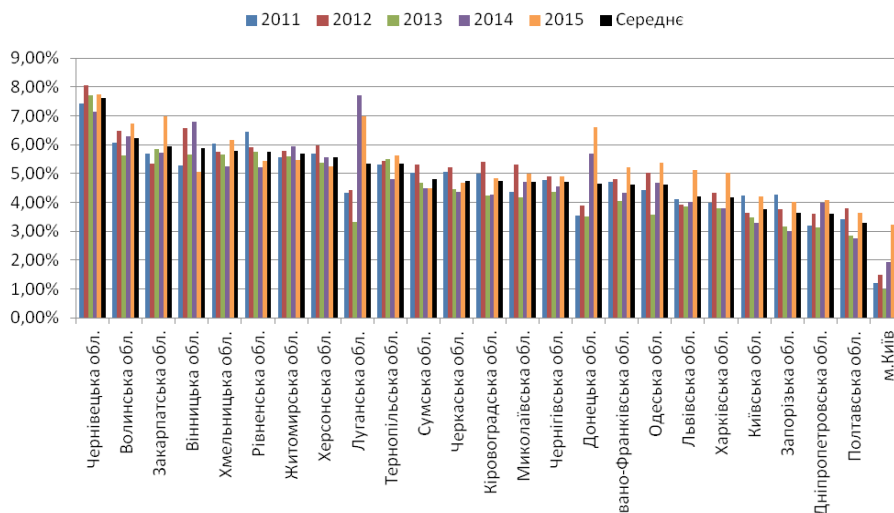


Рис. 2. Показник DFC для регіонів України, % ВРП*

* Побудовано автором.

На рис. 3 наведено відносні бюджетні видатки на обслуговування боргових зобов'язань місцевих бюджетів. У цьому випадку ми не наводимо показники для м. Києва, оскільки порівняно з рештою регіонів це відношення є надто високим (в середньому 8,42% власних бюджетних надходжень). Приблизно у половини досліджуваних регіонів видатки на обслуговування боргів дорівнюють нулю. У разі наявності виплат з обслуговування боргів відносні суми цих виплат є мізерними. Такий результат свідчить про значний фінансовий потенціал регіонів, окрім м. Києва, де видатки на обслуговування боргів за період 2011–2015 рр. становили майже 10% власних бюджетних надходжень. Забезпечення боргової стійкості регіонів варто списати на значні обмеження щодо запозичень місцевих органів влади, що закладені в Бюджетний кодекс України.

На рис. 4 наведено відносні обсяги капітальних видатків місцевих бюджетів, що

також характеризують фінансовий простір регіонів. Значне зростання фінансового простору в Луганській та Донецькій областях пов'язане з різким падінням ВРП у 2015 р. Як і раніше, м. Київ характеризується як регіон з низьким фінансовим простором. Досить помітним є той факт, що показники фінансового простору, які розраховані на основі бюджетних видатків, вказують на порівняно високі значення цих індикаторів в регіонах Західної України.

Задля узагальненої характеристики фінансового простору регіонів України й аналізу фінансових можливостей на більш агрегованому рівні ми наводимо в табл. 2 середні значення показників, що були оцінені вище. При цьому такий показник, як відношення видатків на обслуговування боргу до власних бюджетних надходжень враховується зі знаком мінус, оскільки високі значення цього показника свідчать про звуження фінансового простору, на відміну

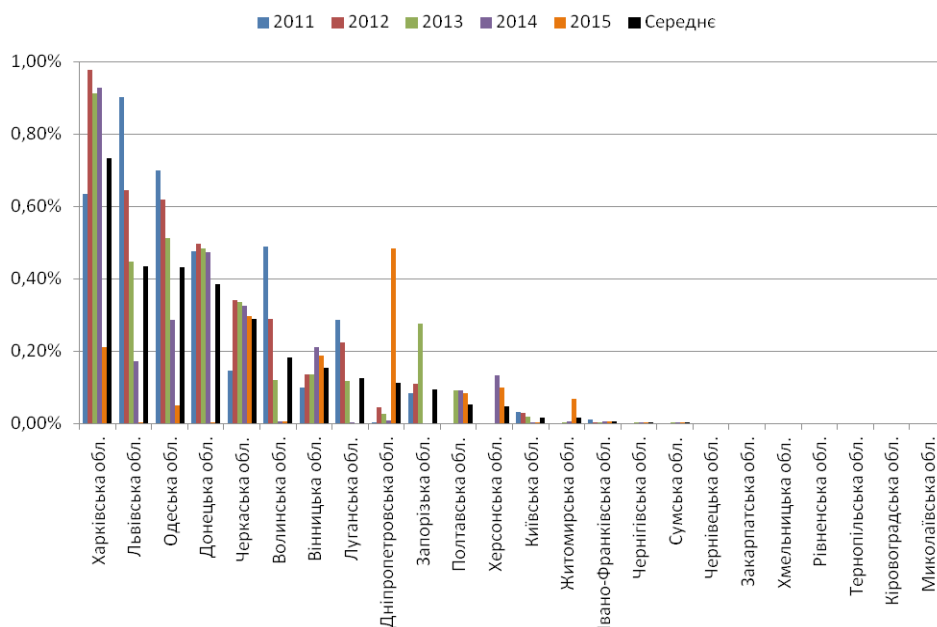


Рис. 3. Відношення видатків на обслуговування боргу до власних бюджетних надходжень для регіонів України [8,9].

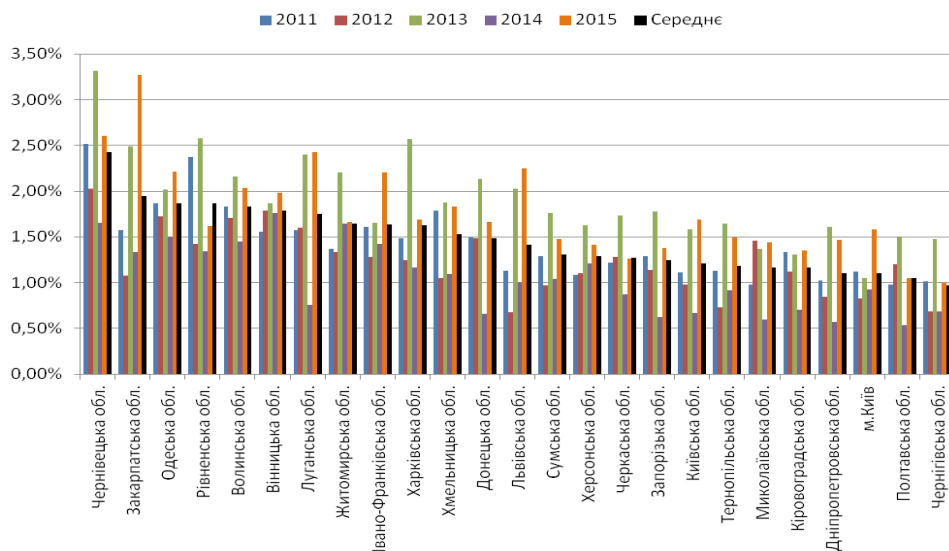


Рис. 4. Обсяг капітальних видатків місцевих бюджетів України, % ВРП [8,9]

від решти індикаторів. Ми також не наводимо результати для м. Києва, оскільки вони відсутні щодо податкового потенціалу. Значимо, що згідно з показниками видаткової частини бюджету, м. Київ є регіоном з найнижчим фіскальним простором. Дані табл. 2 наведено у відсотках до ВРП, окрім індикатора відносних видатків на обслуговування місцевого боргу, який подано у відсотках до власних бюджетних надходжень.

Перші позиції в агрегованому показнику фіскального простору займають регіони з досить низьким розвитком промисловості, натомість лідери промислового виробництва України – в другій половині табл. 2.

Показники фіскального простору мають бути пов'язаними з рішеннями центрального уряду щодо трансфертної політики, а також борговим станом регіональних бюджетів. Для того, щоб дослідити цей зв'язок, ми побудували ряд панельних регресій, де пояснючими змінними виступали дотації та субвенції, отримані з державного бюджету регіоном, та стан місцевих боргів. У якості залежних змінних виступали подат-

ковий потенціал регіону (саме з місцевих податків) та усереднені показники фіскального простору, розраховані за тим самим алгоритмом, що і показники в табл. 2. Для кожної із залежних змінних ми розрахували регресії з фіксованими та випадковими ефектами, результати оцінок наведено в табл. 3. В моделях для усереднених показників фіскального простору на п'ять спостережень більше ніж в моделях для надходжень до загального і спеціального фонду місцевих податків та інших податкових надходжень, оскільки вони включають м. Київ як окремий регіон.

Результати побудови панельних регресій дають змогу зробити висновок про те, що регіони з більшим фіскальним простором і податковим потенціалом мають нижчий рівень публічного боргу. Такий висновок для моделі усередненого показника фіскального простору міг би бути обумовлений тим, що серед індикаторів фіскального простору ми використовували відношення видатків на обслуговування боргу до власних бюджетних надходжень для регіонів Украї-

Усереднені показники фіскального простору
регіонів України у 2011–2015 рр., % ВРП*

Області	Податковий потенціал (загальні податкові надходження)	Податковий потенціал (місцеві податки)	DFC	Відношення видатків на обслуговування боргу до власних бюджетних надходжень	Обсяг капітальних видатків місцевого бюджету	Середнє значення податкового потенціалу
Чернівецька	0.06%	0.09%	7.62%	0.00%	2.43%	2.04%
Волинська	0.44%	-0.03%	6.24%	0.18%	1.84%	1.66%
Закарпатська	0.53%	-0.34%	5.93%	0.00%	1.95%	1.61%
Хмельницька	0.29%	0.19%	5.77%	0.00%	1.53%	1.56%
Вінницька	0.50%	-0.25%	5.87%	0.15%	1.79%	1.55%
Рівненська	-0.16%	0.15%	5.75%	0.00%	1.87%	1.52%
Житомирська	0.17%	-0.20%	5.68%	0.02%	1.64%	1.45%
Луганська	0.07%	-0.09%	5.36%	0.13%	1.75%	1.39%
Херсонська	0.29%	-0.25%	5.58%	0.05%	1.29%	1.37%
Тернопільська	0.27%	-0.02%	5.34%	0.00%	1.18%	1.35%
Івано-Франківська	0.60%	-0.19%	4.62%	0.00%	1.64%	1.33%
Одеська	0.09%	-0.07%	4.61%	0.43%	1.87%	1.21%
Сумська	-0.58%	0.48%	4.79%	0.00%	1.31%	1.20%
Миколаївська	-0.19%	0.26%	4.71%	0.00%	1.17%	1.19%
Донецька	0.01%	-0.03%	4.65%	0.39%	1.49%	1.15%
Львівська	0.27%	0.21%	4.20%	0.43%	1.42%	1.13%
Чернігівська	0.03%	-0.15%	4.70%	0.00%	0.97%	1.11%
Черкаська	-0.37%	-0.25%	4.75%	0.29%	1.27%	1.02%
Київська	0.32%	-0.17%	3.76%	0.02%	1.21%	1.02%
Харківська	-0.02%	0.02%	4.18%	0.73%	1.63%	1.02%
Кіровоградська	-0.84%	-0.02%	4.75%	0.00%	1.16%	1.01%
Запорізька	-0.16%	-0.10%	3.64%	0.09%	1.24%	0.91%
Дніпропетровська	-0.17%	0.02%	3.60%	0.11%	1.10%	0.89%
Полтавська	-0.67%	0.35%	3.29%	0.05%	1.05%	0.79%

* Складено автором.

ни. Значення такого співвідношення враховують не тільки якість управління боргом і здатність місцевих органів влади залучати фінансування на вигідних умовах, а й загальну суму публічного боргу. Тому важливим моментом є те, що такий висновок підтверджується і моделлю для податкового потенціалу. Той факт, що рівень фіскального простору негативно пов'язаний із рівнем боргу місцевих бюджетів є імпліцитним

підтвердженням того, що на регіональному рівні фіскальний простір перебуває під контролем місцевих адміністрацій. Іншими словами, у разі необхідності місцеві адміністрації можуть вирішувати власні фіскальні проблеми без нарощування боргу, в тому числі через реалізацію податкового потенціалу, що може виражатись у покращенні адміністрування місцевих податків або підвищенні адміністративного тиску на бізнес.

Таблиця 3

Результати оцінки панельних регресій фіскального простору та податкового потенціалу регіонів України*

Залежні змінні	Усереднені показники фіскального простору		Надходження до загального та спеціального фонду місцевих податків та інших податкових надходжень	
	RE	FE	RE	FE
Пояснюючі змінні				
Обсяг місцевих боргів	-0.39***	-0.24***	-0.02	-0.25**
Дотації та субвенції, отримані з державного бюджету	0.06***	0.1***	0.0001	-0.053**
Const	0.005***	0.0001*	0.007***	0.009***
К-ть спостережень	125	125	120	120

* Складено автором.

Примітки: * – статистична значущість коефіцієнта на рівні 10 %, ** – статистична значущість коефіцієнта на рівні 5 %, *** – статистична значущість коефіцієнта на рівні 1 %.

Окрім боргу, іншим джерелом вирівнювання фіскальних дисбалансів місцевих органів влади є дотації та субвенції. Стосовно цього показника висновки не такі однозначні. Позитивні значення коефіцієнта для усереднених показників фіскального простору означають, що регіони з більшим фіскальним простором отримують більші потоки фінансових ресурсів із центрального бюджету. З іншого боку, в моделі для надходжень до загального і спеціального фонду місцевих податків та інших податкових надходжень цей коефіцієнт позитивний, хоча і статистично не значущий з урахуванням випадкових ефектів і від'ємний у регресії з фіксованими ефектами. Така різниця в знаках коефіцієнтів означає, що через зростання податкового потенціалу в кожному окремому регіоні суми дотацій та субвенцій знижувались. Врахування міжоб'єктних особливостей змінює знак і знижує статистичну значимість. Іншими словами, якщо ми враховуємо не тільки середню динаміку в кожному регіоні, а й різницю в показниках між регіонами, то ми наближаємось до висновку, що чим більший податковий потенціал регіону, тим більше дотацій і субсидій він отримує. Він доповнює наші попередні результати і свідчить про певну субститу-

тивність публічного боргу та бюджетних дотацій і субвенцій у якості інструментів фінансування потреб місцевих бюджетів. Чим більшим є фіскальний простір регіону, в тому числі і податковий потенціал, тим більші бюджетні трансферти він отримує і тим менші борги формуються в таких регіонах. Такі результати вказують на суперечності в побудові бюджетної трансфертної політики, яка має стимулювати реалізацію податкового потенціалу регіонів і сприяти формуванню власного фіскального простору на основі посилення відповідальності місцевих адміністрацій за регіональну економічну політику та формування місцевих бюджетів. Аргументація щодо відсутності інструментів для провадження незалежної фіскальної й економічної політики на регіональному рівні останніми роками стає все менш правдоподібною в контексті бюджетної децентралізації, результати якої яскраво виражені в значному позитивному сальдо місцевих бюджетів у 2016 році.

З іншого боку, на регіональному рівні існують значні інституційні обмеження щодо боргової політики місцевих бюджетів, що залишає у якості інструментів вирішення фіскальних проблем тільки міжбюджетні трансферти та реалізацію податкового по-

тенціалу регіону. Повертаючись до актуальної на сьогодні теми децентралізації, можна стверджувати, що важливим завданням реформ у фінансовій сфері має стати реалізація податкового потенціалу регіонів і зниження ролі міжбюджетних трансфертів. Регіональна влада на паритетних умовах має нести відповідальність за рішення у фінансовій сфері стосовно вдосконалення адміністрування місцевих податків і зборів у межах власної компетенції.

Висновки. Відповідно до одержаних результатів можна констатувати, що у 2015 р. у багатьох регіонах динаміка податкового потенціалу різко змінилась, що пов'язано як з процесами децентралізації в бюджетній сфері, так і з перерозподілом продуктивних сил внаслідок політичних подій в Україні.

Оскільки фінансовий простір регіону визначається не тільки здатністю місцевої адміністрації акумулювати бюджетні доходи, а й структурою видатків і можливостями для запозичень, ми оцінили низку альтернативних індикаторів фінансового простору, в основі яких показники видаткової частини місцевих бюджетів та боргового навантаження. Наявність оцінок за низкою індикаторів фінансового простору дала змогу нам вивести усереднену оцінку цієї величини. Ранжування регіонів України за оціночною величиною фінансового простору дало можливість зробити висновок про те, що найбільшим фінансовим простором характеризуються регіони, де порівняно менш розвинена промисловість і які вважаються менш економічно успішними.

Для виявлення особливостей формування фінансового простору регіонів в Україні ми дослідили зв'язок між агрегованим індикатором фінансового простору, податковим потенціалом регіонів та обсягами місцевих боргів і міжбюджетних трансфертів. Наші результати вказують на те, що регіони з низьким рівнем фінансового простору та

податкового потенціалу змушені формувати борги для вирішення власних фінансово-економічних проблем. Водночас, регіони з високим податковим потенціалом та великим фінансовим простором отримують значні суми міжбюджетних трансфертів і не формують муніципальних боргів. Іншими словами, в Україні склалась ситуація, коли регіони з високим податковим потенціалом покращують своє фінансове становище за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів більш економічно успішних регіонів. Така практика не стимулює відсталі в економічному плані регіони до саморозвитку і до вирішення власних фінансових проблем через оптимізацію адміністрування місцевих податків і зборів. Саме тому одним із напрямів бюджетної децентралізації в Україні має стати посилення фінансової відповідальності регіональної влади з припиненням практики здійснення міжбюджетних трансфертів як постійної статті наповнення місцевих бюджетів для ліквідації дефіцитів. Перевага має надаватися трансфертам цільового характеру для виконання через місцеві адміністрації загальнодержавних функцій.

Список використаних джерел

1. *Стратегія сталого розвитку "Україна – 2020" [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>*
2. *Gómez-Herrera E. Comparing alternative methods to estimate gravity models of bilateral trade / E. Gómez-Herrera // Empirical economics. – 2013. – Vol. 44. – Issue 3 – P. 1087–1111.*
3. *Baltagi B. Panel data gravity models of international trade [Electronic resource] / B. Baltagi, P. Egger, M. Pfaffermayr // CESifo working paper series. – 2014. – № 4616 – Access mode : http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/DocBase_Content/WP/WP-CESifo_Working_Papers/wp-cesifo-2014/wp-cesifo-2014-01/cesifo1_wp4616.pdf.*

4. Clark T. S. *Should i use fixed or random effects?* / T. S. Clark, D. A. Linzer // *Political science research and methods*. – 2015. – Vol. 3. – Issue 02. – P. 399–408.

5. Paul C. *The choice between fixed and random effects models: some considerations for educational research* / C. Paul, C. Crawford, F. Steele, A. Vignoles // *IZA discussion papers series*. – 2010. – № 5287. – P. 34.

6. Волковський Є.І. Бюджетний потенціал та потенціал бюджету території: методичні аспекти / Є.І. Волковський, Г.М. Котина, М.М. Степура // *Проблеми економіки*. – 2014. – № 4. – С. 357–362.

7. Heller P. *Understanding fiscal space* / P. Heller // *IMF – Policy discussion paper*. – 2005. – PDP/05/4. – 19 p.

8. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

10. Hulbert C. *A sub-national perspective on financing investment for growth I – measuring fiscal space for public investment: influences, evolution and perspectives* [Electronic resource] / C. Hulbert, C. Vammalle // *OECD Regional Development Working Papers*. – 2014. – Access mode : <http://dx.doi.org/10.1787/5jz5j1qk8fhg-en>.

References

1. *Stratehiia staloho rozvytku "Ukraina – 2020": Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12.01.2015 r. № 5/2015* [Sustainable development strategy "Ukraine – 2020": Presidential Decree of Ukraine]. (2015, January, 12). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

2. Gómez-Herrera, E. (2013). *Comparing alternative methods to estimate gravity models of bilateral trade*. *Empirical economics*, 44, 3, 1087–1111.

3. Baltagi, B., Egger, P., Pfaffermayr, M. (2014). *Panel data gravity models of international trade*. CE-Sifo working paper series, 4616. Available at: http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/DocBase_Content/WP/WP-CESifo_Working_Papers/wp-cesifo-2014/wp-cesifo-2014-01/cesifo1_wp4616.pdf.

4. Clark, T.S., Linzer, D.A. (2015). *Should I use fixed or random effects?* *Political science research and methods*, 3, 2, 399–408.

5. Paul, C., Crawford, C., Steele, F., Vignoles, A. (2010). *The Choice between fixed and random effects models: some considerations for educational research*. *IZA Discussion paper series*, 5287, 34.

6. Volkovskiy, Ye.I., Kotina, H.M., Stepura, M.M. (2014). *Biudzhetniyi potentsial ta potentsial biudzhetu terytorii: metodychni aspekty* [The budget's potential budget areas: methodological aspects]. *Problemy ekonomiky – Problems of economy*, 4, 357–362 [in Ukrainian].

7. Heller, P. (2005). *Understanding fiscal space*. *IMF – Policy discussion paper*, 05/4, 19.

8. *Ofitsiyniy veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy* [The official website of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. *Ofitsiyniy veb-sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy* [The official website of the State treasury service of Ukraine]. Available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

10. Hulbert, C., Vammalle, C. (2014). *A sub-national perspective on financing investment for growth I – measuring fiscal space for public investment: influences, evolution and perspectives*. *OECD regional development working papers*, 2. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5jz5j1qk8fhg-en>.

Стаття надійшла до редакції 24.01.2017.

УДК 336.143.2(477):330.131.7

Людмила САФОНОВА
Надія СТЕПАНЮК

РИЗИКИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ: ЧИННИКИ ТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ

Виокремлено чинники ризиків бюджетного фінансування у розрізі його учасників. Проаналізовано ризики бюджетного фінансування, пов'язані з виконанням своїх функцій головними розпорядниками бюджетних коштів, органами Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України та Державної аудиторської служби України. Подано авторське визначення поняття “ризики бюджетного фінансування”. Запропоновано шляхи мінімізації ризиків бюджетного фінансування.

Ключові слова: бюджетні ризики, ризики бюджетного фінансування, чинники ризиків бюджетного фінансування, бюджетні правопорушення, мінімізація ризиків.

Людмила САФОНОВА, Надежда СТЕПАНЮК

Теоретические основы формирования бюджетных расходов

Выделены факторы рисков бюджетного финансирования в разрезе его участников. Проанализированы риски бюджетного финансирования, связанные с выполнением своих функций главными распорядителями бюджетных средств, органами Министерства финансов Украины, Государственной казначейской службы Украины и Государственной аудиторской службы Украины. Представлено авторское определение понятия “риски бюджетного финансирования”. Предложены пути минимизации рисков бюджетного финансирования.

Ключевые слова: бюджетные риски, риски бюджетного финансирования, факторы риска бюджетного финансирования, бюджетные правонарушения, минимизация рисков.

Liudmyla SAPHONOVA, Nadiia STEPANIUK

Budget funding risks in Ukraine and ways of minimizing factors

Introduction. *One of the most important and most urgent task of improving budget management in Ukraine is timely identification of budgetary risks and ensure its effective management. The management of budget risks, including budget funding risks requires first of all, studying factors of their occurrence and identifying ways to minimize them.*

Purpose. *The purpose of the article is to distinguish risk factors of budget funding and determining ways to minimize them.*

Results. *Based on the author's definition of “budget funding risks” factors of budget funding risks in terms of its participants are singled. The factors of budget funding risks associated*

with the performance of its functions by the main managers of budget funds, by the Ministry of Finance of Ukraine, by the State Treasury Service of Ukraine and by the State Audit Service of Ukraine are analyzed. The main ways of minimizing risks are offered.

Conclusion. *The factors of budget funding risks that were singled create the probability of adverse situations and negative results. In our opinion, the main way to minimize budget funding risks is compliance by all participants of the provisions of existing legal acts that govern the order of execution of expenditure part of the budget. Also we offer to develop and approve the Order regarding the “Budget funding risks: definition, classification, factors and ways of minimizing” at the Ministry of Finance of Ukraine.*

Keywords: *budget risks, risks of budget financing, risks factors of budget financing, budget offenses, minimization of risks.*

JEL Classification: H61.

Постановка проблеми. У постіндустріальну добу державі для виконання основних функцій, відповідно до суспільного договору, необхідний достатній обсяг фінансових ресурсів. Як відомо, більша частина фінансових ресурсів зосереджена у бюджеті. Протягом 20-ти останніх років в Україні пильну увагу приділяють бюджетному менеджменту. Підтвердженням цього є включення до статті 2 Бюджетного кодексу України поняття “управління бюджетними коштами” та його визначення.

Одним із найважливіших і найактуальніших завдань вдосконалення бюджетного менеджменту в Україні є своєчасне виявлення бюджетних ризиків і забезпечення ефективного управління ними. Вирішення цього завдання позитивно вплине на формування та виконання бюджету, а отже, надходження доходів у повному обсязі відповідно до планових показників та фінансування видатків бюджету. Управління бюджетними ризиками, ризиками бюджетного фінансування в тому числі, потребує, насамперед, вивчення чинників їх виникнення та визначення шляхів їх мінімізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади бюджетного фінансування у свої працях досліджують

вітчизняні науковці, серед яких: В. Базилевич, О. Василик, В. Дем’янишин, Н. Дєєва, Є. Малік, Л. Осипчук, В. Опарін, А. Стівчастий, В. Федосов, С. Юрій та інші.

Низка аспектів щодо ризиків бюджетного фінансування висвітлена в науково-практичних роботах: С. Булгакової, В. Вітлінського, І. Луніної, В. Федосова та С. Юрія.

На увагу заслуговують праці щодо ризиків казначейського обслуговування бюджетів: Ю. Голинського та І. Петліна.

Мета статті полягає у виокремленні чинників виникнення ризиків бюджетного фінансування та визначенні шляхів їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Очевидним є той факт, що бюджетні ризики можуть виникати і виникають на всіх стадіях бюджетного процесу. Третьою із чотирьох стадій бюджетного процесу, визначених статтею 19 Бюджетного кодексу України, є виконання бюджету [1], включаючи внесення змін до Закону “Про Державний бюджет України” (рішення про місцевий бюджет). Саме на цій стадії бюджетного процесу можна виправити ті недоліки, які мали місце на попередніх стадіях.

Статтею 43 Бюджетного кодексу України визначено, що при виконанні держав-

ного бюджету і місцевих бюджетів застосується казначейське обслуговування бюджетних коштів, на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України [1].

Статтею 46 Бюджетного кодексу України затверджено стадії виконання бюджету за видатками та кредитуванням, а саме:

- 1) встановлення бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів на основі та в межах затвердженого розпису бюджету;
- 2) затвердження кошторисів, паспортів бюджетних програм (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі), а також порядків використання бюджетних коштів;
- 3) взяття бюджетних зобов'язань;
- 4) отримання товарів, робіт і послуг;
- 5) здійснення платежів відповідно до взятих бюджетних зобов'язань;
- 6) використання товарів, робіт і послуг для виконання заходів бюджетних програм;
- 7) повернення кредитів до бюджету (щодо кредитування бюджету) [1].

П'ята стадія виконання бюджету за видатками та кредитуванням забезпечує здійснення платежів, відповідно до взятих бюджетних зобов'язань, що становить основний зміст бюджетного фінансування [2]. При цьому ризики бюджетного фінансування можуть негативно вплинути на виконання функцій державою.

Спираючись на думку авторського колективу підручника "Бюджетна система" за науковою редакцією професорів В.М. Федосова і С.І. Юрія щодо визначення поняття "бюджетні ризики" [3, с. 725–726] та авторського визначення поняття "бюджетне фінансування", під ним розуміємо:

– по-перше, – сукупність грошових відносин, пов'язаних з розподілом і використанням коштів централізованого фонду держави, бюджету;

– по-друге, – порядок безповоротного та безоплатного перерахування коштів з рахунку бюджету на рахунки розпорядників і одержувачів бюджетних коштів на раніше затверджені цілі, відображені в законі про Державний бюджет України та відповідних рішеннях про місцевий бюджет.

"Ризики бюджетного фінансування" пропонуємо трактувати як складову бюджетних ризиків, яка передбачає їх розгляд як такої бюджетної ситуації, коли зменшується обсяг і якість надання послуг". Запропоноване визначення поняття "ризик бюджетного фінансування" дає змогу стверджувати, що чинниками такої ситуації можуть бути прогалини організаційного, законодавчого і фінансового характеру. Безумовно, ці три групи чинників необхідно розглядати комплексно і тільки тоді управління ризиками бюджетного фінансування досягне своєї мети.

Ми ж зосередимося на чинниках організаційного характеру. Від налагодженої організації бюджетного фінансування залежить результат виконання бюджету.

Пропонуємо виокремити чинники ризиків бюджетного фінансування у розрізі його учасників. З одного боку, це – чинники, пов'язані з виконанням своїх функцій головними розпорядниками бюджетних коштів, з іншого – органами Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України, Державної аудиторської служби України, а також банківськими установами.

Функції головних розпорядників бюджетних коштів визначені у пункті 5 статті 22 Бюджетного кодексу України. Їх перелік значно розширено в зв'язку із запровадженням в практику програмно-цільового методу при формуванні бюджету [1; 4]. Аналіз практичної реалізації функцій головних розпорядників бюджетних коштів дав змогу виокремити можливі чинники ри-

зиків бюджетного фінансування протягом бюджетного періоду, а саме:

- несвоєчасне затвердження кошторисів розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня;

- неякісна підготовка паспортів бюджетних програм і несвоєчасність їх подання на затвердження;

- незабезпечення ефективного і цільового використання бюджетних коштів;

- неналежна організація і координація роботи головних розпорядників бюджетних коштів і розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня;

- відсутність дієвого контролю за взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачами бюджетних коштів і витрачанням ними бюджетних коштів;

- помилки в обліку виконання бюджету за видатками, які в свою чергу впливають на якість складання звітності [1; 5; 6; 7; 8].

З метою визначення чинників ризиків бюджетного фінансування, що пов'язані з діяльністю фінансових органів, проаналізуємо їх функції, які визначені нормативно-правовими актами [9, 10, 11].

До чинників ризиків бюджетного фінансування, які пов'язані з виконанням функцій органами Міністерства фінансів України, пропонуємо віднести:

- порушення термінів доведення бюджетного розпису та змін до нього органам казначейства;

- порушення термінів погодження кошторисів головних розпорядників бюджетних коштів і неякісна перевірка розрахунків у кошторисі;

- необґрунтована відмова у затвердженні паспорту бюджетної програми головним розпорядником бюджетних коштів;

- дозвіл на необґрунтований перерозподіл бюджетних коштів (асигнувань) у сис-

темі головного розпорядника бюджетних коштів протягом бюджетного періоду;

- відсутність пояснювальної записки до місячного звіту про виконання Державного бюджету України [1; 7; 8].

Для виокремлення можливих чинників ризиків бюджетного фінансування, які пов'язані з діяльністю органів Державної казначейської служби України, введемо поняття “процедури”. Практика функціонування та застосування визначених стадій виконання Державного бюджету України за видатками і кредитуванням вказує на необхідність у запровадженні певних процедур, які конкретизували б та деталізували їх зміст. У фаховій літературі та законодавчих актах визначення поняття “процедури” в казначейському обслуговуванні державного бюджету за видатками – відсутнє. Пропонуємо авторське визначення поняття “процедури”. Це – взаємопов'язані послідовні дії учасників бюджетного фінансування, що забезпечують здійснення видатків бюджету за всіма стадіями. До них відносимо у логічній послідовності:

- формування єдиної бази даних мережі розпорядників та одержувачів бюджетних коштів;

- формування зведених показників територіальних кошторисів та зміни до них;

- взяття бюджетних зобов'язань;

- відкриття асигнувань загального фонду державного бюджету України:

- за захищеними видатками державного бюджету;

- за незахищеними видатками державного бюджету;

- відкриття асигнувань спеціального фонду державного бюджету;

- спрямування відкритих асигнувань на території;

- коригування відкритих асигнувань;

- здійснення платежів [6].

Державна казначейська служба України функціонує з 1995 року, за роки свого існуван-

ня значно розширені повноваження та функції органів казначейства щодо обслуговування державного бюджету за видатками. До чинників ризиків бюджетного фінансування, пов'язаних з виконанням функцій органами казначейської служби, пропонуємо віднести:

- несвоєчасне доведення до розпорядників бюджетних коштів даних бюджетного розпису та змін до нього;

- несвоєчасне виявлення факта невідповідності кошторисів і розпису бюджету розпорядників бюджетних коштів;

- недотримання термінів формування єдиного реєстру та мережі розпорядників і одержувачів бюджетних коштів;

- здійснення платежів без відповідно взятих бюджетних зобов'язань;

- дозвіл на проведення платежів за документами, які підтверджують нецільове використання бюджетних коштів;

- затримки у встановленні графіків для розпорядників бюджетних коштів щодо підготовки та подання кварталних і річних звітів;

- порушення термінів подання звітів про виконання Державного бюджету України, місцевих бюджетів і зведеного бюджету України органам законодавчої і виконавчої влади [1; 5; 6; 7; 8].

Ризики, що виникають під впливом викремлених чинників, мінімізовано під час контрольних заходів, що проводять органи казначейства, а саме при попередньому (в процесі взяття або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань) і поточному контролі (при прийнятті до виконання платіжних доручень) за цільовим спрямуванням бюджетних коштів. У табл. 1 подано кількість і суми виявлених порушень бюджетного законодавства у розрізі державного бюджету і місцевих бюджетів.

Дані табл. 1 свідчать про значну кількість порушень бюджетного законодавства, що допускають розпорядники й одержувачі коштів державного бюджету та місцевих бюджетів.

Проте чіткої тенденції щодо кількості і сум порушень протягом визначеного періоду не спостерігається. Однак контрольні заходи органів казначейства попереджують нецільове використання бюджетних коштів. При цьому оформлене попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства не відбирає у розпорядника або одержувача бюджетних коштів право на отримання бюджетних коштів шляхом надання виправленого пакету документів. Стверджуємо, що обсяги видатків, щодо яких були оформлені попередження про неналежне виконання бюджетного законодавства, свідчать про можливі втрати бюджету, що в свою чергу призводить до зменшення запланованих показників видатків, які на сьогоднішній день є заниженими відповідно до реальних потреб.

У процесі бюджетного фінансування, відповідно до Закону України "Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні" від 26 січня 1993 №2939-12 та Постанови Кабінету Міністрів України "Про утворення Державної аудиторської служби України" від 28 жовтня 2015 року № 43, органи Державної аудиторської служби України здійснюють контроль за цільовим використанням бюджетних коштів.

Встановлення органами аудиторської служби фактів нецільового використання вже освоєних бюджетних коштів сприяє взаємодії між учасниками бюджетного фінансування, а саме: своєчасний обмін інформацією про бюджетні правопорушення між Державною аудиторською службою України та Державною казначейською службою України.

До основних чинників ризиків бюджетного фінансування, які пов'язані з виконанням функцій Державною аудиторською службою України, пропонуємо віднести:

- недотримання положень нормативно-правових актів щодо методики проведення контрольних заходів;

Таблиця 1
Порушення бюджетного законодавства розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, попереджені в результаті контрольних заходів органів Державної казначейської служби України*

Види порушень	Роки											
	2011		2012		2013		2014		2015			
	К-ть порушень, од.	Сума, млн. грн.	К-ть порушень, од.	Сума, млн. грн.	К-ть порушень, од.	Сума, млн. грн.	К-ть порушень, од.	Сума, млн. грн.	К-ть порушень, од.	Сума, млн. грн.	К-ть порушень, од.	Сума, млн. грн.
Державний бюджет												
У процесі взяття або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань	3262	1033,6	2015	686,4	2938	1856,3	2587	1103,5	2186	1992,9		
При прийнятті до виконання платіжних доручень	1057	603,3	564	41,1	703	13,0	388	86,9	138	105,6		
Місцеві бюджети												
У процесі взяття або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань.	9331	1201,9	5166	837,3	8927	1419,2	7940	1181,7	8084	1552,4		
При прийнятті до виконання платіжних доручень	2344	47,0	1187	52,0	909	22,5	803	24,5	604	28,6		
Всього	15994	2885,8	8932	1616,8	13477	3311,0	11718	2396,6	11012	3679,5		

* Складено на основі: [12; 13].

– приховування порушень законодавства без подальшої передачі відповідних документів правоохоронним органам;

– недотримання термінів подачі звітів про узагальнені результати контролю за дотриманням бюджетного законодавства відповідними органам законодавчої і виконавчої влади [1; 11].

У табл. 2 показані результати контрольних заходів Державної аудиторської служби України щодо нецільового використання бюджетних коштів. Вони свідчать про неналежний контроль за цільовим спрямуванням бюджетних коштів як органами казначейства, так і розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів у процесі здійснення видатків. При цьому простежується позитивна тенденція щодо зменшення кількості бюджетних установ і організацій та обсягів нецільового використання бюджетних коштів.

Виокремлені чинники ризиків бюджетного фінансування “створюють ймовірність несприятливих ситуацій і негативних результатів” [3, с. 726]. Негативним результатом при цьому є недовиконання планових показників видатків бюджету та нецільове їх використання. До несприятливих ситуацій відносимо:

– затримка у часі перерахування коштів із бюджету;

– перерахування коштів не у повному обсязі;

– здійснення платежів не за цільовим спрямуванням;

– непропорційність у фінансуванні протягом бюджетного року (найбільші обсяги бюджетного фінансування спостерігаються в останньому кварталі року, що підтверджено даними: 2011 р. – 31,1%; 2012 р. – 31,8%; 2013 р. – 29,0%; 2014 р. – 30,4%; 2015 р. – 36,3%). Левова частка із яких припадає на грудень.

Висновки. Основним шляхом мінімізації ризиків у бюджетному фінансуванні вважаємо дотримання всіма учасниками бюджетного фінансування положень діючих нормативно-правових актів, які регламентують порядок виконання видаткової частини бюджету. На нашу думку, на сьогодні вони є досить відпрацьованими.

Слушною є пропозиція щодо функціонування такого бюджетного розпису, який передбачав би пропорційне фінансування протягом усього бюджетного періоду.

Пропонуємо розробити і затвердити на рівні Міністерства фінансів України наказ щодо ризиків бюджетного фінансування за такими структурними елементами: визначення, класифікація, чинники виникнення та шляхи мінімізації.

Таблиця 2

Дані про кількість бюджетних установ, організацій та сум нецільового використання бюджетних коштів, виявлених під час ревізій Державної аудиторської служби України.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість бюджетних установ і організацій, в яких проведено ревізії, од.	8 001	5 289	3 896	4 105	2 082
Кількість бюджетних установ і організацій, в яких виявлені факти нецільового використання бюджетних коштів, од.	1 299	607	627	414	330
Виявлено нецільове використання бюджетних коштів, млн. грн.	188,2	112,4	115,1	70,0	76,1

Складено на основі [14].

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

2. Родионова В.М. Финансы / В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др. ; под ред. В.М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

3. Федосов В.М. Бюджетна система : підруч. / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2012. – 871 [1] с.

4. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. 2542 – III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2542-14/page2>;

5. Наказ Міністерства фінансів України “Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами” від 24.12.2012 р. № 1407 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0130-13/print1446805699670071>

6. Наказ Міністерства фінансів України “Про затвердження Порядку формування Єдиного реєстру розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів” від 22.12.2011 р. № 1691 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0033-12> ;

7. Наказ Міністерства фінансів України “Про паспорти бюджетних програм” від 29.12.2002 р. № 1098 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0047-03>;

8. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ” від 28.02.2002 р. №228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-p>

9. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України” від 20.08.2014 р. № 375 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-p> ;

10. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України” від 25.04.2015 р. № 215 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-p>

11. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України” від 03.02.2016 р. № 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-p>

12. Опарін В.М. Інновації у фінансовій сфері : монографія / В.М. Опарін, Т.В. Паєнтко, В.М. Федосов та ін. – К. : КНЕУ, 2013. – 444 [4] с.

13. Державна казначейська служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

14. Державна аудиторська служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>

References

1. Biudzhetniy kodeks Ukrainy vid 08.07.2010 № 2456 – VI [Budget Code of Ukraine] (2010, July, 8). Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Rodionova, V.M., Vavilov, Yu.Ya., Honcharenko, L.I. (1995). *Finansyi [Finance]*. (V.M. Rodionova, Eds.). Moscow [in Russian].

3. Fedosov, V.M., Yuriy, S.I. (2012). *Biudzhetna systema [Budget system]* Kyiv: Tsentru uchbov. literatury; Ternopil: Ekon. dumka [in Ukrainian].

4. Biudzhetniy kodeks Ukrainy vid 21.06.2001. № 2542. – III [Budget Code of Ukraine]. (2001, June, 6). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2542-14/page2>[in Ukrainian].

5. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy “Pro zatverdzhennia Poriadku kaznacheyskoho obslughovuvannia derzhavnogo biudzhetu za vytratamy” vid 24.12.2012. №1407 [On approval of the treasury of the state budget expenditure]. (2012, December, 24). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0130-13/print1446805699670071> [in Ukrainian].

6. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Poriadku formuvannia edynoho re-estru rozporiadnykiv biudzhetnyh koshtiv ta oderzhuvachiv biudzhetnyh koshtiv" vid 22.12.2011 № 1691 [On approval of the Single Registry of spending units and recipients of budget funds]. (2011, December, 22). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0033-12>.
7. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Pro pasporty biudzhetnyh program" vid 29.12.2002. № 1098 [On the passports of budget programs]. (2002, December, 29). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0047-03>[in Ukrainian];
8. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Poriadku skladannia, rozhliadu, zatverdzhennia ta osnovnyh vymoh do vykonannia koshtorysiv biudzhetnyh ustanov" vid 28.02.2002. № 228 [On approval of the drafting, review, approval and basic requirements for the implementation of estimates of budgetary institutions]. (2002, January, 28). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-n>.
9. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Ministerstvo finansiv Ukrainy" vid 20.08.2014. № 375 [On approval of the Ministry of finance of Ukraine]. (2014, August, 8). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-n>.
10. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Derzhavnu kaznacheysku sluzhbu Ukrainy" vid 25.04.2015. № 215 [On approval of the state treasury service of Ukraine]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-n>.
11. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Polozhennia pro derzhavnu audytorsku sluzhbu Ukrainy" vid 02.03.2016. № 43 [On approval of the state audit service of Ukraine]. (2016, March, 2). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-n>.
12. Oparin, V.M., Paentko, T.V., Fedosov, V.M. (2013). *Innovatsii u finansovyi sferi [Innovations in the financial sector]* Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
13. Derzhavna kaznacheyska sluzhba Ukrainy [State treasury service of Ukraine]. Available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
14. Derzhavna audytorska sluzhba Ukrainy [State audit service of Ukraine]. Available at: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.

Стаття надійшла до редакції 14.02.2017.

УДК 336.143

Олександр МАКСИМЧУК

ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ БЮДЖЕТУ М. ТЕРНОПОЛЯ)

Проаналізовано зміни в бюджетному законодавстві, які впливають на функціонування бюджету розвитку. Здійснено порівняльний аналіз доходів бюджету розвитку до і після внесення вищезазначених змін. Запропоновано шляхи забезпечення зростання ефективності функціонування бюджету розвитку. Обґрунтовано необхідність відокремлення бюджету розвитку від бюджету поточних витрат. Виявлено джерела зростання доходів бюджету розвитку.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, бюджет розвитку, доходи бюджету розвитку, бюджетне планування, бюджетна реформа.

Александр МАКСИМЧУК

Влияние бюджетной децентрализации на функционирование бюджета развития (на примере бюджета г. Тернополя)

Проанализированы изменения в бюджетном законодательстве, влияющие на функционирование бюджета развития. Проведен сравнительный анализ доходов бюджета развития до и после внесения вышеуказанных изменений. Предложены пути обеспечения роста эффективности функционирования бюджета развития. Обоснована необходимость отделения бюджета развития от бюджета текущих расходов. Выявлены источники роста доходов бюджета развития.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, бюджет развития, доходы бюджета развития, бюджетное планирование, бюджетная реформа.

Oleksandr MAKSYMCHUK

The impact of fiscal decentralization in Ukraine on the functioning of development budget (for example, the city budget of Ternopil)

Introduction. Today no one doubts the need for decentralization, which should ensure the formation of self-sufficient communities. However, we must not forget that in addition to changing the ratio of state and local spending, decentralization must provide balance of expenditures for various purposes. At the present stage of the budgetary system of Ukraine, it does not ensure such balance.

Purpose. Identification of the major problems in the functioning of the development budget based on the analysis of legislation and statistics and provide practical recommendations to improve the efficiency of its operation.

Results. *It is considered the definition of “fiscal decentralization”, highlighted its main aspects. It is characterized “Concept of reforming the local government and territorial organization of power in Ukraine.” It is analyzed changes in budget legislation that affect the operation of the development budget.*

Conclusions. *For the effective functioning of the development budget should be implemented a range of measures. The priority of budget reform is separation of planning, funding and monitoring expenditure on recurrent expenditure with prospective expenditures. Also need to secure for him sufficient income to ensure implementation costs. In addition, Ukraine is necessary to form a reliable monitoring system.*

Keywords: *fiscal decentralization, development budget, budget revenues, budget planning, budget reform.*

JEL Classification: H71, H72.

Постановка проблеми. Євроінтеграція ставить перед Україною чимало викликів. Одним із завдань, які стоять перед українською владою, є реорганізація бюджетної системи з метою забезпечення надання населенню якісних бюджетних послуг, які характеризуватимуться високою ефективністю. 1 квітня 2014 року з прийняттям “Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні” проголошено курс на проведення бюджетної децентралізації.

Сьогодні ні в кого не викликає сумніву необхідність проведення децентралізації, що, в кінцевому підсумку, має забезпечити формування самодостатніх територіальних громад, з фіскально спроможними бюджетами, достатніми повноваженнями органів місцевого самоврядування, високим рівнем фінансової незалежності. Однак, не можна забувати, що, окрім зміни співвідношення державних і місцевих видатків, децентралізація має також забезпечити збалансування структури видатків на різні цілі. На сучасному етапі розвитку бюджетної системи України вона не забезпечує такого балансу, оскільки надзвичайно висока частка видатків спрямовується на фінансування поточних потреб і занадто низька – для за-

безпечення капітальних видатків, що здійснюються з бюджету розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичного обґрунтування поняття фінансової або фіскальної децентралізації вивчали такі західні вчені, як: Т. Кун [T. Kuhn], Р. Масгрейв [R. Masgrave], У. Оутс [W. Oates], Ч. Тібу [Ch. Tiebout], Б. Фрай [B. Fry], Дж. Хаффер [J. Harper], А. Шах [A. Schah] та інші. В Україні в сучасних умовах розвитку ідеї фінансової децентралізації є особливо актуальними для вивчення й адаптації до вітчизняної фінансово-економічної й управлінської систем. Серед вітчизняних науковців аспекти бюджетної децентралізації досліджували Н. Бикадорова, Ю. Глущенко, О. Кириленко, І. Луніна, В. Федосов, В. Христинка, С. Юрій та інші.

Метою статті є виявлення основних проблем у функціонуванні бюджету розвитку в умовах бюджетної децентралізації на основі аналізу законодавства та статистичних даних і надання практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під поняттям бюджетної децентралізації розуміють процес передачі повноважень (функцій, компетентності, відповідальності) від центральних органів

влади до місцевих. Іншими словами, це є перерозподіл функцій і повноважень єдиної державної влади між відповідними органами державної влади, з одного боку, й органами регіонального (місцевого) самоврядування, з іншого [1, с. 56].

В європейській правовій літературі зміст фіскальної децентралізації розкривають через такі три аспекти:

1) децентралізація видатків – надання місцевому самоврядуванню фінансових ресурсів на виконання завдань і функцій;

2) децентралізація доходів – закріплення за місцевим самоврядуванням переліку власних доходів, достатніх для належного й якісного виконання встановлених для відповідного рівня місцевого самоврядування завдань і функцій, та право самостійно встановлювати їх розміри;

3) процесуальна й організаційна самостійність – право самостійно, під відповідальністю органів, посадових осіб місцевого самоврядування формувати, затверджувати, виконувати фінансові плани, кошториси, бюджети, забезпечувати звітність і контроль тощо [2, с. 155].

Метою “Концепції реформування місцевого самоврядування” та територіальної організації влади в Україні є визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування, територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних і доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [3, с. 3].

Проведення інституційних реформ у бюджетній сфері передбачає:

- запровадження нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів

шляхом розширення їх дохідної бази, спрощення процедури надання місцевих гарантій, здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій, забезпечення бюджетної самостійності та фінансової незалежності;

- запровадження нового механізму бюджетного регулювання, а саме, систему збалансування усіх місцевих бюджетів замінено горизонтальним вирівнюванням податкоспроможності територій за двома податками (податком на прибуток приватних підприємств та податком на доходи фізичних осіб) залежно від рівня надходжень на одного жителя. Вирівнювання за іншими платежами не здійснюється, їх надходження в повному обсязі залишаться у розпорядженні місцевих органів влади, що є стимулом до залучення додаткових надходжень і розширення бази оподаткування;
- забезпечення окремих державних програм і комплексних заходів програмного характеру. Головними розпорядниками коштів визначено галузеві міністерства;
- започаткування переходу від триступеневої до двоступеневої бюджетної моделі та стимулювання громад до об'єднання шляхом надання таким громадам повноважень міст обласного значення та встановлення прямих міжбюджетних відносин з державним бюджетом.

Загальноновизнано, що основним показником децентралізації є зростання частки доходів місцевих бюджетів у структурі доходів бюджетів усіх рівнів. Однак у цій статті ми хочемо звернути увагу на інший важливий аспект децентралізації. Світова практика свідчить про зростання частки капітальних видатків з місцевих бюджетів і, відповідно, розширення джерел надходжень для здійснення цих видатків. Тому розглянемо реалізацію саме цього елемента децентралізації в Україні. Для початку звернемо увагу

на нормативно-правовий аспект функціонування бюджету розвитку в Україні та на його трансформування внаслідок реформування бюджетної системи України.

Як відомо, практика поділу місцевих бюджетів на дві частини (поточний бюджет і бюджет розвитку) поширена в багатьох країнах світу. До поточного бюджету належать доходи і витрати, що забезпечують необхідну діяльність: витрати на підтримку функціонування всіх постійно діючих управлінських структур, медичне та соціальне обслуговування громадян, трансфертні платежі, виплати заробітної плати тощо. Доходи місцевого поточного бюджету формуються переважно за рахунок місцевих податків і зборів, інших обов'язкових платежів, загальних субсидій від органів державної влади тощо. У бюджеті розвитку (або інвестиційному бюджеті) відображаються доходи і витрати, спрямовані на вдосконалення регіональної та місцевої економіки. Витрати бюджету розвитку, як правило, мають капітальний характер. Доходи бюджету розвитку формуються переважно за рахунок банківських кредитів, інвестиційних субсидій, муніципальних позик та інших надходжень [4, с. 72].

Основним законодавчим документом, що регулює відносини в бюджетній сфері, в тому числі ті, що пов'язані з бюджетом розвитку, є Бюджетний кодекс України, в статті 71 якого визначено наступні джерела доходів бюджету розвитку:

1) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;

2) єдиний податок, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;

3) дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є майно АПК, комунальна власність;

4) плата за надання місцевих гарантій;

5) кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, отримані відповідно до Закону України "Про регулювання містобудівної діяльності";

6) кошти від відчуження майна, що належить АПК, та майна, що перебуває в комунальній власності, кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;

7) 90% коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності (крім земельних ділянок несільськогосподарського призначення, що перебувають у державній власності, на яких розташовані об'єкти, що підлягають приватизації), при цьому від продажу земельних ділянок, які розташовані на території АПК: 35% – до бюджету АПК, 55% – до сільських, селищних, міських бюджетів АПК;

8) капітальні трансферти (субвенції) з інших бюджетів;

9) кошти від повернення кредитів, наданих з відповідного бюджету, та відсотки, сплачені за користування ними;

10) місцеві запозичення, здійснені у встановленому порядку;

11) кошти, які передають з іншої частини місцевого бюджету за рішенням Верховної Ради АПК, відповідної місцевої ради (щодо коштів резервного фонду місцевого бюджету в частині витрат бюджету розвитку за рішенням Ради Міністрів АПК, місцевої державної адміністрації, виконавчого органу відповідної місцевої ради) [5].

28 грудня 2014 року ухвалено Закон України "Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин". Відповідно до цих змін, єдиний податок було віднесено до складу доходів загального фонду місцевих бюджетів. Таким чином, його було вилучено зі складу джерел доходів бюджету розвитку.

Також з доходів бюджету розвитку було вилучено податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Варто зазначити, що у початковому варіанті цього законодавчого акта пропонувалося закріпити норму, відповідно до якої із загального фонду місцевого бюджету до бюджету розвитку мали передавати кошти в обсязі, що забезпечують частку доходів бюджету розвитку у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів на рівні, не менше 10%. Ця норма, хоч і не була ефективною, оскільки в такому разі джерелом доходів бюджету розвитку є не закріплені за ним на законодавчому рівні доходи, а ті, що передаються з іншої частини бюджету, що не можна допускати у випадку достатнього рівня надходжень до місцевих бюджетів, проте могла б бути тимчасовою, необхідною для забезпечення достатнього рівня надходжень бюджету розвитку в перехідний період. Однак під час розгляду законопроекту у Верховній Раді цю норму відкинули.

Таким чином, з точки зору законодавчого забезпечення, можна спостерігати погіршення ситуації із забезпеченням функціонування бюджету розвитку. Проте для більш повного вивчення цього питання, необхідно розглянути практику функціонування бюджету розвитку. Проаналізуємо динаміку частки бюджету розвитку в загальному обсязі доходів бюджету на основі даних бюджету м. Тернополя (табл. 1).

Як видно з табл. 1, загальний обсяг доходів бюджету Тернополя у 2012 р. стано-

вив 754 411 тис. грн., а доходи бюджету розвитку – 46762 тис. грн. При цьому частка доходів бюджету розвитку в структурі загального обсягу доходів – 6,2%. У 2013 р. загальні доходи бюджету збільшилися до 801865 тис. грн., а доходи бюджету розвитку – до 60736 тис. грн. Частка доходів бюджету розвитку зросла на 1,4 в. п. і склала 7,6%.

У 2014 р. відбулося подальше зростання частки бюджету розвитку до 7,9%. У 2015 р. обсяг доходів бюджету м. Тернополя становив 1259997 тис. грн., а доходи бюджету розвитку – 161 650 тис. грн. При цьому частка доходів бюджету розвитку, порівняно з попереднім роком, зросла на 4,9 в. п. і склала 12,8%.

Як видно з проведеного аналізу, частка й абсолютні обсяги бюджету розвитку в структурі загального обсягу доходів бюджету м. Тернополя показують стабільну позитивну динаміку зі значним зростанням у 2015-му. Тобто, незважаючи на вказані зміни в законодавстві, здається, можна спостерігати позитивні зміни в практиці функціонування бюджету розвитку.

Проте частка бюджету розвитку в загальному обсязі доходів бюджету не показує структуру бюджету розвитку, тому висновки, зроблені на основі цього аналізу, мають бути додатково підтверджені. Проаналізуємо структуру бюджету розвитку м. Тернополя (табл. 2).

Як видно з табл. 2, упродовж 2012–2014 рр. найбільше доходів до бюджету

Таблиця 1

Частка доходів бюджету розвитку в загальному обсязі надходжень бюджету м. Тернополя

	2012	2013	2014	2015
Доходи бюджету разом, тис. грн.	754412	801865	864055	1259997
Доходи бюджету розвитку, тис. грн.	46762	60736	68423	161650
Частка доходів бюджету розвитку в загальному обсязі доходів, %	6,2	7,6	7,9	12,8

*Складено на основі [6].

Джерела доходів бюджету розвитку м. Тернополя

Доходи	2012	2013	2014	2015
Єдиний податок, тис. грн.	37964	51322	57656	–
Частка в доходах, %	81,2	84,5	84,3	–
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, тис. грн.	–	30,3	156	–
Частка в доходах, %	–	0,05	0,23	–
Неподаткові надходження, тис. грн.	–	2451	4592	8839
Частка в доходах, %	–	4,0	6,7	5,5
Відчуження майна, що перебуває у комунальній власності, тис. грн.	7201	5734	3226	4731
Частка в доходах, %	15,4	9,4	4,7	2,9
Продаж земельних ділянок і прав на них, тис. грн.	1537	1139	2583	8559
Частка в доходах, %	3,3	1,9	3,8	5,3
Кошти, що передані з загального фонду бюджету до бюджету розвитку, тис. грн.	60	60	210	139520,5
Частка в доходах, %	0,1	0,1	0,3	86,3
Всього , тис. грн.	46762	60736	68423	161650

*Складено на основі [6].

розвитку м. Тернополя надходило за рахунок єдиного податку. В 2012 р. обсяг надходжень від єдиного податку – 37964 тис. грн, що становило 81,2% бюджету розвитку. 2013-го надходження єдиного податку зросли до 51322 тис. грн. і становили 84,5% доходів бюджету розвитку. В 2014 р. обсяг єдиного податку, що надходить до бюджету розвитку, знову зріс і склав 57656 тис. грн. Натомість, його частка в доходах бюджету розвитку зменшилась на 0,24 в. п., 84,3%. Таким чином, єдиний податок був основним джерелом надходжень бюджету розвитку м. Тернополя, забезпечуючи більше половини надходжень. Варто зазначити, що схожа ситуація спостерігалася також в інших місцевих бюджетах. Так, за даними USAID, у 2014 р. частка надходжень від єдиного податку в доходах бюджету розвитку по країні в середньому становила 66,67% [7]. Як бачимо, вилучення цього податку з джерел доходів бюджету розвитку є значним ударом по його функціонуванню. Тому розглянемо, за рахунок чого вдалося

забезпечити значне зростання доходів бюджету розвитку.

Проаналізуємо такий вид доходів бюджету розвитку, як кошти, які передають із загального фонду бюджету до бюджету розвитку. В 2012–2013 рр. сума цих коштів складала 60 тис. грн., що становило, відповідно, 0,13% та 0,1% доходів бюджету розвитку. В 2014 р. – 210 тис. грн., а частка в доходах бюджету розвитку – 0,3%. 2015-го сума коштів, які передали із загального фонду бюджету до бюджету розвитку, порівняно з попереднім роком, зросла більш ніж в 600 разів і становила 139521 тис. грн. При цьому їх частка зросла на 86 в. п., до 86,3%. Таким чином, це зростання було забезпечено передачею коштів із загального фонду бюджету до бюджету розвитку, що можна розцінювати як регрес у функціонуванні бюджету розвитку, оскільки схожа ситуація спостерігалася до прийняття Бюджетного кодексу України 08.07.2010 року.

Висновки. Бюджетна децентралізація є значним надбанням світової економічної

теорії та практики. Процес децентралізації тісно пов'язаний із розширенням громадських свобод і демократизацією суспільства. Однак важливо, щоб запровадження децентралізації відбувалося не лише декларативно, а й на практиці. Як видно з проведеного аналізу, зміни, що, покликані забезпечити децентралізацію, поки що не приносять бажаного результату. Зі складу доходів бюджету розвитку вилучено найбільш фіскально значиме джерело – єдиний податок, внаслідок чого доходи бюджету розвитку м. Тернополя зменшилися більш ніж утричі. Таку різницю в доходах перекривають передачею коштів із загального фонду бюджету, що також можна розцінювати як негативне явище, оскільки всі капітальні бюджетні видатки мають здійснюватися за рахунок власних джерел доходів бюджету розвитку.

Для того, щоб бюджет розвитку реально й ефективно функціонував, необхідно здійснити цілий комплекс заходів. Пріоритетним напрямком реформування бюджету розвитку, на нашу думку, є відокремлення планування, фінансування та моніторингу поточних видатків від видатків, що мають перспективний характер, шляхом запровадження такого механізму, який унеможливує або значно ускладнює переміщення коштів із видатків, що мають капітальний характер, на поточні видатки. Необхідно виокремити бюджет розвитку у самостійний бюджет із власним механізмом планування, фінансування і моніторингу виконання із закріпленими за ним доходами і витратами. Для такого кроку є, як мінімум, 5 причин:

1. Джерела фінансування – капіталовкладення можуть фінансуватися з різних, цільових джерел. Виокремлення джерел на придбання капітального обладнання забезпечує використання доходів, цільовим призначенням яких є придбання капітального обладнання саме на ці потреби.

2. Відмінність у процесах планування та затвердження бюджету. При плануванні бюджету розвитку здійснюється підготовка переліку проектів, їх ранжування за важливістю, лише після цього відбувається розподіл коштів між проектами. В процесі фінансування і виконання проектів до переліку додають нові програми, і процес здійснюється безперервно. Поточні бюджетні програми, як правило, повторюються щороку, тому немає великої потреби щоразу готувати перелік програм і визначати їх пріоритетність.

3. Різниця у тривалості проектів і рівнів планування. У поточному бюджеті формування та використання коштів відбувається протягом одного бюджетного року, тобто здійснюється короткострокове планування на один рік. Інвестиційні проекти, навпаки, планують і здійснюють роками, при цьому перевага надається довгостроковому, перспективному плануванню.

Перехід на перспективне планування необхідний з кількох причин. По-перше, будь-які помилки в інвестиційному проекті можливо виправити лише зі значними витратами. Помилку в поточному бюджеті можна виправити впродовж року або переглянути наступного року, причому, без необхідності здійснення значних витрат. По-друге, при здійсненні інвестиційних проектів, особливо щодо розвитку інфраструктури, необхідна чітка координація, а також пильна увага до послідовності дій, щоб здійснення певного етапу проекту не призводило до нівелювання результатів попереднього. Наприклад, при плануванні проекту заміни дорожнього полотна має бути розглянута необхідність заміни водогону, каналізації, прокладки трамвайних шляхів та ін.

4. Різниця у графіках виконання робіт. Капіталовкладення часто здійснюються нерівномірно внаслідок тривалості інвестиційних проектів. Бюджет розвитку дає змогу

органам влади планувати на більш тривалий період, порівняно з поточним бюджетом, заощадити кошти на великі програми або розподілити витрати на них рівномірно протягом кількох років.

5. Можливості для здійснення контролю. Інвестиційні проекти, які часто потерпають від зміни замовлень, надмірних витрат, потребують більш жорсткого контролю, ніж постійні програми. Окремий бюджет розвитку заохочує пильний нагляд за виконанням проекту; крім того, це дає можливість вести окремий облік інвестиційних проектів, що сприяє здійсненню контролю за рівнем витрат.

Ми пропонуємо кілька джерел розширення дохідної бази бюджету розвитку. На нашу думку, перш за все, необхідно повернути до бюджету розвитку принаймні 50% надходжень від єдиного податку. Крім цього, до бюджету розвитку має зараховуватися певна частина податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток, а також штрафи, пов'язані з надмірною експлуатацією об'єктів інфраструктури (наприклад, за перевищення водіями допустимого навантаження на вісь автомобіля, що спричинює підвищену зношеність дорожнього полотна).

Підстави для зарахування до бюджету розвитку частини надходжень від єдиного податку, податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток однакові: платники цих податків у своїй діяльності безоплатно використовують певні об'єкти, відновлення і будівництво яких фінансується з бюджету розвитку (тротуари, дороги, інші об'єкти інфраструктури). Частини відповідних податків, що зараховується до бюджету розвитку, є своєрідною платою за користування цими об'єктами і можуть в майбутньому бути використані на їх відновлення. Цього можна досягнути кількома шляхами. Перший полягає у законодавчому визначенні

пропорцій, за якими податок ділять між поточним та інвестиційним бюджетом. Іншим способом є надання можливості місцевій владі встановлювати надбавки до загальнодержавних податків

Підстави для зарахування штрафів дещо схожі з попередніми. Платники штрафів своїми діями спричинюють прискорення зносу об'єктів інфраструктури, внаслідок чого виникає необхідність в їх швидшому відновленні.

Ще одним перспективним джерелом доходів бюджету є зовнішні позикові ресурси, тобто запозичення у формі облігацій місцевої позики. При цьому важливо, щоб запозичення здійснювалися під конкретні проекти, а відсотки поверталися з доходів від цих проектів. Відповідно, термін запозичення перебуває в прямій залежності від терміну реалізації проекту. Додаткові перспективи такого джерела доходів забезпечуються тим, що місцева влада володіє унікальними можливостями для підвищення привабливості своїх боргових інструментів. Зокрема, вона може звільнити тримача місцевих боргових цінних паперів від сплати деяких місцевих податків, що широко використовується у світовій практиці. Варто зауважити, що місцеві запозичення набудуть розвитку лише за умови розвинутого фінансового ринку, а також здобуття місцевими органами влади достатньої процедурної та фінансової самостійності для того, щоб позикодавці були впевнені в надійності такого способу вкладання своїх коштів.

Проте навіть забезпечення достатніх доходів не дасть бажаного результату без формування надійної системи контролю. Основну увагу слід зосереджувати на контролі за цільовим спрямуванням коштів, а також на контролі за несуперечливістю проектів, які реалізують різні рівні влади, та за їх відповідністю стратегічним напрямкам розвитку регіону.

Список використаних джерел

1. Василик О.Д. Бюджетна система України / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
2. Перощук З.І. Деякі правові питання бюджетів та їх складових елементів в умовах бюджетної децентралізації / З.І. Перощук // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Сер. “Юриспруденція”. – Т. 1. – 2014. – № 11. – С. 154–157.
3. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації : наук. доп. / за заг. ред. проф. Ю.В. Ковбасюка. – К. : НАДУ, 2014. – 128 с.
4. Кириленко О.П. Бюджет розвитку как инструмент социально-экономического развития территорий Украины / О.П. Кириленко, К.М. Ткач // Уральский научный вестник. – 2014. – № 1 (80). – С. 71–77.
5. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>
6. Бюджет міста Тернополя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.te.ua/normativnie-dokument/byudget_mista_ternop/35135.html
7. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2014 рік [Електронний ресурс] / ІБСЕД. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2014_monitoring_ukr.pdf

References

1. Vasylyk, O.D. & Pavliuk, K.V. (2004). *Biudzhetna systema Ukrainy [Budget system of Ukraine]*. Kyiv: Tsentrv navchalnoi literatury [in Ukrainian].
2. Peroshchuk, Z.I. (2014). *Deiaki pravovi pytannia biudzhektiv ta yikh skladovykh elementiv v umovakh biudzhetnoi detsentralizatsii [Some legal issues of budgets and their components in terms of fiscal decentralization]*. (Vol. 1). *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu – Scientific journal of International humanitarian university*, 11, 154–157 [in Ukrainian].
3. Kovbasiuk, U.V. (Eds.). (2014). *Mistseve samovriaduvannia v Ukraini: suchasnyi stan ta osnovni napriamy modernizatsii [Local government in Ukraine: current state and main directions of modernization]*. Kyiv: NADU [in Ukrainian].
4. Kyrylenko, O.P. & Tkach, K.M. (2014). *Byudzheth razvitiya kak instrument sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya territoriy Ukrainy [The development budget as a tool for socio-economic development of Ukraine's territory]*. *Uralskiy nauchnyy vestnik – Ural scientific herald*, 1 (80), 71-77 [in Russian].
5. *Biudzhetni kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]*. (2010, July, 8). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>.
6. *Biudzheth mista Ternopolia [Budget of Ternopil city]*. Available at: http://www.rada.te.ua/normativnie-dokument/byudget_mista_ternop/35135.html.
7. *Biudzhetni monitorynh: analiz vykonannia biudzhetu za 2014 rik / IBSED [Budget monitoring: analysis of budget execution 2014 / IBSER]*. (2015). Available at: http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2014_monitoring_ukr.pdf.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2017.

УДК 336.02

Анатолій ФЕДОРЕНКО

ДОДАТКОВІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА Й ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У ВИРОБНИЦТВО

Розглянуто проблеми пошуку додаткових джерел фінансування підприємств реального сектора й активізації економічних механізмів залучення інвестиційних ресурсів у виробництво. З'ясовано причини, які гальмують інвестиційні процеси в Україні, та намічено шляхи щодо їх усунення. Запропоновано низку змін до податкового та корпоративного законодавства, спрямованих на активізацію інвестиційної діяльності та посилення стимулів до залучення фінансових ресурсів населення і юридичних осіб – інвесторів (резидентів та нерезидентів) у розвиток підприємств реального сектора.

Ключові слова: акція привілейована, акція проста, дивіденди, корпоративна облигація, корпоративний прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств.

Анатолій ФЕДОРЕНКО

Дополнительные источники финансирования предприятий реального сектора и экономические механизмы привлечения инвестиционных ресурсов в производство

Рассмотрены проблемы поиска дополнительных источников финансирования предприятий реального сектора и активизации экономических механизмов привлечения инвестиционных ресурсов в производство. Выяснены причины, тормозящие инвестиционные процессы в Украине, и намечены пути по их устранению. Предложен ряд изменений в налоговое и корпоративное законодательство, направленных на активизацию инвестиционной деятельности и усиление стимулов к привлечению финансовых ресурсов населения и юридических лиц – инвесторов (резидентов и нерезидентов) в развитие предприятий реального сектора.

Ключевые слова: акция привилегированная, акция простая, дивиденды, корпоративная облигация, корпоративная прибыль, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль предприятий.

Anatoliy FEDORENKO

Additional sources of financing real sector enterprises and economic mechanisms for investment resources mobilization in production process

Introduction. Today traditional sources of investment resources for the finance of real sector are either virtually exhausted or unavailable to entities due to different objective or subjective

reasons. Therefore, solving the problem of economic growth inevitably faces finding and mobilization of additional funding of production process, which are currently unused as investments due to the lack of necessary legal or economic preconditions, mainly tax incentives.

Purpose. In terms of the lack of resources to finance production process it is necessary to solve the dual objective: (i) to seek additional sources of alternative investments for real sector enterprises, (ii) to create the necessary conditions and intensify economic, especially tax incentives to attract financial investments in production process.

Results. The problems of identifying additional sources of financing the real sector and enhancing economic mechanisms for attraction of investments into production process are considered. As additional sources of financing the development of enterprises the following are considered: 1) personal income and savings that are not currently used as an investment; 2) financial resources of entities that could be a source of investment, but today, for whatever reasons, are not available to enterprises. Barriers that slow down investment process in Ukraine are identified and relative means are suggested.

Conclusion. The analysis allows to identify additional sources of funding for real sector enterprises that are not currently used as an investment, as well as to determine economic mechanisms for their mobilization. Changes to corporate and tax legislation are suggested in order to stimulate investment activity of population and legal entities – investors (residents and non-residents) on the stock market of Ukraine.

Keywords: preferred share, common share, dividends, corporate bond, corporate profit, individual income tax, corporate income tax.

JEL Classification: G23, H22, O16.

Постановка проблеми. В ринковій економіці вихідним пунктом обороту і кругообороту капіталу є грошовий капітал – фінансові інвестиції та реінвестиції. Тому вирішення проблеми економічного зростання неминуче стикається з пошуком та залученням додаткових джерел фінансування розвитку виробництва. Традиційні джерела інвестиційних ресурсів підприємств – корпоративний прибуток, амортизаційні відрахування, банківські та товарні кредити, різні види поточної кредиторської заборгованості – на сьогодні або практично вичерпали себе, або недоступні через різні об'єктивні причини. Тому для суб'єктів господарювання постає завдання пошуку додаткових джерел фінансування, які наразі незадіяні внаслідок відсутності правових передумов щодо їх залучення, або економічних, податкових стимулів для потенційних

інвесторів – власників таких ресурсів. Відтак постає двоєдине завдання: по-перше, вишукати такі джерела, по-друге, створити передумови та задіяти стимули до їх залучення у виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема пошуку та залучення додаткових джерел фінансування виробництва існує стільки, скільки ж функціонує саме виробництво. Тому вона завжди була в центрі економічних досліджень. Зокрема, її розробкою в Україні займалися І. Бланк, В. Геєць, В. Гриньова, А. Даниленко, А. Мертенс, А. Пересада, А. Поддєрьогін, О. Терещенко, В. Федоренко та ін. Разом з тим, зазначені питання висвітлювались у науковій літературі головним чином з позицій загальних підходів до визначення й аналізу традиційних джерел фінансування розвитку підприємств і меншою мірою

стосувалися додаткових їх видів та пошуку спеціальних стимулів до залучення коштів у виробництво.

Метою статті є виявлення додаткових джерел фінансування підприємств реального сектору та способів активізації економічних механізмів залучення інвестиційних ресурсів у виробництво.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як додаткові джерела фінансування розвитку підприємств у цьому дослідженні розглядаються: 1) особисті доходи та заощадження громадян, які наразі не використовуються як інвестиції; 2) грошові ресурси юридичних осіб, що могли б бути джерелом інвестицій, але з тих чи інших причин не використовуються на інвестиційні цілі.

I. Кошти громадян, які можуть використовуватися як фінансові інвестиції.

До таких додаткових джерел фінансування виробництва слід віднести особисті доходи працівників за місцем роботи (заробітна плата й інші аналогічні виплати), що можуть бути використані для придбання простих акцій і облігацій власного підприємства або спрямовані у розвиток та розширення виробництва в інший спосіб.

Нині це джерело інвестицій практично не використовується в корпоративному секторі економіки. Основна причина інвестиційної пасивності громадян не лише в тому, що низький рівень оплати праці та висока вартість життя останнім часом не дають змоги працівникам витратити власні доходи на інвестиції, а і в тому, що порядок оподаткування таких коштів не містить жодних податкових стимулів до інвестування. Передусім, йдеться про відсутність звільнення від податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) заробітків працівників, отриманих за місцем роботи, у разі їхнього спрямування у розвиток і розширення власного виробництва.

Зазначена норма була в Декреті Кабінету Міністрів України “Про прибутковий податок

з громадян” і надавала право платникам податку не включати до сукупного оподаткованого доходу суми виплат, “що спрямовуються у джерела їх одержання на придбання акцій, та суми, інвестовані на реконструкцію і розширення виробництва суб’єктів підприємницької діяльності” [1]. Тому для залучення членів трудового колективу до індивідуальної інвестиційної діяльності на виробництві необхідно звільнити кошти, вкладені у власне підприємство, від оподаткування податком на доходи фізичних осіб. З цією метою слід відновити у Податковому кодексі України норму, яка звільняє від ПДФО доходи, отримані за місцем роботи, у разі їх спрямування на придбання простих акцій і корпоративних облігацій та вкладання власних коштів у розвиток виробництва в інший спосіб.

Другим стимулом до активізації індивідуальної інвестиційної діяльності працівників може стати зміна ставки податку на процентні доходи, нараховані за облігаціями підприємства, з 18% до 5%, тобто зниження її до рівня ставки податку на дивіденди за корпоративними правами.

Для залучення у виробництво коштів своїх працівників від емітента цінних паперів вимагається лише зареєструвати додатковий випуск простих акцій та / або облігацій підприємства і здійснити їхнє закрите розміщення серед членів трудового колективу. З метою забезпечення поточної ліквідності таких цінних паперів також необхідно створити внутрішній ринок їхнього обігу в межах підприємства та передбачити “обмінний фонд”, за рахунок якого емітент акцій та / або облігацій буде викуповувати цінні папери власного випуску у своїх працівників у разі відсутності попиту на такі папери з боку інших членів трудового колективу та пропонувати їх до повторного розміщення (продажу).

Окрім простих акцій особисті доходи працівників за місцем роботи можуть інвестуватися у привілейовані акції власного підпри-

емства. Корпоративне законодавство наразі дає змогу підприємству здійснювати випуск привілейованих акцій в розмірі до 25% статутного капіталу. Зазначений фінансовий інструмент має певні переваги перед іншими інвестиційними активами: він поєднує у собі ознаки пайового (акція) та боргового (облігація) цінного паперу. Його власник, з одного боку, наділений правами, що впливають із володіння акцією, з іншого – він отримує фіксований (гарантований) дохід, передбачений облігацією. На жаль, можливість стати власником привілейованих акцій на сьогодні зберігається для працівника лише як право. Останні ж випуски привілейованих акцій були зареєстровані ще у 2009 та 2010 рр., причому в мізерних обсягах: 13 випусків на суму 6,48 млн. грн. – у 2009 р. [2, с. 8] та 76 випусків на суму 0,85 млн. грн. – у 2010 р. [3, с. 15].

Головна причина, що гальмує розвиток цього фінансового інструменту, знову ж таки криється в системі оподаткування. Окрім того, що придбання привілейованих акцій можливе лише за рахунок уже оподаткованих доходів платника податку, нараховані на них дивіденди для цілей оподаткування прирівняні до виплат заробітної плати з усіма негативними наслідками. Відповідно емітенти цінних паперів не поспішають реєструвати випуски привілейованих акцій, для розміщення яких існують мінімальні шанси.

Тому, щоб залучити кошти працівників у розвиток підприємства шляхом випуску та розміщення привілейованих акцій серед членів трудового колективу, необхідно внести зміни до Податкового кодексу України, якими передбачити: 1) звільнення від ПДФО особистих доходів, отриманих за місцем роботи, що спрямовуються у джерела їх виплати на придбання привілейованих акцій; 2) поширення на дивіденди, нараховані за привілейованими акціями, загального порядку оподаткування дивідендів (за

ставкою 5% під час виплати / нарахування дивідендів за рахунок такої виплати).

Що стосується емітента, то його функція зводиться до реєстрації випуску привілейованих акцій в установленому законодавством порядку, проведення їхнього закритого розміщення серед працівників підприємства та організація обігу серед членів трудового колективу.

Окрім доходів, отриманих за місцем роботи, важливим джерелом фінансових інвестицій у виробництво могли б стати власні заощадження громадян у разі їхнього розміщення в інструменти фондового ринку, перш за все в корпоративні цінні папери (акції та облігації), які перебувають в обігу на фондовій біржі. Адже переважна частина грошових накопичень населення як інвестиційний ресурс для розвитку реального сектору економіки на сьогодні не використовується. Кошти домогосподарств, що перебувають на депозитних рахунках банків, до підприємств не доходять внаслідок високої вартості кредитних запозичень (захмарних кредитних ставок), низької платоспроможності потенційних позичальників та обтяжливої боргової залежності значної частини підприємств. Інша частина грошових заощаджень громадян, що була вилучена з банківської системи під час її руйнації в умовах фінансової кризи, переукладена в різні інвестиційні активи, не пов'язані з виробництвом (іноземна валюта, нерухомість, банківські метали тощо), а тому до підприємств реального сектору також не дійшла. Решта накопичень, що перебуває у готівковому стані на руках у населення, в банківських скриньках, особистих сейфах та становить понад 300 млрд. грн., поступово знецінюється, однак на економіку також не працює.

Щоб залучити ці кошти в офіційний оборот із взаємною користю як для підприємств, так і для громадян, необхідно створити нові фінансові інструменти, що

відзначаються підвищеною інвестиційною привабливістю: податковими стимулами та більш високою надійністю порівняно з традиційними формами. Йдеться, передусім, про особові інвестиційні (OIP) та особові пенсійні (ОПР) рахунки.

Зазначені фінансові інструменти широко використовуються у міжнародній інвестиційній практиці. Так, індивідуальні пенсійні рахунки (Individual Retirement Accounts – IRAs) є однією із найбільш поширених форм участі населення в недержавному пенсійному забезпеченні, що успішно використовується як альтернатива пенсійним фондам, корпоративним пенсійним планам та пенсійному страхуванню.

Найвищого розвитку IRAs отримали в США. На сьогодні це 50 млн. рахунків, на яких обліковуються інвестиційні активи вартістю 7,3 трлн. дол., в середньому по 144 тис. дол. на одному рахунку. Індивідуальні рахунки існують у Великій Британії із 1999 р. (15 млн. рахунків, 450 млрд. фунт. ст., в середньому по 30 тис. фунт. ст. на рахунку). В Японії в перший рік існування (2014 р.) відкрито 6,5 млн. рахунків, де накопичено 5 трлн. ієн (50 млрд. дол.), в середньому по 1 млн. ієн на рахунку, більша частка з яких інвестована в акції японських корпорацій [4].

Для упровадження особових інвестиційних рахунків в Україні необхідно:

а) внести зміни до деяких законів України, що передбачають упровадження в практику індивідуальної інвестиційної діяльності фізичних осіб на фондовій біржі нового фінансового інструменту – особового інвестиційного рахунку [5];

б) внести зміни до Податкового кодексу України з метою звільнення від податку на доходи фізичних осіб інвестиційного прибутку, отриманого від операцій з цінними паперами, проведеними через OIP, за умови, що кошти, зараховані на OIP, ви-

користовуються як інвестиції упродовж не менш як 1095 днів (3-х років), починаючи з надходження першого внеску [6].

Щоб отримати доступ до коштів, акумульованих на OIP, емітенти корпоративних цінних паперів мають здійснити низку організаційних заходів, зокрема:

– вивести цінні папери підприємства (акції та / або облігації) на фондову біржу – пройти процедуру лістингу й отримати допуск їх до обігу на біржовому ринку;

– зареєструвати додатковий випуск акцій та / або облігацій і здійснити відкрите їх розміщення на фондовій біржі серед фінансових інвесторів, включаючи власників OIP, з метою залучення коштів у розвиток підприємства.

Ще одним приватним джерелом ресурсів для фінансування виробництва можуть слугувати пенсійні кошти громадян у разі їх розміщення в інструменти фондового ринку, у тому числі в корпоративні цінні папери підприємств (акції та облігації), які перебувають в обігу та лістингу на фондовій біржі.

На сьогодні пенсійні внески громадян використовуються як інвестиції лише через недержавні пенсійні фонди (НПФ). Однак останнім часом обсяги пенсійних накопичень практично не зростають, зокрема й тому, що населення стало менше довіряти як самим пенсійним фондам, так і фінансовим інститутам, які обслуговують НПФ. Тим більше, що прибутковість активів у портфелях НПФ в умовах кризи фінансової системи знизилась, і зазвичай не компенсує втрат від інфляції. Щоб звільнити учасника накопичувальної пенсійної системи від залежності перед фінансовими установами, доцільно урізноманітнити форми індивідуальної інвестиційної діяльності. З цією метою необхідно:

а) внести зміни до деяких законів України, якими упровадити особові пенсійні рахунки в практику індивідуального інвестування на фондовій біржі [5];

б) поширити порядок оподаткування пенсійних коштів та інвестиційного прибутку від операцій з пенсійними активами, що застосовується в НПФ, на пенсійні накопичення, які акумулюються на ОПР [6].

Для залучення пенсійних коштів з ОПР, емітентам необхідно не лише вивести цінні папери власного випуску на фондову біржу, а й забезпечити включення таких цінних паперів до першого або другого рівня лістингу. Адже інвестування пенсійних внесків у корпоративні цінні папери можливе лише за умови їхнього перебування в лістингу фондової біржі. Після виконання цієї умови необхідно зареєструвати додатковий випуск акцій та / або облігацій і здійснити відкрите їх розміщення на фондовій біржі.

У разі упровадження інституту ОІР та ОПР у практику індивідуальної інвестиційної діяльності на фондовому ринку України з 1 липня 2017 року могли б бути отримані наступні фінансові результати (табл. 1).

Окрім доходів та заощаджень фізичних осіб і домогосподарств важливим джерелом коштів для фінансування розвитку вітчизняних підприємств могли б стати фінансові ресурси юридичних осіб (резидентів та нерезидентів), що наразі не використовуються як інвестиції. Серед них: кошти накопичувальної системи пенсійного страхування; інвестиційні зобов'язання покупців державних пакетів акцій, що на-

бувають у процесі приватизації; прямі іноземні інвестиції в корпоративні права українських емітентів та ін.

ІІ. Фінансові ресурси юридичних осіб, що могли б бути потенційним джерелом інвестицій для підприємств реального сектору.

Найбільшим потенційним джерелом інвестиційних ресурсів у світовій практиці є накопичувальна система пенсійного страхування (надалі – НСПС) або другий рівень пенсійної системи, який на сьогодні в Україні відсутній.

Світові пенсійні активи, сформовані за рахунок пенсійних накопичень, у 2016 р. досягли 36435 млрд. дол. США, що становить більше третини сукупного інвестиційного потенціалу небанківських фінансових установ (у 2015 р. – 36% загальної вартості інвестиційних активів). Середньорічний темп приросту вартості глобальних пенсійних активів за останні 10 років (2006–2015) склав 5,1%. Протягом 2016 р. вартість пенсійних активів збільшилась ще на 4,3%. На кінець 2016 р. інвестиції в корпоративні цінні папери становили 74% загальної вартості пенсійних активів. При цьому частка акцій формувала 46% їхньої вартості, облігацій – 28%. У окремі роки цей показник сягав 80%, а інвестиції в акції перевищували половину загальної вартості глобального пенсійного портфеля [7].

В Україні активи накопичувальної пенсійної системи зосереджені в НПФ і на

Таблиця 1

Ефект від впровадження ОІР та ОПР для економіки, бюджету та соціальних фондів України, на кінець періоду*

(млн. грн.)

	Внески на особові рахунки	Інвестиції в реальний сектор	Вкладення в ОВДП	Надходження до бюджету й інших фондів	Приріст ВВП
2018	1 000	700	300	405	900
2019	3 000	2 100	900	1 215	2 700
2021	15 000	10 500	4 500	6 075	13 500
2023	100 000	70 000	30 000	40 500	90 000

* Експертні оцінки аналітиків ПрАТ "КІНТО".

31.12.2016 р. становили 2138,7 млн. грн., або лише 75 млн. дол. США. Тому розглядати пенсійні накопичення як істотний інвестиційний ресурс наразі немає достатніх підстав. Тим більше, що в корпоративні цінні папери в 2016 р. було розміщено лише 10 відсотків пенсійних накопичень [8, с. 9].

Водночас в Україні створені основні правові передумови для запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (далі – НСПС) [9], яка як інституційний інвестор на порядок потужніша, ніж накопичувальна система добровільного пенсійного забезпечення [10]. Однак відсутність політичної волі в діяльності державних органів не дає змоги упродовж більш як 10 років зробити важливий і для економіки, і для соціальної сфери крок з запровадження НСПС.

Для запуску другого рівня пенсійної системи державним органам необхідно здійснити наступні заходи:

- ухвалити Закон про створення інституційних компонент накопичувальної системи пенсійного страхування, яким передбачити сплату пенсійних внесків на користь застрахованих осіб з 1 липня 2017 року;
- зареєструвати як юридичну особу накопичувальний пенсійний фонд (далі –

НФ) для прийому пенсійних внесків від застрахованих осіб.

У разі запровадження НСПС з 2017 р. економіка України змогла б розраховувати на наступний інвестиційний ресурс (табл. 2).

Протягом перших років функціонування НСПС для збалансування попиту та пропозиції пенсійних коштів і фінансових інструментів близько 40% пенсійних накопичень могло б бути розміщено в державні цінні папери (ОВДП), до 20% – в спеціальні банківські депозити, відкриті в державних банках (Ощадбанк, Укресімбанк та ін.) та близько 40% спрямовано в корпоративні цінні папери – акції й облигації підприємств, які перебувають в обігу та лістингу на фондових біржах, що відповідають вимогам Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку. Таким чином, в корпоративний сектор економіки з НСПС протягом 2017–2015 рр. могло б надійти близько 130–150 млрд. грн. довгострокових інвестицій.

У свою чергу, для залучення коштів з НСПС у розвиток виробництва емітентам необхідно здійснити наступні заходи:

- на першому етапі (ще до запровадження другого рівня пенсійної системи) вивести свої цінні папери (акції та / або облигації) на фондову біржу: пройти процедуру допуску до обігу й отримати доступ до

Таблиця 2

Показники діяльності другого рівня пенсійної системи у 2017–2025 рр., на кінець року*

Показники	2017	2018	2019	2020	2025
Кількість учасників, тис. осіб	5 214	5 719	6 214	6 722	8 220
Сума внесків, млн. грн. (в цінах поточного року) при поступовому збільшенні розміру внесків з 2 до 7%	4 908	8 999	14 232	20 585	48 595
Сума внесків, млн. грн. (в цінах поточного року) при сплаті внесків одразу у розмірі 7%	17 177	20 990	24 910	28 834	48 595
Вартість активів, млн. грн. (в цінах поточного року) при поступовому збільшенні розміру внесків з 2 до 7%	4 908	20 136	39 894	68 178	337 975
Вартість активів, млн. грн. (в цінах поточного року) при сплаті внесків одразу у розмірі 7%	17 177	39 997	68 825	103 837	392 711

* Складено на основі [11].

першого або другого рівнів лістингу чи підтвердити кредитний рейтинг інвестиційного рівня (для облігацій), щоб такі інвестиційні активи задовольняли формальні вимоги пенсійного законодавства;

– на другому етапі зареєструвати додатковий випуск акцій / облігацій та здійснити відкрите їх розміщення на фондовій біржі, в тому числі серед учасників НСПС (НФ та НПФ – суб'єктів другого рівня пенсійної системи).

Ще одним джерелом фінансування економічного розвитку підприємств, що пройшли процедуру корпоратизації та готуються до приватизації, є кошти, які надходять емітенту на виконання інвестиційних зобов'язань покупців державних пакетів акцій за результатами некомерційних конкурсів. На жаль, практика проведення конкурсів з продажу державних пакетів акцій з інвестиційними зобов'язаннями покупця останнім часом зійшла нанівець. Разом з тим це надзвичайно ефективний спосіб приватизації, який містить

переваги для усіх його учасників: 1) держава отримує реальну суму коштів за об'єкт приватизації, на яку можна розраховувати, зважаючи на існуючу політичну й економічну ситуацію в країні; 2) покупець акцій, виконуючи інвестиційні зобов'язання, спрямовує власні кошти у розвиток свого підприємства і заощаджує на оплаті придбаних у держави корпоративних прав; 3) підприємство має змогу використовувати додаткове фінансування на капітальні вкладення, технічне оновлення виробництва або поповнення оборотних засобів.

Сучасний стан виконання інвестиційних зобов'язань за усіма групами договорів купівлі-продажу об'єктів приватизації наведено в табл. 3.

Для того, щоб зробити інвестиційні зобов'язання покупців державних пакетів акцій сталим джерелом розвитку приватизованих підприємств, необхідно здійснити такі заходи:

а) державною програмою приватизації визначити основним способом прива-

Таблиця 3

Результати інвестиційної діяльності в рамках приватизаційних процесів станом на 01.01.2016 р.*

За всіма групами договорів купівлі-продажу		
План до 2021 р.	План на 01.01.2016	Факт на 01.01.2016
16387,470 млн. грн. 2217,7 млн. дол. США 19,26 млн. євро	12744,88 млн. грн. 1514,95 млн. дол. США 19,26 млн. євро	15043,620 млн. грн. 1913,921 млн. дол. США 72 млн. євро
За договорами купівлі-продажу пакетів акцій		
15005,655 млн. грн. 1919,44 млн. дол. США 19,26 млн. євро	11711,550 млн. грн. 1449,842 млн. дол. США 19,26 млн. євро	13471,300 млн. грн. 1890,415 млн. дол. США 72 млн. євро
За договорами купівлі-продажу об'єктів незавершеного будівництва		
944,695 млн грн 10 тис. дол. США	810,336 млн грн 10 тис. дол. США	966,588 млн. грн. 27,756 тис. дол. США
За договорами купівлі-продажу об'єктів малої приватизації		
437,119 млн. грн. 298,294 млн. дол. США	222,996 млн. грн. 65,094 млн. дол. США	605,732 млн. грн. 23,477 млн. дол. США

* Складено на основі [12].

тизації підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, некомерційний конкурс з продажу контрольних пакетів акцій з інвестиційними зобов'язаннями переможця такого конкурсу;

б) звільнити від оподаткування податком на прибуток кошти, які надходять підприємству на виконання інвестиційних зобов'язань від покупців державних пакетів акцій, придбаних у процесі приватизації.

в) для покупців об'єктів приватизації–нерезидентів установлювати суму інвестиційних зобов'язань із виконанням їх в іноземній валюті (дол. США або євро).

Важливим джерелом економічного розвитку підприємств корпоративного сектору могли б стати прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які залучають шляхом публічного розміщення акцій (ІРО) на фондовому ринку або в процесі створення нових суб'єктів господарювання за участі іноземного інвестора.

Слід зазначити, що саме ПІІ, поряд з інвестиційними зобов'язаннями іноземних інвесторів, становлять найбільш ефективне джерело фінансування економічного розвитку вітчизняних підприємств. Це зумовлено тією обставиною, що іноземний промисловий (стратегічний) інвестор, у разі придбання корпоративних прав українських емітентів, у подальшому особисто зацікавлений у їх модернізації та виведенні виробництва на новий технічний рівень. Показовим прикладом такого підходу є інвестиційна програма технічного переоснащення металургійного комбінату “Криворіжсталь”, здійснена за рахунок прямих іноземних інвестицій.

У 2005 р. з приходом нового власника в ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг” стартувала масштабна інноваційна програма, спрямована на перетворення комбінату в сучасну ефективну конкурентоспроможну компанію. За перші 10 років обсяг капітальних інвестицій в ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг” становив майже 2,0 млрд. дол. США, а основною метою цього етапу інвестиційної програми була модернізація основного обладнання для забезпечення безперебійного виробничого процесу та зниження впливу його викидів на навколишнє середовище (табл. 4).

Поточний етап масштабної інвестиційної програми ВАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг” на 2014–2020 рр. охоплює всі ключові напрямки діяльності підприємства: охорону праці, виробництво й екологію. Основні завдання цього етапу програми – зберегти обсяги виробництва в складних ринкових умовах, підвищити продуктивність, знизити навантаження на екологію Кривого Рогу. Розмір додаткових інвестицій до 2020 р. сягне 1,2 млрд. дол. США [13].

Однак на сьогодні ПІІ недоступні для корпоративізованих державних підприємств та підприємств, заборонених для приватизації, внаслідок того, що їх правовий статус як об'єктів державного власності не дає змоги залучати приватні інвестиції у формування статутного капіталу. Цю перешкоду можна подолати, змінивши статус корпоративізованого державного підприємства як акціонерного товариства, 100% акцій якого належить державі. Ця ж вимога стосується й інших

Таблиця 4

Капітальні інвестиції ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”,
2006 р. – I півріччя 2015 р., млн. дол. США*

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	I п.2015
140	295	355	96	219	253	183	159	210	90

* Складено на основі [13].

державних корпоративних об'єднань: державних акціонерних компаній (ДАК), національних акціонерних компаній (НАК), державних холдингових компаній (ДХК) тощо.

Для "розблокування" формальної заборони щодо доступу державних підприємств до приватного акціонерного капіталу необхідно:

- внести зміни до чинного законодавства, якими визначити правовий статус корпоративізованого державного підприємства як акціонерного товариства, не менш ніж 75% акцій (корпоративних прав) якого перебуває у державній власності;

- поширити дію цієї норми на всі державні корпорації та корпоративні об'єднання (ДАК, НАК, ДХК).

З метою реального залучення прямих фінансових інвестицій у корпоративний сектор держави необхідно надати право державним акціонерним товариствам (ДАК, НАК, ДХК) здійснювати додатковий випуск акцій в розмірі до 33% статутного капіталу. Це дасть змогу зберегти у власності держави більш як 75% корпоративних прав, а корпоративізованим підприємствам залучити майже 25% прямих фінансових інвестицій у розвиток виробництва, в тому числі шляхом публічного розміщення додаткових випусків акцій через фондову біржу або шляхом закритого (прямого) їх продажу інвесторам-нерезидентам за іноземну валюту (дол. США або євро).

У разі переорієнтації податкової та дивідендної політики держави з фіскальної на інвестиційну помітним джерелом фінансування розвитку виробництва могли б стати внутрішні фінансові ресурси підприємств, що на сьогодні вилучаються з господарського обігу на сплату податків та виплату дивідендів. Наразі прибуткові підприємства, у статутному капіталі яких є частка корпоративних прав держави, зобов'язані нараховувати та сплачувати до бюджету

дивіденди в розмірі 75% від суми чистого прибутку [14]¹. Як наслідок, з таких підприємств вилучається майже 80% отриманого балансового прибутку: 18% витрачається на сплату податку на прибуток; 75% від суми прибутку, що залишилася, або 61,5% від балансового прибутку ($75 \times [100\% - 18\%] : 100$) спрямовується на виплату дивідендів. Альтернативне використання цієї частини прибутку підприємства на цілі економічного розвитку могло б бути прирівняне до фінансової реінвестиції, оскільки воно збільшує чисті активи та власний капітал емітента.

Для того, щоб максимально зберегти корпоративний прибуток у господарському обороті підприємства та використати його як інвестиційний ресурс, необхідно:

- а) внести зміни до Податкового кодексу України, якими передбачити звільнення від оподаткування частини балансового прибутку, що спрямовується підприємством у розвиток власного виробництва; установити, що оподаткуванню податком на прибуток підприємств підлягає лише частина балансового прибутку, яка розподіляється на дивіденди;

- б) скасувати адміністративні норми, які передбачають обов'язкове нарахування дивідендів за корпоративними правами, належними державі в господарських товариствах; поширити на такі товариства загальний порядок прийняття рішень про нарахування дивідендів.

У загальному вигляді механізм залучення додаткових джерел фінансування розвитку підприємств реального сектору наведено на рис. 1.

¹ Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 2016 р. № 228 затверджено "... базовий норматив відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у 2015 р. (далі – базовий норматив) господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави, а також господарських товариств, 50 і більше відсотків акцій (часток, паїв) яких належать господарським товариствам, частка держави в яких становить 100 відсотків, у тому числі дочірніх підприємств (далі – суб'єкти господарювання), у розмірі 75 відсотків" [14].

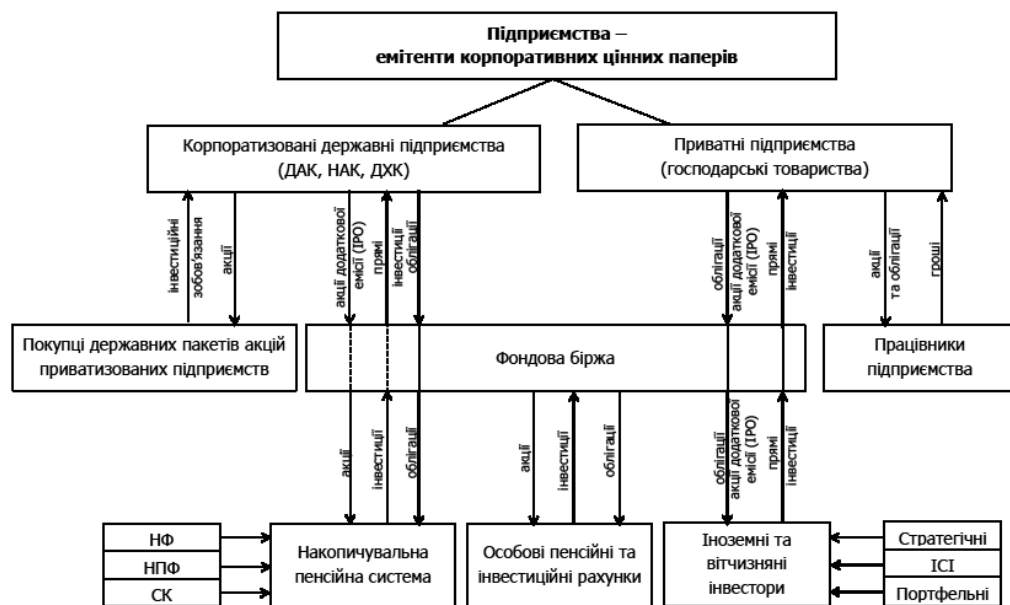


Рис. 1. Механізм залучення додаткових джерел фінансування розвитку підприємств реального сектору*

* Побудовано автором.

Висновки. Проведений аналіз дав змогу визначити додаткові джерела фінансування розвитку підприємств реального сектору, які наразі не використовуються як інвестиції, та виявити економічні механізми їх залучення у виробництво. Зокрема доведено, що додатково до традиційних джерел фінансування розвитку виробництва, таких як чистий прибуток, амортизаційні відрахування, банківські та товарні кредити, кредиторська заборгованість тощо, підприємства реального сектору можуть залучати нові або не використовувані на сьогодні існуючі джерела фінансових ресурсів фізичних та юридичних осіб. До них належать:

- особисті доходи працівників підприємств, отримані за місцем роботи, що спрямовуються у джерела їх одержання на придбання акцій (простих і привілейованих) та/або корпоративних облігацій свого підприємства;

- особисті доходи громадян, які спрямовуються на придбання акцій та облігацій інших емітентів, що перебувають в обігу на фондовій біржі, через особові інвестиційні рахунки;

- пенсійні кошти застрахованих осіб, які спрямовуються на придбання акцій та облігацій інших емітентів, що перебувають в першому або другому рівні лістингу фондової біржі, через особові пенсійні рахунки;

- кошти накопичувальної системи пенсійного страхування, яка поки що в Україні відсутня, у разі їх спрямування на придбання корпоративних цінних паперів, що перебувають у біржовому обігу;

- фінансові інвестиції, що надходять приватизованому підприємству на виконання інвестиційних зобов'язань від покупця державного пакета акцій;

- прямі іноземні інвестиції, що надходять в Україну в процесі створення за участі іноземного інвестора нового суб'єкта гос-

подарювання, або залучаються існуючим суб'єктом господарювання шляхом розміщення додаткового випуску акцій (закритого чи публічного) серед іноземних інвесторів;

– фінансові реінвестиції частини балансового прибутку підприємства, вивільненого внаслідок звільнення платника податку від оподаткування прибутку, що спрямовується у збільшення статутного капіталу емітента або на поповнення власних оборотних засобів;

– фінансові реінвестиції нерозподіленого на дивіденди чистого прибутку підприємства, що спрямовується у збільшення статутного капіталу емітента або на поповнення власних оборотних засобів.

Зазначені джерела фінансових ресурсів на сьогодні практично не використовуються внаслідок існування податкових або адміністративно-правових перешкод на шляху їх руху до виробництва. З метою усунення зазначених перешкод пропонуються наступні зміни до чинного податкового та корпоративного законодавства, що передбачають:

– звільнення від податку на доходи фізичних осіб особистих доходів, отриманих за місцем роботи, які спрямовуються у джерела їх отримання на придбання простих акцій і корпоративних облігацій;

– поширення на проценти, нараховані за облігаціями підприємств, ставки податку 5%, яка застосовується до доходів у вигляді дивідендів за простими акціями (іншими корпоративними правами);

– звільнення від податку на доходи фізичних осіб особистих доходів, отриманих за місцем роботи, які спрямовуються у джерела їх отримання на придбання привілейованих акцій;

– поширення на дивіденди, нараховані за привілейованими акціями, загального порядку оподаткування дивідендів за простими акціями (за ставкою 5% під час ви-

плати / нарахування дивідендів за рахунок такої виплати);

– звільнення від податку на доходи фізичних осіб інвестиційного прибутку, отриманого від операцій з цінними паперами, які виконуються через особові інвестиційні рахунки, за умови, що кошти з ОІР використовуються як інвестиції понад 1095 днів (3 роки) з моменту надходження першого внеску;

– звільнення від податку на доходи фізичних осіб пенсійних внесків на особові пенсійні рахунки та інвестиційного прибутку, отриманого від операцій з цінними паперами, які виконуються через такі рахунки;

– звільнення від оподаткування податком на прибуток підприємств коштів, які надходять підприємству на виконання інвестиційних зобов'язань покупців державних пакетів акцій у процесі приватизації;

– звільнення від податку на прибуток коштів, що спрямовуються підприємством-платником податку як реінвестиції у розвиток власного виробництва шляхом збільшення статутного капіталу підприємства або поповнення власних оборотних засобів;

– скасування адміністративної норми, яка передбачає обов'язкове нарахування дивідендів за корпоративними правами, що належать державі в господарських товариствах; поширення на товариства з державною часткою загального порядку прийняття рішень про нарахування та виплату дивідендів.

У разі реалізації вищезазначених пропозицій загальний інвестиційний потенціал додаткових джерел фінансування на період до 2022 рр. може становити:

– за песимістичним сценарієм – до 100 млрд. грн. (до 4 млрд. дол. США);

– за оптимістичним сценарієм – до 500 млрд. грн. (до 20 млрд. дол.);

– за реалістичним сценарієм – до 250 млрд. грн. (до 10 млрд. дол.).

Головними чинниками, що зумовлюють різницю в обсягах коштів, які можуть бути

залучені у розвиток підприємств реального сектору у межах вищезазначеного 5-річного періоду, є наступні:

– терміни запровадження другого рівня накопичувальної системи і особових пенсійних та інвестиційних рахунків;

– встановлення податкових пільг, що пропонуються з метою стимулювання інвестиційної діяльності юридичних та фізичних осіб;

– виведення емітентами корпоративних цінних паперів власного випуску (акцій та облігацій) на біржовий ринок з метою здійснення IPO;

Обов'язкові умови досягнення зазначених показників:

1) запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування;

2) запровадження особових пенсійних та особових інвестиційних рахунків;

3) зміна концепції приватизації та дивідендної політики держави з фіскальної на інвестиційну;

4) активізація податкових стимулів для заохочення юридичних і фізичних осіб до участі в інвестиційній діяльності та накопичувальному пенсійному забезпеченні;

5) загальне покращання інвестиційного клімату в країні.

Список використаних джерел

1. Декрет Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок з громадян" від 26.12.92 № 13-92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/13-92>

2. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2009 рік // ДКЦПФР, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>

3. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2010 рік / Динамічний розвиток, ефективне регулювання / [Електронний ресурс] // ДКЦПФР, 2011. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>

4. *Индивидуальные инвестиционные счета: международный опыт и перспективы в России (презентация научного доклада)* [Электронный ресурс] // Альфа Капитал. – Режим доступа : <http://www.myshared.ru/slide/995901/>

5. *Проект Закону про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання участі громадян у інвестиційній діяльності та недержавному пенсійному забезпеченні* (реєстр. № 4259 від 17.03.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc2_5_1_J?ses=10009&num_s=2&num=4259&date1=&date2=&name_zp=&out_type=&id=

6. *Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання участі громадян у інвестиційній діяльності та недержавному пенсійному забезпеченні* (реєстр. № 4260 від 17.03.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc2_5_1_J?ses=10009&num_s=2&num=4260&date1=&date2=&name_zp=&out_type=&id=

7. *Активи пенсійних систем світу за підсумками 2016 року* [Електронний ресурс] / *Дослідження Towers Watson*. – Режим доступу : <https://www.slideshare.net/TowersWatson/global-pensions-asset-study-2017-71533079>

8. *Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2016* [Електронний ресурс] // *Нацкомфінпослуг*. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202016.pdf

9. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 09.07.2003 року № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/print1452700592491686>;

10. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" від 09.07.2003 року № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1057-15/print1452700592491686>

11. Рекомендації щодо подальшого реформування пенсійної системи в Україні з метою забезпечення її фінансової стабільності [Електронний ресурс]// Програма розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II), грудень 2014. – Режим доступу : http://finrep.kiev.ua/download/proposal_finrep2_on_pension_reform_dec2014_ua.pdf

12. Звіт про результати контролю за виконанням умов договорів купівлі-продажу об'єктів приватизації, здійсненого державними органами приватизації протягом 2015 року, затверджений наказом Фонду державного майна України від 22.01.16 № 113. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/dod113_7003.pdf

13. Арселор Міттал в Україні – 10 років! / Новини компаній та ринків України [Електронний ресурс]// БІЗРЕЛІЗ. – 2015. – 22 жовт. – Режим доступу : <http://www.bizreliz.com/promislovist-metalurgiya/arselor-mittal-v-ukrayini-10-rokiv.html>

14. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження базового нормативу відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у 2015 році господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави” від 23 березня 2016 р. № 228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/228-2016-%D0%BF>

References

1. Dekret Kabinetu Ministriv Ukrainy “Pro prybutkovyi podatok z hromadian” vid 26.12.92 № 13-92 [Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On income tax”]. (1992, December, 26). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/13-92>

2. Zvit Derzhavnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku za 2009 rik [Report of the State commission on securities and stock market 2009]. (2010). Available at: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>

3. Zvit Derzhavnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku za 2010 rik [Report of the State

commission on securities and stock market 2010]. (2011). *Dynamichnyi rozvytok, efektyvne rehulivannia – Dynamic development, effective regulation*. Available at: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>

4. Individualnyie investitsionnyie scheta: mezhdunarodnyiy opyt i perspektivy v Rossii [Individual investment schet: The international experience and prospects in Russia]. Alfa Kapital – Alpha Capital. Available at: <http://www.myshared.ru/slide/995901/>

5. Proekt Zakonu pro vnesennia zmin do deiakykh zakoniv Ukrainy shchodo stymuliuвання uchasti hromadian u investytsiinii diialnosti ta nederzhavnomu pensiinomu zabezpechenni № 4259 vid 17.03.2016 [Draft Law on amendments to some Laws of Ukraine to stimulate citizen participation in investment banking, private pension provision]. (2016, March, 17). Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc2_5_1_J?ses=10009&num_s=2&num=4259&date1=&date2=&name_zp=&out_type=&id

6. Proekt Zakonu pro vnesennia zmin do Podatkovoho Kodeksu Ukrainy shchodo stymuliuвання uchasti hromadian u investytsiinii diialnosti ta nederzhavnomu pensiinomu zabezpechenni № 4260 vid 17.03.2016 [Draft Law on Amendments to the Tax Code of Ukraine to stimulate citizen participation in investment banking, private pension provision]. (2016, March, 17) Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc2_5_1_J?ses=10009&num_s=2&num=4260&date1=&date2=&name_zp=&out_type=&id

7. Aktyvy pensiinykh system svitu za pidsumkamy 2016 roku [Assets of pension systems in the world on the basis of 2016]. Doslidzhennia Towers Watson - Research of Towers Watson. Available at: <https://www.slideshare.net/TowersWatson/global-pensions-asset-study-2017-71533079>

8. Pidsumky rozvytku systemy nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia stanom na 31.12.2016 [Summary of private pensions as of 31/12/2016] Natskomfinposluh. Available at: https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202016.pdf

9. Zakon Ukrainy "Pro zahalnooboviazkove derzhavne pensiine strakhuvannia" vid 09.07.2003 № 1058-IV [The Law of Ukraine "On compulsory state pension insurance"]. (2003, July, 9). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/print1452700592491686>;

10. Zakon Ukrainy "Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia" vid 09.07.2003 roku № 1057-IV [The Law of Ukraine "On private pension provision"]. (2003, July, 9). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1057-15/print1452700592491686>

11. Rekomendatsii shchodo podalshoho reformuvannia pensiinoi systemy v Ukraini z metoiu zabezpechennia yii finansovoi stabilnosti [Recommendations for further pension reform in Ukraine in order to ensure its financial stability]. Prohrama rozvytku finansovoho sektoru (USAID/FINREP-II), hruden 2014. – Financial sector development program (USAID / FINREP-II). (2014, December). Available at: http://finrep.kiev.ua/download/proposal_finrep2_on_pension_reform_dec2014_ua.pdf

12. Zvit pro rezultaty kontroliu za vykonanniam umov dohovoriv kupivli-prodazhu ob'ektiv pryvatyzatsii, zdiisnenoho derzhavnymy orhanamy pryvatyzatsii protiahom 2015 roku, zatverdzhenyi nakazom Fondu derzhavnoho maina Ukrainy vid

22.01.16 № 113 [Report on the results of monitoring the performance of the contract of sale of objects of privatization by state agencies privatization for 2015, approved by the State Property Fund of Ukraine] (2016, January, 22). Available at: http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/dod113_7003.pdf

13. Arselor Mittal v Ukraini – 10 rokov! Novyiny kompanii ta rynkiv Ukrainy [Arcelor Mittal in Ukraine – 10 years! Corporate news and markets of Ukraine]. BIZRELIZ, October, 28 (2015). Available at: <http://www.bizreliz.com/promislovist-metalurgiya/arselor-mittal-v-ukrayini-10-rokiv.html>

14. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia bazovoho normatyvu vidrakhuvannia chastky prybutku, shcho spriamovuietsia na vyplatu dyvidendiv za rezultatamy finansovo-hospodarskoi diialnosti u 2015 rotsi hospodarskykh tovarystv, u statutnomu kapitali yakykh ye korporatyvni prava derzhavy" vid 23 bereznia 2016 r. № 228 ["On approval of the basic regulation allocations share profit used to pay dividends on the results of financial and economic activity in 2015, business entities, whose authorized capital is the corporate law of the State" Cabinet of Ministers of Ukraine]. (2016, March, 23). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/228-2016-%D0%BF>

Стаття надійшла до редакції 31.01.2017.

УДК 366.77

Тетяна МАЦІЄВИЧ

МОНІТОРИНГ КРЕДИТУВАННЯ І СТРАХУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ

Обґрунтовано необхідність кредитування і страхування природоохоронних заходів як інструментів додаткового позабюджетного фінансування проектів щодо збереження навколишнього природного середовища. Досліджено механізм кредитування проектів розвитку екологічного підприємництва за рахунок введення додаткових критеріїв оцінки кредитоспроможності позичальника. Розкрито теоретико-методичні підходи до страхування екологічних проектів на основі страхування від ризику недосягнення запланованого екологічного ефекту.

Ключові слова: екологічний проект, природоохоронна сфера, кредитування екологічних проектів, екологічне страхування, фінансування природоохоронних заходів, механізм кредитування проектів.

Татьяна МАЦИЕВИЧ

Мониторинг кредитования и страхования природоохранных мероприятий

Обосновано необходимость кредитования и страхования природоохранных мероприятий как инструментов дополнительного внебюджетного финансирования проектов по сохранению окружающей среды. Исследован механизм кредитования проектов развития экологического предпринимательства за счет введения дополнительных критериев оценки кредитоспособности заемщика. Раскрыты теоретико-методические подходы к страхованию экологических проектов на основе страхования от риска недостижения запланированного экологического эффекта.

Ключевые слова: экологический проект, природоохранная сфера, кредитование экологических проектов, экологическое страхование, финансирование природоохранных мероприятий, механизм кредитования проектов.

Tetiana MATSIEVYCH

Monitoring and credit insurance environmental measures

Introduction. Development bank loans for environmental projects in Ukraine must be based on understanding and evaluating the increased risks that they objectively characteristic that may be attributed to unusual risks. An important element of financial security implementation of environmental policy should be the insurance of environmental risks. Environmental situation requires an expansion of traditional as well as search and introduction of new types of insurance, including insurance operating environmental projects from the risk of failure to achieve certain environmental effects.

© Тетяна Мацієвич, 2017

Purpose. *Substantiate need for credit insurance and environmental measures as additional tools extrabudgetary funding projects to preserve the environment*

Results. *The theoretical and methodological approaches to project environmental security, based on insurance against the risk of inability to achieve projected environmental effects, based on the principles of mutual benefit and economic interest of the insured in improving their own environmental safety and to determine the damages as compensation for the losses incurred in connection 'connection with failure to insured stated in the implementation of environmental projects.*

Conclusion. *It is noted that the important criteria for evaluation of banking risks in this sector are: compliance with Environmental Project national, regional, sectoral objectives and development programs; scientific and technical level of the project; quality of corporate and regional management in the field of environmental protection.*

Keywords: *environmental projects, environmental protection, financing of environmental projects, environmental insurance, finance environmental protection measures, credit mechanism projects.*

JEL Classification: H23, Q20, Q21, Q23, Q25.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в українському суспільстві, пов'язані з переходом від адміністративної до стимулюючої моделі державного регулювання охорони навколишнього природного середовища, передбачають застосування ефективних механізмів стимулювання природоохоронної діяльності. За таких умов особливо актуальним є формування механізмів додаткового фінансового забезпечення реалізації природоохоронних заходів. Це стосується доцільності запровадження кредитування природоохоронних заходів комерційними банками, екологічного страхування. Одним із таких механізмів має бути банківський кредит, що фінансує поточні екологічні проекти суб'єктів господарювання в умовах обмеженості бюджетного господарювання. Наприклад, частка цього фінансового механізму у фінансуванні природоохоронних заходів у Польщі становить 85 % [1, с. 51].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам забезпечення економічного зростання і суспільного добробуту, сутності

екстерналій у сфері використання природних ресурсів та охорони довкілля присвячено праці зарубіжних учених: К. Гофмана [K. Hoffman], Р. Коуза [R. Coase], Е. Остром [E. Ostrom], А. Пігу [A. Pigou], Р. Пермана [R. Permon], М. Петраса [M. Petras], Ж. Тіроля [J. Tirole], Р. Сендора [R. Sandor], Р. Шварце [R. Schwarz]. Екологічне страхування досліджували такі науковці: І. Абалкіна, В. Борисова, Р. Давидова, О. Кашенко, О. Кнейслер.

Мета статті – обґрунтувати необхідність кредитування і страхування природоохоронних заходів як інструментів додаткового позабюджетного фінансування проектів щодо збереження навколишнього природного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитування – це важливий інструмент фінансового механізму реалізації природоохоронних заходів. Задля вирішення екологічних проблем природоохоронні заходи варто кредитувати на пільгових умовах. Кредити на природоохоронні заходи можуть надавати комерційні банки,

небанківські фінансово-кредитні установи і держава. При цьому необхідно врахувати те, що фінансове забезпечення розвитку екологічного підприємництва – це складний процес, учасники якого повинні використовувати принципи розвитку, чинники впливу на його динаміку й ефективність, пов'язані з підвищеним рівнем кредитних ризиків [2].

У світовій практиці система банківсько-кредитування є однією з основних форм фінансового забезпечення екологічних проєктів, а в умовах фінансової нестабільності, значного дефіциту фінансових ресурсів кредитування екологічних програм набуває особливо важливого значення [3].

Проте, незважаючи на позитивні зміни, що відбулися в процесі кредитування екологічної сфери, послугами банків на реалізацію заходів щодо запобігання забрудненню навколишнього природного середовища скористалася незначна кількість підприємств і організацій [4]. Це свідчить про те, що кредитна підтримка природоохоронної сфери є недостатньою.

Екологічна ситуація може стабілізуватися у разі зміни орієнтації соціально-економічного розвитку, формування нових цінностей, перегляду структури потреб, цілей, пріоритетів і способів діяльності людини. Для цього треба розробити комплекс радикальних законодавчих, соціальних, економічних, технологічних і організаційних заходів. Важливо дотримуватися принципу розумних компромісів у вирішенні конфліктів між необхідністю екологічних рекомендацій і обмежень та економічною мотивацією виробничо-господарської діяльності [5, с. 158].

Слід зазначити, що в Україні програми енергозбереження й екопрограми у більшості випадків існують на загальних умовах, оскільки немає економічних стимулів, які сприяли б здешевленню фінансування як кредитними установами, так і потенційними позичальниками [6]. Велике значення

має впровадження екологічного ризик-менеджменту у банках, що захищатиме не тільки природу, а й самі фінансові установи від потенційних збитків. Протягом 2008–2010 рр. шість найбільших банків США значно скоротили кредитування компаній, які здійснюють видобуток вугілля методом підривання гірських порід. Це не тільки шкодить біосфері, а й спричинює ризик неплатоспроможності через високі штрафи [7].

Якщо держава мобілізує кошти з подальшим спрямуванням їх на природоохоронні заходи та відтворення природних ресурсів, а суб'єкти господарювання зацікавлені в отриманні цих фінансових ресурсів, то банківські кредити є недоступні через високі відсоткові ставки. Для того, щоб відбулися позитивні зміни, необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на стимулювання суб'єктів господарювання щодо інвестування у власне виробництво з метою забезпечення охорони навколишнього природного середовища. Тому особливо актуальним є використання такого фінансового інструменту, як банківський кредит для суб'єктів господарювання, які модернізують власне виробництво та здійснюють природоохоронну діяльність. На нашу думку, саме механізм здешевлення банківських кредитів через застосування повної або часткової компенсації відсоткової ставки державою сприятиме залученню суб'єктами господарювання кредитних ресурсів. При цьому відсоткова ставка не має значно перевищувати облікову ставку НБУ, адже банківські установи менше ризикуватимуть – суми кредитів повернуть суб'єкти господарювання, відсотки компенсує держава (рис. 1.).

Запровадження такого механізму, з одного боку, дасть змогу банківським установам активізувати кредитування природоохоронної діяльності підприємств, а з іншого, буде мотивацією для суб'єктів господарювання щодо запровадження нових екологічно без-

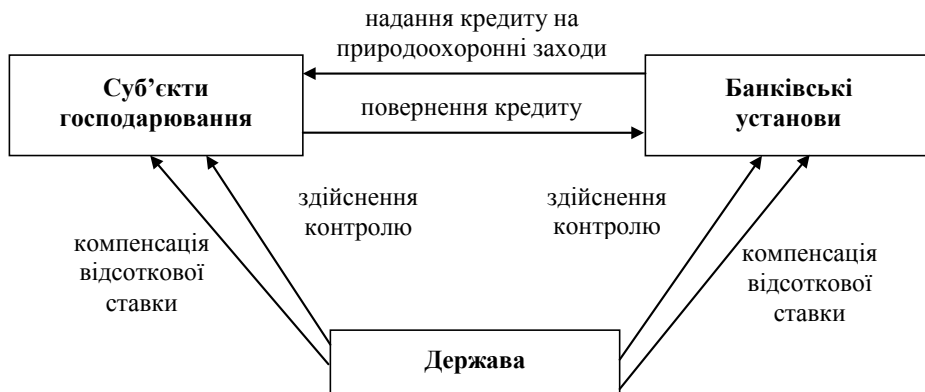


Рис. 1. Схема механізму кредитування природоохоронних заходів банківськими установами*

* Розроблено автором.

печних і ресурсозберігаючих технологій та обладнання. Для цього необхідно вдосконалити систему кредитування екологічних програм. Такими чином, на нашу думку, одним із дієвих механізмів, що дасть можливість ефективно здійснювати фінансування природоохоронних заходів, є механізм здешевлення кредитів банківських установ.

Крім того, з метою співкредитування масштабних екологічних проектів та програм, варто створити певні консорціуми – об'єднання кількох комерційних банків. Таке співкредитування сприятиме зниженню показника вартості кредитних ресурсів за рахунок диверсифікації ризиків. Кредити необхідно надавати лише тим суб'єктам, які спроможні їх ефективно використати, вчасно повернути. Також доцільно обмежити певними часовими межами, тобто надавати в необхідні періоди для прискореного виконання екологічних проектів. Це забезпечить реалізацію принципів адекватності та часової відповідності фінансових інструментів [8].

Зниження відсотків за користування кредитними ресурсами існуватиме у діапазоні відсоткових ставок в межах облікової ставки НБУ, зважаючи на пріоритетність конкрет-

ної програмної мети екологічного розвитку (табл. 1.).

Іншими словами, політика зниження відсотків дасть змогу банкам акумулювати з невеликими витратами значні заощадження суб'єктів господарювання і використовувати їх для кредитування екологічних проектів на пільгових умовах (терміном на 5 років і більше).

Система банківського кредитування екологічних проектів, шляхи розширення масштабів банківської підтримки розвитку промислових підприємств для здійснення природоохоронних заходів свідчать про те, що ця система має функціонувати на виявленні підвищених ризиків. Зниження їх можливе за умови врахування банком відповідності інноваційного проекту, який підпорядкований усім державним, регіональним, галузевим завданням і програмам розвитку, що знижують зовнішні щодо підприємства ризики кредитування, а також чинників, що знижують внутрішні інноваційні ризики підприємства: науково-технічний рівень проекту, наявність корпоративної системи управління інноваційною діяльністю та ін.

Страховий механізм є засобом зменшення екологічних ризиків. Його частіше

Таблиця 1

Розподіл відсоткових ставок кредитування екологічного розвитку

Ранг цілі	Інтервал значень пріоритетності	Діапазон відсоткових ставок, %
1	0,90 – 1	0 – 2
2	0,80 – 0,9	
3	0,70 – 0,8	2 – 4
4	0,60 – 0,7	
...
n	0 – 0,1	8 – 10

використовують за рахунок фінансових ресурсів суб'єктів господарювання для компенсації збитків, завданих довкіллю внаслідок надзвичайних ситуацій [9]. Зокрема, економічна суть екологічного страхування визначена в акумулюванні коштів у спеціально створених страхових фондах і в перерозподілі їх між страхувальниками для компенсації завданих їм збитків, у разі реалізації факторів екологічного ризику (страхування на випадок будь-якого несприятливого впливу на навколишнє середовище).

При цьому, законодавче визначення екологічного страхування не конкретизує специфіку прояву шкідливого впливу на навколишнє середовище, бо може бути як аварійним, одноразовим, так і тривалим, повторним; як раптовим, так і передбачуваним; як ненавмисним, так і свідомим. А шкідливий вплив на навколишнє середовище, згідно із законодавством, дозволений у межах встановлених норм, тобто може бути правомірним [10, с. 69]. Характер шкідливого впливу на навколишнє середовище для цілей екологічного страхування має принципове значення, оскільки екологічне страхування забезпечує захист майнових інтересів, пов'язаних з ризиком суспільної відповідальності.

Відомі такі основні напрями розвитку екологічного страхування в Україні (за його об'єктом): особисте страхування життя,

здоров'я людей від негативного впливу техногенних чинників; майнове страхування, пов'язане із володінням і користуванням майном, природними ресурсами; страхування відповідальності за шкоду, заподіяну джерелом підвищеної небезпеки третім особам. Однак в Україні екологічне страхування розвивається найчастіше шляхом страхування відповідальності підприємств за нанесення шкоди внаслідок аварійного забруднення навколишнього середовища [11, с. 69].

У контексті предмета нашого дослідження, екологічне страхування доцільно розглядати в межах одного напрямку страхової діяльності – страхування відповідальності за шкоду, заподіяну джерелом підвищеної небезпеки третім особам. Це дасть можливість на першому етапі зосередити весь потенціал вчених, законодавців і практиків на розробці, науковому обґрунтуванні та практичному впровадженні цілісної системи страхування від екологічних ризиків, а в подальшому, на нашу думку, забезпечить централізоване акумулювання фінансових ресурсів, спрямованих на подолання наслідків екологічних аварій техногенного характеру.

Вважаємо, що запровадження страхування екологічних ризиків в Україні є обґрунтованим й актуальним, бо існує ризик високого рівня ймовірності аварійного забруднення довкілля, низький рівень капіталовкладень у природоохоронну сферу і

витрат на запобігання та ліквідацію наслідків надзвичайних ситуацій. Кошти страхових компаній можуть бути спрямовані на відшкодування збитків, завданих третім особам екологічними аваріями. А це зменшує навантаження на державний бюджет і може бути джерелом додаткового фінансування природоохоронних заходів страховика й інвестування ним коштів у розвиток безвідходних та природоохоронних технологій [12, с. 28]. Варто погодитися з тим, що екологічне страхування має покривати екологічні втрати, спричинені будь-яким шкідливим впливом на довкілля техногенного (антропогенного) характеру.

Необхідно зазначити, що в Україні працює багато потенційно небезпечних підприємств (виробництв), зокрема, такі великі ядерні об'єкти, як 5 атомних електростанцій, 2 науково-дослідні інститути. Вони використовуючи атомні реактори, становлять велику питому вагу в структурі виробництва (в цілому по країні на них припадає 42,8% вартості промислових фондів, 33,8% обсягів виробництва і 21% працюючих).

В.А. Пашнева, вважає, що страховий механізм захисту від наслідків несприятливих подій (аварій), з одного боку, стимулював негативні наслідки діяльності промислових підприємств, збільшував масштаби й ускладнення структури різних видів виробництв, а з іншого, – підвищував ефективність технічних, технологічних, економічних засобів, інструментів, захищав від можливих збитків [13, с. 228].

Нині екологічне страхування в європейських країнах є невід'ємною частиною екологічного управління ризиками на промислових підприємствах. Це дає змогу регулювати низку екологічних проблем, пов'язаних як з управлінням на виробництві, так і з відповідальністю за забруднення об'єктів навколишнього природного середовища. За оцінками експертів, 90-95%

європейських промислових підприємств здійснюють страхування від можливих екологічних ризиків. У США вимога щодо фінансових гарантій, зокрема страхового покриття на випадок нанесення шкоди об'єктам навколишнього природного середовища, міститься у всіх основних природоохоронних актах [4]. Наприклад, Федеральний закон про всебічну відповідальність за відновлення і збереження навколишнього середовища, відомий під назвою "Суперфонд". Завдяки йому запроваджена програма з перезахоронення токсичних відходів з місць їх тимчасового зберігання і приведена до встановлених норм безпеки значна частина звалищ відходів.

У Директиві ЄС питанню надання фінансових гарантій під час страхування присвячена окрема декларація, де зазначено, що члени Євросоюзу повинні стимулювати розвиток фінансових організацій, зокрема страхових, інструментарію фінансових гарантій, що уможлиблювали використання суб'єктами ринкової діяльності для покриття своєї відповідальності щодо запобігання і ліквідації шкоди навколишньому середовищу, незалежно від фінансово-економічного становища економічного суб'єкта [14, с. 44].

На нашу думку, сучасний етап втілення в життя екологічного страхування, за багатьма ознаками, можна назвати початковим. Перелік сучасних проблем розвитку екологічного страхування надто вузький [15]. Наприклад, в Україні страхування екологічних ризиків у лісовому господарстві не здійснюється, лісові масиви державного значення нині не страхують.

Гострі екологічні проблеми, необхідність пошуку нових форм та інструментів реалізації державної екологічної політики вимагають і нових видів екологічного страхування. При цьому необхідно врахувати, що реалізація екологічних програм і проєктів пов'язана з підвищеними економічними

ризиками. Причинами цього є збитковість проектів, їх інноваційність, непередбачуваність умов реалізації. У зв'язку з цим особливого значення набуває, наприклад, страхування результатів упровадження екологічних проектів.

Екологічна діяльність підприємств і організацій відбувається відповідно до державної екологічної політики, з урахуванням заходів регіональних, галузевих, екологічних програм, а також під наглядом територіальних органів екологічного контролю.

У цьому контексті, якщо йдеться про заходи щодо використання можливостей фінансового сектору в Україні, окреслені роль і значення страхового ринку, бо саме діяльність страховиків пов'язана із екологічними ризиками, що виникають у процесі діяльності суб'єктів господарювання.

Відтак основними цілями екологічного страхування є забезпечення можливості компенсації частини збитків, завданих навколишньому природному середовищу, та створення додаткових джерел фінансування екологічних заходів [16]. Саме у сфері фінансування екологічних заходів можливе надання певної суми коштів, що може бути спрямована на реалізацію екологічних проектів через Екологічний банк. Завдяки цьому можна досягнути економічно виправданого цільового використання коштів фонду екологічного страхування на охорону навколишнього середовища.

Страхування результатів реалізації екологічних проектів, тобто досягнення їх проектних показників, доцільно здійснювати у порядку, як показано на рис. 2.

Запропонована схема страхування екологічних проектів, пов'язана зі становленням державної страхової компанії, що виконує функцію перестраховика для підприємств (організацій), які здійснюють страхування екологічних ризиків недосягнення запроєктованих показників (техніч-

них характеристик) екологічного проекту, у разі обмеженості фінансових ресурсів.

Підприємство, організація-заявник та організація-замовник, або розробник проекту, звертаються до страхової компанії з пропозицією страхування результатів реалізації проекту. Страховик оцінює ризики, з урахуванням можливостей і побажань страхувальника, визначає умови виплати суми у разі настання страхового випадку. Таким вважається факт недосягнення запроєктованих показників (технічних характеристик) екологічного проекту, наприклад, відносно зменшення фактичного вмісту шкідливих викидів в атмосферу (ступеня очистки) проти запроєктованих, менша пропускна спроможність очисної споруди, нижчі показники зменшення забруднення території, води. Висновок щодо них надають територіальні органи екологічного контролю.

При цьому страхове відшкодування визначається як сума компенсації збитків. Її страховики відшкодовують страхувальникові за збиток, завданий у зв'язку з недосягненням запроєктованих у екологічному проекті показників (технічних характеристик), який пов'язаний із упорядкуванням актуарних розрахунків. Специфіка розрахунку полягає у врахуванні параметрів екологічних ризиків недосягненням запроєктованих у екологічному проекті показників, а їх ключовим елементом є страховий тариф, правильність та об'єктивність визначення якого сприяє підвищенню рівня ефективності екологічного страхування. При розрахунках тарифів обчислюється нетто-тариф. Саме він забезпечує формування страхового фонду для майбутніх виплат. Тому рівень нетто-тарифу має бути визначений як найточніше.

На основі систематизації існуючих підходів до нетто-ставки запропоновано в якості параметру її обґрунтування ймовірність настання страхового випадку та по-

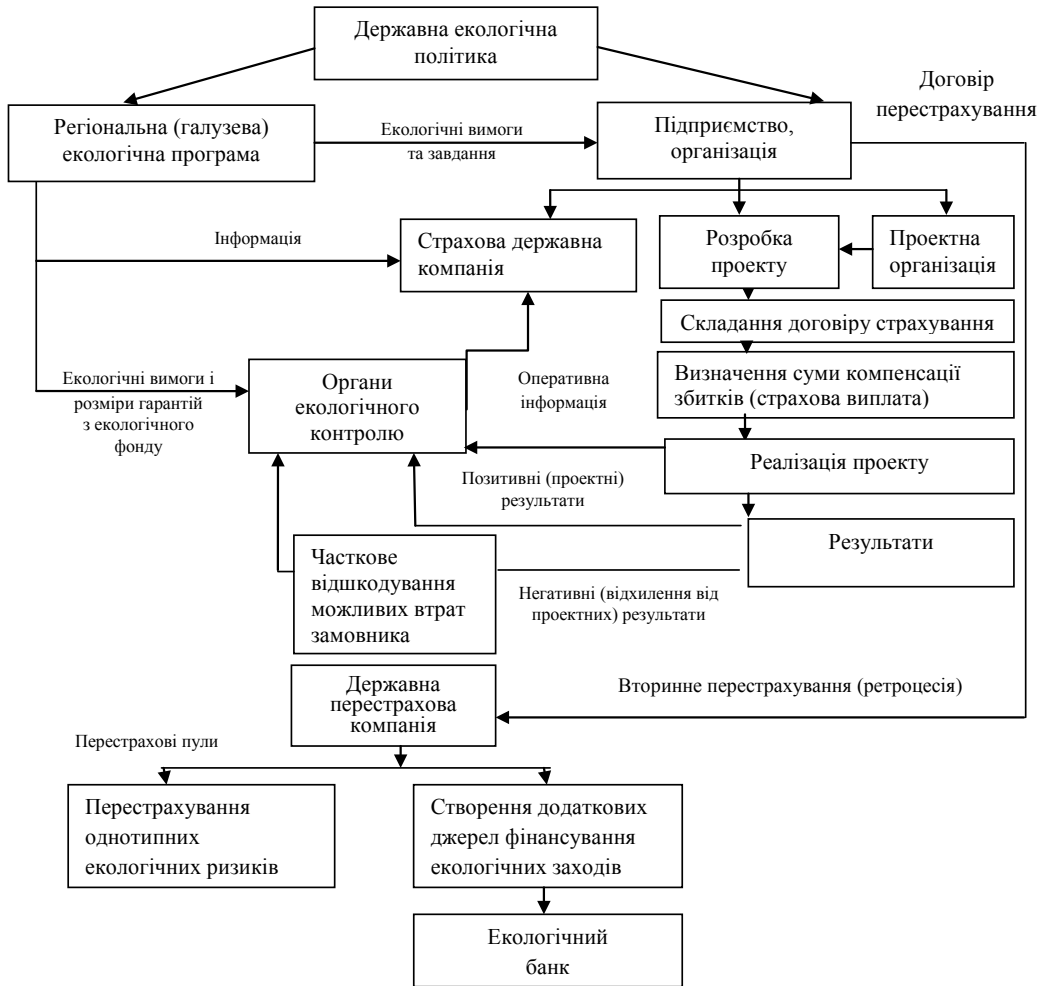


Рис. 2. Схеми страхування екологічних проектів*

* Розроблено автором.

казник збитковості. Це зумовлено тим, що вірогідність настання страхового випадку є показником оцінки рівня екологічних ризиків недосягненням запроєктованих у екологічному проекті показників, тоді як показник збитковості – це постійна величина.

Запропоновано формулу оцінювання екологічного ризику у разі недосягнення запроєктованих показників в розрізі окремого екологічного проекту, яка заснована на статистичних даних про частоту настання страхової події:

$$E_{pi} = \{[(C_{vi} + \max(n_{ij}) - \min(n_{ij})) * K_b * 100], (1)$$

де E_{pi} – значення i -го нормалізованого показника характеристики екологічного ризику (рекомендоване значення 0,7 – при страхуванні екологічних ризиків);

C_{vi} – імовірність настання страхового випадку по одному договору страхування (експертна оцінка);

n_{ij} – нормалізоване значення i -го показника в j -й інтервал часу;

K_b – показник збитковості;

100 – базовий розмір страхової суми.

Розрахунок суми компенсації збитків для кожного екологічного проекту визначається за формулою (2) залежно від наявності даних для розрахунків дисперсії страхових відшкодувань:

$$C_{K3} = 0,5 * \Delta G \bar{b} * \sqrt{\frac{1 - E_{pi}}{K_o * E_{pi}}} - \Delta I \bar{d}, \quad (2)$$

де C_{K3} – суми компенсації збитків;

$\Delta G \bar{b}$ – коефіцієнт, який залежить від гарантії безпеки (визначається експертно в процентах від основної частини нетто-ставки);

E_{pi} – значення i -го нормалізованого показника характеристики екологічного ризику;

K_o – кількість об'єктів страхування;

$\Delta I \bar{d}$ – величина інвестиційного доходу від страхових резервів.

Водночас органи екологічного контролю визначають суму гарантій страхувальнику об'єктивних ризиків упровадження економічного проекту, що фінансується за рахунок гарантійного фонду у складі державного (територіального, галузевого) економічного фонду [4].

Страховий збиток або вартісна оцінка заподіяних застрахованому збитків визначається за передбаченими у страховій угоді нормативами. Наприклад, за кожний відсоток зменшення фактичного вмісту шкідливих викидів проти проектних – визначена частка проектної вартості введеної в експлуатацію очисної установки.

Перевага перестрахових пулів полягає в тому, що вони дають змогу об'єднувати страхові компанії для спільного страхування екологічних ризиків. Кожна компанія передає в пул застраховані ризики, отримує певну частку зібраних пулом внесків (премій) і несе відповідальність щодо відшкодування збитків.

Для компенсації власних втрат страховик може звертатися з регресним позовом до розробника проекту. Підставою для цього є висновок органу екологічного контролю щодо результатів дослідно-промислової експлуатації очисної споруди (екологічного

ефекту), причин відхилень від проектних технічних характеристик. Гарантійні виплати з екологічного фонду виплачують страхувальнику у випадку об'єктивних ризиків упровадження проекту, за умови неповної компенсації страхових збитків страхувальника сумою страхових виплат.

За аналогічною схемою підприємства можуть здійснювати страхування від екологічних порушень, пов'язаних з технічними аваріями на виробництві, неякісним виконанням та недбалістю персоналу: залповими викидами шкідливих речовин в атмосферу, стічних вод, порушення технології, режимів роботи обладнання. Ця форма страхування запроваджена на випадок позовів (штрафів) до підприємства або організації у зв'язку з порушенням екологічного законодавства [4]. Слід зауважити, що державна страхова компанія може здійснювати активне та пасивне перестраховування, але доцільно сформулювати окрему професійну державну перестрахову компанію.

Висновки. Запровадження обов'язкового страхування відповідальності за завдану шкоду навколишньому природному середовищу, заподіяну суб'єктом господарювання, може стати поштовхом для розвитку всієї сфери екологічного страхування (страхування лісового фонду, страхування відповідальності надкористувачів за невиконання (неналежне виконання) робіт з консервації, ліквідації свердловин тощо) за умови належного правового закріплення. Розвиток нормативно-правової бази також необхідний у сфері оцінки можливого збитку й екологічного ризику.

Враховуючи те, що основна мета кредитування та страхування природоохоронних заходів – це всебічне сприяння інвестуванню у безпечні технології та сфери бізнесу з одночасним обмеженням фінансової та інвестиційної підтримки проектів, що мають негативні екологічні наслідки, результати дослідження сприятимуть забезпеченню результативного

функціонування систем кредитування і страхування природоохоронних заходів в Україні. А це не тільки позитивно впливатиме на екологічну безпеку країни, а й поліпшить загальну економічну ситуацію в державі.

Список використаних джерел

1. Мартиненко В.О. Шляхи активізації банківського кредитування природоохоронних заходів / В.О. Мартиненко // *Економіка, управління, фінанси: теорія і практика : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., Хмельницький, 11-12 жовтня 2013 р.* – С. 51–53.

2. Коваленко М.А. Підприємство як суб'єкт кредитних відносин на ринку інновацій: мікроекономічні та макроекономічні аспекти / М.А. Коваленко, Т.О. Мацієвич // *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції.* – ХНТУ, 2014. – С. 76–80.

3. Астапова Г.В. Удосконалення процентної політики банків в процесі екологічного кредитування клієнтів / Г.В. Астапова // *Проблеми екології : загальнодержавний наук.-техн. журнал. ДонНТУ.* – 2008. – № 1–2. – С. 155–158.

4. Коваленко М.А. Страхування як інструмент реалізації екологічної політики / М.А. Коваленко, Т.О. Мацієвич // *Фінансові дослідження : зб. статей і тез студ. і молод. вчен.* – Херсон : ХНТУ, 2015. – Вип. 17. – С. 113–117.

5. Дубодєлова А.В. Організаційно-економічні механізми екологізації виробництва на вітчизняних підприємствах / А.В. Дубодєлова, О.В. Юринєць, М.М. Федорів // *Вісник Національного університету "Львівська політехніка".* – 2011. – № 698. – С. 156–162.

6. ЄС може знизити імпорт газу з Росії на третину завдяки економії [Електронний ресурс] // *Українська енергетика.* – 9 жовтня 2014. – Режим доступу : <http://ua-energy.org/post/46938>

7. Буй Т. Молодо. Зелено / Т. Буй, Е. Мошенец // *Інвестгазета.* – 2012. – № 15. – С. 18.

8. Кавун С.В. Розвиток ринку банківських платіжних картки на прикладі кредитування

проектів для екологічного підприємництва / С.В. Кавун, Т.О. Мацієвич // *Вісник Черкаського університету.* – Сер. "Економічні науки". – 2015. – № 33(366). – С. 77–87.

9. Какутич Є.Ю. Екологічне підприємництво у забезпеченні сталого економічного зростання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 "Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища" / Є.Ю. Какутич. – К., 2007. – 20 с.

10. Балабанова І.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанова – М. : Финансы и статистика, 1994. – С. 25.

11. Бажайкин А.Л. Понятие и содержание экологического страхования / А.Л. Бажайкин // *Государство и право.* – 2005. – № 10. – С. 67–74.

12. Пікус Р.В. Страхування екологічних ризиків в Україні / Р.В. Пікус, О.М. Лобова // *Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка.* – Сер. "Економіка". – 2009. – Вип. 113/114. – С. 27–32.

13. Пашнєва В.А. Обов'язкове екологічне страхування: проблеми сучасного законодавства / В.А. Пашнєва // *Європейські перспективи.* – 2012. – № 2(1). – С. 228–231.

14. Шуміло О.М. Становлення правового інституту екологічного страхування в Україні / О.М. Шуміло // *Науковий вісник Херсонського державного університету.* – 2014. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 41–46.

15. Иванов А.Н. Зарубежный опыт по страхованию лесного фонда [Электронный ресурс] / А.Н. Иванов, А.А. Соловйова. – Режим доступа : <http://ins-info.ru/?p=2>

16. Закон України "Про страхування" № 246-VIII від 05.03.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96>

References

1. Martynenko, V.O. (2012). *Shliakhy aktivizatsii bankivskoho kredyuvannia pryrodookhoronnykh zakhodiv* [Bank lending by activating

environmental activities]. *Ekonomika, upravlinnia, finansy: teoriia i praktyka – Economics, management, finance: theory and practice: Khmelnytskyi, 51-53 [in Ukrainian].*

2. Kovalenko, M.A., Matsievich, T.O. (2014). *Pid-priemstvo yak subiekt kredytnykh vidnosyn na rynku innovatsii: mikroekonomichni ta makroekonomichni aspekty [Enterprise relations as a business credit market innovations, microeconomic and macroeconomic aspects]. Sotsialno-ekonomichni rozvytok rehioniv v konteksti mizhnarodnoi integratsii – Socio-economic development of regions in the context of international integration, 76-80 [in Ukrainian].*

3. Astopova, G.V. (2008). *Udoskonalennia protsentnoi polityky bankiv v protsesi ekolohichnoho kredytuvannia kliientiv [Improvement of interest policy of banks in the environmentally lending]. Problemy ekolohii – Environmental issues, 1-2, 155-158 [in Ukrainian].*

4. Kovalenko, M.A., Matsievich, T.O. (2015). *Strakhuvannia yak instrument realizatsii ekolohichnoi polityky [Insurance as a tool for the implementation of environmental policy]. Finansovi doslidzhenia – Financial research, 17, 113-117 [in Ukrainian].*

5. Dubodelova, A.V., Yurinet, O.V., Fedoriv, M.M. (2011). *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy ekolohizatsii vyrobnytstva ta vitchyznianykh pidpriemstvakh [Organizational and economic mechanisms greening production and domestic enterprises]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika" – Bulletin of the National university "Lviv Polytechnic", 698, 156-162 [in Ukrainian].*

6. "leS mozhe znyzhyt import hazu z Rosii na tretynu zavdiaky ekonomii" [The EU can reduce gas imports from Russia due to a third economy]. *Ukrainska enerhetyka. – Ukrainian energy. Available at: <http://ua-energy.org/post/46938> [in Ukrainian].*

7. Bui, T., Moshenets, E. (2012). *Molodo. Zele-no [Youth. Green]. Investgazeta. – Investgazeta, 15, 18 [in Russian].*

8. Kavun, S.V., Matsievych, T.O. (2015). *Ro-zvytok rynku bankivskykh platizhnoi kartky na prykladi kredytuvannia proektiv dlia ekolohichnoho pidpriemnytstva [Market development bank card*

loans for example projects for environmental business]. Visnyk Cherkackoho universytetu – Bulletin of Cherkasy university, 33 (366), 77-87 [in Ukrainian].

9. Kakutykh, Ye. Yu. (2007). *Ekolohichne pid-priemnytstvo u zabezpechenni staloho ekonomichnoho zrostantia [Ecological entrepreneurship in sustainable economic growth]. Thesis: 08.00.06 [in Ukrainian].*

10. Balabanova, I.T. (1994). *Osnovy finansovogo menedzhmenta. Kak upravlyat kapitalom? [Fundamentals of financial management. How management capital?]. Finansy i statistika. – Finance and statistics, 25 [in Ukrainian].*

11. Bazhaykin, A.L. (2005). *Ponyatie i sodержanie ekologicheskogo strahovaniya. [The concept and content of the environmental insurance]. Gosudarstvo i pravo. – State and law, 67-74 [in Russian].*

12. Pikus, R.V., Lobova, O.M. (2009). *Strahuvannia ekolohichnykh ryzykiv v Ukraini [Insurance environmental risks in Ukraine]. Visnik Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T. Shevchenka – Bulletin of Kyiv National University, 113/114, 27-32 [in Ukrainian].*

13. Pashniva, V.A. (2012). *Oboviazkove ekolohichne strakhuvannia: problemy suchasnoho zakonodavstva [Mandatory environmental insurance: problems of modern legislation]. Yevropeyski perspektyvy. – European perspective, 2(1), 228-231 [in Ukrainian].*

14. Shumilo, O.M. (2014). *Stanovlennia pravovoho instytutu ekolohichnoho strakhuvannia v Ukraini [Becoming legal institute of ecological insurance in Ukraine]. Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – Scientific bulletin of Kherson state university, 2, 41-46 [in Ukrainian].*

15. Ivanov, A.N., Solovova, A.A. *Zarubezhnyi opyt po strahovaniyu lesnogo fonda [Foreign experience on forest insurance]. Available at: <http://ins-info.ru/?p=2>*

16. *Zakon Ukrainy "Pro strahuvannia" № 246-VIII vid 05.03.2015. [Law of Ukraine "On insurance" (2015. May, 3). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96>*

Стаття надійшла до редакції 09.01.2017.

УДК 336.7

Антон ШЕВЧУК

ПІДХОДИ ДО РОЗРАХУНКУ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Зазначено, що саме достатність капіталу визначає ступінь фінансової стійкості банку, тому є тим елементом ресурсної бази банку, який повинен покривати ризики, що виникають в його діяльності. Акцентовано увагу на тому, що низький рівень достатності капіталу банку призводить до небезпечних ризиків, що негативно позначається на його фінансовій стійкості. Здійснено порівняння підходів до розрахунку економічного капіталу банку.

Ключові слова: економічний капітал, достатність капіталу, фінансова стійкість банку, Базель II, ризики банку.

Антон ШЕВЧУК

Подходы к расчету экономического капитала банковской системы Украины

Указано, что именно достаточность капитала определяет степень финансовой устойчивости банка, являясь при этом элементом ресурсной базы банка, который должен покрывать риски, возникающие в процессе его деятельности. Акцентировано внимание на том, что низкий уровень достаточности капитала банка приводит к опасным рискам, негативно сказывающимся на его финансовой устойчивости. Проведено сравнение подходов к расчету экономического капитала банка.

Ключевые слова: экономический капитал, достаточность капитала, финансовая устойчивость банка, Базель II, риски банка.

Anton SHEVCHUK

Approaches to the calculation of economic capital Ukraine banking system

Introduction. Indicated that it determines the degree of capital adequacy of financial stability of the bank, so there is the element of the resource base of the bank, which should cover the risks arising in its activities. Therefore, proposed on the one hand say that the greater range of operations conducted by the bank, the greater the volume of investments in it, the more losses it may incur and the more he should be the level of capital adequacy to ensure stability in the implementation of the relevant risks. The attention that the low level of capital adequacy of the bank leading to a dangerous increase risks a negative impact on its financial stability. The comparison of approaches to the calculation of economic capital.

*The **purpose** of the study is to determine the best approaches for calculating economic capital in the presence of risk in the banking system arising in connection with the stability of the economy and fluctuations in the banking system.*

Results. *In the sense of economic capital calculation and the effectiveness of its many internal and external stakeholders with regard to banking institutions and organizations, such as the management of bank supervisory authorities, rating agencies and shareholders. Even before the transition to the stage of calculating economic capital of most Ukrainian banks to make a number of steps to ensure that the basic requirements for risk management.*

Conclusion. *The regulation of capital adequacy of the bank must comply with two ends, as overstating this value and reducing its value affects the reliability of the bank.*

Keywords: *economic capital, capital adequacy, financial stability of the bank, Basel II, the bank risks.*

JEL Classification: G21, G32.

Постановка проблеми. Висока достатність капіталу засвідчує, що банки не можуть впоратися зі своєю основною функцією, залучаючи надлишки грошових коштів в одних клієнтів і розподіляючи їх серед інших. Тобто, високий рівень достатності капіталу вказує на неефективну роботу банку, а отже, на відсутність перспектив щодо його подальшого розвитку, адже опосередковано (обмежує обсяг залучення та розміщення коштів) впливає на фінансовий результат банку. А, в свою чергу, низький рівень достатності капіталу – на ріст ризиковості банківської діяльності при недостатньому рівні власного капіталу, який необхідний для їх покриття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню підходів до розрахунку економічного капіталу в банківській системі присвятили свої праці такі вчені: С. Смірнов, Л. Примостка, О. Неізнестная, Л. Донець, Н. Швець, М. Денисенко, О. Ковальчук, А. Лобанов, А. Чугунов.

Мета статті полягає у визначенні оптимальних підходів для розрахунку економічного капіталу за наявності ризиків у банківській системі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність достатності капіталу є

ключовим елементом стабільності банківської системи з огляду на наступне:

- через достатність капіталу виявляється довіра суб'єктів ринку до банківської системи і національних грошей як їхнього продукту;
- висококапіталізовані банки ефективніше використовують свою посередницьку функцію на ринку за рахунок економії на витратах;
- банки з достатнім рівнем капіталу стійкіші і стабільніші до кризових проявів, адже власний капітал виступає “амортизатором” до виявів фінансової нестабільності;
- висококапіталізовані банки є більш конкурентоспроможними завдяки можливості збільшення активних операцій, заощадження пасивів, генерування прибутку [1].

За твердженням П. Роуза, власний капітал є “останнє кільце оборони” для банку проти банкрутства [2].

Слід зазначити, що після періоду гіперінфляції, коли в банківському секторі утворювалися надприбутки завдяки стабілізації економічних процесів, формування резервів, з огляду на падіння рентабельності банківського бізнесу, мало уявний характер. З'явилися схеми фіктивного нарахування

капіталу. Але низька капіталізація – це проблема не лише банківського сектору, вона негативно впливає на економіку, обмежує її можливості успішно розвиватися.

Високі темпи росту активів, спонукають банки до нарощування власного капіталу. Адже нездатність банку задовольняти попит клієнтів на кредити означає, що вони перейдуть на обслуговування в банки-конкуренти, що негайно призведе до втрати банком позицій на ринку, погіршення фінансових показників.

Так, на сьогодні, низка великих банків заявили про наміри провести IPO. Незважаючи на привабливість такого вирішення проблеми низької капіталізації банків, необхідно визнати, що насправді така можливість доступна порівняно невеликому колу великих кредитних установ. І причин цьому є кілька.

По-перше, проведення IPO потребують значних затрат, а низька капіталізація та висока ризиковість вітчизняного бізнесу відлякує іноземних інвесторів.

По-друге, залучення коштів нових акціонерів не завжди схвалюють власники банку, з огляду на неминучість розмивання їх частки в статутному капіталі.

По-третє, додаткові вкладення в капітал банків можуть здійснювати і діючі акціонери шляхом перерозподілу коштів з інших видів бізнесу. Але така практика пов'язана з невиплатою їм дивідендів.

По-четверте, не всі вітчизняні банки мають серед засновників фінансові групи, які здатні їх підтримувати додатковими інвестиціями.

Отже, залишається сподіватися на власні внутрішні ресурси для забезпечення успішного майбутнього банківської системи.

Тому, для забезпечення стійкості вітчизняної банківської системи, норматив достатності необхідно встановлювати відповідно не лише до покриття капіталом

поточних фінансових ризиків, але до забезпечення довгострокового стабільного розвитку. Математичне моделювання дає змогу оцінити залежність між показниками достатності і рентабельності капіталу банку при заданих темпах росту його активів.

Основними джерелами збільшення капіталу банків є:

- прибуток, але необхідно відмовитися від виплати дивідендів, мінімально обмежити його спрямування до фондів економічного стимулювання;
- нарощення статутного капіталу, але можуть змінитися частки власності акціонерів, що не завжди позитивно впливає на розвиток банку;
- залучення коштів на умовах субординованого боргу;
- залучення іноземного капіталу.

Однією із ключових проблем банківської діяльності, яка безпосередньо пов'язана із забезпеченням ліквідності, фінансової стійкості та надійності, є оцінка адекватності комітету банківської установи і його спроможності покривати можливі ризики. Основою для регулювання достатності капіталу зазвичай вважають Базельські угоди. Як засвідчує практика, для оцінки рівня ризиків, які змушені брати на себе фінансові установи, цих критеріїв недостатньо, і тому крупні західні банки в останні роки використовують ще один показник – економічний капітал.

Відповідно до встановленої вітчизняної практики і на основі умов Базельських угод, НБУ встановив мінімальний розмір регулятивного капіталу Н1, його структуру, норматив адекватності регулятивного капіталу Н2. Визначення і призначення регулятивного капіталу – “покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі діяльності, та забезпечення захисту вкладників, фінансової стійкості стабільної діяльності банків” (інструкція НБУ “про порядок регулювання діяльності банків

в Україні” від 28.08.2001 р. № 368). Норматив адекватності визначається як відношення суми регулятивного капіталу до сумарних активів і певних позабалансових інструментів, зважених за ступенем кредитного ризику та зменшених на суму створених відповідних резервів за активними операціями і на суму забезпечення кредиту безумовними зобов’язаннями або грошовим покриттям (інструкція НБУ №368 від 28.08.2001 р.). Для вітчизняних банків цей норматив із 2003 р. встановлено на рівні 10% [3].

Аналіз фактичних даних свідчить, що протягом останніх років спостерігалася тенденція до стрімкого зростання обсягів регулятивного капіталу і зниження значення показників адекватності капіталу (див. табл. 1).

За аналізований період зростає обсяг прострочених кредитів, що негативно впливає на результат діяльності банку, адже вони формують резерви на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями.

Тому, з точки зору теорії, резерви не покривають втрат, адже самі є затрати (витрати), які авансом відображені на фінансовому результаті банку. Однак створення

резервів дає змогу розтягнути вплив витрат на фінансовий результат в часі і таким чином дає банку можливість провести необхідну реструктуризацію активів і (або) вжити заходи щодо збільшення капіталу. Отже, такі причинно-наслідкові зв’язки можна описати наступним чином: погіршення кредитоспроможності позичальника – зниження класу позички – збільшення резервних відрахувань – зменшення доходу банку. Тому за своєю економічною суттю процес формування резерву, як джерела додаткового капіталу, – це відображення витрат із метою фіксації реального результату діяльності банку.

Однак у практичній діяльності банки стикаються з необхідністю порівняння капіталу з рівнем загальних потенційних ризиків, пов’язаних не тільки з якістю активів, а й з іншими напрямками банківської діяльності й економічного розвитку загалом. Це спонукало банки приділити більшу увагу проблемам оцінки економічного капіталу.

На відміну від показника регулятивного капіталу, який має єдине визначення і єдину методу обчислення, економічний

Таблиця 1

Динаміка ефективних резервів від можливих втрат за кредитними операціями банків*

Показники	Періоди							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2016	2016
Загальні активи (млн. грн.)	599396	92086	880302	942088	1054280	1127142	1278095	1316852
В т. ч. надані кредити	485368	792244	747348	755030	825320	815327	911402	1006358
Резерви за активними операціями	20188	48409	122433	148839	157907	141319	131287	204931
Проблемні кредити	6357	18015	69935	84851	79292	72520	70177	135858
У % до наданих кредитів	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1
Результат діяльності	6620	7304	-38450	-13027	-7708	4899	1436	-52967
Регулятивний капітал	72265	123066	135802	160897	178454	178909	204976	188949
Достатність регулятивного капіталу (H2)	13,92	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06	18,26	15,60

*Складено на основі [4].

капітал може бути визначений за власною концепцією кожного банку.

Економічний капітал слід, насамперед, розглядати як сукупність певних елементів регулятивного чи іншого капіталу.

Ґрунтуючись на теоретичному аналізі понять регулятивного й економічного капіталів, можна зробити висновки, що багато в чому вони подібні і пов'язані між собою. Слід зазначити, що обидва ці показники мають різні завдання і виконують різні функції. Так, розрахунки регулятивного капіталу мають не лише забезпечити платоспроможність і ліквідність банківської установи, а також стабільність функціонування банківського сектору в цілому, тоді як розрахунки економічного капіталу використовуються керівництвом банку з метою зниження витрат і одержання додаткових прибутків акціонерами. Тому розрахунок економічного капіталу покликаний враховувати не лише кредитний, ринковий та операційний ризики, як це здійснюється відповідно до Базеля II через показник адекватності капіталу, а й ризик ліквідності, трансферту, відсотковий, стратегічний тощо, їх поєднання, що може спричинити поліпшення чи послаблення ефекту спільної дії. Тобто показник економічного капіталу повинен максимально враховувати агреговану дію всіх видів ризиків, на які наражається і які вважає за необхідне контролювати банківська установа.

Незважаючи на те, що наглядові вимоги не поширюються на економічний капітал, слід очікувати, що більшість великих банків надалі широко використовуватимуть внутрішні моделі розрахунку економічного капіталу. Більше того, в разі необхідності, наглядовий орган може вимагати від банку поліпшувати внутрішні системи управління ризиком або ж підвищувати вимоги до регулятивного капіталу, що означає для банку орієнтацію на використання економічного капіталу.

Таким чином, можна стверджувати, що запровадження вимог Базельських угод

шляхом зосередження уваги на внутрішніх системах вимірювання ризику робить значний внесок у визначення регулятивного капіталу, який за своїм змістом наближається до економічного капіталу, що дає змогу вдосконалювати методи розрахунку обох показників.

Що стосується вітчизняної практики управління ризиками, то ці процеси в більшості банків налагоджені ще недостатньо чітко та якісно. Навіть запропоновані методи практично можуть використовуватися тільки для оцінки ризиків з метою розрахунку діяльності капіталу, а не для цілей управління ризиками, тим паче для розрахунку економічного капіталу.

Поняття “регулятивний капітал” і “економічний капітал” відображають дві моделі управління ризиками.

Перша модель була розроблена в 1980 році з метою зовнішнього нагляду за банківськими ризиками й обов'язковою звітністю банків. Відповідно до цієї моделі регулятивний капітал характеризується мінімальною величиною акціонерного капіталу інших фондів, яку організація має підтримувати, щоби відповідати вимогам наглядових органів.

Друга модель одержала розвиток у 1990-х рр. На основі цієї моделі економічний капітал можна визначити в широкому розумінні як капітал, необхідний для підтримки конкретного набору бізнес-напрямів або типів ризику. Як правило, на основі проведеної оцінки визначається величина економічного капіталу, необхідного для покриття непередбачених збитків в рамках встановленої ймовірності, наприклад, для покриття непередбачених збитків у результаті реалізації 999 із 1000 можливих протягом року. Слід зазначити, що у вітчизняній практиці в управлінні ризиками опираються на інтуїцію, попередній досвід, а не на математичні методи розрахунку ризику [5].

Розрахунок економічного капіталу має наступні цілі:

- управління та контроль ризику. Економічний капітал є мірою оцінки позиції банку з точки зору величини капіталу з урахуванням вибраної ним комбінації капіталу і ризику;
- оцінки результатів. Економічний капітал є складовою частиною показників, таких як показник дохідності з урахуванням ризику RAROC, які використовуються для оцінки результатів роботи окремих бізнес-напрямів;
- розподілу капіталу. Оцінка ризиків різних бізнес-напрямків дає змогу перерозподіляти економічний капітал на користь тих бізнес-підрозділів, які потребують додаткового капіталу, у зв'язку з тим, що вже прийняли на себе ризик.
- корегування поведінки банку з урахуванням ризиків. Величина економічного капіталу, яка перерозподілена на користь цього підрозділу, може змінюватися, наприклад, залежно від фази бізнес-центру, з тим, щоби активізувати операції або стримати їх ріст;
- мотивація персоналу;
- прийняття обґрунтованих рішень про вилучення коштів із певного кола бізнес-операції [6].

Необхідність переорієнтації із регулятивної концепції на економічну у вітчизняній банківській системі обумовлена наступним:

1) підхід до оцінки достатності капіталу в національній банківській системі потребує вдосконалення і наближення до положень Базельського комітету з банківського нагляду. Між регулятивним та економічним капіталом існує слабкий кореляційний зв'язок, насамперед, через неадекватність капіталу, і таким чином останній не виконує своїх функцій;

2) інтеграція вітчизняного банківського сектору у світову фінансову систему обумовлює необхідність модифікації регу-

лятивної оцінки на вищому рівні управління банківською системою та розвиток економічної концепції;

3) метод економічного капіталу передбачає заміну загального стандартизованого методу визначення ризиків підходом, який базується на внутрішньобанківських моделях, що застосовуються для оцінки й обмеження можливих збитків кредитної організації;

4) система оцінок ґрунтується на глибокому аналізі ризиків у банківському секторі з урахуванням особливостей його розвитку;

5) в межах регулятивного підходу формується модель відповідно до вимог регулятора (НБУ) та інтересів кредитної організації – на макrorівні, тоді як, згідно з економічною концепцією, формується модель визначення ризикового капіталу під існуючі ризики (кредитний, ринковий, операційний, ризик ліквідності) – на мікроекономічному рівні.

Таким чином, кожен банк має розробляти власну систему оцінки капіталу на базі адаптованого економічного підходу до оцінки ринкового капіталу, що відповідає міжнародним вимогам.

Базельська угода враховує не тільки кредитний, а й ринковий та операційний ризики, що виражається у розрахунку коефіцієнта Кука:

$$K_k = \frac{K}{KP + PP + OP} \geq 0,08,$$

де K – капітал банку;

KP – кредитний ризик;

PP – ринковий ризик;

OP – операційний ризик.

Визначаючи величину кредитного ризику, банк може вибрати один із трьох варіантів:

- стандартизований підхід (standardized approach), що використовує рейтинг зовнішніх стосовно банку агентств;
- базовий внутрішній рейтинг (foundation internal rating based iRB), заснований на власних рейтингових розробках і оцінках;

– удосконалений внутрішній рейтинг (advanced IRB) [7].

IRB-підходи передбачають створення власних систем рейтингування фінансового стану своїх позичальників на основі ймовірності їх дефолту (PD) протягом певного періоду часу. Для тих банків, які використовують базові iRB-підходи, наглядові органи встановлюють значення наступних показників:

- втрати в разі дефолту (4 GD);
- загальна абсолютна величина активу під ризиками (EAD);
- корегування, пов'язані з визначенням періоду, протягом якого банк перебуває під ризиками за цим активом;
- очікувані збитки;
- неочікувані збитки.

Банківські установи, що використовують для розрахунку ризиків вдосконалені iRB-підходи, мають самостійно визначати вказані показники. iRB-підходи припускають дещо нижчі вимоги до рівня достатності капіталу, проте змушені вдосконалювати внутрішні системи управління й оцінки кредитного ризику [8].

Вимоги до ринкового ризику містять два можливі підходи – стандартний і використання внутрішніх моделей. Мінімальний розмір капіталу, з точки зору ринкового ризику, визначає основні методології VAR (Value at Risk).

Для оцінки мінімального капіталу, з точки зору операційних ризиків, Базельський комітет пропонує кілька методів: стандартизований, який передбачає розподіл діяльності банку на кілька стандартних напрямків; підхід удосконаленого вимірювання, який передбачає активне використання в банках власних моделей аналізу та моніторингу операційних збитків.

Отже, при розрахунку економічного капіталу чільне місце відводиться розумінню суті банківських ризиків, тобто поняттям “очікувані та неочікувані втрати” і, відповідно, методам їх виміру. У світовій практиці

найбільшого поширення отримали наступні методи аналізу та кількісного виміру: експертних оцінок (метод Дельфі, “дерева рішень”, коефіцієнтного аналізу, рейтингів), статистичний (“Монте-Карло”, VAR), аналітичний (дюрації, RAROC, GAP-аналіз), оцінки доцільності витрат, метод аналогій і комбінований. Вибираючи метод аналізу й оцінки ризиків, слід звернути увагу на те, що формальні моделі (особливо статистичні) є обмеженими як факторами, так і часовими горизонтами та спрощеними щодо обчислення (зазвичай, застосовують ймовірності величини) Це, з одного боку, дає змогу використовувати їх для індексації й оцінки ризиків, а з іншого – обмежує використання через обмеженість відображення складних динамічних ринкових процесів.

У вітчизняній банківській практиці використовують наступні методи оцінки банківських ризиків: методи експертної оцінки; статистичний при аналізі коливань досліджуваного об'єкта за певний період часу; аналітичний (стрес-тестування).

Серед існуючих методологій розрахунку економічного капіталу на практиці найчастіше застосовують метод побудови статистичного розподілу непередбачуваних втрат, пов'язаних із конкретним набором ризиків.

Сучасні методи розрахунку можуть бути згруповані за типом ризику.

Так, для розрахунку величини ринкового ризику, притаманного інструментам торгового портфеля, застосовують методологією VaR (вартість під ризиком). Використовують два підходи: емпіричний і парампіричний.

При емпіричному підході величина ринкового ризику розраховується на основі спостережень історичної вибірки, тоді як при параметричній припускається, що розподіл доходів і витрат підпорядкований закону нормального розподілу. Після чого історична вибірка використовується тільки для оцінки параметрів цього розподілу.

Для оцінки процентного ризику за фінансовими інструментами використовують стрес-тести зміни процентних ставок.

Значний розвиток за останні десятиріччя одержали так звані – VaR-моделі, суть яких полягає у побудові статистичних рядів розподілу потенційних втрат за кредитами. Ці моделі містять наступні компоненти:

PD – ймовірність дефолту боржника (в%), яка розраховується для проміжку один рік;

LGD – очікувана величина збитків у випадку дефолту (в%);

EAD – сукупна величина кредитних ризиків боржників на момент дефолту.

Економічний капітал розраховується тільки під неочікувані втрати, які виражають позитивну різницю між майбутніми фактичними втратами та їх очікуваними значеннями. Із цього випливає, що величина неочікуваних втрат може бути розрахована тільки в майбутньому, після того, як фактичні втрати стануть реальністю. Наприклад, якщо очікувані втрати за кредитами визначені банком в розмірі 5%, це означає, що за умов багатократного надання кредиту боржникам із подібними характеристиками в середньому в п'яти випадках зі ста кредит

не буде повернутий. Якщо за результатами операцій фактичні втрати становлять 9%, то 4% із них розглядають як неочікувані.

Розглянемо можливість оцінки економічного капіталу на основі кредитного, ринкового й операційного ризиків (рис. 1).

Вважаємо, що застосування стандартизованого методу визначення мінімального розміру капіталу банку є складним через відсутність визначених НБУ вітчизняних рейтингових агенств і достатньо високими затратами на замовлення рейтингу від зарубіжних рейтингових агенств. Щодо оцінки кредитного ризику, який базується на внутрішніх рейтингах, то наглядові органи (НБУ) мають переконатися у наступному:

- по-перше, банк повинен мати надійну систему управління, в т. ч. управління ризиками, яка перевіряється періодом у кілька років в умовах як стабільного розвитку економіки, так і нестабільного;
- по-друге, банк повинен мати можливість одержувати достовірну інформацію про фінансовий стан своїх клієнтів та про перспективи його зміни як за внутрішніми, так і зовнішніми факторами;

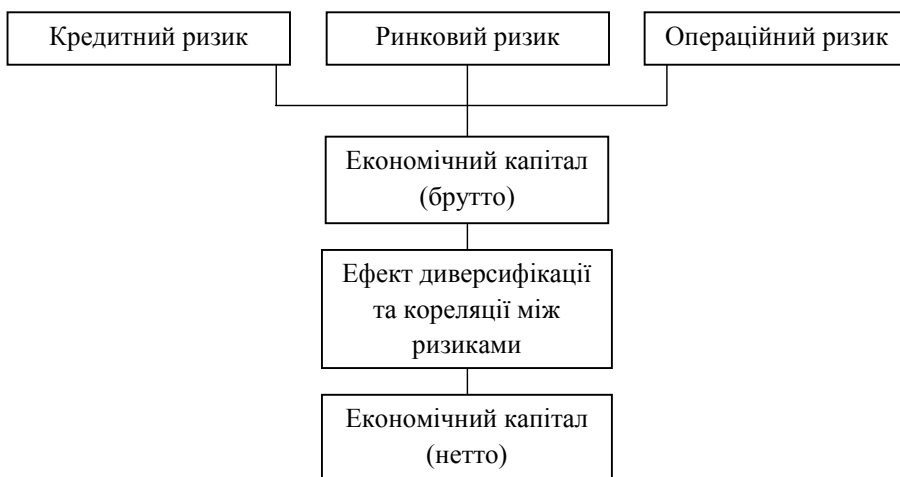


Рис.1. Модель розрахунку економічного капіталу [9]

- по-третє, банк повинен мати можливість одержувати інформацію про кредитні ризики, що дають змогу сформулювати статистичні ряди даних, визначити групи боржників з відповідним рівнем ризиків дефолту;
- по-четверте, оцінка кредитного ризику на основі внутрішніх рейтингів не збігатиметься з оцінкою ризиків при стандартизованому підході через ліберальне ставлення до ризиків.

Тому, з огляду на зазначене, пропонуємо розрахунок оцінки кредитного розвитку здійснювати на основі стандартизованого підходу із відповідними вдосконаленнями щодо формування резервів під очікувані та неочікувані ризики за категоріями відповідних позичальників на основі результатів зовнішніх рейтингових оцінок, практики країн з розвинутими ринковими економіками або власних уявлень про рівень і фактори ризиків у національній економіці. Тому великі банки або банки з іноземними капіталом, які мають можливість збору та рейтингування клієнтів, можуть використовувати, з дозволу наглядових органів, внутрішні рейтингові системи, а всі інші банки – користуватися регулятивними вимогами.

Ринковий ризик, який пов'язаний із коливанням цін на чотирьох складових ринку – ринку боргових цінних паперів, ринку акцій, валютному та товарному ринках, Базельський комітет рекомендує оцінювати за двома методами – стандартним та внутрішньомодельним. Кількісна оцінка ринкового ризику передбачає зведення всіх ринкових ризиків до єдиного знаменника та визначення суми, яку банк може витратити в результаті здійснення сукупності вищезазначених операцій. Найпотенційнішою методикою розрахунку ринкового ризику є VAR (value – at – risk), що відображає максимальний рівень витрат, які може понести банк за умови виникнення несприятливої

ситуації на фінансовому ринку. Мінімальний розмір регулятивного капіталу визначається за формулою:

$$\frac{PK}{Ap + Pp * 12,5} \geq 8\%,$$

де PK – регулятивний капітал;
 Ap – активи зважені на ризик;
 Pp – резерви під ринковий ризик.

Національний банк України удосконалив методикку розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу, згідно з якою частково враховується процентний і валютний ризики. Проте банки не формують спеціальні резерви на покриття ринкових ризиків, як це передбачено Базельським комітетом.

Вимірювання й оцінка операційного ризику банківських установ на основі застосування концепції розрахунку економічного капіталу здійснюється за наступними моделями – моделі на основі базового індикатора, стандартизованого підходу та удосконалених підходів. Базовий індикативний підхід передбачає мінімальний розмір капіталу, який дорівнює 15% середньорічному позичковому розміру валового доходу за три попередні роки:

$$KOP = \frac{\sum_{i=1}^3 BD}{n} \times \alpha(15\%),$$

де KOP – величина економічного капіталу під операційний ризик;

BD – валовий дохід за 3 роки;

n – 3 роки;

L – коефіцієнт резервування(15%) [10].

Цю модель успішно можуть застосовувати невеликі та середні банки, що спеціалізується на здійсненні окремих операцій (лізингові, факторингові, іпотека тощо).

Слід зазначити, що для багатьох банків ймовірна величина операційного ризику важкодоступна, дослідження на рівні дохідності за основною банківською діяльніс-

тю дає можливість вимірювати потенційно можливі операційні ризики для банківської системи (табл. 2).

Як показують дані табл. 2, питома вага капіталу під операційні ризики в загальному обсязі регулятивного капіталу має тенденцію до зростання, а відтак, її необхідно враховувати в обсягах обов'язкових резервах, які зберігатимуться на рахунках НБУ. З іншого боку, рівень капіталу під операційні ризики задовільняє вимоги Базельського комітету, що свідчить про доречність використання підходу базового індикатора для банківської системи України. Удосконалений метод заснований на власних методиках розрахунку, його можуть використовувати ті банки, які відповідають певному набору якісних та кількісних стандартів, які висувають до них наглядові органи.

Висновки. Таким чином, усі ці методи розрахунку різняться як за рівнем складності, так і готовністю до операційних ризиків. Однак для вітчизняної банківської практики, вважаємо найбільш доцільним запровадження базового індикативного підходу до оцінки операційного ризику. Описана модель розрахунку величини економічного капіталу на основі рекомендованих підходів, що оцінює їх рівень кредитного, ринкового й операційного ризиків, дасть

можливість перейти від регулятивної концепції до концепції економічного капіталу в діяльності вітчизняної банківської системи.

Список використаних джерел

1. Неізнана О.В. Рівень капіталізації банківського сектору України: проблеми та шляхи їх вирішення / О.В. Неізнана, М.І. Овсяннік // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – С. 80–85.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов 2-изд. / А. Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 608, 769.
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні // Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368.
4. Основні показники діяльності банків України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=368-07&cat_id=36798.
5. Донець Л.І. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків / Л.І. Донець. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
6. Швець Н.Р. Визначення величини економічного капіталу як метод управління інтегральним фінансовим ризиком банку / Н.Р. Швець, А.А. Юшкалюк // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 6. – С. 168–174.

Таблиця 2

Обсяги капіталу на покриття операційного ризику банків України*

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Чистий операційний дохід (млн. грн.)	31966	55237	66822	64598	63105	66254	66147	87498
Чистий усереднений дохід	–	–	51342	62219	64840	63652	64168	72300
Прогнозований обсяг капіталу під операційним ризиком (гр. 2x0,1)	–	–	7701,3	9332,9	9726	9547,8	9625,2	10845
Регулятивний капітал	–	–	135802	160897	178454	178909	204976	188999
Частка к-лу на покриття операційних р-ків у структурі регулятивного к-лу	–	–	37,8	38,7	36,3	35,6	31,3	38,3

*Складено на основі [5].

7. "Базель 1" і "Базель 2" у контексті виміру та оцінки кредитних ризиків // Фінансовий ринок України. – 2006. – № 3. – С. 3–9.

8. Денисенко М.П. Кредитування та ризики : навч. посібник / М.П. Денисенко, В.М. Домрачев, В.Г. Кабанов. – К. : ТОВ "Видавничий дім "Професіонал", 2008. – 480 с.

9. Ковальчук О.В. Особливості застосування методики визначення економічного капіталу банку та розрахунок його величини під окремі види ризиків / О.В. Ковальчук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 691. – С. 51–58.

10. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М. : Альпина паблшер, 2003. – 786 с.

References

1. Niezvestnaia, O.V., Ovsiannik, M.I. (2009). Riven kapitalizatsii bankivskoho sektory Ukrainy: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [The level of capitalization of the banking sector in Ukraine: problems and solutions]. Visnyk Kryvorizkoho ekonomichnoho instytutu KNEU – Herald of Kryvyi Rig economic institute KNEU, 80–85 [in Ukrainian].

2. Damodaran, A. (2004). Investitsionnaya otsenka. Instrumenty i metody otsenki lyubiyh aktivov [Investment valuation. Tools and methods for valuing any assets] (2nd ed.). Moscow: Alpyna Byznes Buks [in Russian].

3. Instruksiiia pro poriadok rehuliuвання diialnosti bankiv v Ukraini. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 28.08.2001 № 368 [Instructions on regulation of banks in Ukraine. Resolution of the National Bank of Ukraine]. (2001, August, 28) [in Ukrainian].

4. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy [Main indicators of banks in Ukraine]. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=368-07&cat_id=36798.

5. Donets, L.I. (2012). Obhruntuvannia hospodarskykh rishen ta otsiniuvannia ryzykiv [Justification business decisions and risk assessment]. Kyiv: Tsent uchbovoi literatury [in Ukrainian].

6. Shvets, N.R., Yushkaliuk, A.A. (2016). Vyznachennia velychyny ekonomichnoho kapitalu yak metod upravlinnia intehralnym finansovym ryzykom banku [Determination of economic capital management as a method of integrated financial risk bank]. Prychornomorski ekonomichni studii – Prychornomorsk economic studies, 6, 168–174 [in Ukrainian].

7. "Bazel 1" i "Bazel 2" u konteksti vymiru ta otsinky kredytnykh ryzykiv ["Basel 1" and "Basel 2" in the context of measuring and evaluating credit risk]. (2006). Finansovyi rynek Ukrainy – The financial market of Ukraine, 3, 3–9 [in Ukrainian].

8. Denysenko, M.P., Domrachev, V.M., Kabanov, V.H. (2008). Kredytuvannia ta ryzyky [Credit and risk]. Kyiv: TOV "Vydavnychiy dim "Profesional" [in Ukrainian].

9. Kovalchuk, O.V. (2010). Osoblyvosti zastosuvannia metodyky vyznachennia ekonomichnoho kapitalu banku ta rozrakhunok yoho velychyny pid okremi vydy ryzykiv [Features of application of methods for determining the economic capital of the bank and the calculation of its value during certain types of risk]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika" – Herald of the National university "Lviv Polytechnic", 691, 51–58 [in Ukrainian].

10. Lobanov, A.A., Chugunov, A.V. (Eds.). (2003). Entsiklopediya finansovogo risk-menedzhmenta [Encyclopedia of financial risk management]. Moscow: Alpina pablisher [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 14.02.2017.

УДК 338.24:330.322

Олена БІЛОУСОВА

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ОЕСР

Розглянуто стан фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств реального сектору економіки в Україні. Акцентовано увагу на зарубіжному досвіді бюджетно-податкового стимулювання інноваційної діяльності. З урахуванням наявного в Україні дефіциту вільного державного та приватного капіталу розроблено рекомендації з удосконалення податкового законодавства, спрямовані на забезпечення прискорення інноваційного розвитку національної економіки.

Ключові слова: фінансування інновацій, інноваційно-інвестиційна діяльність, бюджетне стимулювання, податкові пільги, прискорення розвитку на інноваційній основі.

Елена БЕЛОУСОВА

Финансовое обеспечение инновационной деятельности в Украине и странах ОЭСР

Рассмотрено состояние финансового обеспечения инновационной деятельности предприятий реального сектора экономики в Украине. Акцентировано внимание на зарубежном опыте бюджетно-налогового стимулирования инновационной деятельности. С учетом существующего в Украине дефицита государственного и частного капитала разработаны рекомендации по совершенствованию налогового законодательства, направленные на обеспечение ускорения инновационного развития национальной экономики.

Ключевые слова: финансирование инноваций, инновационно-инвестиционная деятельность, бюджетное стимулирование, налоговые льготы, ускорение развития на инновационной основе.

Olena BILOUSOVA

Financial support for innovation in Ukraine and OECD countries

Introduction. *Research, development and creation of innovation as a prerequisite for a gradual transition to the fourth industrial revolution will require significant financial resources. Deficit of free public and private capital, the existence of potential risks of innovation make it difficult to attract resources for innovation and investment projects.*

Purpose. *Identify financial support for innovation, causes inefficient investment generalize the experience of the developed of OECD countries, outline ways to improve tax legislation in Ukraine.*

Results. *The main results of the study. In the period of 2011–2015. The main source of financing innovations were the resources of enterprises, as well as significantly reduced funding*

from the budget, foreign investments and other sources. Revealed that the fiscal stimulus, including the application of the tax legislation accelerated depreciation of fixed assets – not intensified investment and innovation processes. Financial resources are concentrated on providing ongoing activities, rather than on upgrading technology to the level of new technological structures. Research experience providing financial innovation in developed OECD countries and Vietnam showed that the structure of sources of financial support is of secondary importance compared to the volume of financing, the ability to attract resources for co-financing of state enterprises, financial institutions, innovation funds; the use of innovative financial instruments to attract resources.

Conclusion. *The process of financial support innovation offered to restore fiscal incentives to new conditions – to achieve efficiency innovation (creating an innovative product, the introduction of innovative new technologies, innovative renewal of fixed assets, etc.), targeted use of resources from the use of tax incentives and methods for accelerated depreciation.*

Keywords: *financing innovation, innovation and investment, fiscal incentives, tax credits, accelerated development on innovation basis.*

JEL Classification: G24, M13, O31, O32.

Постановка проблеми. У 2010-2015 рр. обсяг інвестицій в інноваційну діяльність підприємств реального сектору економіки України за рахунок усіх джерел фінансування становив близько 122 млрд. грн. Інвестиційні ресурси, що спрямовуються на здійснення досліджень, розробок і впровадження інновацій, є недостатніми за своїм обсягом, а також використовуються неефективно. Необхідність вирішення цих проблем актуалізується з огляду на нові світові тенденції щодо фінансування та створення передумов для переходу до четвертої промислової революції, яка за визначенням учасників Всесвітнього економічного форуму 2016 р. потребуватиме змін у всіх сферах, включаючи державне регулювання розвитку економіки; стимулювання і підтримку досліджень, розробок та інновацій [1-2]. Поряд з функцією державного регулювання буде розвиватися функція прискорення фінансування, досліджень, розробок та запровадження інновацій. Глобалізація сприятиме цим процесам і створюватиме можливість прискорити модернізацію для країн,

яким бракує власних фінансових ресурсів та інноваційних технологій. Однак у країнах з малоефективними урядами та слабкою фінансовою системою в умовах зростаючої інтеграції та взаємозалежності фінансово-економічних систем світу виникає небезпека фінансової дестабілізації [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність і необхідність фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності констатують вітчизняні та зарубіжні вчені, урядовці, політики з огляду на:

- відставання України від країн Європи у запровадженні нових інноваційних технологій у промисловість (непроведення на сучасному етапі фундаментального переоснащення вітчизняних високотехнологічних підприємств призводитиме до втрати їх конкурентоспроможності); високий рівень зносу основних засобів, матеріало- та енергомісткості виробництва, недотримання світових стандартів;
- неефективну структуру економіки, деформовані пропорції між виробництвом, споживанням, нагромадженням;

- необхідність розбудови промислової та транспортної інфраструктури;
- дефіцит довгострокового фінансування; високі кредитні ставки;
- прогалини у нормативно-правовій базі з питань регулювання та стимулювання інноваційної діяльності, розвитку ринку інноваційної продукції [4-10].

У науковій літературі найбільш поширеним є визначення терміна “фінансове забезпечення інноваційного розвитку” як сукупності економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення й ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки [11]. Різними авторами було досліджено фінансові інструменти, методи, форми фінансування, фінансові важелі впливу на згаданий розвиток [12-14]. Проте, незважаючи на наявність достатньо великого наукового доробку, залишаються невирішеними проблеми розробки підходів до фінансування в умовах дефіциту вільного капіталу, який залучається на довгостроковій основі, податкового стимулювання та забезпечення прискорення інноваційного розвитку національної економіки, з урахуванням негативної практики попередніх років щодо неефективного використання бюджетних коштів і податкових пільг.

Метою статті є оцінювання стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності, виявлення причин її неефективного інвестування, узагальнення досвіду розвинених країн ОЕСР та окреслення шляхів удосконалення податкового законодавства у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законами України “Про інноваційну діяльність”, “Про наукову і науково-технічну діяльність” визначено основні джерела фінансування наукових досліджень, розробок

та інновацій, зокрема, кошти державного та місцевих бюджетів України, власні та запозичені кошти суб’єктів інноваційної діяльності, кошти фізичних і юридичних осіб. Проте довгострокові фінансові ресурси в економіці є надзвичайно обмеженими, а інноваційні процеси, особливо перші його етапи, недостатньо фінансуються, оскільки пов’язані з високими ризиками втрати вкладеного капіталу. У період 2011–2015 рр. основним джерелом фінансування інновацій були фінансові ресурси підприємств. У 2015 р. фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємствами збільшилося майже удвічі порівняно з 2011 р. і становило 13,4 млрд. грн., або 97,2% від загального обсягу. При цьому суттєво скоротилося фінансування за рахунок бюджетних коштів, коштів іноземних інвесторів та з інших джерел (табл. 1). Суттєве скорочення бюджетного фінансування та відміна більшості податкових пільг із податку на прибуток (з 15,41 млрд. грн. у 2011 р. до 0,24 млрд. грн. у 2015 р., за даними Державної фіскальної служби України) відбувалися, зокрема, через низьку результативність стимулювання інноваційної діяльності.

У процесі згаданого стимулювання не вирішуються проблеми: нецільового використання податкових пільг і фінансових ресурсів підприємств від застосування методів прискореної амортизації; неузгодженості податкових реформ з іншими економічними реформами, зокрема програмами активізації розвитку економіки; неналежного податкового та загалом державного фінансового контролю. Як відомо, відсутність цільової направленості застосовування окремих форм податкового стимулювання призводить до зниження об’єкта оподаткування та, відповідно, скорочення бюджетних надходжень від податку на прибуток. Це унеможлиблює збільшення обсягів державних інвестицій, концентрації накопичен-

Таблиця 1

Джерела фінансування досліджень, розробок та інновацій в Україні*

	2011		2012		2013		2014		2015	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Фінансові ресурси підприємств реального сектору економіки	7,59	52,9	7,34	63,9	6,97	72,9	6,54	85,0	13,43	97,2
Бюджетні кошти	0,15	1,0	0,22	2,0	0,02	0,3	0,34	4,5	0,06	0,4
Кошти іноземних інвесторів та інші фінансові ресурси	6,59	46,0	3,92	34,1	2,57	26,8	0,82	10,5	0,32	2,4
Усього	14,33	100	11,48	100	9,56	100	7,70	100	13,81	100

* Складено на основі [15].

ня фінансових ресурсів для модернізації промисловості та для досягнення національних економічних пріоритетів загалом.

У побудові інноваційної системи України були допущені серйозні помилки, зокрема у виборі головного напрямку підтримки (основна увага має бути спрямована не на малий і середній бізнес, а на велику промисловість). У ринковій економіці інноваційний процес має спиратися на конкурентне ринкове середовище, а роль держави полягати у захисті та фінансовій підтримці підприємств, які взяли на себе тягар інноваційної ініціативи [16]. Основним завданням державної політики щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності має бути пом'якшення інвестиційних ризиків і надання суб'єктам додаткових стимулів, за умови їхньої участі у фінансуванні проектів власними коштами [17].

Бюджетно-податкове стимулювання діяльності підприємств, яке здійснювалося на рівні від 2,5 до 10,4% ВВП у період 2007–2015 рр. [18-19], а також застосування у податковому законодавстві прискореної амортизації не активізували інвестиційно-інноваційні процеси. Фінансові ресурси спрямовувалися на забезпечення операційної діяльності (поповнення оборотних коштів, погашення поточної кредиторської

заборгованості), а не на оновлення технологій до рівня нових технологічних укладів тощо. У 2015 р. загальний обсяг власних та інших фінансових ресурсів, спрямованих на інноваційну діяльність, становив 0,7% ВВП або 13,8 млрд. грн. (табл. 1). Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, становила лише 15,2%. Наслідками цього є високий рівень зношеності основних засобів, порівняно з іншими країнами, та низький і середній рівень технологій. На початок 2016 р. в Україні рівень зносу у промисловості склав 76,9%, що значно перевищує аналогічні показники інших країн. Так, у В'єтнамі зношеність основних засобів становила близько 45%, Польщі – 51,6%, Великій Британії – 42,5%, Франції – 52% [20-21].

В Україні, на відміну від інших держав, приріст зносу основних засобів відбувається швидшими темпами, ніж приріст інвестицій в основний капітал, введення в експлуатацію нових основних засобів. Збільшення первісної вартості основних засобів через проведення індексації (індекси дооцінки коливальні в межах – 109,6–194,8% у 2013–2015 рр.), здійснення капітального ремонту для підтримки наявних активів у робочому стані, придбання активів, які вже були в експлуатації, не вирішує завдання

інноваційного оновлення [15]. При цьому податкових пільг на дослідження і розробки (далі – R & D) не передбачено (окрім літакобудування).

Законом України від 21.12.2016 № 1797-VIII було доповнено підрозділ 4 розділу XX Податкового кодексу України пунктом 43, яким передбачено, що платники податку на прибуток під час розрахунку амортизації за прямолінійним методом щодо основних засобів 4 групи можуть використовувати, починаючи з 01.01.2017 р., мінімально допустимий строк амортизації, який дорівнює два роки, якщо витрати на придбання таких основних засобів понесені (нараховані) платником податків після 01.01.2017 р. та в разі, якщо для таких основних засобів одночасно виконується низка вимог. Для розрахунку амортизації визначається вартість основних засобів і нематеріальних активів без урахування їх переоцінки (уцінки, дооцінки), проведеної відповідно до положень стандартів бухгалтерського обліку. Запровадження додаткового методу прискореної амортизації до нових машин та обладнання, а також вираховування переоцінки із вартості основних засобів, яка амортизується, є позитивним у податковому стимулюванні їхнього оновлення. Проте запроваджені зміни є недостатніми та суттєво не вплинуть на зниження загального рівня зноше-

ності основних засобів, який у промисловості має тенденцію до зростання (табл. 2).

Таким чином, сьогодні в Україні амортизаційні відрахування практично не здатні виконувати функцію фінансування інноваційної діяльності, зважаючи на стан основних засобів [22].

У науковій літературі започатковано дискусію між науковцями щодо необхідності поряд із податковими пільгами застосовувати для заохочення інноваційної діяльності і певні санкції щодо суб'єктів господарювання, які, здійснюючи прибуткову діяльність, не приділяють уваги оновленню основних засобів. І. Крисоватий запропонував у випадках критичного ступеня зносу основних засобів збільшувати ставку податку на відсоток на процент перевищення фактичним зносом критичного зносу його рівня [23]. Такий підхід показав свою дієвість у Південній Кореї та інших країнах, які досягають високої результативності інноваційної діяльності.

Україна у процесі розбудови власної системи державної підтримки інноваційної діяльності має враховувати найкращу світову практику застосування податкових інструментів і враховувати особливості власної економіки та наявність фінансових ресурсів [24]. Система фінансового забезпечення інноваційної діяльності має фор-

Таблиця 2

Ступінь зносу основних засобів промисловості України*

	1980	1985	1991	2000	2007	2009	2012	2013	2014	2015
Первісна (переоцінена) вартість, млрд. грн.	194,0	255,0	331,0	285,3	660,4	970,9	1603,6	1749,1	1937,8	3842,5
Залишкова вартість, млрд. грн.	121,4	144,8	179,4	146,0	270,6	370,8	685,0	753,7	769,5	889,2
Ступінь зносу, у %	37,4	43,2	45,8	48,8	59,0	61,8	57,3	56,9	60,3	76,9
Амортизація за рік, млрд. грн.	6,8	9,1	7,1	10,0	26,7	38,2	58,0	65,7	77,4	80,8
Амортизація, у % ВВП	3,6	3,8	2,4	5,7	3,6	4,0	4,1	4,5	4,9	4,1

* Складено на основі [15].

муватися з урахуванням макроекономічних, політичних та інших чинників, в тому числі стану та типу фінансової системи у кожній конкретній країні [17].

Фінансове забезпечення наукових досліджень, розробок та інновацій (далі – R&D&I) є важливим завданням ЄС, що має на меті зміцнення наукових і технологічних основ розвитку для підвищення продуктивності праці, формування інноваційної та конкурентоспроможної економіки, забезпечення довгострокового економічного зростання. В країнах ЄС у 2015 р. загальний обсяг інвестування становив 299 млрд. євро (у ЄС-28), що на 4,4% більше порівняно з попереднім роком. Рівень фінансування щодо ВВП був достатньо стабільним і у період 2013–2015 рр. становив: у Німеччині близько 2,9% у Франції – 2,2% у Великій Британії – 1,7% ВВП [25].

У кожній країні ЄС є певні особливості щодо залучення джерел фінансування та застосування окремих видів державної підтримки, передбачених Рамковим положенням для державної допомоги на дослідження, розробки та інновації. Уряд може фінансувати R&D&I за рахунок поєднання прямих і непрямих інструментів. Пряма державна фінансова підтримка здійснюється, в основному, через державні закупівлі, надання грантів (на конкурсній основі),

субсидій, кредитів або часткового фінансування витрат, зокрема з передачі знань. Це дає змогу уряду розвивати певні напрями діяльності у сфері R&D&I, в яких країна матиме конкурентні переваги, соціальну віддачу (екологічно чисті технології тощо) за низького рівня прибутку.

За висновками експертів ОЕСР, податкові стимули дають можливість зменшити граничну вартість досліджень, розробок та інновацій, проте заохочують до проведення короткострокових прикладних досліджень, використання новітніх технологічних виробничих процесів і поетапного запровадження інновацій, а не радикальних проривів. Прямі субсидії, державні закупівлі більш орієнтовані на довгострокові дослідження [25–29].

У Німеччині основними джерелами фінансування R&D&I є інвестиції підприємств та уряду (табл. 3). Компанії інвестують у наукові дослідження та розробку інновацій, а також у придбання сучасного обладнання та техніки.

Німецькі підприємства за рахунок власних і залучених джерел фінансування інвестують близько 11,6% ВВП, з них на R&D&I спрямовується лише 2,9% ВВП [30]. За напрямками використання фінансових ресурсів на R&D&I виокремлюють: 1) поточні витрати, які включають витрати на оплату

Таблиця 3

Джерела фінансування досліджень, розробок та інновацій у Німеччині*

	2011		2012		2013		2014		2015	
	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%
Фінансові ресурси підприємств реального сектору економіки	51,1	67,6	53,8	68,0	53,6	67,2	57,0	67,5	59,1	67,7
Бюджетні кошти	11,0	14,5	11,3	14,3	11,9	14,9	12,5	14,8	13,0	14,9
Кошти іноземних інвесторів та інші фінансові ресурси	13,5	17,9	14,0	17,7	14,3	17,9	14,9	17,7	15,1	17,4
Усього	75,6	100	79,1	100	79,7	100	84,5	100	87,2	100

* Складено на основі [30].

праці персоналу, матеріали, амортизацію, витратні матеріали для обладнання, інші операційні витрати тощо; 2) капітальні витрати: придбання основних засобів, зокрема земельних ділянок, будівель, обладнання, що використовуються у програмах R&D, створення або придбання нематеріальних активів (програмного забезпечення тощо).

У 2013–2014 рр. пряме бюджетне фінансування в Німеччині (надання грантів, контрактів і кредитів) здійснювалося на рівні 0,08 та 0,07% ВВП відповідно [30]. При цьому законодавством не передбачено надання непрямої підтримки уряду через податкові пільги для стимулювання діяльності у сфері досліджень, розробок та інновацій, за винятком особливих випадків – нарахування амортизації будівель у рамках забезпечення охорони навколишнього середовища.

Важливим джерелом фінансування є банківське кредитування. Банк розвитку Німеччини KfW здійснює кредитування підприємств за спеціальними інноваційними програмами, що фінансують розробки та запровадження інновацій, розвиток і вдосконалення виробництва. За програмою “ERP-Innovationsprogramm” кредит надається в сумі до 5 млн. євро на 10 років з процентною ставкою 1% річних [29]. Інноваційно-інвестиційні проекти також можуть фінансуватися за програмою кредитування

“KfW-Unternehmerkredit Plus”, якщо вони є об’єктом програм ЄС-Горизонт 2020, інвестиційної програми Європейського фонду стратегічних інвестицій (EFSI). Кредит на реалізацію проекту надають в сумі до 7,5 млн. євро терміном до 10 років з процентною ставкою 1% річних. Доступність джерел фінансування інвестицій позитивно впливає на розвиток німецьких підприємств. Так, зокрема, коефіцієнт їхньої прибутковості збільшився з 41,46% у 2013 р. до 41,65% у 2015 р., або на 0,19 в.п. [30]

У 2011-2015 рр. у Франції застосовувалася комбінована бюджетно-податкова підтримка R&D&I та продовжувалася диверсифікація інших джерел фінансування для розширення так званого “інноваційно-інвестиційного простору” та прискорення темпів запровадження інновацій (табл. 4).

Обсяг бюджетно-податкової підтримки у вказаній країні становить близько 0,39% ВВП та надається у формі прямого бюджетного фінансування (у розмірі 0,12% ВВП), податкових пільг (0,27% ВВП).

Податкова пільга у вигляді податкового кредиту становить для діючих французьких підприємств – 50% від загального обсягу витрат на проведення наукових досліджень; для новостворених компаній – 50% від загального обсягу витрат на проведення досліджень у звітному році, але не має

Таблиця 4

Джерела фінансування досліджень, розробок та інновацій у Франції*

	2011		2012		2013		2014		2015	
	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%
Фінансові ресурси підприємств реального сектору економіки	28,9	64,0	30,0	64,6	30,7	64,7	31,1	65,0	31,7	65,1
Бюджетні кошти	6,2	13,9	6,1	13,2	6,2	13,0	6,2	12,9	6,4	13,1
Кошти іноземних інвесторів та інші фінансові ресурси	10,0	22,2	10,4	22,3	10,6	22,3	10,6	22,2	10,6	21,8
Усього	45,1	100	46,5	100	47,5	100	47,9	100	48,6	100

* Складено на основі [30].

перевищувати 40 млн. євро на рік; податковий кредит відшкодовується з бюджету. Крім того податковим кодексом передбачено застосування прискореної та бонусної амортизації основних засобів.

Важливим джерелом фінансового забезпечення R&D&I є банківське кредитування. Державним банком розвитку Франції у 2016 р. спрямовано в економіку більше як 24 млрд. євро. Результатом такої політики фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств є зростання та оновлення основних засобів, про що свідчить динаміка коефіцієнта інвестування. У період 2009–2015 рр. склалася тенденція до зростання цього коефіцієнта до 22,86% у 2015 р.: загалом за вказаний період він збільшився на 1,32 в.п. А коефіцієнт прибутковості підприємств зріс з 29,94% у 2013 р. до 31,45% у 2015 р., або на 1,51 в.п.

У Великій Британії у період 2011–2015 рр. відбувалися зміни структури джерел фінансування зі зменшення частки державного сектору (табл. 5).

Бюджетно-податкова підтримка становить близько 0,23% ВВП та здійснюється у формі прямого бюджетного фінансування (у розмірі 0,1% ВВП), податкових пільг (0,13% ВВП) [30]. У Великій Британії уряд створив перспективну програму із закупівель зобов'язань і витрат виробництва певних

товарів або послуг (взаємодія отримувача та постачальника є основними особливостями цієї програми). Податкові пільги на науково-дослідні розробки надаються у вигляді збільшеного вирахування витрат на наукові дослідження та розробки при визначенні оподаткованого прибутку. Підвищення коефіцієнта прибутковості підприємств із 33,96% у 2013 р. до 35,56% у 2015 р., або на 1,6 в.п. та коефіцієнта інвестування у період 2009–2015 рр. з 15,7% до 17,33% у 2015 р., або на 1,63 в.п. може свідчити про успішність здійснення бюджетно-податкового стимулювання у Великобританії.

У Південній Корей проводиться політика поступового збільшення фінансування R&D&I. За підсумками 2015 р. Корея входить у першу п'ятірку виконавців наукових досліджень. Наукові дослідження, розробки та інновації в основному, фінансуються великими виробничими конгломератами. Упродовж 2011–2014 рр. інвестування у цю сферу з боку державного сектору становило лише близько 11% від загального обсягу фінансування (табл. 6).

Південна Корея надає різні види податкового кредиту для стимулювання проведення досліджень і розробок, а саме :

– податковий кредит для досліджень і підтримки робочої сили: надається у розмірі 2–3, 8–15 та 25% вартості основних засо-

Таблиця 5

Джерела фінансування досліджень, розробок та інновацій у Великій Британії*

	2011		2012		2013		2014		2015	
	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%
Фінансові ресурси підприємств реального сектору економіки	20,1	63,6	21,1	63,3	21,7	63,9	24,7	65,1	28,8	65,7
Бюджетні кошти	2,7	8,6	2,7	8,0	2,7	7,9	2,8	7,3	3,0	6,8
Кошти іноземних інвесторів та інші фінансові ресурси	8,8	27,8	9,5	28,6	9,6	28,2	10,5	27,6	12,1	27,5
Усього	31,5	100	33,3	100	34,0	100	38,0	100	43,9	100

* Складено на основі [30].

Таблиця 6

Джерела фінансування досліджень, розробок та інновацій у Південній Кореї*

	2011		2012		2013		2014	
	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%	млрд. євро	%
Фінансові ресурси підприємств реального сектору економіки	24,8	76,5	29,9	77,9	32,0	78,5	35,7	78,2
Бюджетні кошти	3,8	11,7	4,3	11,3	4,5	10,9	5,1	11,2
Кошти іноземних інвесторів та інші фінансові ресурси	3,8	11,7	4,1	10,8	4,3	10,6	4,8	10,6
Усього	32,4	100	38,3	100	40,8	100	45,6	100

* Складено на основі [30].

бів, придбаних для проведення досліджень і розробок (відповідно для великих, середніх і малих підприємств); 40 та 50% середньорічного обсягу поточних витрат на проведення досліджень і розробок (відповідно для великих та для малих і середніх підприємств);

– податковий кредит на здійснення інвестиційних проектів з досліджень і розробок у стратегічних для розвитку сферах, визначених урядом, надається до кінця грудня 2018 р., у розмірі 20 і 30% поточних витрат (відповідно для великих та для малих і середніх підприємств). Невикористаний кредит може бути перенесений на наступні п'ять років;

– податковий кредит для поширення технологій серед малих і середніх підприємств (корейські патенти – “режим коробки”): у розмірі 50% вартості патенту для великих підприємств, які передають патент малим та середнім підприємствам; у розмірі 25% доходів, які одержують малі та середні підприємства, від використання патентів; 7% від суми, сплаченої малими і середніми підприємствами за використання патенту (оренда або викуп);

– податковий кредит для злиття або придбання інноваційної технології підприємств малого та середнього бізнесу в розмірі 10% вартості основних засобів і нематеріальних активів;

– податковий кредит для інвестицій у нові енергозберігаючі об'єкти в розмірі 1, 3 та 6% вартості таких об'єктів (відповідно для великих, середніх та малих підприємств);

– податковий кредит для інвестицій в обладнання для захисту навколишнього середовища у розмірі 3, 5 та 10% його вартості (відповідно для великих, середніх і малих підприємств).

Поряд з податковим стимулюванням застосовуються і окремі регуляторні інструменти. Починаючи з січня 2015 р., південнокорейський уряд запровадив додатковий податок на прибуток надприбуткових юридичних осіб у розмірі 10%, якщо витрати компанії з інвестування, підвищення заробітної плати, а також виплати дивідендів нижчі за встановлений рівень (тобто за 80 або 30% оподаткованого доходу).

Національним законодавством згаданої країни визначено, що корпоративні платники податків несуть відповідальність за сплату мінімального податку, який визначається на рівні: 10% доходів, якщо податкова база становить 10 мільярдів корейських вон, 12% від податкової бази, що перевищує 10 мільярдів корейських вон, 17% від податкової бази, що перевищує 100 мільярдів корейських вон – для великих підприємств; 7% від оподаткованого доходу – для малих і середніх підприємств.

Податковим законодавством Південної Кореї для нарахування амортизації передбачено застосування прямолінійного методу та методу зменшення залишкової вартості основних засобів. Хоча вказане законодавство визначає стандартні терміни корисного використання щодо кожного виду активів, вони можуть бути збільшені або зменшені на 25% (в межах 50% після погодження з податковими органами) від стандартного строку експлуатації на вибір платника податків. Сума амортизації вираховується з бази оподаткування податком на прибуток, якщо вона використовується за призначенням – на придбання, відновлення основних засобів.

Банк розвитку Південної Кореї надає кредити на реалізацію інноваційно-інвестиційних проектів на загальних умовах.

Для дослідження альтернативного підходу до формування джерел фінансування досліджень, розробок та інновацій ми розглянули досвід В'єтнаму. Структура згаданого фінансування регулюється Міністерством планування та інвестицій. Державний інвестиційний план на 5 років (2016–2020 рр.) визначає обсяги фінансування та напрями використання фінансових ресурсів у частині державних інвестицій і капіталовкладень підприємств державної форми власності. За участю держави у В'єтнамі

здійснюються великі інвестиційні проекти (за рахунок бюджету та випуску державних облігацій). За вказаний п'ятилітній період заплановано інвестувати в економіку щорічно близько 300,1 трильйонів донгів, у т. ч. з бюджету 252,6 трильйонів донгів. Упродовж 2011–2015 рр. змінювалася структура джерел фінансування інвестиційної діяльності: збільшувалася частка підприємств, банківських кредитів і зменшувалася частка бюджетних інвестицій (на 9,7 в.п. – з 52,1% у 2011 р. до 42,4% у 2015 р.) (табл. 7).

Крім цього, передбачено надання податкових пільг. Для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в окремих видах економічної діяльності (високотехнологічного спрямування), складних соціально-економічних районах та для реалізації масштабних інвестпроектів (вартість проекту понад 6 трильйонів донгів (близько 7 млрд. грн. за курсом НБУ на 05.02.2017 р.); термін надання пільги до 3-х років, результативність за перший рік після завершення проекту – мінімальний дохід у сумі 10 трильйонів донгів (близько 12 млрд. грн. за курсом НБУ на 05.02.2017 р.) в рік, мінімальна чисельність персоналу 3000 осіб). Податкові пільги для інвестиційного проекту, яким передбачено створення виробництва товарів, що мають

Таблиця 7

Джерела фінансування інвестиційної діяльності у В'єтнамі*

	2011		2012		2013		2014		2015	
	млрд. донгів	%	млрд. донгів	%	млрд. донгів	%	млрд. донгів	%	млрд. донгів	%
Бюджетні кошти	177977	52,11	205022	50,43	207152	46,88	207704	42,67	220405	42,43
Кредити банків	114085	33,40	149516	36,78	162486	36,77	198202	40,71	211000	40,62
Фінансові ресурси підприємств та інших джерел	49493	14,49	51976	12,79	72286	16,36	80898	16,62	88100	16,96
Усього	341555	100	406514	100	441924	100	486804	100	519505	100

* Складено на основі [31].

“міжнародну конкурентоспроможність” (річний дохід має перевищувати 20 трильйонів донгів на рік протягом п’яти років з першого року отримання доходів, мінімальна чисельність персоналу 6000 осіб) надаються на період від 3 до 15 років. Обов’язковою умовою надання пільг є цільова спрямованість проектів, а саме їхня реалізація у сфері високих технологій, інформаційних технологій, легкої промисловості (швейна, текстильна, взуття), а також відповідність продукції стандартам якості ЄС. Податкові преференції надаються у формі застосування пільгових ставок податку на прибуток у розмірі 10, 15 і 17% (стандартна ставка встановлена на рівні 20% з 01 січня 2016 р).

Податкове стимулювання також здійснюється для розширення виробництва на діючих підприємствах, а саме: придбання основних засобів вартістю понад 20 млрд. донгів (або 10 млрд. донгів, якщо проекти реалізуються в районах зі складними соціально-економічними умовами). Податкові канікули у вигляді повного звільнення від податку на прибуток надаються новоствореним підприємствам на 3 роки, а упродовж 9 наступних років вони сплачують податок у розмірі 50% від встановленої, за умови, що вказані підприємства реалізують інвестиційні проекти у сфері виробництва: енергозберігаючих товарів; машин та устаткування для обслуговування сільського господарства; іригаційного обладнання; кормів для великої рогатої худоби та птиці; високоякісної сталі.

Крім того, здійснюється податкове стимулювання підприємств для їхньої участі у формуванні Державного фонду розвитку з метою отримання необхідного обсягу фінансування наукових досліджень і запровадження інновацій. Законодавчо закріплено можливість сплати до Фонду сум у розмірі до 10% річного прибутку до оподаткування. До амортизації у В’єтнамі ставляться як до процесу відновлення інвестиційного капіта-

лу при цьому застосовується прямолінійним метод нарахування амортизації.

Акціонерний комерційний Банк інвестицій та розвитку В’єтнаму здійснює кредитування за інвестиційними проектами у розмірі до 85% від загального обсягу інвестицій на період до 15 років. Крім цього, він здійснює підтримку експорту.

Держава заохочує інвестиції у технології, винаходи, у створення повного ланцюжка виробництва продукції, що експортується, інтеграцію в глобальні ланцюжки доданої вартості.

Концентрація внутрішніх фінансових ресурсів і залученого капіталу у технології та інновації здійснюється через систему фондів розвитку: Державний фонд розвитку, Національний інноваційний фонд технологій, венчурний інвестиційний фонд, фонди розвитку підприємств (створюються підприємствами у розмірі від 3 до 10% оподаткованого доходу). Ресурси фонду розвитку підприємства можуть спрямовуватися на фінансування власних інвестиційних проектів, проектів державно-приватного партнерства, завдань науково-технічного співробітництва відповідно до протоколів уряду або можуть перераховуватися як внески до Державного фонду розвитку на центральному та місцевому рівнях.

Висновки. В Україні, з огляду на високий рівень зносу основних засобів у реальному секторі вітчизняної економіки, низьку результативність капітальних інвестицій та відставання у запровадженні нових технологічних укладів, доцільно скористатися успішним досвідом у сфері фінансового забезпечення інноваційної діяльності країн ОЕСР.

Прискорення інвестиційно-інноваційної діяльності та належне фінансове забезпечення інноваційних процесів потребує удосконалення вітчизняного податкового законодавства в частині: запровадження податкових пільг з податку на прибуток для

суб'єктів господарювання, які співфінансують і реалізують інноваційно-інвестиційні проекти, та запровадження механізму повернення суми податкових пільг, а також амортизаційних відрахувань, на які було зменшено об'єкт оподаткування податком на прибуток, у разі їх нецільового використання – не спрямування в інноваційну діяльність або неотримання очікуваного результату.

У подальших дослідженнях доцільно визначити особливості державного стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на умовах взаємодії держави та підприємств, оцінити вплив ефектів такої взаємодії на підвищення продуктивності праці, формування інноваційної та конкурентоспроможної економіки, забезпечення довгострокового сталого економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. *Agenda in focus: the Fourth industrial revolution [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.weforum.org/focus/the-fourth-industrial-revolution>.*
2. *The 2016 World economic forum misfires with its Fourth industrial revolution theme [Electronic resource]. – Access mode : http://www.huffingtonpost.com/jeremy-rifkin/the-2016-world-economic-f_b_8975326.html.*
3. *Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації : кол. моногр. / І.О. Луніна, О.О. Булана, Н.Б. Фролова [та ін.] ; за ред. д.е.н. І.О. Луніної ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозів. НАН України". – К., 2014. – 296 с.*
4. *Амоша О.І. Аналіз причин низької інноваційної активності високотехнологічних підприємств України / О.І. Амоша, Л.М. Саломатіна, С.Л. Передерій // Економіка пром-сті. – 2011. – № 4. – С. 165–179.*
5. *Затонацька Т. Пріоритети бюджетної політики України порівняно з загальноєвропейськими тенденціями / Т. Затонацька, М. Лаврентьєв // Світ фінансів. – 2016. – №1. – С. 140–148.*
6. *Гудзь О.Є. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О.Є. Гудзь. – Режим доступу : http://www.dut.edu.ua/uploads/n_1674_44302989.pdf.*
7. *Гриньова В.М. Коригування основних напрямків інноваційної політики України на основі концепції фінансового забезпечення розвитку економіки / В.М. Гриньова, О.М. Колодізев // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – Том 1. – 2010. – № 1 (3). – С. 66–75.*
8. *Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : монографія / В.В. Зянько, І.Ю. Спіфанова, В.В. Зянько. – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 172 с.*
9. *Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України : монографія ; за наук. ред. М.І. Дибби, О.М. Юркевич ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2013. – 425 с.*
10. *Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / О.М. Алімов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та ін. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.*
11. *Колодізев О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки : автореф. дис. д-ра екон. наук. спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / О.М. Колодізев. – Суми, 2010. – 40 с.*
12. *Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І.В. Осьмірко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 7. – С. 47–49.*
13. *Федишин І. Діагностика проблем фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні / І. Федішин, Я. Пилп'юк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 2 (11). – С. 142–153.*
14. *Steen, J. (2012) Modes of public funding of research and development: towards internationally comparable indicators // OECD science, technology and industry working papers, 2012/04, OECD*

Publishing, Paris [Electronic resource]. – Access mode : <http://dx.doi.org/10.1787/5k98ssns1gzs-en>.

15. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

16. Папп В.В. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності та механізми їх залучення / В.В. Папп, Н.В. Бошота // *Наук. вісн. Ужгородського ун-ту.* – Сер. “Економіка”. – Т. 3. – 2015. – Вип. 1 (45). – С. 134–138.

17. *Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України.* – К., 2015. – 336 с.

18. Луніна І.О. Бюджетно-податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні / І.О. Луніна, О.С. Білоусова, О.О. Булана // *Економіка і прогнозування.* – 2016. – № 1. – С. 41–56.

19. Булана О.О. Державна допомога вітчизняним суб'єктам господарювання та її трансформація в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / О.О. Булана // *Економіка України.* – 2017. – № 1 (662). – С. 18–30.

20. *Worldwide tax summaries/ Corporate taxes 2016/17 [Electronic resource]. – Access mode : <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wmts.nsf/ID/PPAA-85RDKF>.*

21. *Rocznik statystyczny przemyslu 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-przemyslu-2016,5,10.html>*

22. Єпіфанова І.Ю. Власний капітал у системі фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств / І.Ю. Єпіфанова // *Проблеми економіки.* – 2016. – № 3. – С. 239–244.

23. Крисоватий І. Напрямки вдосконалення податкового стимулювання інноваційних процесів в Україні / І. Крисоватий // *Світ фінансів.* – 2013. – № 4. – С. 28–36.

24. Молдован О. Податкові інструменти стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у світовій практиці / О. Молдован // *Світ фінансів.* – 2014. – № 2. – С. 28–36.

25. *Framework for State aid for research and development and innovation [Electronic resource] // Official journal of the European Union.* – 2014. – № С 198/01. – С. 198. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:C:2014:198:TOC>

26. Nanda R. *Financing innovation / William R. Kerr, Ramana Nanda ; Working Paper 15-034 November 5, 2014 [Electronic resource] / Harvard University and NBER.* – Access mode : http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/15-034_c08817a4-7eac-4c62-b58b-8632585180b5.pdf

27. Guellec, D. and B. van Pottelsberghe de la Potterie *The impact of public R&D expenditure on business R&D [Electronic resource] // OECD science, technology and industry working papers, 2000/04, OECD Publishing, Paris.* – Access mode : <http://dx.doi.org/10.1787/670385851815>

28. *Measuring tax support for R&D and innovation [Electronic resource] / OECD, R&D tax incentive indicators.* – June 2015. – Access mode : www.oecd.org/sti/msti.htm

29. *ERP-Innovations programm [Electronic resource]. – Access mode : [https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Innovation/Finanzierungsangebote/ERP-Innovationsprogramm-\(180-185-190-195\)/](https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Innovation/Finanzierungsangebote/ERP-Innovationsprogramm-(180-185-190-195)/)*

30. Eurostat [Electronic resource]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00100>.

31. *TỔNG CỤC THỐNG KÊ [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=716>*

References

1. *Agenda in focus: the Fourth industrial revolution. (2016). Available at: <https://www.weforum.org/focus/the-fourth-industrial-revolution>.*

2. *The 2016 World economic forum misfires with its Fourth industrial revolution theme. (2016). Available at: http://www.huffingtonpost.com/jeremy-rifkin/the-2016-world-economic_f_b_8975326.html.*

3. Lunina, I.O., Bulana, O.O., Frolova, N.B. (2014). *Rozvytok derzhavnykh finansiv Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [The development of public finances Ukraine in the context of globalization]*. DU "In-t ekon. ta prohozuv. NAN Ukrainy". I.O.Lunina (Eds.). Kyiv [in Ukrainian].
4. Amosha, O.I., Salomatina, L.M., Perederiy, S.L. (2011). *Analiz prychnyn nyzkoi innovatsiynoi aktyvnosti vysokotekhnolohichnykh pidpriemstv Ukrainy [Analysis of reasons for the low innovation activity of high-tech enterprises Ukraine]*. *Ekonomika prom-sti – Industrial Economy*, 4, 165–179 [in Ukrainian].
5. Zatonatska, T., Lavrentiev, M. (2016). *Priorytety biudzhetnoi polityky Ukrainy porivniano z zahalnoievropeyskymy tendentsiyamy [The priorities of fiscal policy Ukraine compared with European tendencies]*. *Svit finansiv – World of finance*, 1, 140-148 [in Ukrainian].
6. Hudz, O.Ye. *Finansove zabezpechennia innovatsijnoho rozvytku pidpriemstva [Financial support of innovative enterprise development]*. Available at: http://www.dut.edu.ua/uploads/n_1674_44302989.pdf [in Ukrainian].
7. Hryniova, V.M., Kolodiziev, O.M. (2010). *Koryhuvannia osnovnykh napriamkiv innovatsiynoi polityky Ukrainy na osnovi kontseptsii finansovoho zabezpechennia rozvytku ekonomiky [Adjustments to the basic directions of innovation policy of Ukraine based on the concept of financial security of economic development]*. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnogo forumu – Bulletin of International Nobel economic forum*, 1 (3), 66-75 (Vol. 1) [in Ukrainian].
8. Zianko, V.V., Yepifanova, I.Yu. (2015). *Innovatsiyna diialnist pidpriemstv ta yii finansove zabezpechennia v umovakh transformatsiynykh zmin ekonomiky Ukrainy [Innovation activities of enterprises and its financial support in terms of transformational changes in the economy Ukraine]*. Vinnytsia: VNTU [in Ukrainian].
9. Dyba, M.I., Yurkevych, O.M. (Eds.). (2013). *Finansove zabezpechennia innovatsijnoho rozvytku Ukrainy [Financial support of innovative development of Ukraine]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
10. Alymov, O.M., Danylenko, A.I., Trehobchuk, V.M. (2005). *Ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: instytutsionalne ta resursne zabezpechennia [Economic development of Ukraine, institutional and resource support]*. Kyiv: Obiednanyi in-t ekonomiky NAN Ukrainy [in Ukrainian].
11. Kolodiziev, O.M. (2010). *Finansove zabezpechennia innovatsijnoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Financial support of innovative development of national economy]*. (Thesis: 08.00.08). Sumy [in Ukrainian].
12. Osmirko, I.V. (2012). *Systema finansovoho zabezpechennia innovatsijnoho rozvytku: poniatia, struktura ta pryntsyipy funktsionuvannia [The system finansovoho support innovative development: concept, structure and principles of operation]*. *BIZNESINFORM – BusinessInform*, 7, 47–49 [in Ukrainian].
13. Fedyshyn, I., Pylypiuk, Ya. (2014). *Diagnostyka problem finansovoho zabezpechennia innovatsiynoi diialnosti v Ukraini [Troubleshooting financial support innovation in Ukraine]*. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava – Socio-economic problems and the state*, 2 (11), 142-153 [in Ukrainian].
14. Steen, J. (2012). *Modes of public funding of research and development: towards internationally comparable indicators*. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2012/04, OECD Publishing, Paris. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5k98ssns1gzs-en>.
15. *Ofitsijnyi sayt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The official site of State statistics service of Ukraine]*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Papp, V.V., Boshota, N.V. (2015). *Dzherela finansovoho zabezpechennia innovatsiynoi diialnosti ta mekhanizmy ikh zaluchennia [Sources of financial support innovation and mechanisms for their involvement]*. *Naukovyj visnyk Uzhhorodskoho universytetu – Scientific Herald of the Uzhgorod university*, 1(45), 134-138, Vol. 3 [in Ukrainian].
17. Heyts, V.M. (2015). *Innovatsiyna Ukraina 2020 [Innovative Ukraine 2020]*. Kyiv: NAN Ukrainy [in Ukrainian].

18. Lunina, I.O., Bilousova, O.S., Bulana, O.O. (2016). *Biudzhethno-podatkovye stymuliuvannia innovatsiynoi diialnosti v Ukraini [Budget and tax incentives for innovation in Ukraine]*. *Ekonomika i prohnozuvannia – Economics and forecastin*, 1, 41-56 [in Ukrainian].
19. Bulana, O.O. (2017). *Derzhavna dopomoha vitchyznianym sub'iektam hospodariuvannia ta y ii transformatsiia v ramkakh Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS [State aid to domestic undertakings and its transformation as part of the Association Agreement between Ukraine and the EU]*. *Ekonomika Ukrainy – Economics of Ukraine*, 1 (662), 18-30 [in Ukrainian].
20. *Worldwide tax summaries. Corporate taxes 2016/17*. Available at: <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wmts.nsf/ID/PPAA-85RDKF>.
21. *Rocznik statystyczny przemysłu*. (2016). Available at: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-przemyslu-2016,5,10.html>
22. Yepifanova, I.Yu. (2016). *Vlasnyj kapital u systemi finansovoho zabezpechennia innovatsiynoi diialnosti pidpriemstv [Shareholders' equity in the system of financial support innovation enterprise]*. *Problemy ekonomiky – Problems of economics*, 3, 239-244 [in Ukrainian].
23. Krysovatiy, I. (2013). *Napriamky vdoskonalennia podatkovoho stymuliuvannia innovatsiynyykh protsesiv v Ukraini [Areas of improvement of tax incentives for innovation in Ukraine]*. *Svit finansiv – World of finance*, 4, 28-36 [in Ukrainian].
24. Moldovan, O. (2014). *Podatkovi instrumenty stymuliuvannia naukovy-doslidnykh i doslidno-konstruktorskykh robot u svitoviy praktysi [Tax instruments to stimulate research and development work in the world]*. *Svit finansiv – World of finance*, 2, 28-36. [in Ukrainian].
25. *Framework for state aid for research and development and innovation*. (2014). *Official journal of the European Union*, 198/01. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:C:2014:198:TOC>
26. Nanda, R. William, R. Kerr (2014). *Financing innovation*. Working Paper, 15-034, November, 5, 2014. Harvard University and NBER. Available at: http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/15-034_c08817a4-7eac-4c62-b58b-8632585180b5.pdf
27. Guellec, D. & B. van Pottelsberghe de la Potterie. (2000). *The impact of public R&D expenditure on business R&D*. OECD science, technology and industry working papers. OECD publishing. Paris. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/670385851815>
28. *Measuring tax support for R&D and innovation (2015)*. / OECD, R&D tax incentive indicators, June. Available at: www.oecd.org/sti/msti.htm
29. *ERP-Innovations programm*. Available at: [https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Innovation/Finanzierungsangebote/ERP-Innovationsprogramm-\(180-185-190-195\)/](https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Innovation/Finanzierungsangebote/ERP-Innovationsprogramm-(180-185-190-195)/)
30. Eurostat. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00100>.
31. *TỔNG CỤC THỐNG KÊ*. Available at: <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=716>

Стаття надійшла до редакції 17.01.2017.

УДК 336.77:330.59

Володимир ГОРИН

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ФОРМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Розкрито теоретичні засади кредитування як форми фінансового забезпечення суспільного добробуту. Обґрунтовано соціальний характер кредитування, яке доцільно розглядати як дієвий спосіб стимулювання сукупного попиту і підвищення рівня життя населення; важіль для реалізації соціальної політики держави, а також спосіб вияву соціальної відповідальності бізнесу. Виокремлено соціоцентричні ознаки класифікації кредитування, які вказують на його тісний зв'язок із суспільним добробутом. Охарактеризовано основні види кредитування, які сприяють підвищенню суспільного добробуту.

Ключові слова: кредитування, суспільний добробут, фінансове забезпечення, споживчий кредит, інвестиційний кредит.

Владимир ГОРИН

Теоретические основы кредитования как формы финансового обеспечения общественного благосостояния

Раскрыты теоретические основы кредитования как формы финансового обеспечения общественного благосостояния. Обоснован социальный характер кредитования, которое целесообразно рассматривать как действенный способ стимулирования совокупного спроса и повышения уровня жизни населения; рычаг для реализации социальной политики государства, а также способ проявления социальной ответственности бизнеса. Выделены социоцентрические признаки классификации кредитования, указывающие на его тесную связь с общественным благосостоянием. Дана характеристика основных видов кредитования, способствующих повышению общественного благосостояния.

Ключевые слова: кредитование, общественное благосостояние, финансовое обеспечение, потребительский кредит, инвестиционный кредит.

Volodymyr HORYN

Theoretical frameworks of crediting as form of public welfare financial providing

Introduction. *In the modern context, activation of population crediting, intensification of its social nature are able to provide not only positive economical impact but also the opportunities for substantial improvement in the quality of life for the public. However, there are not enough scientific researches in the economic literature, which are devoted to the deployment of the social crediting aspects as the form of financial support of public welfare.*

Purpose. *The purpose of the article is to disclose the theoretical frameworks of crediting as the form of financial support of public welfare, which provides the coverage of social crediting characteristics as well as the extraction of the classification features which point out the strong link between crediting and public welfare.*

Results. *It is considered that in economic literature the concept of crediting is understood as the form of financial support of the needs of economic entities, state and households, which is characterized by the high effectiveness of funds use. It is reasonably considered that crediting is also one of the effective forms of financial impact on the level of public welfare. It can be considered as an effective method of stimulation of aggregate demand and the improvement of the living standards; tool for the fulfillment of state social policies and also a form of expression of the business social responsibility.*

The research results of theoretical frameworks of crediting pointed out that it is still not fully formulated. Different interpretation of the basic concepts are observed, there is no consensus of the scientists regarding public purpose and types of crediting, its classification criteria. It is reasonably considered that taking into account substantial social nature of crediting, the social signs of its classification can be identified, which point out on its strong link with the public welfare. Crediting specific purpose, type of borrower and also crediting paying sign are proposed to be considered as such signs. The main types of crediting (consumer credit, investment loans, including lending for education and small business crediting), which facilitate the increase of public welfare were reviewed.

Conclusion. *In the modern context, crediting can become the alternative to the budget expenditure increase on the fulfillment of the government's social responsibilities. The advantages in crediting are that besides its positive economic impact, it can substantially influence the level of public welfare. Prepared in the article scientific statements can become the theoretical frameworks of improvement crediting practice in Ukraine with a view to increasing the effectiveness of its impact on the level of public welfare.*

Keywords: *crediting, public welfare, financial support, consumer credit, investment loans.*

JEL Classification: B26, E21, E51, G21, I31.

Постановка проблеми. В умовах низької конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на міжнародному ринку, існування численних формальних та неформальних торговельних бар'єрів для збільшення обсягів експорту, важливим чинником підтримання економічного зростання в Україні стає розширення внутрішнього споживання. Збільшення платоспроможного попиту населення на товари вітчизняного виробництва здатне надати поштовх до прискореного розвитку галузей, орієнтованих на випуск споживчих товарів, сприяти зростанню зайнятості та підвищен-

ню рівня добробуту суспільства. Втім безпрецедентне падіння доходів населення впродовж останніх десятиліть, спричинене недоліками у реалізації соціально-економічних реформ, обумовлює формування значного відкладеного споживчого попиту через невідповідність між потребами населення у придбанні товарів і послуг та його фінансовими можливостями. Соціологічні дослідження засвідчують, що через низький рівень доходів населення позбавлене можливості повною мірою задовольняти потреби у придбанні навіть найбільш необхідних товарів і послуг, не кажучи про

блага, які спрямовані на реалізацію інтелектуальних, духовно-культурних та інших інтересів громадян [1]. Доводиться констатувати, що в Україні утвердилися вкрай низькі стандарти суспільного добробуту, що вимагає нагальної уваги з боку держави та бізнесу. Вирішення цієї проблеми лежить як у площині збільшення доходів населення за рахунок підвищення оплати праці, розмірів соціальних виплат, збільшення доходів населення від підприємництва, так і в застосуванні інших підходів до стимулювання сукупного попиту, важливе місце серед яких належить кредитуванню. Активізація кредитування населення, посилення його соціального характеру здатні забезпечити не тільки позитивні наслідки економічного плану, а й можливості для суттєвого підвищення якості життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичного базису та практики кредитування фізичних осіб стали об'єктом дослідження у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Вагомий внесок у вивчення цих питань здійснили: М. Алексеєнко, О. Васюренко, О. Євтух [2; 3], В. Лагутін [4], В. Міщенко, А. Мороз, А. Ковальчук, М. Савлук, Р. Тиркало та ін. Серед останніх наукових праць з цієї проблематики доцільно відзначити дисертаційні роботи І. Охрименко з питань споживчого кредитування [5]; А. Харченка, присвячену дослідженню механізму роздрібного банківського кредитування [6]; У. Штибель, у якій висвітлені теоретичні та прикладні аспекти формування соціально-орієнтованої банківської системи [7]. Разом з тим, доводиться констатувати, що більшість наукових розвідок присвячені питанням технологій кредитування, його організації та правового забезпечення, оцінювання ефективності кризь призму захисту інтересів банківської установи. Між тим, соціальні аспекти кредитування розглядаються зазвичай по-

верхово, в рамках висвітлення основного предмету дослідження.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних засад кредитування як форми фінансового забезпечення суспільного добробуту. Її досягнення обумовлює необхідність висвітлення сутності кредитування у контексті виокремлення його соціальних характеристик, а також класифікаційних ознак, які дадуть можливість вказати на тісну кореспонденцію між кредитуванням і рівнем суспільного добробуту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що кредитні відносини перебувають у полі зору дослідників ще з часів зародження сучасної економічної науки, донині у науковому середовищі ведеться активна полеміка щодо трактування сутності та форм кредитування, його суспільного призначення, принципів функціонування. У науковій літературі під кредитуванням розуміють одну із форм фінансового забезпечення потреб суб'єктів господарювання, держави та домогосподарств, яка характеризується високою ефективністю використання коштів [8, с. 59; 9, с. 42]. У ринковому секторі така ефективність досягається завдяки узгодженості інтересів обох сторін процесу кредитування – кредитора і позичальника, а також дотриманню його принципів – платності, строковості, поворотності та забезпеченості. Практика кредитування у суспільному секторі може передбачати вибіркове застосування його базових принципів залежно від завдань, на вирішення яких воно спрямоване.

У сучасних умовах кредитування є однією із дієвих форм фінансового впливу на рівень суспільного добробуту. Соціальний характер кредитування виявляється у наступних аспектах:

– кредитування дає можливість швидко збільшити обсяги сукупного попиту, а отже, сприяє більш повному задоволенню

потреб суспільства в економічних благах. Важливо те, що кредитування спроможне вирішити проблему часового лагу між періодом, у якому є потреба у споживанні товарів і послуг і часовим проміжком, необхідним для акумуляції необхідних для їхнього придбання коштів. Завдяки кредитуванню громадяни мають змогу задовольняти свої додаткові потреби, а отже, підвищувати рівень та якість свого життя уже сьогодні, а оплачувати новий рівень споживання впродовж тривалого часу;

– кредитування є одним із важелів реалізації соціальної політики уряду. Примітно, що у бюджетній сфері кредитування має доволі обмежене застосування і характеризується специфічними ознаками – пільговими умовами користування та низьким рівнем прибутковості. Зазвичай дія цільових програм кредитування за рахунок бюджетних коштів поширюється на специфічні суспільні верстви (молоді сім'ї, учасники АТО, сільські мешканці, безробітні громадяни тощо), а його умови передбачають застосування значно нижчих за середньоринкові процентних ставок, або й безкоштовний характер надання кредиту. У цьому випадку кредит набуває форми поворотної фінансової допомоги. Головне призначення такого кредитування – не отримати економічний зиск, а вирішити соціальні проблеми (забезпечити житлом громадян із невисоким рівнем доходів, розширити доступність освітніх послуг, знизити рівень безробіття й бідності за рахунок сприяння у започаткуванні власної справи тощо);

– кредитування виступає способом вияву соціальної відповідальності бізнес-структур. Реалізуючи проекти пільгового кредитування власних працівників чи сторонніх осіб, суб'єкти господарювання показують, що їх діяльність переслідує не тільки мету отримання максимально можливого економічного ефекту, а й спрямована на за-

безпечення добробуту суспільства, в якому вони функціонують.

Що стосується питання формування термінологічного апарату сфери кредитних відносин, можемо констатувати, що він досі не завершений. Дискусійний характер має тлумачення таких термінологічних понять, як “кредитування населення”, “роздрібне кредитування”, “споживче кредитування” тощо. В окремих наукових працях спостерігається навіть синонімізація цих термінів [10, с. 13], що не має належної аргументації. Якщо поняття роздрібно і споживчого кредитування співвідносяться як загальне та часткове, то терміни “кредитування населення” та “роздрібне кредитування” є дотичними (рис. 1). На думку А. Харченка, головними ознаками роздрібно кредитування є масовість продажу, стандартизація кредитного продукту, невеликі розміри кредиту та нечітке формулювання його мети [6, с. 20]. Зважаючи на ці характеристики, основний контингент позичальників у роздрібному кредитуванні складають фізичні особи. Однак до реципієнтів такої форми кредиту також належать дрібні підприємці та підприємства малого бізнесу. Натомість, частина фізичних осіб (так звані вір-позичальники) зацікавлена в отриманні індивідуалізованих кредитних послуг, базованих на прийнятті спеціальних рішень про їхнє надання [6, с. 16]. Такі кредитні послуги важко назвати масовими та стандартизованими, а тому зараховувати їх до царини роздрібно кредитування неправомірно.

Також недоречно, на наш погляд, отожднювати поняття “кредитування населення” і “споживче кредитування”, адже останнє є хоча й найбільш поширеним, та все ж одним із різновидів кредитування фізичних осіб. Головною ознакою у розмежуванні цих понять є мета залучення кредитних ресурсів. На думку Д. Куртвелієвої, різновидами кредитування населення є іпотечне, тран-

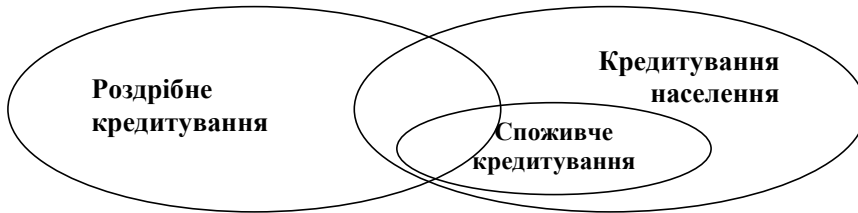


Рис. 1. Співвідношення понять роздрібного, споживчого кредитування та кредитування населення*

* Побудовано автором.

спортне (кредити на придбання транспортного засобу) та власне споживче (кредит на купівлю товарів тривалого користування) [11]. І. Охрименко [5, с. 6] та інші вчені пропонують розмежовувати кредитування населення на споживче та інвестиційне, заховуючи до останнього кредити на придбання нерухомості та задоволення інших інвестиційних потреб.

Щодо споживчого кредитування, то у правових джерелах під ним звично розуміють надання коштів споживачеві (позичальнику) на умовах строковості, платності й поворотності з метою придбання економічних благ (товарів, робіт, послуг) для задоволення особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з веденням підприємницької діяльності, незалежної професійної діяльності або виконанням обов'язків найманого працівника. Таке визначення закріплене у редакції профільного Закону України "Про споживче кредитування" [12]. Повною мірою розкриваючи економічний зміст цього різновиду кредиту, така редакція не уточнює, хто при цьому є кредитором та в якій формі його надають. Натомість, у Законі України "Про захист прав споживачів" вказано, що кредитором за споживчим кредитом може бути банк чи інша фінансова установа [13].

У більшості дефініцій споживчого кредитування, наведених у наукових публікаціях, головний акцент при розкритті його змісту відведений цільовому призначенню залучення коштів. На думку С. Мочерного,

споживчий кредит – це кредит на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг, який повертається в розстрочку [14]. Натомість, І. Охрименко визначає цільовим призначенням споживчого кредиту споживчі потреби, які задовольняють кінцеве споживання й не пов'язані з підприємницькою діяльністю [5, с. 3]. Подібний підхід до трактування цільового призначення споживчого кредиту наводять Л. Алексеєнко і С. Гурняк [15, с. 8], С. Глуценко [16, с. 91] та інші вчені.

На відміну від споживчого, цільове призначення інвестиційного кредиту полягає у фінансуванні господарської діяльності з метою отримання доходу. Якщо головною причиною виникнення споживчого кредиту є невідповідність між рівнем наявних доходів індивіда та його поточних споживчих потреб, то інвестиційний кредит обумовлений бажанням людини забезпечити збільшення власних фінансових можливостей, створити фінансове підґрунтя для приросту споживання в майбутньому. Таким чином, з точки зору забезпечення добробуту індивіда, споживчий кредит спрямований на підвищення рівня його життя в поточному періоді, тоді як інвестиційний кредит – на забезпечення добробуту людини в перспективі (рис. 2).

Підвищення добробуту особи завдяки споживчому кредиту є, на наш погляд, певною мірою оманливим. Така форма кредитування фізичних осіб створює ілюзію багатства сьогодні та зазвичай пов'язана



Рис. 2. Зв'язок між кредитуванням населення та рівнем суспільного добробуту*

* Побудовано автором.

із надлишковими витратами, оскільки однією із ознак споживчого кредитування є його висока вартість. В умовах економічної нестабільності, високих ризиків безробіття та, відповідно, втрати доходів, споживче кредитування може мати негативний вплив на рівень добробуту індивіда, призвести до його зубожіння та навіть особистого банкрутства. Це дає підстави окремим науковцям вказувати на непродуктивний характер споживчого кредитування, яке не має наслідком зростання авансованої вартості, а лише засвідчує “проїдання” коштів [17].

На нашу думку, розмежування кредитування фізичних осіб за критерієм цільового призначення залучених коштів є до певної міри умовним, оскільки не існує дієвих способів моніторингу мотивації, якою керуються фізичні особи, придбаваючи ті чи інші товари – для власного споживання чи з метою ведення підприємницької діяльності. Очевидно, що існує цілий спектр товарів, які можуть мати різну мету використання. Для прикладу, придбання нерухомості

може бути обумовлене бажанням покупця поліпшити власні житлові умови (мотив особистого споживання), отримати дохід від здачі житла в найм (мотив інвестування) чи зберегти свої заощаджень від можливого знецінення (мотив безпеки). Ідентично, з різних боків може бути витлумачене придбання особою транспортного засобу, швейного приладдя, будівельного інвентарю тощо, які можуть виступати як засоби для задоволення споживчих потреб, так і як предмети праці. Відтак, можемо стверджувати про існування змішаного, інвестиційно-споживчого виду кредитування фізичних осіб за ознакою цільового призначення залучених коштів.

Особливе місце серед спектру інвестиційних кредитів фізичним особам належить кредиту на будівництво (купівлю) житлової нерухомості. У наукових джерелах нерідко його ототожнюють з іпотечним кредитом, що не зовсім правильно. Поняття іпотечно-го кредитування є значно ширшим, оскільки його об'єктом може виступати не тільки

житло, а й комерційна нерухомість, земля і навіть споживчі потреби. Фундаментальна особливість іпотечного кредиту полягає у тому, що він надається позичальнику під заставу нерухомого майна [4, с. 24], тоді як цільове використання позичених коштів може бути різним. Звісно, у більшості випадків іпотечний кредит використовується для будівництва чи придбання нерухомості, а також поліпшення житлових умов. Втім, враховуючи те, що кошти за іпотечним кредитом можуть бути використанні на задоволення поточних споживчих потреб позичальника, його визначення як виключно інвестиційного різновиду кредиту є сумнівним.

Кредитування будівництва (купівлі) житла є одним із найбільш дієвих важелів впливу на рівень суспільного добробуту, адже дає змогу задовольнити потребу у житлі, що в ієрархії потреб А. Маслоу (A. Maslow) належить до фундаментальних потреб людини. Відсутність комфортних умов проживання та дієвих важелів їх забезпечення унеможливають нормальну життєдіяльність індивіда, стримують демографічну активність населення, загострюють соціальну напругу в суспільстві і, як наслідок, спричиняють уповільнення економічного розвитку країни [18, с. 86]. Показники реалізації житлових потреб населення належать до провідних індикаторів рівня життя та, водночас, визначальних чинників, які формують рівень суспільної стабільності. Відтак, кредитування житла виконує важливу соціальну роль, адже, на думку О. Євтуха, відіграє роль фінансового механізму, який здійснює перерозподіл нерухомості в інтересах суспільства [2, с. 16]. Зважаючи на це, одним із базових принципів функціонування іпотечного кредитування О. Євтух визначає принцип соціальності, зміст якого полягає в тому, що таке кредитування має бути доступним для широкого контингенту населення. Така доступність кредитування житла для окремих верств населення може досягатись за

рахунок застосування фіскально-бюджетних інструментів державної підтримки [3, с. 34].

Структурна трансформація вітчизняної економіки в період переходу до ринкових умов господарювання сприяла виникненню нової суспільної верстви – громадян-підприємців. У зарубіжних країнах мале підприємство виконує не стільки економічну функцію як виробник економічних благ, скільки має вагоме соціальне призначення, забезпечуючи роботою більше 2/3 зайнятих. Враховуючи це, сприяння розвитку малого бізнесу є одним із дієвих способів вирішення проблеми безробіття працездатного населення, зниження рівня бідності та становлення середнього класу. Не останню роль при цьому відіграє механізм кредитування, фізичних осіб-підприємців, який впродовж останніх років в Україні активно розвивається. Вагомим чинником, що стримує розвиток цього різновиду кредитування, є конфлікт інтересів кредитора і позичальника: з одного боку, більшість підприємців потребують додаткового фінансування саме у перший рік функціонування їхнього бізнесу, нестача коштів є причиною закриття впродовж року з дати заснування більше третини усіх новостворених малих підприємств; з іншого боку, зважаючи на доволі високий рівень ризику кредитування малого підприємництва банківські установи зацікавлені у наданні позик суб'єктам малого бізнесу, які уже функціонують певний час (від року і більше). Вирішити цю проблему дає можливість застосування інструментарію державної підтримки кредитування малого бізнесу (розробка схем гарантування кредитів, пільгового фінансування банківських установ, часткового погашення інтересу за кредитами тощо).

До інших чинників, що стримують розвиток кредитування малого бізнесу, зараховують: ускладнення процедур видачі кредитів, впровадження більш жорсткої системи оцінювання ризиків та нової методики оціню-

вання заставки. В рамках перевірки кредитоспроможності потенційного позичальника проводиться: перевірка фінансового стану суб'єкта малого бізнесу, визначення його прибутковості, волатильності доходів; перевірка наявності зобов'язань перед третіми особами; прогнозування руху коштів; оцінювання професійності власників, структури клієнтської бази та інші чинники [19, с. 27]. Низька прибутковість кредитування малого бізнесу (зважаючи на невеликі обсяги позик та високі трансакційні витрати) в поєднанні з підвищеним ризиком знижують привабливість цього напрямку діяльності для банківських установ. Недоотримані від надання кредитів малому бізнесу доходи банківські установи компенсують за рахунок високої комісії та підвищення процентних ставок, що ще більше знижує доступність і привабливість такого кредитування для суб'єктів малого підприємництва. Ми погоджуємось з позицією О. Булавинця, що вирішити ці проблеми без застосування регуляторних важелів практично не можливо, а активність держави має виявлятися у двох напрямках: формування стимулюючого законодавчого поля; вдосконалення форм державної підтримки кредитування малого бізнесу [20, с. 173].

Примітно, що, розкриваючи зміст інвестиційного (виробничого) кредиту, більшість науковців зводить його цільове призначення до придбання певних товарів інвестиційного характеру (нерухомості, виробничого обладнання тощо) з метою ведення господарської діяльності. Між тим, одним із поширених видів кредитування фізичних осіб, що отримало широке розповсюдження у практиці розвинутих країн, є кредитування освітніх послуг. Воно поєднує ознаки як споживчого, так і інвестиційного кредитування. З одного боку, кредитування освітніх послуг не пов'язане зі спрямуванням коштів на виробничі цілі чи їхнім інвестуванням у певні матеріальні чи нематеріальні активи,

що приносять дохід. З іншого боку, продуктивний характер кредитування освіти очевидний, адже вкладання коштів у приріст знань, навичків індивіда створює передумови для підвищення його добробуту в майбутньому за рахунок отримання більш оплачуваної роботи, започаткування власної справи чи використання інших способів збільшення особистих доходів.

Розглядаючи таксономічні аспекти кредитування фізичних осіб, доцільно відзначити, що більшість ознак їхньої класифікації пов'язані з особливостями банківських технологій кредитування. Втім, поряд із "традиційними" ознаками класифікації кредитів (термін кредитування, розміри та валюта кредиту, вид забезпечення, спосіб погашення тощо), окремі науковці пропонують виокремлювати також ознаки, які вказують на соціальні аспекти кредитування. На думку Н. Бабіної (N. Babina), важливою ознакою класифікації кредитів є тип позичальника, адже представники різних суспільних верств можуть потребувати кредитів різного функціонального призначення. За цим критерієм в окрему групу доцільно виділяти кредити таким позичальникам, як абітурієнти (студенти), працюючі пенсіонери, молоді сім'ї, в яких один член подружжя не досяг 30-річного віку. Такі кредити, на думку науковця, характеризуються низькою прибутковістю, а надаючи їх, банк реалізує певну соціальну функцію фінансування осіб, які відчувають матеріальні труднощі [21, с. 31]. Окрему групу позичальників становлять працівники суб'єктів господарювання – клієнтів банку-кредитора, вони формують основу контингенту користувачів так званими корпоративними кредитами (із забезпеченням у формі поручительства організації-роботодавця). До інших соціальних верств для розмежування кредитів Н. Бабіна пропонує зараховувати: фізичних осіб-позичальників із позитивною кредитною історією; VIP-клієнтів;

приватних підприємців; іноземців тощо [21, с. 31]. Вважаємо, що такий підхід до розмежування кредитів фізичним особам є корисним, оскільки створює передумови для проведення банком більш соціально відповідальної та справедливої кредитної політики, що передбачає пільгові умови кредитування для соціально вразливих прошарків суспільства, з одного боку, та врахування індивідуальних потреб представників середнього та вищого класу, з іншого боку (рис. 3).

Оригінальністю відзначається підхід до класифікації кредитів фізичним особам, наведений М. Чирковою (М. Chirkova) та О. Ієвлевою (А. Iyevleva). На їхню думку, в основу такого розподілу мають бути покладені специфіка позичальника і, власне, кредитного продукту, згідно з чим доцільно виокремлювати масово-роздрібні, індивідуально-роздрібні та умовно-роздрібні кредити. До першої групи належить більшість кредитів на придбання споживчих товарів і послуг; друга група об'єднує іпотечні кредити та позики для клієнтів категорії VIP; до

третьої групи належать позики для підприємців [22].

Важливою ознакою класифікації кредитів, яка вказує на тісний зв'язок між кредитуванням та рівнем суспільного добробуту, є критерій платності. За цією ознакою кредити, на наш погляд, доцільно поділяти на комерційні, пільгові та умовно-безкоштовні. До комерційних слід зарахувати більшість споживчих кредитів, оскільки їх, як правило, видають за дуже високими ставками, що можуть перевищувати 100 і більше відсотків річних. Пільговими є кредити, відсоткова ставка за якими значно нижча від середньоринкової, що зазвичай є наслідком державного регулювання. Для прикладу, до цієї групи належать позики, видані за державними програмами сприяння житловому будівництву (Державною програмою забезпечення молоді житлом на 2013–2017 рр. [23], Державною цільовою соціально-економічною програмою будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 рр. [24], програмою кредиту-



Рис. 3. Соціоцентричні ознаки класифікації кредитування населення*

* Побудовано автором.

вання житла для учасників АТО [25] тощо), а також державними та регіональними програмами стимулювання розвитку малого підприємництва (позики, видані із застосуванням механізму часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами малому бізнесу [26]).

Основним проблемним моментом пільгового кредитування є те, що воно вимагає проходження складних бюрократичних процедур погодження позики в органах державної влади, що демотивує потенційних позичальників до їхнього залучення. Таким чином, незважаючи на в цілому раціональну ідею щодо використання важелів державного регулювання з метою підвищення доступності кредитів для окремих суспільних верств, важливим недоліком такої практики є збереження корупційного середовища, адже вирішення того, чи отримає потенційний позичальник державну підтримку, вирішується у ручному режимі. Крім цього, на думку окремих експертів, механізм здешевлення кредитів для представників малого бізнесу чи в рамках програм сприяння житловому будівництву через часткове погашення відсоткових ставок є нічим іншим, як механізмом “перекачування” коштів з бюджету до власників банків.

Оригінальним механізмом стимулювання соціальної активності бізнесу в Україні є пільгове кредитування соціальних підприємств, яке реалізує низка комерційних банків в рамках Програми соціального інвестування WNISEF. Відповідно до вимог Програми, право на отримання кредитів за зниженими фіксованими ставками процента мають суб’єкти господарювання, які у своїх статутних документах декларують соціальну (екологічну) мету діяльності, а також мають чітко прописаний механізм розподілу прибутку, що передбачає спрямування його певного відсотка на соціальні цілі. Крім цього, перевага при відборі претендентів на

отримання кредитування віддається проектам, які передбачають вагомий соціальний ефект від їхньої реалізації [27].

До умовно безкоштовних кредитів належать позики, які можуть видавати фізичним особам, домогосподарствам та мікропідприємствам у рамках сучасних бізнес-моделей фінансування. Як зазначає У. Штибель, одним із напрямів фінансової інклюзивності (поширення фінансових послуг на усі верстви населення, в тому числі бідних) є мікрокредитування, що передбачає надання невеликих за обсягом кредитів мікропідприємствам чи фізичним особам, рівень матеріального достатку яких не дає їм можливості претендувати на загальноринкові банківські кредити через відсутність стійкої зайнятості чи ліквідної застави [7, с. 59]. Умовно безкоштовним таке кредитування слід вважати тому, що організації-партнери, які забезпечують його функціонування, все ж беруть певну комісію за свої послуги (оформлення заявок на отримання кредитів, їхня публікація на Інтернет-платформі тощо). Слід зауважити, що в теперішній час механізми народного (спільного) кредитування набули значного розвитку, світовими лідерами у цій сфері залишаються системи Kiva [28], Zora [29], Babyloan [30] та інші. Наприклад, кредитами у системі Kiva скористались більше 1,6 млн. осіб у 82 країнах, а рівень поворотності позик становить 97%.

В основу розвитку мікрокредитування та інших напрямів фінансової інклюзії покладена ідея, що найменш заможні верстви населення володіють величезним нереалізованим потенціалом у споживанні, виробництві, послугах чи інноваціях, а тому, сприяючи їхньому залученню до активного економічного життя, допомагаючи вийти з так званої “пастки бідності”, бізнес-структури стимулюють розширення ринків збуту, підвищення кваліфікації робочої сили, а

також зміцнюють свою репутацію в суспільстві як соціально-відповідального суб'єкта господарювання. Втім, слід визнати, що у вітчизняних умовах поняття "мікрокредитування" має спотворений зміст, практично повністю позбавлений соціальної компоненти. В Україні під мікрокредитами розуміють споживчі позики або позики малому бізнесу, що характеризуються незначним обсягом та високою вартістю. Чи сприяє таке кредитування підвищенню рівня добробуту суспільства і вирішенню проблеми бідності – питання дискусійне.

Висновки. Кредитування є однією із найбільш перспективних форм фінансового забезпечення суспільного добробуту. В умовах поглиблення економічних перетворень, дефіциту фінансових ресурсів, які держава спрямовує на задоволення потреб суспільства, кредитування може стати альтернативою збільшенню бюджетних видатків на виконання соціальних зобов'язань уряду. Переваги кредитування як форми фінансування суспільного добробуту полягають у тому, що воно породжує позитивні наслідки як економічного, так і соціального плану. Активізація кредитування населення здатна забезпечити зростання сукупного попиту на економічні блага, що дасть поштовх до розвитку національної економіки. Водночас, кредитування є дієвим механізмом вирішення проблеми невідповідності між обсягом наявних доходів населення та його потребами у придбанні товарів і послуг для задоволення власних інтересів. У цій формі фінансового забезпечення закладений також вагомий виховний потенціал, оскільки, на відміну від надання трансфертів за рахунок бюджетних коштів, кредитування як спосіб фінансової підтримки соціально вразливих верств населення все ж передбачає певний обсяг відповідальності позичальника, що мотивує його до ефективного використання отриманих коштів.

У наукових джерелах розглядають доволі велику кількість класифікаційних ознак для розмежування видів кредитування. Разом з тим, більшість із цих ознак пов'язані з особливостями банківських технологій кредитування та не вказують на його тісний зв'язок з добробутом суспільства. У зв'язку з цим, виокремлено низку ознак класифікації кредитування, які вказують на його соціоцентричний характер: цільове призначення кредиту, що дає можливість розмежувати його за часовими параметрами впливу на рівень суспільного добробуту та специфікою потреб, на які спрямовуються запозичені кошти; тип позичальника, що поділяє види кредитування відповідно до запитів та специфіки матеріального становища конкретних верств населення; платність, яка вказує на тісну кореспонденцію між кредитуванням та пріоритетами соціальної політики держави та бізнес-структур.

Перспективи подальших наукових розвідок у царині розкриття впливу кредитування на добробут суспільства криються у ґрунтовному дослідженні прикладних аспектів його функціонування в Україні, виявленні специфічних чинників, які стримують його розвиток.

Список використаних джерел

1. *Соціально-економічне становище домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dop_sesd_2006/arh_sesd.htm*
2. *Євтух О. Іпотечний механізм інвестування / О. Євтух. – Луцьк : Вид-во "Волинська обласна друкарня", 2001. – 259 с.*
3. *Євтух О.Т. Іпотека: житлове кредитування / О. Т. Євтух. – Луцьк : Вид-во "Волинська обласна друкарня", 2000. – 180 с.*
4. *Лагутін В.Д. Кредитування: теорія та практика : навч. посіб. – 4-те вид. / В.Д. Лагутін. – К. : Знання, 2004. – 215 с.*

5. Охрименко І.Б. Споживчий кредит в Україні: реалії та перспективи розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / І.Б. Охрименко ; ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана". – К., 2015. – 20 с.
6. Харченко А.М. Механізм роздрібного банківського кредитування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / А.М. Харченко ; Чернігівський нац. технол. ун-т. – Чернігів, 2015. – 247 с.
7. Штибель У.І. Формування соціально-орієнтованої банківської системи в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / У.І. Штибель ; Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2016. – 261 с.
8. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
9. Юхименко П.І. Теорія фінансів : підручник / П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін. ; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
10. Волков А.О. Потребительском кредитовании / А. Волков // Банковское дело. – 2013. – № 12. – С. 13–14.
11. Куртвелієва Д. Сучасний стан кредитування фізичних осіб в Україні та шляхи його вдосконалення [Електронний ресурс] / Д. Куртвелієва // Ефективна економіка. – 2010. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=237>
12. Про споживче кредитування : Закон України від 15.11.2016 р. № 1734-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>
13. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
14. Мочерний С.В. Банківська система України / С. В. Мочерний, Л. С. Тришак. – Львів : Тріада плюс, 2004. – 304 с.
15. Алексеєнко Л.М. Споживче кредитування в Україні: тенденції та перспективи розвитку / Л.М. Алексеєнко, С.В. Гурняк // Наука й економіка. – 2011. – № 2(22). – С. 7–10.
16. Глуценко С.В. Кредитний ринок: інститути та інструменти : навч. посіб. / С.В. Глуценко. – К. : ВД "Києво-Могилянська академія", 2009. – 158 с.
17. Лексис В. Кредит и банки : пер. с нем. / В. Лексис. – М. : Перспектива, 1994. – 120 с.
18. Киричук Ю. Показник доступності житла як основний критерій ефективності державної житлової політики / Ю. Киричук // Вісник Нац. акад. держ. управ. при Президентів України. – 2009. – № 1. – С. 86-93.
19. Шморгай М. Сучасні тенденції розвитку банківського мікрокредитування малого бізнесу в Україні / М. Шморгай, Н. Кривень // Економіка розвитку. – 2011. – № 2. – С. 26–29.
20. Булавинець О.В. Позичений капітал у фінансуванні підприємств в Україні: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / О.В. Булавинець ; ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К., 2016. – 325 с.
21. Бабина Н.В. К вопросу о классификации потребительских кредитов / Н.В. Бабина // Сервис в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 25–36.
22. Чиркова М.Б. Розничные кредитные продукты коммерческих банков: сущность, виды и критерии классификации / М.Б. Чирова, А.А. Иевлева // Вестник Росс. гос. торг.-экон. ун-та. – 2010. – № 1 (39). – С. 121–128.
23. Про затвердження Державної програми забезпечення молоді житлом на 2013-2017 роки : Постанова КМУ від 24.10.2012 р. № 967 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/967-2012-п>
24. Про затвердження Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки : Постанова КМУ від 11.11.2009 р. №1249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-п>

25. Розпочато пільгове кредитування учасників АТО на придбання житла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.molod-kredit.gov.ua/news/hpart/rozpochato-pilgove-kredituvannya-uchasnikiv-ato-na-pridbannya-jitla.html>

26. Про затвердження Програми підвищення конкурентоспроможності Львівської області на 2016-2020 роки : рішення Львівської обласної ради від 26.04.2016 р. №163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/Programa%20pidvyschennya%20konkurentospromozhnosti%20Lvivs_koi%20oblasti.pdf

27. Фінансування соціальних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/instrumenty/finansuvannya-sotsialnykh-pidpriemstv/158-pilhovikredyty-dlia-sotsialnykh-pidpriemstv-vid-wnisef>

28. Kiva international nonprofit [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.kiva.org/>

29. Zopa loans [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.zopa.com/>

30. Babyloan: 1-er site européen de microcrédit solidaire [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.babyloan.org/fr/>

References

1. Sotsialno-ekonomichne stanovyshche domohospodarstv Ukrainy (za danyomy vybirkovoho obstezhennia umov zhyttia domohospodarstv [The socio-economic condition of households in Ukraine (according to a sample survey of household living conditions)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvvg_rik/dop_sesd_2006/arh_sesd.htm.

2. Yevtukh, O. (2001). Ipotechnyi mekhanizm investuvannia [Mortgage investment mechanism]. Lutsk: Volynska oblasna drukarnia [in Ukrainian].

3. Yevtukh, O. (2000). Ipoteka: zhytlove kredyтування [Mortgages: housing crediting]. Lutsk: Volynska oblasna drukarnia [in Ukrainian].

4. Lahutin, V.D. (2004). Kredyтування: teoriia ta praktyka [Crediting: theory and practice]. (4nd ed., rev.). Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

5. Okhrymenko, I.B. (2015). Spozhyvchyi kredyt v Ukraini: realii ta perspektyvy rozvytku [Consumer credit in Ukraine: realities and prospects of development]. (Thesis: 08.00.08). Kyiv: SHEI "Kyiv national economic University" [in Ukrainian].

6. Kharchenko, A.M. (2015). Mekhanizm rozdrubnogo bankivskoho kredyтування [The mechanism of retail banking crediting in Ukraine]. (Thesis: 08.00.08). Chernihiv: ChNTU [in Ukrainian].

7. Shtybel, U.I. (2016). Formuvannia sotsialno oriietovanoi bankivskoi systemy v Ukraini [Formation of socially-oriented banking system in Ukraine]. (Thesis: 08.00.08). Lviv: Ivan Franko national university of Lviv [in Ukrainian].

8. Oparin, V. M. (2002). Finansy: zahalna teoriia [Finance: general theory]. (2nd ed., rev.). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

9. Yukhymenko, P.I., Fedosov V.M., Lazebynyk L.L. et al. (2010). Teoriia finansiv [Finance theory]. Fedosov V.M., Yurii S.I. (Eds.). Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury [in Ukrainian].

10. Volkov, A. (2013). O potriebitielskom kredyтуванні [About consumer crediting]. Bankovskoie dielo – Banking business, 12, 13-14 [in Russian].

11. Kurtveliieva, D. (2010). Suchasnyi stan kredyтування fizychnykh osib v Ukraini ta shliakhhy yoho vdoskonalennia [The current state of personal crediting in Ukraine and ways of its improvement] Efektyvna ekonomika – Efficient economy, 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=237>.

12. Zakon Ukrainy "Pro spozhyvche kredyтування" vid 15.11.2016 № 1734-VIII [Law of Ukraine "On consumer crediting"]. (2016, November, 15). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.

13. Zakon Ukrainy "Pro zahyst prav spozhyvachiv" vid 12.05.1991 № 1023-XII [Law of Ukraine "On consumer rights protection"]. (1991, May, 12). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.

14. Mochernyi, S.V., & Tryshak, L.S. (2004). Bankivska systema Ukrainy [Banking system of Ukraine]. Lviv: Triada plus [in Ukrainian].

15. Alekseiienko, L.M., & Hurniak, S.V. (2011). Spozhyvche kredyтування v Ukraini: tendentsii

ta perspektyvy rozvytku [Consumer crediting in Ukraine: trends and development prospects]. *Nauka y ekonomika – Science and economics*, 2 (22), 7-10 [in Ukrainian].

16. Hlushchenko, S.V. (2009). *Kredytnyi rynek: instytuty ta instrumenty [Credit market: institutions and instruments]*. Kyiv: Kyievo-Mohylianska akademiia [in Ukrainian].

17. Leksis, V. (1994). *Kredit i banki [Credit and banks]* (Trans.). Moscow: Perspektiva [in Russian].

18. Kyrychuk, Yu. (2009). *Pokaznyk dostupnosti zhytla yak osnovnyi kryterii efektyvnosti derzhavnoi zhytlovoi polityky [Housing affordability index as the main criterion of the state housing policy efficiency]*. *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy – Herald of National Academy for public administration under the President of Ukraine*, 1, 86-93 [in Ukrainian].

19. Shmorhay, M., & Kryven, N. (2011). *Suchasni tendentsii rozvytku bankivskoho mikrokredytuvannia maloho biznesu v Ukraini [Modern trends of small business bank micro-crediting in Ukraine]*. *Ekonomika rozvytku – Economics of development*, 2, 26-29 [in Ukrainian].

20. Bulavynets, O.V. (2016). *Pozychenyi kapital u finansuvanni pidpriemstv v Ukraini [Loan capital in enterprise financing in Ukraine]*. (Thesis: 08.00.08). Kyiv: SHEI "Kyiv national economic University" [in Ukrainian].

21. Babina, N.V. (2009). *K voprosu o klasifikatsii potrebitelskikh kreditov [On the issue of consumer loans classification]*. *Servis v Rosii i za rubezhom – Service in Russia and Abroad*, 1, 25-36 [in Russian].

22. Chirkova, M.B., & Ileva, A.A. (2010). *Roznichnyie kreditnyie produkty kommercheskikh bankov: sushchnost, vidy i kritierii klassifikatsii [Retail loan products of commercial banks: the nature, types and classification criteria]*. *Viestnik Rossiisogo gosudarstviennogo torgovo-ekonomicheskogo universiteta – Herald of the Russian state university of trade and economy*, 1 (39), 121-128 [in Russian].

23. *Postanova Kabinety Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Derzhavnoi prohramy zabezpech-*

ennia molodi zhytloom" vid 24.10.2012 № 967 [Cabinet of Ministers of Ukraine regulation "On the State program for youth housing providing in 2013-2017 years"]. (2012, October, 24). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/967-2012-n>.

24. *Postanova Kabinety Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsilovoi prohramy budivnytstva (prydbannia) dostupnogo zhytla" vid 11.11.2009 № 1249 [Cabinet of Ministers of Ukraine regulation "On the State target socio-economic program of construction (purchase) of affordable housing in 2010-2017 years"]*. (2009, November, 11). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-n>.

25. *Rozpochato pilhove kredytuvannia uchastnykiv ATO na prydbannia zhytla [Started ATO members preferential crediting for housing]*. Available at: <http://www.molod-kredit.gov.ua/news/npart/rozpochato-pilgove-kredytuvannya-uchastnykiv-ato-na-prydbannya-jitla.html> [in Ukrainian].

26. *Rishennia Lvivskoi oblasnoi rady "Pro zatverdzhennia Prohramy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti Lvivskoi oblasti na 2016-2020 roky vid 26.04.2016 №163 [Lviv regional council decision "On approval Program for improving the competitiveness of Lviv region in 2016-2020 years]*. (2016, April, 26). Available at: http://www.loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/Programa%20pidvyschennya%20konkurentospromozhnosti%20Lvivs_koi%20oblasti.pdf.

27. *Finansuvannia sotsialnykh pidpriemstv [Social enterprises financing]*. Available at: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/instrumenty/finansuvannia-sotsialnykh-pidpriemstv/158-pilhovi-kredyty-dlia-sotsialnykh-pidpriemstv-vid-wnisef>.

28. *Site of Kiva international nonprofit*. Available at: <https://www.kiva.org/>.

29. *Site of Zopa loans*. Available at: <https://www.zopa.com/>.

30. *Babyloan: 1-er site européen de microcrédit solidaire*. Available at: <http://www.babyloan.org/fr/>.

Стаття надійшла до редакції 05.01.2017.

УДК 364.05

Тарас ВДОВИЧЕНКО

СОЦІАЛЬНА ТА ПРОФЕСІЙНА АДАПТАЦІЯ ЗВІЛЬНЕНИХ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Деталізовано структуру соціальної та професійної адаптації звільнених військово-службовців за основними компонентами. Сформульовано власне визначення вказаної адаптації як об'єкта фінансового забезпечення. Розроблено типологію джерел фінансових ресурсів для соціальної та професійної адаптації колишніх військовослужбовців. Умовно виокремлено чотири типи моделей фінансування згаданої адаптації: централизовану (бюджетну), децентралізовано-ендогенну, децентралізовано-екзогенну та інтегративну (змішану). Обґрунтовано, що в Україні переважає децентралізовано-екзогенна модель фінансування, виявлено її особливості та недоліки.

Ключові слова: соціальна і професійна адаптація звільнених військовослужбовців, програми адаптації, фінансове забезпечення, механізми фінансування, джерела фінансових ресурсів, моделі фінансування.

Тарас ВДОВИЧЕНКО

Социальная и профессиональная адаптация уволенных военнослужащих как объект финансового обеспечения

Детализировано структуру социальной и профессиональной адаптации уволенных военнослужащих по основным компонентам. Сформулировано собственное определение указанной адаптации как объекта финансового обеспечения. Разработана типология источников финансовых ресурсов для социальной и профессиональной адаптации бывших военнослужащих. Условно выделены четыре типа моделей финансирования упомянутой адаптации: централизованная (бюджетная), децентралізовано-ендогенная, децентралізовано-екзогенная и интегративная (смешанная). Обосновано, что в Украине преобладает децентралізовано-екзогенная модель финансирования, выявлены ее особенности и недостатки.

Ключевые слова: социальная и профессиональная адаптация уволенных военнослужащих, программы адаптации, финансовое обеспечение, механизмы финансирования, источники финансовых ресурсов, модели финансирования.

Taras VDOVYCHENKO

Social and professional adaptation of transferred to reserve military servicemen as an object of financial support

Introduction. Nowadays there are no active governmental instruments to finance the activities associated with social and professional adaptation of former military servicemen. The

implementation of such programs is mainly carried out at the expense of limited foreign assistance. Insufficient elaboration of theoretical fundamentals and practical aspects of financial supply to sustain the mentioned adaptation in Ukraine predominantly explain it.

Objectives. One has to identify the semantic differences in scientific approaches to determination of essence of social and professional adaptation of transferred to reserve servicemen, suggest authentic definition of this notion from the viewpoint of its financial supply, systemize, generalize and deepen the theoretical & conceptual fundamentals of financing the mentioned-above events and programs of adaptation.

Results. The author critically analyzed the number of definitions of social and professional adaptation of transferred to reserve servicemen and specified the structure of mentioned adaptation due to its main components. The updated definition of social and professional adaptation of transferred to reserve servicemen as an object of financing was determined.

On the basis of generalized global and national experience there was developed a typology of financial sources for social and professional adaptation of former servicemen according to three criteria: level of formation, location and financing model. The author conditionally grouped four types of models of its financing due to available financial sources: centralized (budget), decentralized-endogenous, decentralized-exogenous and integrative (mixed). The author has also substantiated the fact that decentralized-exogenous model of financing of social and professional adaptation of former servicemen prevailed lately in Ukraine and identified its peculiarities and disadvantages.

Conclusion. The suggested typology of financial sources for social and professional adaptation of transferred to reserve servicemen facilitates selection of optimal financial sources and models taking into account the national specificity.

Under modern domestic conditions of social and economic development it is recommended to apply the integrative (mixed) model of financing that is based on the principle of social partnership and assumes the participation of all economic sectors in financing of program events of social and professional adaptation of transferred to reserve servicemen: municipal, business and non-governmental (public) ones.

Keywords: social and professional adaptation of transferred to reserve servicemen, adaptation programs, financial supply, financial instruments, financial sources, models of financing.

JEL Classification: H420, H530, H550, L310, O190.

Постановка проблеми. В умовах зовнішньої агресії з боку Російської Федерації, невизначеності періоду проведення масштабної антитерористичної операції на сході України, інтенсивного відродження та реформування Збройних сил України та наближення їх до європейських стандартів особливої гостроти набувають питання забезпечення належного соціального захисту та соціально-професійної адаптації звільнених військо-

вослужбовців. Адже вони зіштовхуються зі складною проблемою пристосування до нового для них цивільного середовища, що зумовлена значними трансформаціями в їх соціальному та правовому статусі, зовнішньому оточенні індивідуума, втратою упродовж тривалого періоду військової служби навичок і кваліфікації для роботи за цивільними професіями, а також падінням рівня особистих доходів і матеріального добробуту.

Для того, щоб мінімізувати негативні наслідки, зробити найменш безболісним процес переходу до умов цивільного життя вітчизняним законодавством передбачено для певних категорій військовослужбовців, які підлягають звільненню, осіб, звільнених з військової служби, а також членів їх сімей надання значних преференцій, правових і соціальних гарантій та компенсацій, до переліку яких, зокрема, входить право на соціальну та професійну адаптацію [1]. Разом з тим, сьогодні через відсутність дієвих механізмів фінансування заходів соціально-професійної адаптації колишніх військовослужбовців коштом державних інституцій реалізація подібних програм здійснюється майже лише за рахунок обмеженої міжнародної допомоги, що не дає змоги охопити усіх тих, хто нагально потребує вказаної адаптації. Значною мірою це пов'язано із недостатньою розробленістю теоретичних положень і прикладних аспектів фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації громадян, звільнених з військової служби в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упродовж останніх років дослідженню різноманітних явищ інтеграції осіб, звільнених з військової служби, в систему нових суспільних, соціально-трудова і професійних відносин з позицій соціології та соціальної психології присвятили свої наукові праці багато вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: С. Горбенко, В. Хома, Г. Шпанчук та І. Смірнов [2], В. Кондрюкова та І. Слюсар [3], С. Косік [4], П. Разов [5], В. Рубцов [6].

Окремі аспекти фінансового забезпечення соціально-професійної адаптації колишніх військовослужбовців висвітлено переважно у контексті аналітичного вивчення світового та вітчизняного практичного досвіду фінансування відповідних заходів у наукових публікаціях І. Автушенко [7; 8],

О. Буряка та М. Гіневського [9], О. Гусака [10], А. Красильщикова [11], А. Пріветкіна [12] та П. Разова [13; 14] та ін. Таким чином, можна констатувати, що на сьогодні практично відсутні комплексні дослідження соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців як об'єкта фінансового забезпечення.

Мета статті – на основі критичного вивчення дефініцій соціальної та професійної адаптації колишніх військовослужбовців, запропонованих різними авторами, виявити змістові відмінності в наукових підходах і запропонувати власне уточнене трактування поняття згаданої адаптації як об'єкта фінансового забезпечення; систематизувати, узагальнити та поглибити теоретико-концептуальні засади фінансування заходів і програм соціальної та професійної адаптації громадян, звільнених з військової служби в запас або відставку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед, хочемо зазначити, що термін “адаптація” (від латин. – “adapto” – пристосовую), який набув широкого поширення в різних галузях науки, що позначається на семантичних особливостях його застосування, був запозичений із біології, де в широкому сенсі він трактується як процес пристосування живих організмів до умов існування у процесі еволюційних змін. Однак, враховуючи те, що громадяни, звільнені з військової служби, є людьми та членами соціуму, сутність цього терміна логічно розглядати саме з позиції соціології та соціальної психології. Хочемо зазначити, що найчастіше у соціології адаптація розглядається як процес взаємодії індивіда (особистості) чи соціальної групи із зовнішнім середовищем, в результаті якого відбувається освоєння нової соціальної (життєвої) ситуації [15, с. 29]. Вказаний процес передбачає засвоєння нових норм і правил соціального середовища, пристосування

до змінюваних соціальних умов і завершується реалізацією прав на працю, свободу вибору виду професійної та підприємницької діяльності, що забезпечує одержання справедливої винагороди, яка забезпечує достойний рівень життя [16, с. 11].

У вітчизняному законодавстві термін “соціальна та професійна адаптація військовослужбовців” без визначення його змісту був вжитий у п. 5 ст. 8 Закону України “Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей”, де зокрема зазначається, що держава забезпечує вказану адаптацію військовослужбовців, які звільняються у зв’язку зі скороченням штатів або проведенням організаційних заходів, за станом здоров’я, а також військовослужбовців строкової військової служби, які до призову на таку службу не були працевлаштовані, в разі відповідного звернення зазначених осіб. За необхідності таку адаптацію можуть також проходити члени сімей військовослужбовців за їхнім зверненням. Причому вона здійснюється за рахунок коштів державного бюджету [17]. А вже пізніше доволі детальне та чітке визначення соціальної і професійної адаптації звільнених військовослужбовців і членів їхніх родин було наведено у Концепції Державної цільової програми соціальної і професійної адаптації військовослужбовців, які підлягають звільненню, та осіб, звільнених з військової служби, на період до 2017 року [1].

Критично проаналізувавши низку наукових публікацій, в яких з’ясовується сутність адаптації звільнених військовослужбовців до нових умов проживання у цивільному соціальному середовищі, можна сформулювати декілька важливих висновків та узагальнень, які сприятимуть кращому розумінню змістового наповнення цього поняття.

1. Насамперед, хочемо зазначити, що залежно від розставлених акцентів,

різні автори вживають дещо відмінні семантичні конструкції: соціальна адаптація (П.В. Разов [5, с. 20, 38, 48], В.С. Рубцов [6, с. 13,]), соціально-психологічна адаптація (В.В. Кондрюкова і І.М. Слюсар [3, с. 16], С.Л. Косік [4, с. 1]), соціальна та професійна адаптація військовослужбовців (С.В. Горбенко, В.В. Хома, Г.В. Шпанчук, І.І. Смірнов [2, с. 15]). Попри це, законодавці та більшість науковців у своїх дефініціях так чи інакше наголошують на аспекті пристосування звільнених військовослужбовців до нових професійних відносин та умов праці, необхідності професійної модифікації та працевлаштування, забезпечення трудової зайнятості тощо. Це свідчить про усвідомлення ними нерозривного зв’язку між соціальною та професійною адаптацією звільнених військовослужбовців, обґрунтованість і доречність вживання словосполучення “соціальна та професійної адаптація” до згаданої категорії громадян [19, с. 2]. Разом з тим, вважаємо, що зведення сутності адаптації звільнених військовослужбовців виключно до допомоги з професійної орієнтації, перепідготовки та працевлаштування в ринкових умовах, як це сформульовано у Вікіпедії [18], є некоректним, оскільки вона охоплює багато інших заходів і напрямків здійснення (рис. 1).

На наш погляд, запропонована нами детальна структуризація згаданої адаптації дає змогу набагато ширше охопити спектр форм її практичної реалізації, а отже, глибше зрозуміти зміст цього комплексного поняття.

2. Якщо абстрагуватися від незначних розбіжностей, то можна констатувати, що законодавці [1] та більшість дослідників (наприклад, С.В. Горбенко, В.В. Хома, Г.В. Шпанчук, І.І. Смірнов [2, с. 15], В.С. Рубцов [6, с. 13]) трактують соціальну та професійну адаптацію звільнених військовослужбовців як процес (результат, діяльність) їхнього пристосування до умов цивільного життя (цивільного



Рис. 1. Структура соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців за напрямками реалізації*

* Побудовано автором.

середовища, громадянського суспільства) з ринковою системою відносин.

Окремі автори пропонують власні оригінальні визначення, де під вказаною адаптацією розуміють:

– діяльність, пов'язану з пристосуванням до умов цивільного життя згаданої соціально-професійної групи (суб'єкта адаптації), метою якої є подолання маргінального положення і набуття нового соціального статусу; позитивну еволюцію адекватності від-

повідей соціального суб'єкта на виклики і тренди навколишнього середовища, яка полягає в успішному засвоєнні звільненими в запас військовослужбовцями соціальних норм і ролей у новій для них системі суспільних відносин (П.В. Разов [5, с. 20, 38, 48]);

– складний механізм, що охоплює, зокрема, освоєння колишніми військовослужбовцями нових соціальних ролей, формування мотиваційної сфери, сприйняття індивідом себе, свого оточення і багато

інших психологічних явищ, стану й освіти; комплекс соціально-правових, психологічних і соціально-педагогічних заходів, спрямованих на вторинне самовизначення кадрових офіцерів, звільнених з армії, і членів їх сімей, повернення їх до активної участі в житті суспільства (С.Л. Косік [4, с. 1]). Наведені визначення характеризуються важкістю сприйняття та ще раз засвідчують складність і поліаспектність поняття соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців.

3. На наш погляд, в умовах запровадження та подальшого розвитку інституту військової служби за контрактом втрачають актуальність визначення окремих науковців (С.Л. Косік [4, с. 1], В.С. Рубцов [6, с. 13]), в яких коло військовослужбовців, що потребують соціальної та професійної адаптації після звільнення, обмежується лише офіцерським складом і членами їхніх родин.

На основі вищенаведеного, під соціальною та професійною адаптацією звільнених військовослужбовців як об'єктом фінансового забезпечення пропонуємо розуміти комплекс взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих заходів і процедур (психологічна допомога та медична реабілітація; консультаційний та інформаційний супровід з питань правового характеру, профорієнтації та пошуків роботи; організація та здійснення перепідготовки, перекваліфікації, освоєння нової професії; сприяння у працевлаштуванні або започаткуванні власного бізнесу; підтримка суб'єктів підприємництва, заснованих колишніми військовослужбовцями тощо) (див. рис. 1), які фінансуються за рахунок різноманітних джерел і спрямовані на швидке пристосування до якісно нових умов життєдіяльності в цивільному середовищі, соціально-трудовах, професійних і підприємницьких відносин. На відміну від дефініцій інших авторів, у запропонованому визначенні вказана адаптація розглядається з

позиції її фінансування. Крім того, у ньому розширено спектр напрямів практичної реалізації соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців, що сприятиме глибшому розумінню її сутності, функціонального призначення та можливих джерел фінансового забезпечення.

Зрозуміло, що для практичної реалізації заходів соціальної та професійної адаптації колишніх військовослужбовців необхідна достатня фінансова база (сукупність акумульованих фінансових ресурсів), формування якої має свою специфіку в різних країнах.

Узагальнюючи накопичений досвід ринково розвинутих держав, країн пострадянського простору, в тому числі України, у сфері фінансування заходів соціальної та професійної адаптації військовослужбовців, звільнених у запас або відставку, який, зокрема, частково висвітлений у працях перелічених вище дослідників, ми дійшли висновку, що фінансове забезпечення вказаної адаптації може здійснюватися за рахунок широкого спектра джерел фінансових ресурсів, які можна згрупувати за певними критеріями (рис. 2). Так, за рівнем формування фінансові ресурси, які спрямовуються на здійснення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців, можна розділити на дві укрупнені групи: централізовані та децентралізовані.

Перша група джерел фінансування включає в себе:

- кошти державного (федерального) бюджету та централізованих (федеральних) цільових соціальних фондів держави;

- кошти бюджетів членів федерації (регіонів, штатів, провінцій, земель тощо), місцевих бюджетів (міст, округів, сільських округів тощо) і муніципальних (комунальних) цільових соціальних фондів. А до другої групи децентралізованих фінансових ресурсів можна віднести:

– кошти зацікавлених вітчизняних комерційних підприємств і неприбуткових організацій (насамперед, тих, які створені звільненими військовослужбовцями та членами їхніх сімей), включаючи благодійну допомогу;

– кошти від підприємницької діяльності без створення юридичної особи громадян, звільнених з військової служби, та членів їхніх родин;

– цільові банківські кредити;

– особисті грошові заощадження колишніх військовослужбовців і членів їхніх сімей;

– цільові іноземні інвестиції з боку міжнародних і закордонних організацій, фондів, владних структур інших держав, а також спонсорські і благодійні внески зарубіжних компаній;

– кошти міжнародної технічної допомоги та інших форм міжнародного співробітництва тощо.

За місцем виникнення фінансові ресурси для соціальної та професійної адаптації військовослужбовців, звільнених у запас або відставку, також можна поділити на дві частини:

1) ті, що генеруються всередині країни (внутрішнє фінансування);

2) ті, що генеруються за її межами (зовнішнє фінансування) (див. рис. 2).

Перша група охоплює централізовані та децентралізовані джерела фінансових ресурсів, за винятком коштів, які надходять у вигляді цільової фінансової допомоги від іноземних держав, міжнародних організацій та фондів, зарубіжних фірм тощо. Саме вказана допомога формує другу групу джерел фінансування соціально-професійних адаптаційних заходів для колишніх військовослужбовців.

На основі дослідження адаптації та підготовки військовослужбовців у Російській Федерації у пострадянський період переважно з позиції інституційно-організаційної структури С.А. Макаєв зробив висновок, що в

країні паралельно сформувалися три конкуруючі системи: бюджетна, позабюджетна, інвестиційна. Також ним було виявлено окремі недоліки перелічених систем. Це дало змогу науковцю констатувати, що функціонування паралельних систем перепідготовки звільнених військовослужбовців стало нерациональним. Тому з метою надання цьому процесу керованого, планового і стабільного характеру, необхідно об'єднати зусилля та виробити загальну стратегію і тактику для вирішення проблем перепідготовки згаданої категорії громадян [20, с. 43-44].

Розвиваючи та адаптуючи до теми нашого дослідження напрацювання С.А. Макаєва, на основі критичного вивчення світового та вітчизняного досвіду фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців ми умовно виокремили чотири типи моделей фінансування: централізовану (бюджетну), децентралізовано-ендогенну, децентралізовано-екзогенну та інтегративну (змішану) (див. рис. 2).

Централізована (бюджетна) модель характеризується використанням для фінансування заходів згаданої адаптації коштів централізованих грошових фондів держави, суб'єктів федерації та місцевого самоврядування (бюджетів і цільових соціальних фондів). При децентралізовано-ендогенній моделі фінансового забезпечення соціально-професійної адаптації звільнених військовослужбовців здійснюється за рахунок низки децентралізованих джерел фінансових ресурсів, які акумулюються всередині країни. Децентралізовано-екзогенна модель фінансування передбачає залучення цільових інвестиційних ресурсів зацікавлених органів влади іноземних держав, міжнародних і зарубіжних установ, фондів, організацій, фірм-нерезидентів тощо. А інтегративна (змішана) модель на паритетних засадах поєднує у собі елемен-

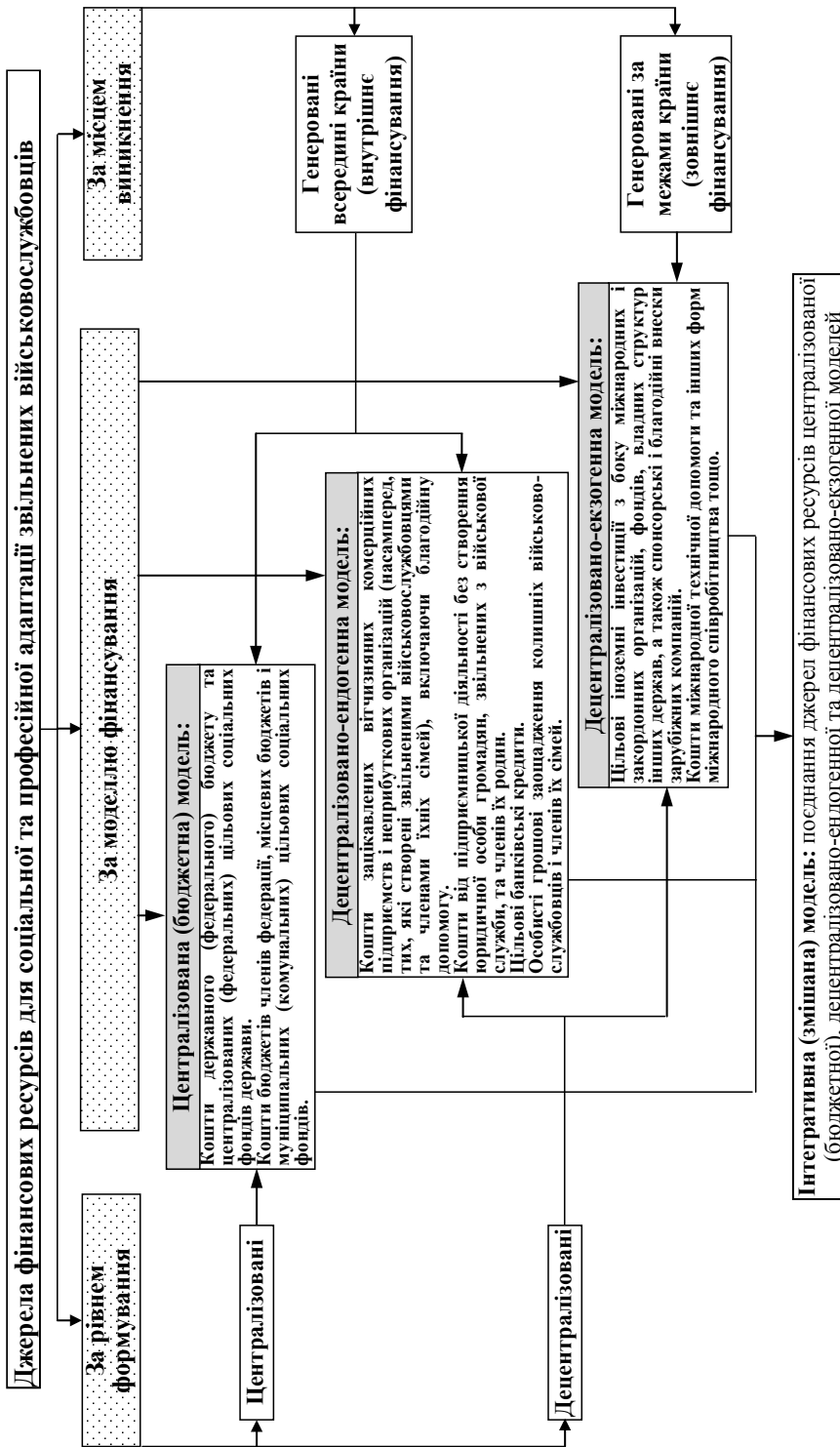


Рис. 2. Типологія джерел фінансових ресурсів для соціальної і професійної адаптації звільнених військовослужбовців*

* Побудовано автором.

ти (джерела фінансування) усіх трьох згаданих вище моделей фінансового забезпечення процесу соціального і професійного пристосування військовослужбовців до нових умов цивільного середовища.

Зрозуміло, що централізованої, децентралізовано-ендогенної та децентралізовано-екзогенної моделі фінансування в чистому вигляді не існує, а можна лише говорити про домінування тієї чи іншої моделі фінансування в конкретній країні. Так, за нашими дослідженнями, у багатьох ринково розвинутих державах домінує бюджетна модель фінансового забезпечення у поєднанні з менш помітними елементами децентралізовано-ендогенної схеми фінансування за рахунок коштів громадських інституцій та доходів колишніх військовослужбовців і членів їхніх сімей. При цьому значна частина централізованих фінансових ресурсів спрямовується на реалізацію цільових загальнодержавних програм соціальної адаптації та професійної перепідготовки згаданої категорії осіб.

У країнах з трансформаційною економікою, у яких гостро стоїть проблема хронічного дефіциту бюджетних ресурсів для фінансування заходів соціально-професійної інтеграції в цивільне життя громадян, звільнених з військової служби, найчастіше застосовується змішана модель, що базується на симбіозі фінансових зусиль держави та місцевого самоврядування, суб'єктів підприємницької діяльності, некомерційних громадських організацій, іноземних держав, міжнародних і закордонних організацій, фондів, установ, компаній, а також колишніх військовослужбовців і членів їхніх родин.

Якщо ж говорити про Україну, то можна констатувати, що останніми роками бюджетне фінансування програм соціальної та професійної адаптації згаданої категорії громадян здійснювалося за залишковим принципом, тому воно було мізерним. Як ре-

зультат, такими державними цільовими програмами була охоплена незначна частка осіб, звільнених з військової служби в запас або відставку. До того ж згадані програми переважно передбачали лише заходи з професійної перепідготовки. Тому фактично елементи системи соціально-професійної адаптації звільнених військовослужбовців зберігалися тільки завдяки міжнародній фінансовій допомозі. Так, у рамках міжнародних проектів на професійне навчання військовослужбовців і членів їх сімей за цивільними спеціальностями Організація Північноатлантичного договору, Організація з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ) та міністерство закордонних справ Королівства Норвегія упродовж 2004-2012 рр. щорічно спрямовували від 0,5 до 1,5 млн. євро, а курс модифікації професійних навичків пройшли понад 16 тис. осіб з частковим вирішенням питання їхнього працевлаштування [1].

Відтак, можна зробити висновок, що останнім часом в Україні переважала децентралізовано-екзогенна модель фінансування соціальної та професійної адаптації громадян, звільнених з військової служби у запас і відставку. На нашу думку, можна виокремити такі особливості її використання:

- кошти на реалізацію програм адаптації надає обмежене коло міжнародних і закордонних організацій та фондів;
- фінансування перепідготовки та працевлаштування осіб, звільнених з військової служби у запас чи відставку, здійснюється виключно за програмно-цільовим методом;
- пріоритет у фінансуванні надається перепідготовці за професіями, які користуються підвищеним попитом на національному та регіональних ринках праці, за короткостроковими програмами тривалістю 2-4 місяці;
- здійснюється жорсткий контроль за цільовим використанням коштів із залученням представників відповідних міжнародних та іноземних організацій-інвесторів;

– заохочується залучення до фінансового забезпечення практичної реалізації програм адаптації бюджетних ресурсів і коштів їхніх безпосередніх виконавців на засадах співфінансування.

Разом з тим, на нашу думку, децентралізовано-екзогенна модель фінансування соціальної та професійної адаптації військовослужбовців, що використовується в Україні, не позбавлена низки суттєвих недоліків, до яких можна віднести такі:

– реалізація відповідних міжнародних проектів не має постійного характеру, а передбачає щорічне переукладання контрактів з їх вітчизняними організаторами та виконавцями, тому присутній значний ризик згортання або повного припинення у будь-який момент фінансування таких програм у майбутньому;

– через вирішення питання щодо фінансування міжнародних проектів на початку кожного календарного року неможливо спрогнозувати вірогідність та обсяги надання фінансових ресурсів на перспективу, внаслідок чого проблемно компенсувати зниження фінансування цільових програм адаптації та перепідготовки військовослужбовців за рахунок передбачення в державному бюджеті видатків на відповідні цілі;

– фінансові ресурси, надані у рамках міжнародних проектів, не можна використовувати для фінансування заходів аналогічної державної цільової програми соціальної і професійної адаптації звільнених військовослужбовців.

Оскільки механізми державного фінансування заходів щодо соціально-професійної інтеграції колишніх військовослужбовців у цивільне середовище поки що є неідеальними та неефективними, а комерційні структури не завжди зацікавлені в цьому, то ми вважаємо, що вагому роль у вирішенні проблеми згаданої адаптації можуть відігравати некомерційні громадські інституції,

які спеціалізуються на наданні соціальної допомоги звільненим з військової служби громадянам і членам їхніх сімей, котрі потрапили в складні життєві обставини.

Цілком погоджуємося з Ю.Я. Таран, яка переконана, що найбільш корисний вклад у процес соціально-професійної адаптації звільнених у запас чи відставку військовослужбовців можуть зробити ті громадські організації, які орієнтовані на залучення колишніх військовослужбовців у сферу підприємництва. Свою позицію вона аргументує тим, що вказані громадські інституції володіють фінансово-економічною самостійністю, а отже, значним потенціалом ефективності. Крім того, це є вигідним не тільки для самих колишніх військовослужбовців, а й для суспільства загалом. Так, з одного боку, розвиток малого підприємництва та створення структур підтримки малого підприємництва – кредитних спілок, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків – у місцях компактного проживання сімей військовослужбовців забезпечує соціальну підтримку та підвищення соціально-економічного статусу вказаної категорії громадян. З іншого боку, згадані суб'єкти інфраструктури підтримки малого підприємництва стимулюють підприємницьку активність і самозайнятність населення на регіональному та місцевому рівні, що забезпечує реалізацію соціально значущих для конкретного регіону чи місцевої територіальної громади проектів (зокрема, створення нових робочих місць і зниження рівня безробіття, створення організацій, які здійснюють суспільно корисну діяльність) [21, с. 15, 28-30].

На нашу думку, некомерційні громадські організації можуть отримувати кошти для фінансування заходів соціальної та професійної адаптації звільнених у запас чи відставку військовослужбовців:

– від органів державної влади й управління, місцевого самоврядування, що діють

у соціальній сфері, на конкурсній основі, в тому числі у формі грантового фінансування;

– від підприємницьких структур у вигляді спонсорської та благодійної фінансової допомоги, оплати за надання послуг з перепідготовки колишніх військовослужбовців і членів їхніх родин, яких вони хочуть прийняти на роботу;

– від іноземних і міжнародних фондів та організацій у вигляді цільового фінансування проектів вказаної адаптації;

– від самостійної фінансово-господарської діяльності, а також діяльності нових комерційних структур, що створюються цими громадськими організаціями з метою одержання фінансових ресурсів для соціальної адаптації колишніх військовослужбовців тощо.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі обґрунтовані висновки та узагальнення.

Запропонована нами типологія джерел фінансового забезпечення соціально-професійної адаптації звільнених у запас чи відставку військовослужбовців за низкою ознак (рівнем формування, місцем виникнення та моделлю фінансування) дає змогу зрозуміти, які саме види фінансових ресурсів доцільно мобілізувати для вказаних цілей та які моделі фінансування можна застосовувати з урахуванням національних особливостей соціально-економічного становища конкретної країни.

В умовах гострого дефіциту бюджетних ресурсів ефективно вирішення в Україні проблеми належного фінансового забезпечення соціально-професійної адаптації колишніх військовослужбовців із застосуванням виключно децентралізовано-ендогенної моделі фінансування у найближчій перспективі є неможливим. Тому вважаємо, що в сучасних вітчизняних реаліях соціально-економічного розвитку та державотворення доцільно застосовувати інтегративну (змішану) модель фінансування, яка базується

на принципі соціального партнерства та передбачає участь у фінансуванні програмних заходів соціальної та професійної адаптації звільнених у запас або відставку військовослужбовців усіх секторів економіки: державно-муніципального сектору, бізнес-сектору (комерційного) і недержавного (некомерційного, громадського, добровільного) сектору.

Використання інтегративної (змішаної) моделі фінансування в Україні дасть змогу охопити програмами й заходами соціальної адаптації та професійної перепідготовки значно ширшу аудиторію колишніх військових, що забезпечить для них більш гнучкий перехід до умов цивільного життя та менш болісну трансформацію соціально-професійного статусу після закінчення служби в Збройних силах України.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у поглибленні організаційно-правових засад фінансового забезпечення соціальної та професійної адаптації звільнених військовослужбовців, комплексному аналізу сучасного стану та практики фінансування заходів вказаної адаптації в Україні з виявленням наявних проблем і недоліків, а також розробленні рекомендацій щодо поліпшення фінансового забезпечення програм вказаної адаптації на основі критичного вивчення та адаптації до вітчизняної специфіки відповідного успішного зарубіжного досвіду.

Список використаних джерел

1. *Концепція Державної цільової програми соціальної і професійної адаптації військовослужбовців, які підлягають звільненню, та осіб, звільнених з військової служби, на період до 2017 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2013 р. № 1068-р (з внесеними змінами, редакція від 18.06.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1068-2013-%D1%80>.*

2. Горбенко С.В. Адаптація військовослужбовців до цивільного життя – один з осно-

вних напрямів розвитку кадрової політики у Збройних силах України [Електронний ресурс] / С.В. Горбенко, В.В. Хома, Г.В. Шпанчук, І.І. Смірнов // Збірник наукових праць Харківського університету Повітряних Сил. – 2013. – Вип. 4. – С. 15–21. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZKhUPS_2013_4_6.

3. Кондрюкова В.В. Соціально-психологічна адаптація військовослужбовців силових структур, звільнених у запас : навчально-методичний посібник / В.В. Кондрюкова, І.М. Слюсар. – К. : Гнозис, 2013. – 116 с.

4. Косик С.Л. Социально-психологические особенности адаптации военнослужащих, уволенных с военной службы. Особенности смены профессии в зрелом возрасте [Электронный ресурс] / С.Л. Косик. – Ногинск : ГБУСО МО “Центр САВ”, 2013. – 7 с. – Режим доступа : <http://www.oblvoin.ru/press/2.pdf>.

5. Разов П.В. Риски социальной адаптации военнослужащих, уволенных в запас, к условиям гражданской жизни в России и стратегии их преодоления: дис. ... докт. соц. наук: 22.00.04 [Электронный ресурс] / Разов Павел Викторович. – Ростов-на-Дону, 2015. – 354 с. – Режим доступа : <http://hub.sfedu.ru/media/diss/0d2c3a7b-ee25-4c43-86bb-74159f0df194>.

6. Рубцов В.С. Адаптация кадровых военнослужащих и конверсия военных объектов [Электронный ресурс] / В.С. Рубцов. – К., 2009. – 372 с. – Режим доступа : http://ifsa.kiev.ua/files/IFSA_2009.pdf.

7. Автушенко І.Б. Міжнародні програми соціально-професійної адаптації звільнених військовослужбовців Збройних сил України та членів їх сімей [Електронний ресурс] / І. Б. Автушенко // Етнічна історія народів Європи. – 2014. – Вип. 42. – С. 201–206. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eine_2014_42_32.

8. Автушенко І.Б. Реалізація державних програм соціальної адаптації звільнених військовослужбовців Збройних сил України в роки незалежності [Електронний ресурс] / І.Б. Автушенко // Часопис української історії. – 2014. –

Вип. 29. – С. 63–69. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ChasUkr_2014_29_14.

9. Буряк О.О. Соціальна адаптація військовослужбовців / О.О. Буряк, М.І. Гіневський // Збірник наукових праць Харківського університету Повітряних сил. – 2014. – Вип. 4(41). – С. 160–166.

10. Гусак О.Г. Світовий досвід вироблення державної політики щодо формування між-професійної мобільності військовослужбовців [Електронний ресурс] / О.Г. Гусак // Державне будівництво. – 2008. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_1_75.

11. Красильщикова А.Л. Соціальна адаптація звільнених у запас військовослужбовців (проблеми та досвід їх вирішення в Україні та зарубіжних країнах) / А. Л. Красильщикова // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 2. – С. 117–125.

12. Приветкина А.А. Финансовые аспекты переподготовки увольняемых военнослужащих, проходящих военную службу по контракту [Электронный ресурс] / А.А. Приветкин // Экономика образования. – 2015. – № 1. – С. 50–57. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-aspekty-perepodgotovki-uvolnyayemyh-voennosluzhaschih-prohodyaschih-voennuyu-sluzhbu-po-kontraktu>.

13. Разов П.В. Организация социальной адаптации граждан, уволенных с военной службы, и членов их семей за рубежом (на примере Великобритании, Канады, Австралии) [Электронный ресурс] / П.В. Разов // Власть. – 2010. – № 12. – С. 198–201. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-sotsialnoy-adaptatsii-grazhdan-uvolennyh-s-voennoy-sluzhby-i-chlenov-ih-semei-za-rubezhom-na-primere-velikobritanii-kanady>.

14. Разов П.В. Зарубежный опыт решения проблем переквалификации и трудоустройства уволенных в запас военнослужащих [Электронный ресурс] / П.В. Разов // Власть. – 2014. – № 5. – С. 156–160. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-struktura>

i-soderzhanie-sotsialnoy-zaschity-i-sotsialnoy-adaptatsii-voennosluzhaschih-uvolennyh-v-zapas-na-primere.

15. Буковська О.О. Психологічна допомога сім'ям військовослужбовців, які повертаються із зони бойових дій [Електронний ресурс] / О.О. Буковська // Вісник Чернівецького національного педагогічного університету ім. Т. Г. Шевченка. – 2015. – № 128. – С. 29–32. – Режим доступу : visnyk.chnu.edu.ua/?wpfb_dl=2438.

16. Сасько О.В. Збірник нормативно-правових актів з питань соціальної адаптації осіб, звільнених з військової служби / уклад. О.О. Сасько [Електронний ресурс]. – К. : МФСА, Гнозіс. – 386 с. – Режим доступу: ifsa.kiev.ua/files/Верстка21_09_2016.pdf.

17. Закон України “Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей” від 20.12.1991 р. № 2011-ХІІ (з внесеними змінами, редакція від 01.01.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2011-12>.

18. Вікіпедія. Соціальна адаптація військовослужбовців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/>

19. Чертушкіна Т.А. Проблема социальной адаптации военнослужащих, уволенных в запас, в профессиональной подготовке социальных работников [Электронный ресурс] / Т.А. Чертушкіна // Казанский педагогический журнал. – 2013. – № 1(96). – С. 1–7. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-sotsialnoy-adaptatsii-voennosluzhaschih-uvolennyh-v-zapas-v-professionalnoy-podgotovke-sotsialnyh-rabotnikov>.

20. Макаев С.А. Уволенные в запас кадровые военнослужащие как ресурс государственного развития // Власть. – 2009. – № 9. – С. 43–46.

21. Таран Ю.Я. Управление социальной адаптацией бывших военнослужащих и членов их семей : автореф. дисс. ... канд. соц. наук : 22.00.08 [Электронный ресурс] / Таран Юлия Яковлевна. – Москва, 2007. – 31 с. – Режим доступа: <http://cheloveknauka.com/v/196625/a#?page=2>.

References

1. Kontsepsiia Derzhavnoi tsiliovoi prohramy sotsialnoi i profesiynoi adaptatsii viiskovosluzhbovtiv, yaki pidliahaiut zvilnenniu, ta osib, zvilnennykh z viiskovoi sluzhby, na period do 2017 roku, skhvalena rozporyadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 18 hrudnia 2013 r. №1068-r (z vnese-nymy zminamy, redaktsiia vid 18.06.2014 r.) [The Concept of Governmental target program of social and professional adaptation of military servicemen, who are scheduled to retirement, and individuals, who have been retired from military service, for the period up to 2017, and which was approved by Decree of Cabinet of Ministers of Ukraine on (with amendments made on 18/June/2014)]. (2013, December, 18). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1068-2013-%D1%80>.

2. Horbenko, S.V., Khoma, V.V., Shpanchuk, H.V. & Smirnov, I.I. (2013). Adaptatsiia viiskovosluzhbovtiv do tsyvilnoho zhyttia – odyn z osnovnykh napryamiv rozvytku kadrovoy polityky u Zbroinykh Sylakh Ukrainy [Adaptation of military servicemen to civil life as a main direction of human resources policy in Armed Forces of Ukraine]. Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho universytetu Povitryanykh Syl – Collection of scientific articles of Kharkiv Air Force University, 4, 15–21. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZKhUPS_2013_4_6 [in Ukrainian].

3. Kondriukova, V.V. & Sliusar, I.M. (2013). Sotsialno-psykholohichna adaptatsiia viiskovosluzhbovtiv sylovykh struktur, zvilnennykh u zapas [Social & psychological adaptation of transferred to reserve defense and law enforcement agencies' personnel]. Kyiv: Hnozis [in Ukrainian].

4. Kosik, S.L. (2013). Socialno-psyhologicheskie osobennosti adaptatsii voennosluzhashchih, uvolennykh s voennoy sluzhby. Osobennosti smeny proffesii v zreloom vozraste [Social & psychological peculiarities adaptation of transferred to reserve military personnel. How to change profession in age of discretion]. Noginsk: GBUSO MO “Tsentr SAV”. Available at: <http://www.oblvoin.ru/press/2.pdf>

5. Razov, P.V. (2015). Riski socialnoy adaptatsii voennosluzhashchih, uvolennykh v zapas, k usloviyam

grazhdanskoj zhizni v Rossii i strategii ih preodoleniya [Risks of social adaptation of transferred to reserve defense military personnel to civil life in Russia and the strategies to eliminate them]. Rostov-na-Donu: Federalnoe gosudarstvennoe avtonomnoe obrazovatelnoe uchrezhdenie vysshhego obrazovaniya "Yuzhnyiy federalnyiy universitet". Available at: http://hub.sfedu.ru/media/diss/0d2c3a7b-ee25-4c43-86bb-74159f0df194/Диссертація_ДД_Разова.pdf

6. Rubtsov, V.S. (2009). Adaptatsiya kadrovyyh voennosluzhaschih i konversiya voennyih ob'ektov [Adaptation of regular servicemen and conversion of defense utilities]. Kyiv. Available at: http://ifsa.kiev.ua/files/IFSA_2009.pdf

7. Avtushenko, I.B. (2014). Mizhnarodni prohramy sotsialno-profesiinoi adaptatsii zvilnenykh viiskovosluzhbovtiv Zbroinykh Syl Ukrayny ta chleniv yikh simei [International programs of social & professional adaptation of transferred to reserve servicemen of Armed Forces of Ukraine and their family members]. Etnichna istoriia narodiv Yevropy – Ethnic history of European nations, 42, 201–206. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eine_2014_42_32

8. Avtushenko, I.B. (2014). Realizatsiia derzhavnykh prohram sotsialnoi adaptatsii zvilnenykh viiskovosluzhbovtiv Zbroinykh Syl Ukrainy v roky nezalezhnosti [Implementation of governmental programs of social adaptation of transferred to reserve military personnel of Armed Forces of Ukraine during independence age]. Chasopys ukraïnskoi istorii – Magazine of Ukrainian history, 29, 63–69. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ChasUkr_2014_29_14

9. Buriak, O.O. & Hinevs'kyi, M.I. (2014). Sotsialna adaptatsiia viiskovosluzhbovtiv [Social adaptation of servicemen]. Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho universytetu Povitrianykh Syl – Collection of scientific articles of Kharkiv Air Force university, 4(41), 160–166 [in Ukrainian].

10. Husak, O.H. (2008). Svitovi dosvid vyroblennia derzhavnoi polityky shchodo formuvannia mizhprofesiinoi mobilnosti viiskovosluzhbovtiv [Global experience of governmental policy concerning inter-professional mobility of servicemen]. Der-

zhavne budivnytstvo – State-building, 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_1_75

11. Krasylshchikov, A.L. (2005). Sotsialna adaptatsiia zvilnenykh u zapas viiskovosluzhbovtiv (problemy ta dosvid yikh vyrishennia v Ukraini ta zarubizhnykh krainakh) [Social adaptation of transferred to reserve defense servicemen (problems and experience of their solution in Ukraine and foreign countries)]. Demohrafiia ta sotsialna ekonomika – Demography and social economics, 2, 117–125 [in Ukrainian].

12. Privetkina A.A. (2015). Finansovyye aspekty perepodgotovki uvolnyaemykh voennosluzhaschih, prohodyaschih voennuyu sluzhbu po kontraktu [Financial aspects of re-training of contract servicemen being transferred to reserve]. Ekonomika obrazovaniya – Economics of education, 1, 50–57. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-aspekty-perepodgotovki-uvolnyaemykh-voennosluzhaschih-prohodyaschih-voennuyu-sluzhbu-po-kontraktu>.

13. Razov, P.V. (2010). Organizatsiia sotsialnoy adaptatsii grazhdan, uvolennykh s voennoy sluzhby, i chlenov ih semei za rubezhom (na primere Velikobritanii, Kanady, Avstralii) [Organization of social adaptation of transferred to reserve individuals and their family members abroad (on example of Great Britain, Canada, Australia)]. Vlast – Authority, 12, 198–201. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-sotsialnoy-adaptatsii-grazhdan-uvolennykh-s-voennoy-sluzhby-i-chlenov-ih-semei-za-rubezhom-na-primere-velikobritanii-kanady>.

14. Razov, P.V. (2014). Zarubezhnyiy opyt resheniya problem perekvalifikatsii i trudoustroystva uvolennykh v zapas voennosluzhaschih [Foreign experience of retraining and employment of servicemen transferred to reserve]. Vlast – Authority, 5, 156–160. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-struktura-i-soderzhanie-sotsialnoy-zaschity-i-sotsialnoy-adaptatsii-voennosluzhaschih-uvolennykh-v-zapas-na-primere> [in Russian].

15. Bukovska, O.O. (2015). Psykholohichna dopomoha simiam viiskovosluzhbovtiv, yaki povertaiutsia iz zony boiovykh diy [Psychological help of servicemen's families who return from the zone

of hostilities]. *Visnyk Chernihivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu im. T. H. Shevchenka* – *The Herald of Chernivtsi Taras Shevchenko National pedagogical university*, 128, 29–32. Available at: visnyk.chnpu.edu.ua/?wpfb_dl=2438.

16. Sasko, O.V. (Compiled). (2016). *Zbirnyk normatyvno-pravovykh aktiv z pytan sotsialnoi adaptatsii osib, zvilnenykh z viiskovoi sluzhby* [Collection of regulations and standards about social adaptation of transferred to reserve individuals]. Kyiv: MFSA & Hnozis. Available at: ifsa.kiev.ua/files/Берстка21_09_2016.pdf.

17. *Zakon Ukrainy "Pro sotsialnyi i pravovyi zakhyst viiskovosluzhbovtziv ta chleniv yikh simey" vid 20.12.1991 r. № 2011-XII (z vnesenyimi zminami, redaktsiya vid 01.01.2017 r.* [Law of Ukraine "About social and legal protection of servicemen and their family members"]. (1991, December, 20). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2011-12>.

18. *Vikipediia. Sotsialna adaptatsiia viiskovosluzhbovtziv* [Wikipedia. Social adaptation of servicemen]. Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.

19. Chertushkina, T.A. (2013). *Problema sotsialnoy adaptatsii voennosluzhaschih, uvolennyih v zapas, v professionalnoy podgotovke sotsialnyih rabotnikov* [Problem of social adaptation of transferred to reserve servicemen and professional training of social workers]. *Kazanskiy pedagogicheskiy zhurnal* – *Kazan pedagogical journal*, 1(96), 1–7. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-sotsialnoy-adaptatsii-voennosluzhaschih-uvolennyih-v-zapas-v-professionalnoy-podgotovke-sotsialnyh-rabotnikov>.

20. Makaev, S.A. (2009). *Uvolennyye v zapas kadrovyye voennosluzhaschie kak resurs gosudarstvennogo razvitiya* [Transferred to reserve servicemen as a source of state-building] *Vlast* – *Authority*, 9, 43–46 [in Russian].

21. Taran, Yu.Ya. (2007). *Upravlenie sotsialnoy adaptatsiei byvshih voennosluzhaschih i chlenov ih simey* [Management of social adaptation of former military personnel and their family members]. Moscow. Available at: <http://cheloveknauka.com/v/196625/a#?page=2>.

Стаття надійшла до редакції 03.02.2017.

НАШІ АВТОРИ

БАРАНОВСЬКИЙ Олександр Іванович	доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи ДВНЗ “Університет банківської справи”
БИЛА Дарина Валеріївна	аспірант кафедри банківської справи Київського національного торговельно-економічного університету
БИЛОУСОВА Олена Станіславівна	кандидат економічних наук, старший науковий співробітник ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”
ВДОВИЧЕНКО Тарас Вікторович	аспірант кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
ГОРИН Володимир Петрович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
КОТОВСЬКИЙ Тимур Анатолійович	ведучий аналітик департаменту економічного аналізу та фінансового контролю Стратегічного холдингу ДТЕК
МАКСИМЧУК Олександр Сергійович	аспірант кафедри фінансів ім. С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
МАЦІЄВИЧ Тетяна Олександрівна	кандидат економічних наук, асистент кафедри “Фінанси і кредит” Херсонського національного технічного університету
ОСТРОВСЬКА Галина Йосипівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб’єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
ПЕТЛЕНКО Юлія Володимирівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка
САФОНОВА Людмила Дмитрівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана”
СОХАЦЬКА Олена Миколаївна	доктор економічних наук, професор кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу Тернопільського національного економічного університету
СТЕПАНЮК Надія Ігорівна	аспірант ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана”

НАШІ АВТОРИ

ХОМ'ЯК Мирослав Степанович	кандидат економічних наук, докторант Університету державної фіскальної служби України
ШЕВЧУК Антон Михайлович	аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
ФЕДОРЕНКО Анатолій Васильович	кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу фінансів реального сектора ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"



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.

Інформація для авторів наукового фахового журналу “СВІТ ФІНАНСІВ”

Науковий журнал Тернопільського національного економічного університету “Світ фінансів” заснований у травні 2004 року.

Журнал належить до переліку фахових видань у галузі економічних наук (Наказ Міністерства освіти і науки України № 515 від 16 травня 2016 р.).

Журнал “Світ фінансів” включено Міжнародним Центром періодичних видань (ISSN International Centre, Париж) до міжнародного реєстру періодичних засобів масової інформації із числовим кодом міжнародної ідентифікації: ISSN 1818-5754.

ВИМОГИ ДО НАУКОВИХ СТАТЕЙ:

1. До редакції приймають наукові статті, написані на актуальну тему, що містять результати глибокого наукового дослідження та обґрунтування отриманих наукових результатів відповідно до мети статті. Проблематика статті повинна відповідати тематичному спрямуванню журналу.

2. Редакція приймає до публікації наукові статті, які підготовлені спеціально для наукового фахового журналу “Світ фінансів”, ніде раніше не публікувалися і не подавалися до інших видань (**на останній сторінці статті автор має засвідчити це відповідною фразою і поставити свій підпис у сканованому форматі**).

3. Статті у журналі друкуються **українською мовою**, що зазначено у Свідоцтві про державну реєстрацію засобу масової інформації (КВ № 12264-1148 ПР від 1.02.2007 р.).

4. Стаття має включати **обов’язкові структурні елементи** відповідно до вимог ВАК України (Бюлетень ВАК України, № 1, 2003 р.), а саме: 1) **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими чи практичними завданнями; 2) **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; 3) формулювання цілей статті (**мета статті**); 4) **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; 5) **висновки** з даного дослідження та перспективи подальших розробок у цьому напрямку.

5. Редколегія здійснює внутрішнє та зовнішнє **рецензування статей**. У разі негативної рецензії статтю повертають автору на доопрацювання або відхиляють. Основні причини відхилення статей:

- невідповідність вимогам журналу щодо тематичної спрямованості та оформлення;
- стаття вже була опублікована в іншому виданні (включаючи електронні видання та мережу Інтернет);
- надмірна локальність статті, що спричинює обмеженість охоплення зацікавленої аудиторії;
- слабкий науково-теоретичний рівень і низька практична цінність статті.

6. Автори без вченого ступеня повинні разом зі статтею представити наукову рецензію доктора наук. Підпис рецензента має бути завірений печаткою установи. Одноосібні статті аспірантів першого року навчання, магістрів, студентів не розглядаються.

7. Загальний **обсяг** статті повинен становити від 15 до 18 сторінок (формат А4, гарнітура “Times New Roman”, кегель 14, міжрядковий інтервал 1,5 (список літератури – через 1,0 інтервал); параметри сторінки (береги) – 2 см з усіх боків, абзацний відступ – 1,25 см).

Графічний матеріал слід виконувати в доступних для подальшого редагування програмах: таблиці – у редакторі Microsoft Word; діаграми – у редакторі Microsoft Excel або Microsoft Graph; рисунки – у вигляді організаційних діаграм за допомогою панелі малювання редактора Microsoft Word; формули – у редакторі формул. За наявності ілюстрацій просимо додатково надавати файли у тих програмах, у яких вони були створені. Наприклад, якщо ілюстрації виконані в програмі Excel, то до основного файлу Word слід додати файли у форматі *.xls, якщо ілюстрації скановані – у форматі *.tif або *.jpg. При побудові графіків майте на увазі, що журнал є чорно-білим.

Кількість таблиць і рисунків повинна бути мінімальною. Всі таблиці та рисунки мають бути пронумеровані та мати назву. Під кожною таблицею та рисунком має бути зазначено джерело даних або авторство.

Стаття має бути відредагована і надіслана разом із супровідними матеріалами електронною поштою: tneu.svitfin@ukr.net.

8. Стаття повинна бути сформована за такими **елементами**:

- 1) код УДК (розміщується на початку статті);
- 2) прізвище, ім'я та по батькові автора (співавторів);
- 3) назва статті;
- 4) анотація (не менше 8 рядків);
- 5) ключові слова (не менше 5, але не більше 8);
- 6) JEL Classification (розміщуються під key words, кількість – від 1 до 5, в одному рядку; наприклад, JEL Classification: C12, C14, C18);
- 7) текст статті;
- 8) список використаних джерел;
- 9) References.

Позиції 2, 3, 4, 5 подаються окремими блоками українською, російською та англійською мовами.

9. Обов'язковими є **посилання** на джерела використаних матеріалів, фактичних та статистичних даних (подають в тексті статті у квадратних дужках). Назви використаних джерел (не менш як 10) у списку розміщують в порядку згадування в тексті. Обов'язковим є посилання в тексті статті на праці зарубіжних авторів (їх прізвища подають українською, а в дужках – англійською мовою). Праці авторів, на прізвища яких є посилання в тексті статті, обов'язково мають бути в списку використаних джерел.

Посилання на підручники, навчальні посібники та науково-популярну літературу є небажаними. Посилання на власні публікації допускаються лише в разі нагальної потреби.

Вітаються посилання на наукові статті, надруковані у журналі “Світ фінансів” (архів статей в pdf див. на сайті журналу “Світ фінансів” <http://www.financeworld.com.ua> та у Національній бібліотеці імені В. І. Вернадського).

10. **Список використаних джерел** має складатися із двох блоків:

- 1) *Література*, де подаються джерела мовою оригіналу, оформлені відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (форма 23, затверджена наказом ВАК України від 03 березня 2008 р. № 147);
- 2) *References* – ті самі джерела, транслітерація латинською та англійською мовою, оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом APA-2010 (зразок див. http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/references_extend_summary_ukr.pdf). Назви періодичних україно- та російськомовних видань (журналів, збірників та ін.) пода-

ються транслітерацією (див. правила української транслітерації), а в дужках – англійською мовою.

11. Автор (співавтори) повинні обов'язково представити довідки про автора(ів), в якій вказати:
- прізвище, ім'я та по батькові автора (співавторів);
 - науковий ступінь, учене звання, посаду за основним місцем роботи (англійською мовою – вказувати тільки ту частину назви організації, що стосується поняття юридичної особи, не зазначати назви кафедр, лабораторій, іншого структурного підрозділу всередині організації);
 - наукову спеціальність, у рамках якої написана стаття;
 - для аспірантів – рік навчання, ПІБ, науковий ступінь, учене звання, посаду, контактний тел. наукового керівника;
 - точну поштову адресу, куди надсилатиметься авторський примірник журналу;
 - контактні телефони;
 - особистий e-mail автора (співавторів).

12. **Вимоги до англійських анотацій.** Анотація англійською мовою (Abstract) повинна бути складена відповідно до вимог міжнародних наукометричних баз. Abstract потрібно вставити в текст статті, а також надіслати окремим файлом разом із українським оригіналом. Abstract за обсягом має бути більшою, ніж українсько- та російськомовна анотації, оскільки це фактично стислий виклад статті, її реферування.

Структура і зміст англійських анотацій:

- 1) проблема – **Introduction**;
- 2) мета – **Purpose**;
- 3) методи дослідження – **Methods** (доцільно описувати лише в тому випадку, якщо вони містять новизну і становлять інтерес з погляду представленої статті);
- 4) основні результати дослідження – **Results** (треба описувати точно та інформативно, наводячи основні теоретичні й експериментальні результати, фактичні дані, виявлені взаємозв'язки і закономірності. При цьому надається перевага новим результатам та даним довгострокового значення, важливим відкриттям, висновкам, що спростовують існуючі теорії, а також даним, що, на думку автора, мають практичне значення);
- 5) висновки та конкретні пропозиції автора – **Conclusion** (можуть супроводжуватися рекомендаціями, оцінками, пропозиціями, гіпотезами, описаними у статті).

Відомості, що містяться в назві статті, не повинні повторюватися в тексті англійської анотації. Варто уникати зайвих вступних фраз (наприклад, "автор статті розглядає..."). Історичні довідки, якщо вони не складають основний зміст, опис раніше опублікованих робіт і загальноновідомі положення в анотації не наводяться. Слід вживати синтаксичні конструкції, властиві мові наукових документів, уникати складних граматичних конструкцій та застосовувати ключові слова з тексту статті. Текст має бути лаконічним і чітким, вільним від другорядної інформації, зайвих вступних слів, загальних і незначних формулювань. Скорочення й умовні позначки, крім загальноновживаних, застосовують у виняткових випадках. Обсяг Abstract визначається змістом публікації, але не повинний бути меншим, ніж дві третини сторінки. Abstract має бути написана якісною англійською мовою.

Запрошуємо до творчої співпраці.

*Редколегія наукового журналу
"Світ фінансів"*