

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**Тернопільський національний економічний
університет**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією С. І. Шкарабана

Збірник засновано в 2007 році

Виходить два рази на рік

Випуск 11

Частина 1

**Тернопіль
2012**

Економічний аналіз
Випуск 11. Частина 1.

2012 рік
Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного
університету,
протокол № 2 від 28 листопада 2012 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:
Тернопільський національний економічний
університет

Виходить два рази на рік

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського
національного економічного університету
до поширення через мережу Інтернет,
протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України
у галузі економічних наук
(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;
редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр
Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2012. – Вип. 11. –
Частина 1. – 468 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного
характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф.

Відповідальний секретар

Ярошук О. В., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Гуцал І. С., д. е. н., проф.

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф.

Мних Є. В., д. е. н., проф.

Рудницький В. С., д. е. н., проф.

Фаріон І. Д., д. е. н., проф.

Юрій С. І., д. е. н., проф.

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних
імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього
випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються
лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.at.ua/>

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

© Тернопільський національний економічний університет, 2012

ISSN 2219-4649 (Online)

© «Економічний аналіз», 2012

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2012

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Шпанковська Ніна, Костанецький Віктор Аналітична спадщина видатного вченого-економіста, академіка НАН України Миколи Григоровича Чумаченка	10
Демченко Наталія Концепція сталого розвитку в дзеркалі глобалізації	14
Деньга Світлана Проблеми методологічного забезпечення контролю і аналізу	17
Іващенко Віктор Аналіз розщеплення та обрамлення інноваційної діяльності	23
Матвійчук Андрій, Кононенко Дмитро Моделювання розвитку фінансових показників з використанням інструментарію нечіткої логіки та урахуванням правил технічного аналізу	27
Морохова Валентина, Василик Наталія Методичні підходи до проведення стратегічного аналізу	31
Федорова Наталія Закономірності формування та функції науки в доіндустріальну епоху	36
Хорощак Дмитро Дослідження сутності економічних категорій «розрахунок», «взаєморозрахунок» та «платіж»	40
Sheremeta Yosyf Customer experience: a strategic approach	44
Брич Василь, Корман Марія Управлінська етика як складова ефективної ділової взаємодії	47
Дидяк Іванна Емоційний інтелект як невід'ємна складова управлінського потенціалу підприємства	51
Коровчук Юрій Особливості впровадження емерджентних рішень у процесі забезпечення ефективності підприємства як цілісної системи	54
Урсакій Юлія Конкурентна перевага організації в контексті управління якістю життя	58

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ
В СФЕРІ ФІНАНСІВ**

Abuselidze George Optimal tax burden 38,2%: theory and practice	61
Анжаурова Ірина Концептуальні засади стратегічного менеджменту страхової компанії як елементу сталого розвитку	66
Бабух Ілона Роль місцевих бюджетів та органів місцевого самоврядування в управлінні розвитком територіальних громад	70
Баніт Юлія Обґрунтування кластерного підходу як інструменту удосконалення механізму бюджетного інвестування	76
Бережнюк Іван, Стеблянко Марина Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств: оцінка та шляхи вдосконалення	81
Буцька Ольга Податкові умови ведення бізнесу в Україні: порівняльний аспект	85
Гнедова Ольга Шляхи реформування оподаткування доданої вартості в Україні	89
Гурнак Олександр Аналіз податкової поведінки на основі агентоорієнтованого моделювання	93
Дудченко Вікторія Сучасний стан та структура державного боргу країн Європи	98
Кміть Віра, Івах Галина Європейський досвід податкового регулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності	104
Коблик Ігор Теоретичні аспекти державних запозичень: методи та форми здійснення	110
Колотуша Людмила Оцінювання показників функціонування підприємств обслуговування повітряного руху	115
Коляда Тетяна Податкові інструменти забезпечення соціальної справедливості в державі	120
Костовська Віта Особливості використання коштів бюджетів місцевого самоврядування та оцінка їх видаткоспроможності	126

Костюк Ірина Проблеми і перспективи системи пенсійного забезпечення як стратегічного елемента соціальної інфраструктури	132
Кравчук Надія Проблеми організації аудиту податку на прибуток	136
Крентовська Людмила Аналітичний огляд основних показників діяльності фінансових посередників на сучасному етапі розвитку економіки України	141
Кублікова Тетяна, Курганська Елеонора Економічна сутність та роль ЄКР у системі казначейства	148
Ладюк Ольга, Костюкова Ольга Аудит ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів	151
Лубкей Надія Проблемні аспекти формування та виконання місцевих бюджетів України за видатками	155
Мандражи Зарема, Лошакова Елизавета Совершенствование методики анализа финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий	159
Мартишко Наталія Страхове посередництво: поняття і різновиди	164
Машко Андрій Суспільно-політичні детермінанти дефіциту бюджету	169
Минчинська Ірина Діагностика кризового стану підприємств в організаційно-правовому механізмі банкрутства	175
Могильна Наталя Проблеми та перспективи розвитку автострахування в Україні	183
Навроцька Наталія Відтворювальні аспекти класифікації інвестицій у глобальній економіці	186
Нагорний Віталій Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств: стан і тенденції розвитку	191
Петренко Павло Аудит ефективності: проблеми теорії і правового регулювання	196
Поляков Олексій Удосконалення механізмів трансфертного ціноутворення в Україні	200
Проскура Катерина Податкове адміністрування у розвинених європейських країнах	203

Рогальський Франц, Костіна Наталія Емпірична оцінка тенденцій та детермінантів формування доходів місцевих бюджетів України	207
Роздобудько Валерій Аналіз дій аудитора при виявленні відхилень. оцінка відхилення як шахрайства або помилки	213
Роменська Катерина Підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів України шляхом удосконалення його оцінки	216
Рура Іванна Інформаційне забезпечення оптимізації витрат у сімейній медицині	221
Стасик Олександр, Алексєнко Людмила Аналіз динаміки фінансових інновацій у процесі поглиблення фінансової інтеграції	225
Стріжик Уляна Трансформація поглядів на визначення поняття фінансового механізму	228
Супрун Анатолій, Петрішина Тетяна Світовий і національний страховий ринок: відмінності та взаємозв'язки	233
Табенська Юлія Напрями поліпшення реалізації результатів аудиту ефективності в системі функції державного контролю	238
Ткаченко Алла, Шматко Катерина Стратегічний розвиток фінансової діяльності страхової компанії	242
Ткаченко Володимир Напрями вдосконалення податкової системи України	246
Толпежніков Роман, Пастоцук Олександр Продуктивність праці для цілей оцінки бізнесу	251
Турченко Тетяна, Третяк Анастасія Проблеми сучасної фінансової системи України та пропозиції щодо її ефективного економічного розвитку	255
Футерко Олександра Фінансування бюджету в умовах трансформаційної економіки України	259
Харкавий Микола Аналіз управління ризиками як основа здійснення митного пост-аудиту	264
Шевчук Олег Контроль бюджетних цільових програм	267
Шкапяк Олександр Аналіз ефективності сучасних механізмів об'єднання і перерозподілу ресурсів охорони здоров'я	271

Шкурупій Ольга, Базавлук Наталія Визначення конкурентоспроможності в параметрах «інтелектуальна праця – інновації – витрати – інтелектуальна рента»	278
---	------------

Шост Іван, Бойко Юля Основні принципи збору даних, необхідних для проведення статистичного аналізу податкових надходжень	282
--	------------

Іващук Ірина Вплив митної політики на економічний розвиток країн у контексті глобалізаційних процесів	286
---	------------

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Адамик Богдан Аналіз еволюції регулювання банківської діяльності в Україні	296
--	------------

Андрушків Тарас Проблеми управління кредитним портфелем банків України та шляхи їх подолання	299
--	------------

Антипенко Євген, Нікітін Олег, Полешко Кіріл Кредитна діяльність комерційних банків – сучасний стан та шляхи удосконалення	303
--	------------

Бежан Михаїл Макропруденціальне регулювання банку Росії в умовах подолання наслідків фінансового кризису	306
--	------------

Вдовенко Лариса Зміцнення банківського сектору – основа стійкості фінансової системи	309
--	------------

Великоіваненко Галина, Трокоз Любов Моделювання внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційного банку	313
---	------------

Гнатів Олена Вибір критеріїв ефективного управління кредитними операціями банків	320
--	------------

Горбачова Анастасія Сучасний стан і ризики розвитку ринку банківських послуг України	324
--	------------

Гуцал Ігор, Петрик Анна Вплив глобалізації на розвиток банківської системи України	329
--	------------

Давидовська Галина Сучасне банківське обслуговування	334
--	------------

Денисюк Вікторія Підвищення конкурентоспроможності банку шляхом оптимізації організаційної структури	338
--	------------

Дзедзик Ірина Аналіз процесу протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, в Україні	343
--	------------

Діденко Оксана Посткризове реформування регулювання банківської діяльності в Україні	347
Дмитрук Альона Інформаційна прозорість банків у контексті підготовки звітності за МСФЗ	350
Євенко Тетяна Шляхи ефективного управління банківською системою в умовах глобалізації	353
Капустян Володимир, Дрозд Андрій Оптимальні кредитні та депозитні ставки двопродуктового комерційного банку	356
Катранжи Леонід Аналіз формування структури капіталу банків-учасників фінансових конгломератів	362
Койбічук Віталія Обґрунтування вибору методів та моделей для оцінювання конкурентоспроможності банку	366
Котенко Олександр Управління адекватністю банківського капіталу в контексті забезпечення фінансової стійкості банківської системи	374
Криклій Олена, Крухмаль Олена Система фінансового аналізу банку	377
Куришко Олександр Методика оцінки ділової репутації ініціатора фінансової операції на основі ризикорієнтованого підходу	384
Лесик Віталій, Киркач Світлана Методичний підхід до ідентифікації секторів підвищеної уваги в процесі фінансового планування діяльності банку	389
Лук'янова Катерина Аналіз сучасних методів управління активами комерційного банку	397
Матійчук Любомир, Чорний Володимир Методики рейтингового оцінювання в банківській діяльності	401
Реверчук Надія, Дзямучич Олена Цінові стратегії банків України у посткризовий період	404
Рудан Віталій Проблеми та перспективи управління ліквідністю банківської системи України в умовах нестабільності фінансових ринків	409
Сас Богдана, Вітюк Володимир Проектне фінансування як особлива техніка фінансового забезпечення інвестиційних проектів	414

Ткаченко Єлизавета, Шумікін Сергій, Горюк Віталій Методичні підходи до аналізу фінансового результату комерційного банку на прикладі ПАТ КБ «Приватбанк»	419
Ткачук Василь Маркетингові дослідження сучасного ринку банківських послуг	423
Чайковський Ярослав Сучасний стан готівкового обігу в Україні та система заходів щодо поліпшення організації роботи з готівкою в системі національного банку України	428
Яцук Євгеній Сучасні тенденції розвитку методики аналізу фінансових результатів діяльності банківських установ	434
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ	
Глуценко Олександр, Райхерт Христина Вплив високочастотного трейдингу на ефективність глобальних фінансових ринків	441
Ластовенко Олексій, Гладкова Ольга Регулювання руху капіталу на фондовому ринку в сучасних умовах	447
Лещук Галина Дефініція синергетичного ефекту інвестиційних проектів	451
Хохлов Валентин Періодична Value At Risk	456
Ярощук Олексій Ризик-менеджмент в управлінні капіталом підприємства	460

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 330.35:001.891

Ніна ШПАНКОВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту,
Національна металургійна академія України

Віктор КОСТАНЕЦЬКИЙ

генеральний директор,
ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ»

АНАЛІТИЧНА СПАДЩИНА ВИДАТНОГО ВЧЕНОГО-ЕКОНОМІСТА, АКАДЕМІКА НАН УКРАЇНИ МИКОЛИ ГРИГОРОВИЧА ЧУМАЧЕНКА

Проаналізовані наукові праці відомого вченого - академіка Національної академії наук України Чумаченка М. Г., обґрунтовано високу оцінку його особистого внеску в розвиток аналітичної науки.

Ключові слова: спадщина, управління, економічний аналіз, особистий внесок вченого.



Спадщина як явище культури, науки, побуту та ін., отримана від попередніх епох та видатних діячів, повинна нащадками не тільки дбайливо зберігатися, а й ретельно досліджуватися, постійно нарощуватися та використовуватися з адаптацією до нових умов. Наукова спадщина є важливим інформаційним ресурсом науково-технічного потенціалу суспільства. Тому вирішення завдань подальшого інноваційного розвитку суспільства, передбачених Національними державними Концепціями і програмами, неможливе без використання накопиченого досвіду попередників.

14 жовтня 2011 року вітчизняна академічна, галузева і вузівська економічна наука понесла тяжку втрату – відійшов у вічність видатний вчений зі

світовим ім'ям академік НАН України, Заслужений діяч науки і техніки України, Лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки, Радник Президії НАНУ, доктор економічних наук, професор Київського національного економічного університету (КНЕУ) Микола Григорович Чумаченко. Серед видатних вітчизняних вчених-економістів другої половини ХХ та початку ХХІ століть Микола Григорович є одним із найбільш відомих. Його творче життя було присвячене пошукам нових підходів до управління виробництвом та удосконаленню і підвищенню ефективності управлінських функцій.

Дослідник залишив світлий слід на землі для наступних поколінь економістів – багатогранну аналітичну спадщину, яка збагатила економічну й управлінську науку. У сучасному суспільстві постійно й динамічно відбуваються зміни внаслідок дій комплексу факторів: глобалізації світової економіки, інтеграційних процесів, соціальних та екологічних чинників, розвитку науково-технічного прогресу, інноваційних процесів та ін. Тому актуальною є проблема удосконалення аналітичної оцінки ефективності господарської та управлінської діяльності в первинній ланці національної економіки – на підприємстві. Згідно з обґрунтованою наприкінці ХХ сторіччя Пітером Друкером [1] новою парадигмою менеджменту, управлінський персонал повинен визначати, яких результатів необхідно досягти у зовнішньому середовищі та всередині підприємства, як мобілізувати усі виробничі ресурси для досягнення цих результатів. Результативний підхід є визначальним при формулюванні мети аналізу господарської діяльності (АГД) підприємства та обґрунтуванні завдань АГД для досягнення його мети. У зв'язку з викладеним, необхідно зазначити, що наукові ідеї та напрями удосконалення аналітичної роботи на підприємствах, сформульовані М. Г. Чумаченком наприкінці шістдесятих років [2-3]

та у наступні роки [4] минулого сторіччя, набагато випереджали свій час. Значну увагу Микола Григорович звертав на дослідження аналітичних підходів до оцінок у світовій практиці [5-6] та підвищення точності кількісної оцінки в аналізі за допомогою економіко-математичних методів дослідження [7-8]. Усім його працям притаманне вміння поєднання простоти і наочності викладення матеріалу з науковою строгістю, чіткістю й точністю.

Особливе місце у дослідженнях Чумаченка М. Г. завжди належало удосконаленню організації та методик економічного аналізу діяльності підприємств та його тематичних (або цільових) видів аналізу, що проводилися для дослідження особливо актуальних для свого часу проблем аналітичної оцінки. Ці методики, розроблені під його безпосереднім науковим керівництвом, проходили практичну апробацію на підприємствах промисловості та обговорювались науковцями на науково-методичних і науково-практичних конференціях, які завжди були важливими подіями в економічному житті великої країни [8-10].

Упродовж тривалого часу Микола Григорович очолював і забезпечував теоретико-методичне керівництво науковими дослідженнями, спрямованими на: підвищення ефективності діяльності багатогалузевої промисловості; удосконалення державного механізму регулювання національної економіки; об'єктивність економічної оцінки інноваційних процесів; трансформацію економічного аналізу (ЕА) до ринкових відносин; обґрунтування стратегічних напрямів подальшого розвитку ЕА; відродження на новому витку комплексних цільових регіональних програм; оцінку ефективності систем управління якістю продукції та автоматизованих систем управління виробництвом та ін.

Особисті наукові дослідження Чумаченка М. Г. завжди були актуальними не тільки для свого часу, а й для прийдешніх поколінь. Результати цих досліджень знайшли втілення на практиці, а такі надруковані праці вченого, як «Внутризаводской экономической анализ» [2], «Экономический анализ и управление производством» [3], «Учет и анализ в промышленности США» [5], «Функционально-стоимостной анализ» [4] та підготовлений очолюваним ним авторським колективом КНЕУ підручник «Економічний аналіз» [11] стали аналітичною класикою.

Микола Григорович – автор більше 900 публікацій, широко відомих серед економістів-науковців і практиків. Продуктивну науково-дослідну роботу він успішно поєднував з управлінням академічною наукою та з організацією її регіональних осередків, у тому числі й у Придніпров'ї. За його ініціативою на початку сімдесятих років минулого сторіччя були створені Дніпропетровське, а потім й Запорізьке відділення Інституту економіки промисловості Академії наук УРСР. У складі Дніпропетровського відділення функціонували два наукових відділи – управління якістю продукції (для розробки і впровадження Комплексної системи управління якістю продукції – КС УКП) і автоматизованих систем управління виробництвом (АСУВ). Метою їх створення була розробка теоретичних і методологічних питань щодо складу КС УКП і АСУВ, їх класифікацій і методик оцінки ефективності їх функціонування для сприяння

розвитку виробничого потенціалу Придніпровського економічного регіону з урахуванням його особливостей [9-10].

Широка загальна ерудиція, світогляд, науковий потенціал та знання практичних потреб багатогалузевої промисловості, обізнаність у стані та напрямках розвитку споріднених з промисловістю галузей завжди забезпечували високу ефективність його керівництва академічною наукою. Микола Григорович очолював Інститут економіки промисловості АН УРСР (м. Донецьк), Донецький науковий центр АН УРСР, потім – Інститут економіки НАНУ (м. Київ), був академіком-секретарем Відділення економіки НАНУ, членом Президії НАНУ, Радником Президії НАНУ.

Велику увагу академік НАН України Чумаченко М. Г. звертав на підготовку кадрів і завжди особисто підтримував вузівську науку та піклувався про популяризацію економічних знань та розвиток викладацької діяльності. Одночасно й паралельно з високими академічними посадами він виконував обов'язки професора й завідувача кафедри фінансового менеджменту Донецької державної академії управління, потім очолював кафедру економічного аналізу провідного навчального закладу – Київського національного економічного університету.

Завдяки таланту, працелюбності, організаційним здібностям у Миколи Григоровича на все вистачало часу. Особливо ретельно він піклувався про підготовку кадрів вищої кваліфікації – близько двохсот докторів і кандидатів економічних наук в Україні – його безпосередні учні.

У 2002 році, після майже двадцятирічного застою внаслідок відсутності фінансування вітчизняної науки, за ініціативою академіка Чумаченка М. Г. була проведена міжнародна науково-практична конференція, присвячена напрямкам розвитку економічного аналізу, проблеми якого були обґрунтовані в науковій доповіді Миколи Григоровича «Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства» [13] для подальшого обговорення їх на цій конференції [14-15] та на наступних наукових конференціях [16-19] і в монографічних дослідженнях [20-22], присвячених вирішенню актуальних аналітичних проблем.

Перспективні напрями удосконалення аналітичної роботи [13] знайшли відображення в сучасних навчально-методичних виданнях [24-25].

Попри свою велику зайнятість, цей великий вчений і талановита людина завжди доброзичливо ставився до своїх колег, співробітників, учнів, допомагав їм порадами та підтримкою [21; 25-26].

Високої позитивної оцінки заслуговує практична значущість аналітичної спадщини М. Г. Чумаченка та його наукової школи. Сформовані ним підходи до аналізу господарської діяльності промислових підприємств стали класикою і використовуються заводськими аналітиками з адаптацією до сучасних вимог, конкретизуються та безперервно удосконалюються завдяки підтримці науково-виробничих зв'язків між аналітиками.

Багатогранності наукових інтересів Миколи Григоровича в економічній науці сприяла природна обдарованість, організованість та роками вироблена ним працездатність, вимогливість до себе, скромність та благородство.

Наділений аналітичним складом розуму, володіючий всебічними знаннями, він мав активну життєву позицію. Доводити до кінця будь-яке починання або задуману ідею чи справу було його правилом і особливою рисою характеру. Тому такою багатогранною була його творчість та залишена нащадкам його наукова спадщина.

Світла пам'ять про Миколу Григоровича Чумаченка

як видатного вченого зі світовим ім'ям, як чуйну і благородну людину, та про його вагомий внесок у розвиток економічної науки назавжди залишиться у наших серцях, а його спрямовані у майбутнє наукові праці і надалі сприятимуть розвитку аналітичної й управлінської наук зокрема та економічної науки взагалі.

Список літератури

1. Друкер, П. Ф. *Задачи менеджмента в XXI веке* [Текст] / П. Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 272 с.
2. Чумаченко, Н. Г. *Внутризаводской экономической анализ* [Текст] / Н. Г. Чумаченко. – К.: Техника, 1968. – 288 с.
3. Чумаченко, Н. Г. *Экономический анализ и управление производством* [Текст] / Н. Г. Чумаченко. – К.: КИНХ, 1969. – 102 с.
4. Чумаченко, Н. Г. *Функционально-стоимостной анализ* [Текст] / Н. Г. Чумаченко, В. М. Десярева, Ю. С. Игумнов. – К.: Вища школа, 1985. – 224 с.
5. Чумаченко, Н. Г. *Учет и анализ в промышленном производстве США* [Текст] / Н. Г. Чумаченко. – М.: Финансы, 1971. – 540 с.
6. Джей, К. Шим. *Методы управления стоимостью и анализа затрат* [Текст] / Шим К. Джей, Сигел Г. Джозл. – М.: ИИД «Филинг», 1996. – 344 с.
7. Чумаченко, Н. Г. *Статистико-математические методы анализа в управлении производством США* [Текст] / Н. Г. Чумаченко. – М.: Статистика, 1973. – 164 с.
8. *Второе Всесоюзное научно-техническое совещание «Организация и методы экономического анализа в промышленности». Пленарное заседание. Тезисы докладов* [Текст]. – М.: ВС НТО, 1969. – 170 с.
9. *Эффективность использования производственных фондов в промышленности* Материалы Республиканской научной конференции [Текст]. – К.: Институт экономики промышленности АН УССР, 1969.
10. Чумаченко, Н. Г. *Методологические и организационные проблемы территориального управления научно-техническим прогрессом* [Текст] / Н. Г. Чумаченко // *Экономические проблемы ускорения НТП и интенсификации общественного производства: Тезисы докладов пленарного заседания*. – К.: Институт экономики АН УССР, 1979. – С. 86-94.
11. *Економічний аналіз: навчальний посібник* [Текст] / За ред. Академіка НАН України М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
12. Чердніченко, Н. А. *Проблемы измерения и анализа показателей качества продукции* [Текст] / Н. А. Чердніченко, Ю. П. Куцевский, Н. Г. Шпанковская // *Экономико-математические методы анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия: Сборник научных трудов*. – Днепропетровск: ДГУ, 1980. – с. 122-130.
13. Павленко, А. Ф. *Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства». Наукова доповідь* [Текст] / А. Ф. Павленко, М. Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 88 с.
14. *Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства»* [Текст] // *Тези доповідей Міжнародної науково-методичної конференції*. – К.: КНЕУ, 2002. – 596 с.
15. *Проблеми формування ринкової економіки* [Текст] // *Міжвідомчий науковий збірник. Спецвипуск «Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства»*. – К.: КНЕУ, 2002. – 587 с.
16. *Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні* [Текст] // *Науковий збірник. Спецвипуск. Частина 2*. – Львів: ЛНУ, 2005. – 771 с.
17. *Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції*. – Тернопіль: ТНЕУ, 2006. – 190 с.
18. *Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки та практики* [Текст] / *Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції*. – К.: КНЕУ, 2010. – 568 с.
19. *Економіка і управління в промисловості* [Текст] // *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції*. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2010. – 380 с.
20. *Бухгалтерский учет, контроль и анализ социальные ориентиры: монография* [Текст] / Под ред. проф. Ф. Ф. Бутынца. – Житомир: ЖГТУ, 2008. – 484 с.
21. *Лазаришина, И. Д. Методология та організація економічного аналізу: монографія* [Текст] / И. Д. Лазаришина. – Рівне: УДУВГП, 2004. – 112 с.
22. *Опережающее управление социально-экономическим развитием регионов: благосостояние населения, электронное управление* [Текст]: монография / Под ред. проф. В. А. Подсолонко. – Симферополь: ТНУ-ДИИПИ, 2012. – 656 с.
23. *Подсолонко, В. А. Электронное управление* [Текст]: монография. Том 1: *Ретроспектива* / В. А. Подсолонко. – Симферополь: ТНУ-ДИИПИ, 2012. – 604 с.
24. *Попович, П. Я. Экономический анализ деятельности субъектов господарювання: підручник* [Текст] / П. Я. Попович. – Тернопіль: *Економічна думка*, 2004. – 416 с.
25. *Шпанковська, Н. Г. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій, ділова гра на прикладі металургійного підприємства: навчальний посібник з грифом МОНУ* [Текст] / Н. Г. Шпанковська, Г. О. Король, К. Ф. Ковальчук, В. В. Костанецький; за ред. проф. К. Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ: НМетАУ-Пороги, 2010. – 398 с.
26. *Парасій-Вергуненко, І. М. Миколі Григоровичу Чумаченку – 80* [Текст] / І. М. Парасій-Вергуненко // *Фінанси України*. – 2005. - № 6. – С. 159-160.

РЕЗЮМЕ

Шпанковська Ніна, Костанецький Віктор

Аналитическая наследие выдающегося ученого-экономиста, академика НАН Украины Николая Григорьевича Чумаченко

Проанализированы научные труды известного ученого - академика Национальной академии наук Украины Чумаченко Н. Г., обоснованно высокую оценку его личного вклада в развитие аналитической науки.

RESUME

Shpankovseka Nina, Kostanetskyu Victor

Analytical heritage of an outstanding economist, Academician of NAS of Ukraine Mykola Chumachenko

The analysis of scientific works of renowned scientist - academician of the National Academy of Sciences of Ukraine Chumachenko M. G. has been carried out. Appreciation of his personal contribution to the development of analytical science is grounded.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ДЗЕРКАЛІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено складний багатофакторний процес – глобалізацію та глобалізаційні процеси з точки зору коеволюційно-екологічного аспекту, розглянуто ноосферну концепцію як методологічну основу філософії сталого розвитку. Проаналізовано глобальну сутність концепції сталого розвитку, що є основою становлення загальнонаукової парадигми знань як синтезу наук, які вивчають різні аспекти глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, сталий розвиток, коеволюція, ноосфера, глобалізаційні процеси.

Глобалізація є багатограним та складним процесом, що різною мірою пронизує всі сфери суспільного життя: економіку, культуру, політику, освіту. На сьогодні розвиток глобалізаційних процесів супроводжується загостренням екологічних проблем у планетарному масштабі. При цьому однією з головних причин погіршення стану природи виступає саме глобалізація світового господарства. В умовах необхідності переходу людства до якісно нового рівня розвитку – екологічно безпечного сталого соціально-економічного розвитку, актуалізуються питання впливу наслідків глобалізації на можливість досягнення екологічно збалансованого економічного розвитку. Тому в основі глобалізаційних процесів повинна розглядатись концепція сталого розвитку, основні положення якої можуть стати їх виміром. Але така орієнтація потребує різнобічного вивчення наслідків глобалізації та зміни пріоритетів у сферах економічної, соціальної, політичної, технологічної, інформаційної політики.

Проблеми дослідження процесу глобалізації та його впливу на різні сфери людської діяльності викликали зацікавлення науковців. Вивченням цього питання займаються такі українські фахівці, як Я. Белінська, А. Гальчинський, Б. Губський, Д. Лук'яненко, П. Саблук. Проблеми коеволюційного гармонійного розвитку людства розглядалися у роботах М. Моїсеєва, А. Урсула. Екологічним аспектам глобалізації та її співвідношенню із концепцією сталого розвитку присвячено наукові праці І. Вахович, З. Герасимчук, Н. Піскулової, Е. Семенюка, Н. Стукало, Ю. Туниці, Т. Туниці. Проблеми економічної глобалізації знайшли своє відображення в роботах П. Кравчука, А. Карнаухова, С. Харічкова. Проте аналіз проблем філософії сталого розвитку у контексті багатовекторного розвитку глобальних процесів на сьогодні є периферійним аспектом сучасної науки.

Мета статті – дослідження взаємозв'язку процесів глобалізації та сталого розвитку з позиції впливу на довкілля, а також позитивних та негативних наслідків глобалізації для екологічно сталого розвитку.

Уявлення про глобалізацію та сталий розвиток як процеси, що характеризують особливості світових тенденцій, умовно можна окреслити одним часовим періодом – другою половиною ХХ століття, але зміст їх дуже різний.

Процесам глобальної інтеграції у світовий простір

передували інформаційна революція та прискорення темпів економічної взаємодії та можливостей, що вона відкривала. Концептуально це відобразилось у понятті «глобалізація», яке згодом перетворилось на синонім тенденції світового добробуту та прогресу. Глобалізація як безумовна тенденція розвитку людської цивілізації відкриває додаткові можливості та економічні вигоди країнам світу. Так, наприклад, вона сприяє економії витрат виробництва, оптимізує розміщення ресурсів у світовому масштабі, розширює асортимент та якість продукції на національному ринку, дає можливості використання досягнень науки та техніки.

Щодо концепції сталого розвитку, то її можна вважати однією з найбільш важливих парадигм кінця ХХ – початку ХХІ століття, яка орієнтована на стратегію розвитку людства, в основу якої покладений принцип sustainable development. Основні ідеї концепції було висунуто на Всесвітній комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку Г. Х. Брундтланд як відгук на поглиблення кризових явищ індустріального економічного зростання у глобальному навколишньому середовищі, та попри формальне її прийняття і доволі значний резонанс світової спільноти, вона посіла другий план і не знаходила відповідного відображення у політиці держав країн світу. Високорозвинені країни сприймали концепцію сталого розвитку як примусове обмеження виробництва та споживання, а також великі фінансові витрати із сумнівною прибутковістю. Країни, що розвиваються, вважали сталий розвиток відбиттям інтересів «золотого мільярда» та обмеженням перспектив свого економічного зростання. Тому, попри розробку стратегій сталого розвитку понад ніж ста країнами світу, вони здебільшого мають лише декларативний характер щодо збереження та відтворення природного середовища життєдіяльності людини.

Як стверджують російські вчені О. Богомоллов та О. Некипелов, розвиток окремих країн все складніше уявити поза міжнародним контекстом [1]. У ХХІ столітті глобалізація створила нові економічні, політичні, соціальні, інформаційні, технічні та екологічні реалії, які іншим чином трансформують буття людини. Глобальна економічна система стала предметом вивчення, об'єктом державної політики багатьох країн. Більш детальний аналіз

глобалізаційних процесів дає підстави вважати їх досить неоднозначними за ступенем та характером впливу на різні країни світу. За умов глобалізації, зауважує А. А. Гусейнов, діяльність людей у тих життєво важливих аспектах, які визначені рівнем розвитку науки і техніки, стає системно організованою, єдиною в масштабах усього людства. Але в тій частині, у якій діяльність людей залежить від їх ціннісного вибору, етнокультурної ідентичності, людство залишається цивілізаційно багатоманітним, розділеним, розколотим [2]. Так глобалізація обумовлює виникнення низки негативних наслідків соціально-економічного характеру: поглиблюється нерівність та розрив у розвитку багатьох країн, зомбується масова свідомість та втрачається ідентичність, поглиблюється негативний вплив на довкілля, зростають кризові явища у фінансовій, соціально-економічній та політичній сферах.

Вигоди глобалізації розподіляються досить неоднорідно: максимальну вигоду від інтенсифікації економічного обміну отримують розвинуті країни, бо саме вони визначають структуру та обсяги світової торгівлі, контролюють обсяги виробництва та споживання, використовують інноваційний капітал та володіють технологіями, залишаючи країнам, що розвиваються, пристосовуватись до певних міжнародних торгових та фінансових відносин та спрямовувати свою діяльність більшою мірою на розробку власних природних ресурсів. Дуже влучно зазначає В. Л. Іноземцев: «... прагнучи наздогнати постіндустріальні країни, нові індустріальні нації прагнуть використовувати всі свої переваги, у тому числі і такі, що могли дати лише тимчасовий позитивний результат, породжуючи при цьому небезпечні економічні та соціальні диспропорції» [3, с. 10].

Так глобальний вимір та необхідність координації зусиль країн світу отримали екологічні проблеми. Процеси катастрофічної деградації біосфери в умовах глобалізації багато в чому визначаються тенденціями у сфері економіки. Усе більший вплив на економічну кон'юнктуру і на політичні відносини виявляє ситуація на ринку вичерпних природних ресурсів. У сучасному світі, який глобалізується, виділяються регіони-виробники та регіони-споживачі. Світова спільнота докладає значних зусиль до визначення заходів із метою пом'якшення негативних наслідків глобалізації, мобілізації спільних ресурсів і, насамперед, інтелектуального потенціалу. Це, зокрема, виявляється в спільному використанні основних видів природних ресурсів; проведенні глобальної екологічної політики з метою переходу до екологічно збалансованого соціально-економічного розвитку, виробленні та впровадженні міжнародних екологічних стандартів і нормативів, а також контролі за їх дотриманням; спільній боротьбі з природними й техногенними катастрофами; створенні міжнародних екологічних структур і фондів [4, с. 129]. Однак країни світу усе більш диференціюються на екологічно привабливі й на небезпечні, несприятливі. У розвинених країнах помітні вияви екологічної революції: ресурсозбереження, розширення рекреаційних зон і територій, що охороняються, прагнення спеціалізуватися на екологічно прийнятних галузях господарства [5]. При цьому «брудні» виробництва, відходи та потужності з їхньої переробки переміщуються в країни, що відстали в

розвитку. Більшість країн Африки і Латинської Америки, як і раніше, залишаються за межами глобальної економіки: інновація «обмін боргів на екологію» (боржники зобов'язані брати участь у заходах щодо захисту об'єктів довкілля) та екодонорство (залучення в товарно-грошовий обіг національних природних ресурсів менш розвинених країн в інтересах більш розвинених) ускладнюють екологічний стан та перспективи переходу до сталого розвитку. Більш того, зауважимо, що не всі політики підтримують міжнародну координацію дій щодо охорони природного середовища: згода про викиди в атмосферу двоокису вуглецю, що досягнута окремими країнами світу, не скоординована і залишається пілотним проектом за своєю суттю. Прикладом є небажання США приєднатись до «Київського протоколу».

Однібічні переваги глобалізації, таким чином, поглиблюють нерівність між країнами світу, залишаючи більшу їх чисельність на периферії прогресу та за його межами. Поляризація сил на політичній арені, поглиблення антиекологічних практик, дефіцит природних ресурсів, дегуманізація суспільства, зомбування свідомості та комерціалізація культури, загроза тероризму, політична нестабільність – лише частина проблем, що постали перед людством як наслідок розвитку глобалізаційних процесів. Таким чином, глобалізація – це політика, яка висловлює інтереси домінуючих ринкових сил та спирається на ідеологію неоліберального ринкового глобалізму.

Усі протиріччя і проблеми глобалізації потребують осмислення, передусім зміни системи цінностей сучасної цивілізації, пошуку нових підходів. Для цього необхідний методологічний інструментарій, увага до нових форм трансформації суспільства: глобальної, екологічної, інформаційної, регіональної як складових ноосферогенези. Концепція ноосфери, таким чином, є кроком до розумної адаптації соціально-економічних відносин між людиною і природою, що припускає необхідність узгодження людством своїх потреб з фактом зменшення ресурсів планети і обліку нових обмежень у життєдіяльності. Складність переходу до ноосфери полягає в тому, що духовний світ людини, який паралельно розвивається з розвитком економіки, повинен сприяти всебічному її розвитку, і біосфера, із властивою їй системною цілісністю, набуде вигляду екосоціосистеми. Тому «сталий розвиток – це реалізація стратегії людини, що стосується всіх сфер її життя, це стратегія перехідного періоду до епохи ноосфери, при цьому ринок в економіці як окремий випадок ринку природи повинен містити в собі інтереси наших нащадків» [6, с. 3-4].

На наш погляд, проблематика сталого розвитку, або підтримуваного рівня розвитку суспільства, який не руйнує своєї природної основи, духовного і культурного фундаменту, а створювані умови життєдіяльності не приводять до масштабних деструктивних процесів, що загрожують існуванню цього суспільства [7], не втратила злободенності. Більш того, вона стає ще більш актуальною із загостренням глобальної екологічної кризи та виснаженням невідновлюваних природних ресурсів планети.

Одним з важелів управління процесами глобалізації може стати концепція сталого розвитку,

яку можна реалізувати тільки за участі всіх країн світу. При цьому особливого значення набуває інформатизація суспільства як визначний фактор переходу цивілізації до сталого розвитку, оскільки передбачає здійснення виробничо-господарської та соціоприродної діяльності на основі певної інформації та інформаційних технологій, що забезпечують коеволюцію системи «людина-суспільство-природа».

Сьогодні на основі цієї концепції відбувається становлення загальнонаукової парадигми знань, яка виникає як результат широкого синтезу наук про глобалізацію. Ця нова система знань має властивість організовувати нові напрями систематизації інформації та результатів наукових досліджень щодо збереження природної основи життєдіяльності людини і суспільства. Тому перед світовою спільнотою постає завдання розробки ефективних механізмів реалізації процесів глобалізації, визначення національних інтересів кожної країни. Завдяки цьому глобалізаційні процеси мають набути рис збалансованості, тобто має бути забезпечена збалансована (стійка) глобалізація. На переканання Заступника Генерального секретаря ООН і директора-виконавця Програми ООН з довілля А.Штайнера, людство має не лише навчитися керувати ризиками, пов'язаними з глобалізацією, а й скористатися новими можливостями, які вона надає [8]. Глобальна економічна система, в центрі якої знаходиться тільки ринок, а інші регулюючі механізми відсутні, не може забезпечити гармонію – до цього висновку приходять

все більше суспільних діячів та науковців. Несправедливість та нерівномірність у розподіленні благ глобалізації, пропаганда її переваг та ігнорування загроз згодом перетворюються на антиглобалістські виступи. Так форум, що проходив у Порту-Аллегрі (2005 р.), зібрав понад 150 тис. делегатів та пройшов під лозунгом «Інший світ можливий». Основна ідея – відмовитися від глобалізації «по-американськи» та спрямувати зусилля на стійку гуманізовану інтеграцію країн світу.

Сучасні негативи глобалізації в їхньому соціальному та антропогенному вияві – це комплексні феномени, що потребують поглибленого соціального, технічного та економічного наукового моніторингу. У вивченні процесів глобалізації особливе значення має системний підхід, який дозволяє комплексно та у взаємозв'язку розглядати питання глобалізації із урахуванням соціальних, економічних, політичних, культурних, правових, екологічних, інформаційних та інших аспектів.

Досліджуючи глобалізаційні процеси з позиції ноосферно-екологічного підходу, на наш погляд, можемо говорити про виникнення системи, що охоплює та єднає соціальні, техногенні, природні процеси, економічний розвиток та екологічну безпеку, в основі якої методологічна функція вчення про біосферу та ноосферу. Ноосферно-екологічний підхід до глобалізації певною мірою гуманізує її та дозволяє розглядати вчення про ноосферу як філософсько-методологічну основу концепції сталого розвитку.

Список літератури

1. *Економическая глобализация и кризис мирового хозяйственного порядка Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития [Текст] / О. Богомолов, А. Некипелов, М. С. Горбачев и другие. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 592.*
2. *Гусейнов, А. А. Об идее абсолютной морали [Текст] / А. А. Гусейнов // Вопросы философии. – 2003. – № 3. – С. 3-12.*
3. *Иноземцев, В. Л. Расколота цивилизация: системные кризисы индустриальной эпохи [Текст] / В. Л. Иноземцев // Вопросы философии. – 1999. – № 5. – С. 3-18.*
4. *Яковец, Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций [Текст] / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2003. – 411 с.*
5. *Дмитрук, О. Ю. Экологичний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу [Текст] : навч. пос. / О. Ю. Дмитрук. – 2-ге вид., випр. та доп.. – К.: Альтерпрес, 2004. – 192 с.*
6. *Моисеев, Н. Н. Устойчивое развитие или Стратегия переходного периода [Текст] / Н. Н. Моисеев. // План действий «Устойчивые Нидерланды» – М.: ЭКСПРЕСС-«ЗМ». – 1995. – С. 3-18.*
7. *Демченко, Н. В. Устойчивое развитие: сущность и противоречия [Текст] / Н. В. Демченко // Вісник ХНУ імені Каразіна В. Н. – Економічна серія. – 2007. – № 779. – С. 20-24.*
8. *ГЭП (Обор измененный состояния окружающей среды – 2007) [Текст]. – ЮНЕП, 2007. – 86 с.*

РЕЗЮМЕ

Демченко Наталия

Концепция устойчивого развития в зеркале глобализации

В статье исследован сложный многофакторный процесс - глобализация и глобализационные процессы с точки зрения коэволюционно-экологического аспекта, рассмотрена ноосферная концепция как методологическая основа философии устойчивого развития. В статье проанализирована глобальная сущность концепции устойчивого развития как основы становления общенаучной парадигмы знаний как синтеза наук, которые изучают разные аспекты глобализации.

RESUME

Demchenko Natalia

The sustainable development concept in a globalisation mirror

In article it has been investigated the difficult multifactorial process - globalization and globalization processes from the point of view of coevolution-ecological aspect. The noosphere concept as a methodological basis of philosophy of a sustainable development is considered. The global essence of the concept of a sustainable development as bases of formation of a general scientific paradigm of knowledge as synthesis of sciences is analyzed.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2012 р.

ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ І АНАЛІЗУ

Розмежовано терміни «методологія», «організація», «методика» і «метод» в науках фінансово-економічного контролю і аналізу, окреслено поняття аналізу як науки та функції управління підприємством і загально-логічного методу аналізу; удосконалено класифікацію методів і моделей контролю і аналізу; визначено методи та процедури аналізу якісної визначеності та кількісного вираження параметрів мікроекономічної системи в умовах комп'ютерної обробки інформації.

Ключові слова: методологія, методика, організація, метод, модель, аналіз, класифікація, причинно-наслідкові зв'язки.

Економічні науки розвиваються шляхом удосконалення їхнього методологічного забезпечення [1-10]. Проте однозначної думки щодо чіткого визначення понять методології, методики, методу і організації в економічних науках немає. Окрім того, поняття загально-логічного методу аналізу часто змішується з поняттям науки фінансово-економічного аналізу [4]. Методи і моделі фінансово-економічного аналізу нечітко класифіковані [5-10]. Не виявлений зв'язок між методами і процедурами в умовах комп'ютеризованого аналізу даних. Ці обставини впливають на якість наукових досліджень методології наук контролю і аналізу та на якість організації контролю і аналізу на підприємстві.

Мета і завдання статті - розмежувати поняття методології, організації, методики і методів контролю і аналізу; аналізу як науки та функції управління підприємством і загально-логічного методу аналізу; удосконалити класифікацію методів і моделей контролю і аналізу; визначити методи та процедури аналізу якісної визначеності та кількісного вираження параметрів мікроекономічної системи в умовах комп'ютеризованої обробки інформації.

Проблема взаємозв'язку терміна «методологія науки» з термінами «метод», «методика» і «організація» досліджувалася раніше [1], зокрема, було визначено взаємозв'язки цих термінів стосовно обліку. Застосуємо ті ж самі твердження щодо фінансово-економічних наук контролю і аналізу.

Методологія – це вчення про методи, що застосовуються в науках для вивчення предмета пізнання. Організація – це система методів, способів та засобів, які забезпечують оптимальне функціонування та подальший розвиток контролю і аналізу, зокрема

розвиток [2]: 1) організації контрольного та аналітичного процесів; 2) організації праці контролерів та аналітиків; 3) організації забезпечення контролю і аналізу; 4) організації розвитку контролю і аналізу. Тобто методологія є вченням про усю систему методів, за допомогою яких здійснюються дослідження в контролі та аналізі, а організація – про спосіб об'єднання методів у методіку (рис. 1).

Поняття «методика» можна визначити як певну послідовність методів, прийомів (способів) проведення будь-якої роботи. Методіку не варто ототожнювати з методом, бо метод є елементом методики та методології, а методика – елементом організації.

Методологія науки може бути загальною і конкретною. Загальна методологія вивчає закони розвитку наукового знання загалом, конкретна – ґрунтується на законах окремих наук, особливостях пізнання конкретних процесів і виявляється в існуванні, з одного боку, теоретичних узагальнень і принципів цих наук, а з іншого – конкретних методів дослідження.

До системи логіко-методологічних засобів контролю і аналізу входять як спеціально-наукові, так і загально-логічні методи, наукові методи емпіричних і теоретичних досліджень та методи тривалих процесів.

У процесі вимірювання показників ефективності (в результаті виконання управлінських функцій планування і обліку), їх контролю і аналізу застосовуються наступні логіко-методологічні засоби (рис. 2).

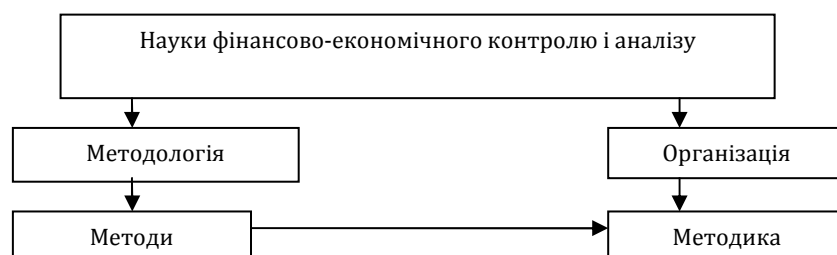


Рис. 1. Взаємозв'язки між методологією, організацією, методом і методикою

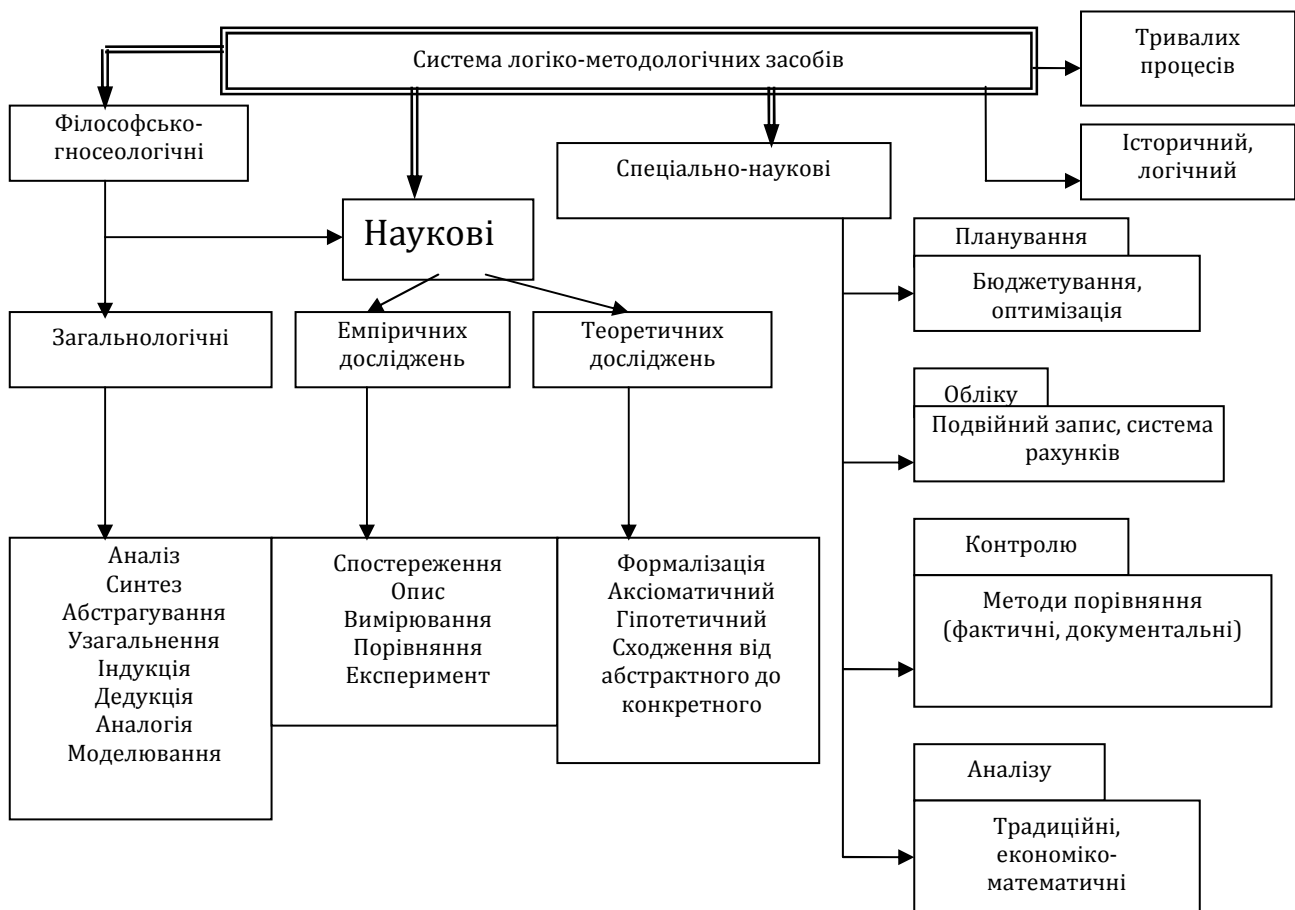


Рис. 2. Система логіко-методологічних засобів контролю і аналізу

Розрізняють наступні типи логіко-методологічних засобів [3, с. 394-405]: загально-логічні і наукові. До загально-логічних методів належать: аналіз, синтез, абстрагування, узагальнення, індукція, дедукція, аналогія, моделювання. Для дослідження довготривалих процесів застосовують історичний або логічний методи. Наукові поділяються на методи емпіричних і теоретичних досліджень. Методи емпіричного дослідження – це спостереження, опис, вимірювання, порівняння, експеримент. Методи теоретичного дослідження – формалізація, аксіоматичний, гіпотетичний, сходження від абстрактного до конкретного.

Слід зазначити, що порівняння є окремим випадком вимірювання, який можна вважати його методом. Порівняння є також єдиним методом вимірювання при здійсненні функції контролю.

Оскільки управлінська функція аналізу і загально-логічний метод аналізу мають однакову назву, то надалі необхідно їх розмежувати.

Івахненко В. М. [4, с. 177] ототожнює науку економічного аналізу з загальнонауковим методом дослідження. Основним методом аналізу вчений вважає аналітичний, за допомогою якого таке складне явище, як господарська діяльність підприємства, уявно розкладається на окремі, простіші складові, а потім вивчаються їхні кількісні та якісні сторони, зв'язки та взаємодії. Він вважає, що, крім аналітичного методу, застосовують й інші методи та технічні прийоми економічного аналізу. У своїй сукупності та

послідовності застосування вони становлять притаманну тільки цій науці методику дослідження економічних явищ.

Таким чином, Івахненко В. М. ототожнює поняття методики та методології. Разом з тим, він виділяє принципи економічного аналізу. Але очевидно: те, що він називає принципами аналізу, є принципами класифікації. Проте, окрім класифікації (визначення складу), аналіз передбачає ще й дослідження структури та функціональних властивостей елементів системи, тобто їх взаємозв'язків, які будуються за допомогою моделювання.

У результаті застосування загально-логічного методу аналізу до господарської системи розкладаємо її на окремі елементи, що схематично зображено на рис. 3, з чого логічно випливає, що аналіз як наука і функція управління підприємством є елементом загально-логічного методу аналізу і виявляє причинно-наслідкові зв'язки явищ і процесів у господарській системі.

Можна констатувати, що загальнологічний метод аналізу передбачає застосування методів класифікації. Прокласифіковані елементи для вивчення їх зв'язків піддаються моделюванню.

Доцільно розрізнити структурні та причинно-наслідкові моделі за аспектом системи чи явища, який моделюється. Структурні моделі є двох видів: статичні, які відображають зв'язки елементів у просторі, і динамічні – у часі. Причинно-наслідкові зв'язки є генетичними, тобто визначають генетичний



Рис. 3. Взаємозв'язки аналізу і синтезу як загально-логічних методів пізнання і аналізу як науки і функції управління підприємством

аспект системи чи явища, що моделюється.

Якщо управлінська функція аналізу та наука фінансово-економічного аналізу є елементом загально-логічного методу аналізу і вивчає причинно-наслідкові зв'язки показників системи, то в процесі її здійснення застосовуються методи вимірювання впливу факторів на результативний показник.

Методи аналізу, які описані у фахових джерелах, класифікуються здебільшого на традиційні та економіко-математичні [5-10]. Застосовуються й інші ознаки класифікації: за можливістю формалізації (формалізовані і неформалізовані), залежно від способу пізнання економічних систем (загальнонаукові, економіко-логічні і економіко-математичні). Традиційні методи окремі автори називають економіко-логічними, дехто наводить безсистемний перелік методів. Проте усі автори змішують методи моделювання і вимірювання впливу факторів, окремі автори – також і методи елементарного вимірювання, класифікації, традиційні та економіко-математичні методи. Таким чином, класифікація методів, які застосовуються в контролі і аналізі, потребує удосконалення.

У табл. 1 наведена удосконалена класифікація методів моделювання та вимірювання впливу факторів.

Усі моделі і методи доцільно поділити на формалізовані та неформалізовані. До формалізованих належать традиційні (класичні) методи контролю, аналізу і статистики, а також змішані: математичної статистики, математичного експерименту, математичного програмування, економетричні, системного аналізу, економічної кібернетики; серед неформалізованих – евристичні та умовно експертні методи. Методи моделювання доцільно поділити на методи моделювання структурних зв'язків (у просторі і часі) та причинно-наслідкових (генетичних). До методів моделювання генетичних зв'язків слід

зарахувати групу методів вимірювання впливу факторів на результативний показник.

Перш ніж провести аналіз впливу факторів, необхідно побудувати факторні моделі. Залежно від зв'язків факторів з результативним показником факторні моделі поділяються на функціональні (жорстко детерміновані) та імовірні (стохастичні). В якості інструменту аналізу впливу факторів, за якими неможливо побудувати жорстку детерміновану модель, є стохастичний аналіз. Він спрямований на вивчення непрямих зв'язків. При цьому використовуються математичні, статистичні і змішані методи.

З огляду на інформаційне забезпечення в аналізі використовуються різні типи моделей: описові – моделі описового характеру, засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності (побудова системи звітних балансів, подання фінансової звітності в різних аналітичних перерізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності); предикативні – прогностичні (розрахунок точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (факторні жорстко детерміновані і регресійні), моделі ситуаційного аналізу); нормативні – для порівняння фактичних результатів з очікуваними по бюджету (встановлення нормативів по кожній статті затрат за технологічними процесами, видами товарів, центрами відповідальності тощо, визначення і аналіз відхилень фактичних даних від нормативів (багаторівневий аналіз)).

У комп'ютерних інформаційних системах застосовуються спеціальні процедури для аналізу якісної визначеності параметрів мікроекономічної системи та їх кількісного вираження, які виконуються в результаті реалізації управлінських функцій планування, обліку, контролю і аналізу (табл. 2).

Таблиця 1. Класифікація за філософським підходом методів і моделей, які застосовуються в фінансово-економічному контролі і аналізі

Класифікація моделей і методів	Методи моделювання			Методи вимірювання впливу факторів
	Структурних зв'язків елементів		Причинно-наслідкових зв'язків	
I. Формалізовані моделі і методи:	У просторі (статичні)	У часі (динамічні)	У розвитку (генетичні)	
1. Традиційні методи контролю	-	-	-	Порівняння фактичних значень з еталонами
2. Традиційні моделі і методи аналізу (класичні)	Розрізняють математичні, логічні, графічні та електронні моделі. Залежно від зв'язків факторів з результатним показником (прямі і непрямі зв'язки) розрізняють функціональні (жорстко детерміновані) і стохастичні (ймовірні) моделі. Жорстко детерміновані моделі бувають адитивні (баланс), мультиплікативні (добуток), кратні (ділення), змішані. Залежно від інформаційного забезпечення в аналізі використовуються різні типи моделей: описові; предикативні; нормативні.			Методи детермінованого факторного аналізу (арифметичних різниць, ланцюгових підстановок, балансовий, виділення ізольованого впливу факторів, процентних чисел, диференціальний, логарифмічний, простих і складних процентів, метод коефіцієнтів, інтегральний)
3. Традиційні статистичні моделі і методи	відносні, середні величини, індексний метод	динамічні моделі і прогноз на основі часових рядів	лінійний і нелінійний регресійний аналіз, кореляційний аналіз, багатомірний статистичний аналіз (лінійний і нелінійний дискримінантний аналіз, кластер-аналіз, компонентний аналіз, факторний аналіз), методи, засновані на нечітких множинах	«якщо ..., то ...»
4. Моделі і методи математичної статистики	дисперсійний аналіз, метод головних компонент, коваріаційний аналіз, метод об'єкто-періодів, кластерний аналіз, трансформаційний аналіз, метод Монте-Карло, теорія надійності, марковські процеси			«якщо ..., то ...»
5. Математичні моделі і методи експерименту	Метод аналогій, теорія подібності, метод розмірностей			«якщо ..., то ...»
6. Методи і моделі математичного програмування	-	методи лінійного, нелінійного, динамічного, опуклого програмування		«якщо ..., то ...»
7. Економетричні моделі і методи	методи теорії міжгалузевого балансу	матричні методи, гармонічний аналіз, спектральний аналіз, методи теорії виробничих функцій		«якщо ..., то ...»
8. Системного аналізу	дослідження операцій, методи теорії графів, дерев, байєсівського аналізу, теорії ігор, теорії масового обслуговування, теорії множин, методи сітьового планування і управління			«якщо ..., то ...»
9. Економічної кібернетики	методи системного аналізу, машинної імітації, методи нейронних мереж, еволюційного і генетичного програмування, синергетичні методи			«якщо ..., то ...»
II. Неформалізовані моделі і методи:	побудова систем показників, побудова систем аналітичних таблиць, експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні			«якщо ..., то ...»
1. Евристичні моделі і методи	метод «мозкового штурму», анкетування, морфологічний метод, метод семикратного пошуку, метод асоціацій та аналогій			«якщо ..., то ...»
2. Умовно експертні моделі і методи	метод «найближчого сусіда», дерево рішень, алгоритм дерев класифікації і регресії			«якщо ..., то ...»

Таблиця 2. Методи та процедури аналізу якісної визначеності та кількісного вираження параметрів мікроекономічної системи

Елементи якісної визначеності	Методи якісної визначеності	Методи кількісного визначення	Функції та процедури комп'ютеризованої обробки даних
Склад	Класифікація (ієрархічний, фасетний, комбінований методи)	Ідентифікація об'єктів та розрахунок абсолютних величин	Уведення в інформаційну базу, елементарне вимірювання
		Класифікація (подання звітності в різних аналітичних перерізах)	Відбір, сортування, фільтрування
Структура	Моделювання	Розрахунок відносних і середніх величин, (подання фінансової звітності в різних аналітичних перерізах; вертикальний і горизонтальний аналіз звітності; система коефіцієнтів (ліквідності, ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, фінансової сталості, рентабельності, становища і діяльності на ринку капіталів), порівняння фактичних результатів з очікуваними	Елементарне вимірювання
Функціональні властивості: - у статистиці	Моделювання	Побудова системи звітних та прогнозних балансів, встановлення нормативів по кожній статті затрат по технологічних процесах, видах товарів, центрах відповідальності тощо	Системне вимірювання (планування і облік)
- в динаміці	Моделювання	Розрахунок точки критичного обсягу продажу, моделі динамічного та ситуаційного аналізу	Системне вимірювання (планування і облік)
- в генетичному аспекті	Моделювання	Побудова факторних жорстко детермінованих, регресійних і стохастичних моделей	Системне вимірювання (контроль і аналіз відхилень, визначення впливу факторів)

Зокрема, склад параметрів системи класифікується, ідентифікується, піддається елементарному вимірюванню, вводиться в інформаційну базу, сортується, фільтрується, моделюється (піддається системному вимірюванню).

Методологія є вченням про усю систему методів, за допомогою яких здійснюються дослідження в контролі та аналізі, а організація – про спосіб об'єднання методів у методику. Аналіз як наука і функція управління підприємством є елементом загально-логічного методу аналізу і виявляє причинно-наслідкові зв'язки явищ і процесів у господарській системі. Усі дослідники змішують методи моделювання і вимірювання впливу факторів, окремі –

також і методи елементарного вимірювання, класифікації, традиційні та економіко-математичні методи. Доцільно розрізняти структурні та причинно-наслідкові моделі за аспектом системи чи явища, який моделюється. Структурні моделі є двох видів: статичні, які відображають зв'язки елементів у просторі, і динамічні – у часі. Причинно-наслідкові зв'язки є генетичними, тобто визначають генетичний аспект системи чи явища, що моделюється. Удосконалена класифікація методів, які застосовуються в контролі і аналізі, та виділені процедури моделювання параметрів підприємства в інформаційній системі сприяють удосконаленню організації контролю і аналізу на підприємстві.

Список літератури

1. Верига, Ю. А. Предмет і метод бухгалтерського обліку: погляд на проблему [Текст] / Ю. А. Верига, С. М. Деньга // Розвиток науки про бухгалтерський облік. Доповіді та тези доповідей, виголошені на Міжнародній науковій конференції 23-24 листопада 2000 р. // Вісник ЖІТІ. – № 12. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – С.119-130.
2. Сопко, В. В. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу [Текст] / В. В. Сопко, В. П. Завгородній – К.: КНЕУ, 1999. – 223 с.
3. Введение в философию [Текст] : учебник для вузов. В 2ч. Ч.2 / И. Т. Фролов, Э. А. Араб-оглы, Г. С. Арефьева и др. – М.: Политиздат, 1990. – 639 с.
4. Івахненко, В. М. Метод економічного аналізу [Текст] / В. М. Івахненко // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць. – Спец. вип. / Відп. ред. В. Г. Лінник. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 175-178.
5. Ковалев, В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

-
6. *Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит“*. За ред. проф. Ф. Ф.Бутиця. – Житомир: ПП „Рута“, 2003. - 680 с.
 7. *Івахненко, В. М. Курс економічного аналізу [Текст] : навч. посіб. / В. М. Івахненко. - 5-е вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2006.-261с.*
 8. *Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств [Текст] : навч. посіб. / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2005. – 365 с.*
 9. *Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є. В. Мних. – 2-е вид., перероб, і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.*
 10. *Руденко, Л. В. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства [Текст] / Л. В. Руденко, В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К.: НМЦ “Укоопосвіта”, 2000. – 422 с.*

РЕЗЮМЕ

Деньга Светлана

Проблемы методологического обеспечения контроля и анализа

Разграничены термины "методология", "организация", "методика" и "метод" в науках финансово-экономического контроля и анализа, разграничены понятия анализа как науки и функции управления предприятием, а также обще-логического метода анализа; усовершенствована классификация методов и моделей контроля и анализа; определены методы и процедуры анализа качественной определенности и количественного выражения параметров микроэкономической системы в условиях компьютерной обработки информации.

RESUME

Den'ga Svitlana

Problems of control's and analysis's methodological maintenances

Terms "methodology", "organization", "technique" and "method" in the sciences of financial and economic control and the analysis are differentiated. The concepts of the analysis as a science and functions of business operation, and a logic method of the analysis are determined. Classification of control and analysis models and methods is improved. Methods and procedures of the analysis of qualitative definiteness and quantitative expression of microeconomic system parameters in the conditions of computer processing of the information are defined.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2012 р.

АНАЛІЗ РОЗЩЕПЛЕННЯ ТА ОБРАМЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена питанням інноваційної діяльності, а також опрацюванню методології аналізу розщеплення та обрамлення її елементів з позицій її результатів, видами яких є інноваційний продукт та інноваційна продукція.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, розщеплення, обрамлення.

Через свою специфіку інноваційна діяльність трактується неоднозначно. Це обумовлено нерозробленістю методології аналізу розщеплення та обрамлення її елементів, що робить дослідження цієї проблематики актуальною.

Г. Менш під інноваційною діяльністю розуміє дії, необхідні для впровадження інновацій [1, с. 10], П. Друкер – добре організовану, раціональну, систематичну роботу [2, с. 67], С. Покропивний – процес, спрямований на впровадження результатів завершених наукових досліджень, розробок і певних науково-технічних досягнень у новий чи в наявний продукт, що реалізується на ринку, або в технологічний процес, який використовується в практичній діяльності, а також спрямованим на додаткові наукові розробки та дослідження, пов'язані з цим процесом [3, с. 24], О. Поліщук – процес розробки інновацій та пов'язаних з ним наукових розробок і досліджень [4], А. Загородній – діяльність, що спрямована на пошук можливостей інтенсифікації виробництва й задоволення суспільних потреб у конкурентоспроможних товарах завдяки використанню науково-технічного та інтелектуального потенціалу [5, с. 258-260], Р. Фатхутдінов – інвестиційну діяльність, що стосується використання й комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури та поліпшення якості продукції, що випускається, удосконалювання технології виготовлення товарів (послуг) з наступним упровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому й закордонному ринках [6], а Закон України «Про інноваційну діяльність» – діяльність, яка спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [7, с. 10]. Є й інші трактування інноваційної діяльності. Але всі вони, як і цитовані, кожного разу зводять інноваційну діяльність до науково-дослідницьких, проектно-конструкторських, технологічних, впроваджувальних, організаційних, фінансових і/або виробничих результатів діяльності, разом з тими, що не мають зв'язку з виробництвом інновацій, але необхідні для їх розподілу, обміну, споживання, експлуатації, обслуговування й утилізації.

Таким чином, завдання статті зводяться до розробки методології аналізу розщеплення та обрамлення інноваційної діяльності з позицій її

результатів, видами яких є інноваційний продукт та інноваційна продукція

Інноваційним продуктом є нова технологія й/або продукція експериментального зразка чи дослідної партії, що можуть виявитися як придатними, так і непридатними для практичного використання, але завжди вироблені на підставі – а) об'єктів інтелектуальної власності, якими є відкриття, що складають нові знання чи виявлення чого-небудь корисного, та винаходи, якими є нові технічні рішення, корисні моделі, промислові зразки, топографії інтегральних мікросхем, селекційні досягнення тощо, б) нововведень, якими є інновації, що у зв'язку зі своєю корисністю, соціальною й/або економічною цінністю виробляються в Україні вперше, а якщо навіть не вперше, то мають суттєво вищі техніко-економічні показники, порівняно з іншими аналогічними продуктами, пропонуваними на ринку. Водночас інноваційною продукцією є застосований у виробничій практиці інноваційний продукт – інновації, що використовуються для:

а) перетворення предметів праці в результати відтворення;

б) адаптації нововведень, нових для організації чи країни, але не нових для світу;

в) певного поліпшення інновацій, але не настільки, щоб викликати появу іншої інновації;

г) оновлення машин, обладнання, установок, технологій і інших основних фондів;

д) здійснення капітальних витрат на реалізацію інновацій, разом із виробничим проектуванням, підготовкою виробництва до випуску нових продуктів, впровадженням нових методів виробництва, маркетинговими дослідженнями тощо, де поява інноваційної продукції залежить не тільки від попиту, пропозицій і цін на інноваційний продукт, а й від генерування в унісон її потребам виробничих відносин, продуктивних сил і технологій виробництва.

Відповідно аналіз інноваційної діяльності зводиться до аналізу послідовного воедино пов'язаного ланцюга етапів стадій суспільного відтворення інновацій – із їх об'єктами інтелектуальної власності, інформацією й законодавством, новими способами, процесами й технологіями, видами продукції, ринками капіталу, ринками постачання сировини й матеріалів, організаційними структурами виробництва й управління, соціальними й заходами охорони довкілля тощо, які слугують індикаторами появи,

трансформації й втілення інтелектуального продукту в результати відтворення.

При цьому слід зазначити, що вітчизняна статистика виокремлює три етапи інноваційної діяльності – передвиробничий, що уміщує фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, конструкторські й експериментальні роботи, виробничий та експлуатаційний. Водночас Міжнародний стандарт із управління якістю ISO-9004 до етапів інноваційної діяльності зараховує – маркетинг, пошук і дослідження ринку; проектування і розробку технічних вимог; розробку продукції; матеріально-технічне постачання; підготовку й розробку виробничих процесів; виробництво; контроль і проведення випробувань та досліджень; пакування, зберігання; реалізацію і розподіл продукції; монтаж і експлуатацію; технічну допомогу, обслуговування й сервіс; утилізацію після використання.

Відповідно до цього структурними ознаками інноваційної діяльності можна вважати – 1) вибір варіанта створення інновації; 2) генерація ідей; 3) відбір найбільш вдалий з них; 4) вилучення з подальшого розгляду неподходящих ідей створення інновації; 5) кінцевий вибір ідей створення інновації; виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт щодо створення конструкторського прототипу; 6) проведення маркетингу щодо споживчих характеристик майбутньої інновації; 7) доопрацювання споживчих характеристик майбутньої інновації; 8) налагодження дрібносерійного виробництва інновації; 9) випуск невеликої партії інновації; 10) освоєння ринку та його сегментів, у тому числі визнання помилковості випуску інновації і призупинення виробництва, прийняття рішення про випуск нових інновацій та прийняття рішення про серійне чи масове виробництво; 11) налагодження серійного чи масового виробництва інновації; 12) створення системи сервісного обслуговування та/або утилізації інновації. Їх статистики трактують із урахуванням національних звичаїв, традицій і соціально-економічних особливостей підприємств, установ, організацій, організаційних об'єднань, галузей економіки, держав і союзів держав, що здійснюють інноваційну діяльність. Усі ці структурні ознаки утворюють життєвий цикл інновації, блок-схема якого викладена на рисунку 1.

Наступним етапом розробки аналізу інноваційної діяльності є визначення методології її аналізу з позицій мейнстріму і андеграунду. Мейнстрім (від англ. mainstream – головна течія, основний шлях, домінуючий напрям) – все те, що розраховано на масовість споживачів, середнє арифметичне всіх популярних тенденцій, у якому всього до міри і все пізнане [7], а андеграунд – опозиція масовості, що дуже швидко сама стає нею чи її частиною, не є стилем чи життєвою позицією, а, радше, є достатньо успішним способом розповсюдження малотиражного товару.

На цьому етапі аналізується те, що ще донедавна називалось екстримом і в інноваційній діяльності не використовувалося, скажімо, теорія фізичної економіки, теорія загальної рівноваги, теорія попиту в умовах невизначеності соціальної поведінки споживачів, форсайт інноваційного потенціалу тощо.

Таким чином в інноваційній діяльності аналізується те, завдяки чому вона втрачає чіткість

меж і постійно глобалізується. Інноваційна діяльність із більш-менш стрункої структури маркетингу, виробництва, поширення, продажу, обслуговування й утилізації інновацій перетворюється в набір інструментів і задач, які за відсутності теоретико-методологічних основ інноваційної економіки застосовуються лише стохастично. Проте цим вона, хоч і набуває більшої гнучкості, але втрачає цілісність.

Звідси потреба в аналізі її мейнстріму. Саме аналіз мейнстріму інноваційної діяльності надає можливість перейняти творчий досвід та відібрати найбільш вигідні моменти й зручні для практичного застосування форми жорстких стандартів і цим компенсувати втрати її цілісності, а аналіз її андеграунду – ідентифікувати все те, що приводить потенціал дій інноваційної діяльності у відповідність до потреб у ньому інновацій. Бо мейнстрім розщеплює, а андеграунд обрамлює інноваційну діяльність із перетворення предметів праці в інновації – не тільки, й не стільки на стадії виробництва, а й на кожному з етапів інноваційної діяльності, пов'язаних із розподілом виробничих відносин, обміном продуктивних сил та споживанням технологій виробництва інновацій.

Третій напрямок аналізу розщеплення й обрамлення інноваційної діяльності обумовлений суб'єктивізмом людини вияснити всі взаємопов'язані, якщо не сказати взаємозалежні, «за» та «проти». Проте цей аналіз успішно можна робити лише з позиції її універсумів. Універсум (від лат. *summa regum*) – узагальнене представлення поняття чого-небудь [8]; сукупність, спільність, що розглядається в якості цілого й за трансцендентною логікою є ілюстрованим світом, у якому у будь-який момент часу і в будь-якій точці простору «всяка річ є все – всім є ніщо – ніщо є всяка річ» [9]; активована друга третина творчих енергій (стабілізація процесів проявлення й реалізації) [10]. За цією методологічною засадою аналізу в інноваційній діяльності розщепленню й обрамленню мають підлягати безліч об'єктів, які розглядаються в межах окремих роздумів, фраз і їх сукупностей, фрагментів чи цілісних теорій, як видимі речі, описані процеси, експериментальне підтверджені явища тощо.

Водночас слід зазначити, що рівні матерії, які знаходяться нижче соціального, універсумами інноваційної діяльності не є. Не є ними і макрорівні скупчень матерії – потойбічні, новостворювані й зрушені матеріальні світи, що на сьогодні існують лише у формі логічної абстракції людей, які живуть на планеті Земля. Тому трактувати сутність універсуму інноваційної діяльності доцільно, як

а) вочевидь об'єктивну реальність, де всяка річ обумовлена всім, саме все є нічим, а ніщо обумовлює всяку річ;

б) фрактальне тріадне відображення самого себе за принципом «що вгорі, те й унизу, що ззовні, те й всередині; що спочатку, те й в кінці»;

в) обрамлення собою чогось;

г) безмежність поширення простору обрамлення новаційними перетворенням у видимий світ невидимого, простір якого утримує й охоплює новації як окремі точки, що шляхом думки поглинаються новатором [11, с. 60].

На цьому фоні універсум інноваційної діяльності утворює конструкції і моделі процесу суспільного відтворення, висвітлює глобальний каталог речей,

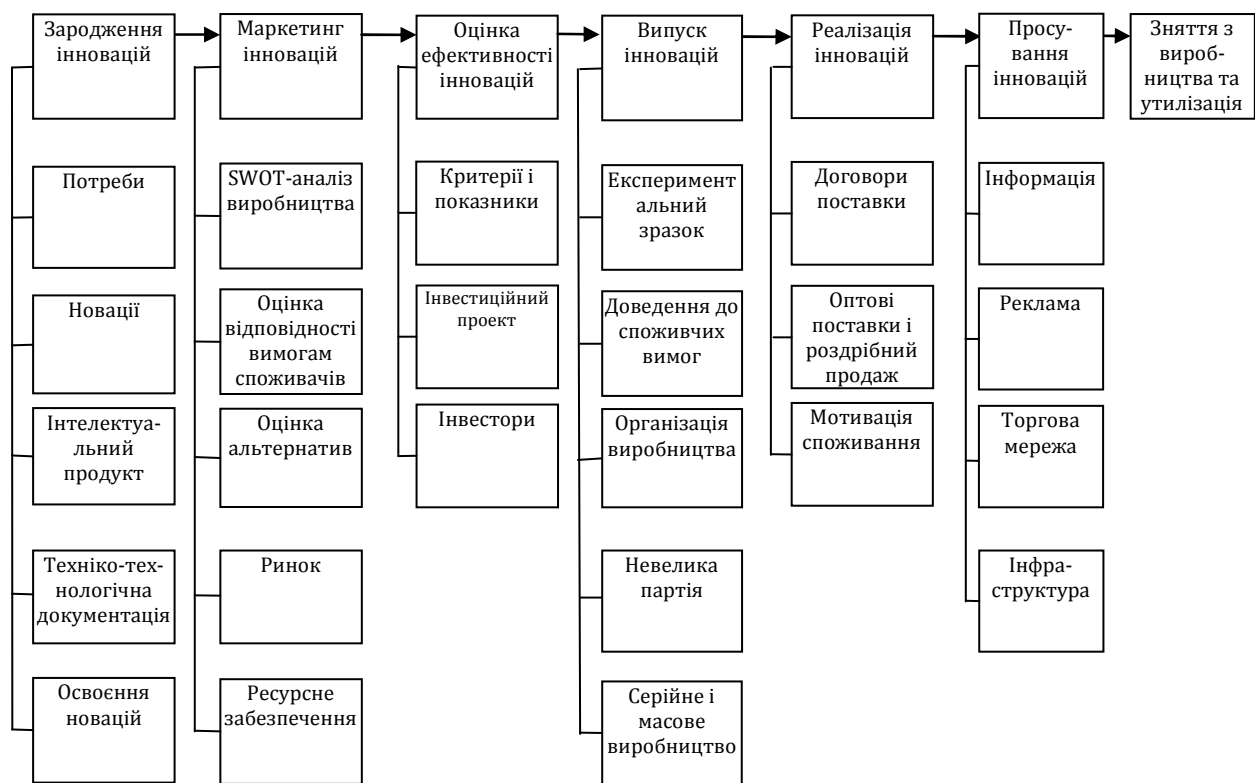


Рис. 1. Блок-схема життєвого циклу інновацій

людей, виявлених процесів і явищ та витрачає свою творчу силу на це їхнє відтворення. Так завдяки обрамленню об'єктів територіального поділу суспільної праці виникли окремі держави та їх союзи, де його об'єктами залишилися практично однакові конструкції – підприємства, об'єднання, галузі тощо. Змінам підлягали лише його надбудови – способи суспільного відтворення. Щоправда унікальним універсум-утворенням є наша держава. Україна задекларувала перехід до ринкового способу суспільного відтворення й не демонтувала планово-

адміністративну його надбудову. Цим країна втратила переваги командно-адміністративного й не набула переваг ринкового способу суспільного відтворення та ще й прирєкла себе на постійну боротьбу цих двох протилежностей. За що держава розплачується ще до сьогодні.

Таким чином аналіз розщеплення й обрамлення інноваційної діяльності зводиться до висвітлення конструкцій, моделей, глобального каталогу речей, процесів і явищ процесу суспільного відтворення інновацій.

Список літератури

1. Mench G. Statement in Technology: innovation overcome the depression [Текст] / G. Mench. — Cambridge : Mass, 1979.
2. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке [Текст] / П. Друкер. – М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2006. – 235 с.
3. Покропивний, С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання [Текст] / С. Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2
4. Поліщук, О. О. Сутність поняття "інноваційна діяльність" як соціально-економічної категорії [Текст] / О. О. Поліщук // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3 (21).
5. Загородній, А. Г. Фінансово-економічний словник [Текст] / А. Г. Загородній.
6. Фатхутдінов, Р. А. Інноваційний менеджмент [Текст] : підручник для студ. вузів за фахом і напрямком «менеджмент» / Р. А. Фатхутдінов. – М.: Бізнес-школа «Інтел-Синтез», 1998.
7. Васильєв, Д. Мэйнстрим и андеграунд [Текст] / Д. Васильєв. – Факел, 2002. – №1.
8. Большой толковый словарь русского языка [Текст]. – 1 е изд-е: СПб.: 1998.
9. Основы трансцендентной логики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://world.lib.ru/editors/p/popov_e_w/translogicsdoc.shtml.
10. Словарь иностранных слов [Текст]. – СПб.: Комлев Н. Г., 2006
11. Pascal B., Les Pensées, v. I, P., 1948.

РЕЗЮМЕ

Иващенко Виктор

Анализ расщепления и обрамления инновационной деятельности

Статья посвящена вопросам инновационной деятельности, а также обработке методологии анализа расщепления и обрамление ее элементов с позиций ее результатов, видами которых являются инновационный продукт и инновационная продукция.

RESUME

Ivaschenko Victor

Analysis of splitting and framing of innovative activity

Article is devoted to innovation, and to processing of methodology for the analysis of splitting and framing its elements from the standpoint of its results, which are types of product innovation and innovative products.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

Андрій МАТВІЙЧУК

доктор економічних наук,
професор кафедри економіко-математичного моделювання,
директор Інституту моделювання та інформаційних технологій в економіці,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Дмитро КОНОНЕНКО

аспірант кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТАРІЮ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ ТА УРАХУВАННЯМ ПРАВИЛ ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ

Вдосконалено розроблений методологічний підхід до побудови моделей прогнозування розвитку фінансових показників на основі інструментарію нечіткої логіки з використанням правил технічного аналізу ринку. Оптимізовано практичну реалізацію запропонованого підходу, що дозволило підвищити ефективність та зручність моделі під час її експериментального дослідження на реальних даних.

Ключові слова: технічний аналіз, нечітка модель, база знань, нечітка логіка, технічний індикатор, навчання, адаптація, прогноз.

У попередніх роботах було покладено основу для побудови моделі прогнозування динаміки фінансових показників із урахуванням правил технічного аналізу ринку [5; 9]. Коротко нагадаємо передумови дослідження, основні поняття та засади, що були визначені та використовувались у попередніх дослідженнях.

Інтелектуальні методи прогнозування розвитку фінансових показників ґрунтуються на використанні різноманітного математичного інструментарію від класичних економетричних моделей та експертних систем до нечіткої логіки та нейронних мереж. Авторами цієї роботи раніше було розроблено підхід та побудовано моделі на нечіткій логіці задля ідентифікації та прогнозування фінансових показників з урахуванням правил розвитку цінових кривих з теорії хвиль Елліотта [7-8]. У роботі [1] Ахмеда Гаміля, Раафата Ель-фулі та Невіна Дарвіша пропонується алгоритм роботи системи підтримки прийняття рішень на фондовому ринку з використанням мультиагентних технологій та теорії нечіткої логіки.

Варто зазначити, що використання інтелектуальних засобів у процесі моделювання є відносно новим напрямом, тому кожне дослідження в цій сфері має певну новизну та вносить свою частку в загальний процес розвитку теорії прогнозування у фінансовій царині. Таким чином, дослідження моделювання поведінки та розвитку фінансових показників є дуже актуальною темою.

У межах проведеного дослідження було запропоновано методологічний підхід на основі теорії нечіткої логіки, завдяки якому було побудовано низку моделей для підтримки процесу прийняття рішень під час торгівлі фондовими активами. Об'єктом дослідження виступають фінансові часові ряди та процеси, що відбуваються під час торгівлі фондовими активами. Відповідно, предметом дослідження є

математичні методи та моделі прогнозування розвитку фінансових показників. Мета дослідження полягає в розробці методологічного підходу на основі теорії нечіткої логіки та створення на його основі моделей для підтримки процесу прийняття рішень під час торгівлі фондовими активами.

База знань нечітких моделей формувалась на основі правил технічного аналізу ринку. Технічним аналізом називають сукупність інструментів та методів прогнозування майбутніх змін вартості фінансових активів із вивченням змін за минулі періоди. Технічний аналіз застосовується до цінних паперів, індексів, товарів, ф'ючерсів та інших фінансових інструментів, ціна яких залежить від попиту та пропозиції на нього (тут ціною вважають будь-які комбінації найвищої, найменшої ціни або ціни закриття за певний часовий проміжок). До переваг технічного аналізу можна зарахувати фокусування на ціні (аналітики, що використовують технічний аналіз, вважають, що, зосереджуючись на цінових коливаннях, вони фокусуються на майбутньому, оскільки ринок слугує випереджувачим індикатором для всієї економіки та може передбачати стан економіки через 6-9 місяців), урахування попиту та пропозиції (більшість аналітиків враховують ціни відкриття та закриття, а також найвищу та найменшу ціни при аналізі цінових коливань фінансового інструменту. Окремо ці показники не здатні повідомити багато, однак при їх спільному використанні можна отримати дані про взаємодію попиту та пропозиції на фінансовий актив), визначення рівнів опору та підтримки (ці рівні зазвичай визначаються періодами застою (зонами торгівлі), коли ціни рухаються всередині певного діапазону протягом тривалого часу), графічне відображення історії цін (за допомогою графіків історії цін можна визначити: реакцію ринку до та після важливих подій; минулу та поточну волатильність;

історію об'ємів торгів; відносну силу фінансового інструменту порівняно з усім ринком), допомога при визначенні точки входу на ринок (зазвичай аналітики використовують фундаментальний аналіз для визначення об'єкта вкладення коштів, а технічний аналіз – для визначення оптимального часу вкладення).

Запропонований підхід, що ґрунтується на використанні інструментарію нечіткої логіки, дозволяє усунути такі недоліки технічного аналізу як суб'єктивізм у визначенні змін напряму ціни (технічний аналіз фінансових інструментів є вільним для інтерпретації і кожен сигнал може трактуватись по-різному різними аналітиками. Також суб'єктивізм виявляється у психологічному настрої торгівця), одночасна наявність різнопланових сигналів (навіть за наявності чітких та однозначних сигналів певних подій, завжди будуть наявні сигнали, що свідчать про інші, іноді навіть протилежні тенденції), та унікальні властивості окремих фінансових інструментів (через це не можна стверджувати, що певний метод технічного аналізу буде працювати однаково для кожного фінансового інструменту, навіть попри те, що більшість принципів технічного аналізу є універсальними). Оптимізація параметрів системи на реальних даних дозволить урахувати об'єктивні особливості розвитку фінансових показників, а також дозволяє уникнути впливу таких людських рис, як власні уподобання або емоції. Нечітка модель, налаштована на достатній кількості даних, здатна розрізняти сигнали за рівнем значущості, а широкий набір можливостей нечіткої логіки дозволяє побудувати моделі окремо для кожного виду фінансових інструментів та ефективно їх використовувати.

Технічний індикатор – це впорядкований набір даних, сформований шляхом застосування відповідних формул до цінних даних фінансового інструменту. До цінних даних належать ціна відкриття, закриття, максимуму та мінімуму, а також їх комбінації. Технічні індикатори покликані виконувати три основні функції: повідомити, підтвердити, спрогнозувати. Індикатор виконує функцію повідомлення для того, щоб аналітик звернув увагу на ситуацію з певним фінансовим інструментом. Індикатор може використовуватись для підтвердження сигналу іншого індикатора. І, звичайно, індикатори можуть використовуватись для прогнозування майбутнього розвитку ціни.

У дослідженнях були використані такі технічні індикатори: Moving Average Envelopes, Price Channels, Bollinger Band %B, Money Flow Index, Moving Average Convergence-Divergence, MACD-Histogram, Aroon, Commodity Channel Index, Rate of Change, Chaikin Money Flow, Average Directional Index.

Для технічного аналізу притаманна така статистична проблема, як мультиколінеарність. Це означає багаторазове використання інформації одного типу. У технічному аналізі така ситуація стає результатом одночасного використання індикаторів, які продукують схожі результати обчислень та аналізу. Ураховуючи поставлену задачу та специфіку методів прогнозування, які були використані в дослідженнях, обрані індикатори було розбито на наступні категорії:

– Трендові індикатори: Moving Average Envelopes,

Price Channels, Bollinger Bands %B.

- Трендові осцилятори: Moving Average Convergence Divergence, MACD-Histogram.
- Моментні індикатори: Rate of Change, Commodity Channel Index, Aroon.
- Індикатори об'єму торгів: Chaikin Money Flow, Money Flow Index.
- Індикатор підтвердження тренду: Average Directional Index.

На основі правил комбінаторики було визначено, що всього можливо створити понад 2 млн. правил бази знань нечітких моделей. Формування всіх правил могло значно перевантажити базу знань моделі. Процес відбору правил нечіткого висновку з усіх можливих варіантів було автоматизовано з використанням мови програмування Java та інструментарію для розробників JDK (Java Development Kit). Процес автоматизації почався з кодування термів нечітких змінних числовими кодами. Наступним кроком стало формування всіх можливих комбінацій вхідних змінних, щоб отримати їх загальну кількість та почати процес відсіювання. Процес відсіювання залежав від того, для якої комбінації вихідних змінних формується правило. Після цього комбінації вхідних змінних було поєднано з відповідними комбінаціями вихідних змінних. Останнім етапом стала перевірка повноти бази правил.

Реалізація спроектованої моделі та створення тестового програмного засобу, що використовував би побудовану модель у процесі прийняття рішень, здійснювалась у середовищі MATLAB.

Практичну реалізацію підходу можна умовно поділити на два етапи.

Першим етапом було проведення експериментів на основі спроектованої моделі без її удосконалення. За основу для проведення експерименту були взяті статистичні дані компанії Apple за період з 1 лютого 2005 року по 12 червня 2009 року. Найбільша точність прогнозу була продемонстрована системою з високою чутливістю (616 вгадувань напрямку руху ціни закриття з 1099 випадків, що становить 56 % точності передбачення напрямку зміни курсу цінних паперів Apple).

Другим етапом стало навчання нечіткої моделі. Навчання відбувалось засобами середовища MATLAB. За основу був взятий авторський алгоритм, розроблений для навчання моделі прогнозування банкрутства підприємств, який базується на використанні алгоритму мінімізації обмеженої нелінійної функції з багатьма змінними. Оскільки базовий алгоритм був розрахований на модель з меншою кількістю вхідних змінних та правил у моделі – він був адаптований для використання у цій задачі.

Результатом навчання моделі стало зростання точності прогнозу до 75% (825 вгадувань напрямку руху ціни закриття з 1099 випадків) для системи з високою чутливістю.

У результаті експериментального аналізу було визначено слабкі місця розробленої інтелектуальної системи прогнозування. Серед них варто виділити наступні:

- велика кількість можливих комбінацій вхідних параметрів (правил) – при використанні 5 груп з 15 індикаторів кількість правил перевищує 2 млн. записів (при відсутності поділу на групи кількість

- правил зростає на кілька порядків);
- унаслідок ручного відбору правил зростає вагомість людського чинника, що призводить до зниження точності прогнозу;
- тривалий процес навчання моделі – повний цикл навчання займає понад 20 годин;
- можливість використання лише одного, заздалегідь обраного, набору індикаторів;

– неможливість динамічної зміни налаштувань кожного окремого індикатора.
Вирішення зазначених проблем стало об'єктом наступного етапу дослідження.
Пріоритетним завданням стало скорочення часу навчання системи без втрати якості та точності процесу. Після огляду всіх можливих варіантів архітектури моделі було обрано ієрархічну структуру (рис. 1).

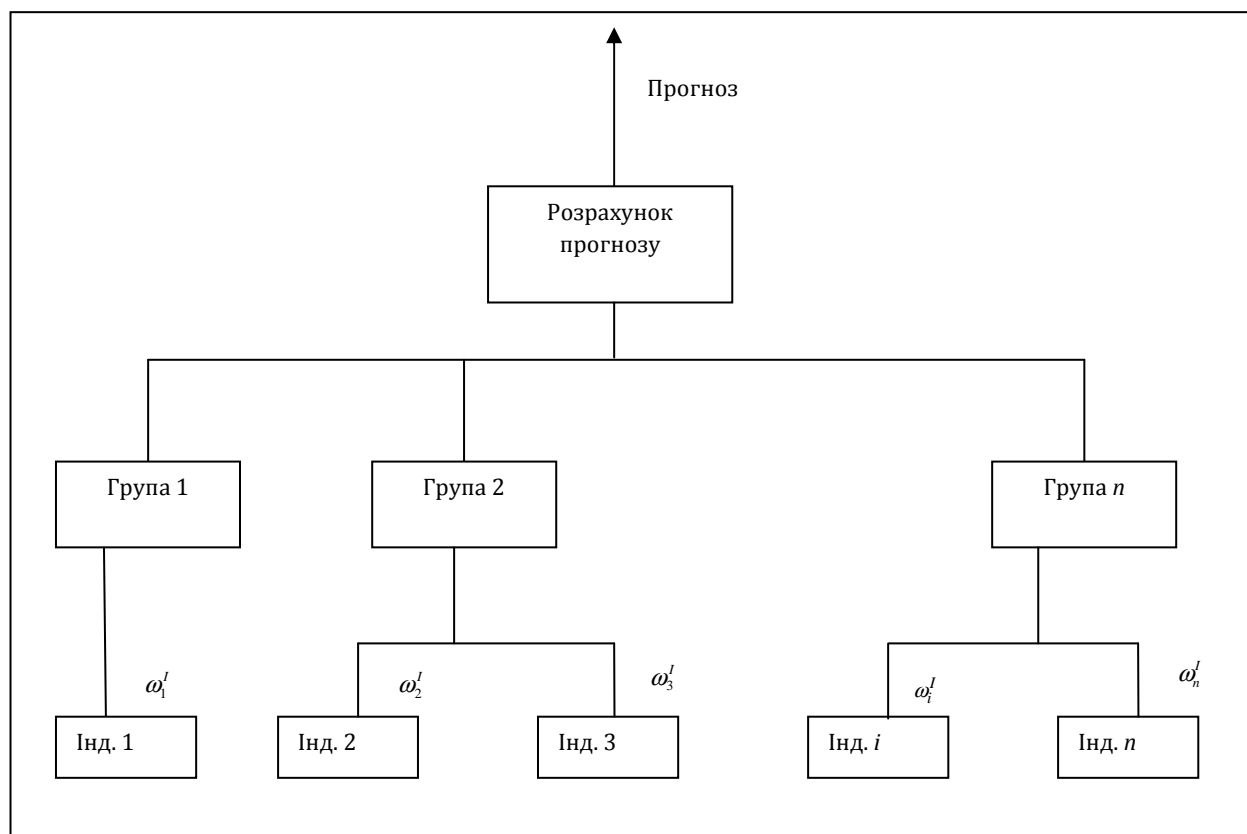


Рис. 1. Ієрархічна структура вдосконаленої моделі

Такий підхід дозволяє використовувати будь-яку кількість індикаторів у процесі прогнозування, а також динамічно змінювати набори індикаторів, їх параметри та ваги. Процес навчання моделі також значно спрощується. Навчання можна поділити на етапи:

1. Навчання кожної окремої групи індикаторів, адаптація параметрів індикаторів у межах своєї групи.
2. Навчання системи загалом, адаптація параметрів груп.
3. Повторення попередніх пунктів до досягнення певного рівня похибки, з урахуванням змін параметрів після попередніх ітерацій.

Розбиття процесу навчання на етапи дозволяє значно зменшити витрати часу на навчання моделі, а також підвищити гнучкість моделі при її налаштуванні. Для досягнення ще більшої гнучкості налаштувань було прийнято рішення вивести параметри індикаторів за межі моделі та передавати їх у якості вхідних параметрів. Це дозволяє редагувати налаштування індикаторів незалежно від роботи моделі, а також у майбутньому налаштувати процес навчання моделі таким чином, щоб адаптувати параметри індикаторів для максимізації точності

прогнозу. На цьому етапі налаштування індикаторів зберігаються у вигляді XML файлів.

Отже, перераховані вище вдосконалення моделі дозволяють:

- ще більше зменшити вагу людського чинника в процесі прогнозування;
- зменшити час навчання системи (орієнтовно на 40%);
- динамічно змінювати налаштування системи, до яких входять кількість використаних індикаторів та їх параметри;
- підвищити точність прогнозу (орієнтовно на 10%).

Розроблений у статті методологічний підхід до побудови економіко-математичної моделі розвитку фінансових показників з використанням інструментарію нечіткої логіки є науковим результатом, що полягає у новій реалізації формування бази знань з урахуванням правил теорії технічного аналізу ринку. У ході роботи було визначено перелік індикаторів технічного аналізу ринку, які найкраще підходять для використання в моделі нечіткого висновку. Було проведено експериментальний аналіз побудованої системи на реальних даних, який засвідчив високий рівень

ефективності та достовірності запропонованого результати мають практичну цінність у першу чергу підходу. Також були визначені недоліки побудованої моделі та шляхи їх подолання. Отримані в дослідженні для фінансових установ та трейдерів фондового ринку.

Список літератури

1. *Stock Technical Analysis using Multi-Agent and Fuzzy Logic [Text] / Ahmed A. Gamil, Raafat S. El-fouly, Nevil M. Darwish // World Congress on Engineering. – 2007. – № 4. – 6 p.*
2. *Trippi, R. R. Artificial Intelligence in Finance and Investing: State-of-the-Art Technologies for Securities Selection and Portfolio Management [Text] / Robert R. Trippi, Jae Kyu Lee, 1996. – 250 p.*
3. *Trippi, R. R. Neural Networks in Finance and Investing: Using Artificial Intelligence to Improve Real-World Performance [Text] / Robert R. Trippi, Efraim Turban. 1996. – 821 p.*
4. *Про цінні папери та фондовий ринок [Текст] : закон України.*
5. *Кононенко, Д. С. Моделювання розвитку фінансових показників з урахуванням правил технічного аналізу ринку [Текст] / Д. С. Кононенко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2011. – №84. – С. 161-180.*
6. *Круглов, В. В. Нечёткая логика и искусственные нейронные сети [Текст] : учеб. пособие / В. В. Круглов, М. И. Дли, Р. Ю. Голунов. – М.: Издательство Физико-математической литературы, 2001. – 224 с.*
7. *Матвійчук, А. В. Прогнозування розвитку фінансових показників із використанням апарату нечіткої логіки [Текст] / А. В. Матвійчук // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 107-115.*
8. *Матвійчук, А. В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка [Текст] : монографія / А. В. Матвійчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 439 с.*
9. *Матвійчук, А. В. Моделювання динаміки фінансових показників на основі нечіткої логіки з урахуванням правил теорії технічного аналізу [Текст] / А. В. Матвійчук, Д. С. Кононенко // Економічна кібернетика. – 2011. – №4-6 (70-72). – С. 17-24.*
10. *Ротштейн, А. П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети [Текст] / А. П. Ротштейн. – Винница: Універсум-Вінниця, 1999. – 320 с.*
11. *Теория прогнозирования и принятия решений [Текст] / Под ред. С. А. Саркисяна. — М.: Высшая школа, 1977. – 351 с.*

РЕЗЮМЕ

Матвійчук Андрей, Кононенко Дмитрий

Моделирование развития финансовых показателей с использованием инструментария нечеткой логики и учетом правил технического анализа

Усовершенствован разработанный методологический подход к построению моделей прогнозирования развития финансовых показателей на основе инструментария нечеткой логики с использованием правил технического анализа рынка. Оптимизирована практическая реализация предложенного подхода, что позволило повысить эффективность и гибкость модели во время ее экспериментального исследования на реальных данных.

RESUME

Matviychuk Andriy, Kononenko Dmytro

Modelling of financial performance index with the help of tools of fuzzy logic and the rules of technical analysis

Methodological approach to construction of forecasting models of financial indicators based on fuzzy logic tools using rules of technical market analysis is considered in the article. It has been optimized the practical implementation of the proposed approach, thus improving the efficiency and flexibility of the model during its experimental study on real data.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

Валентина МОРОХОВА

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та маркетингу,
Луцький національний технічний університет

Наталія ВАСИЛИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Луцький національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

Розглянуто сутність стратегічного аналізу та основні підходи до визначення етапів його проведення. Уточнено об'єкти та послідовність здійснення стратегічного аналізу з визначенням основних завдань та інструментів на кожному етапі.

Ключові слова: стратегічний аналіз, етапи стратегічного аналізу, об'єкти стратегічного аналізу, внутрішнє середовище підприємства, зовнішнє середовище підприємства, інструменти стратегічного аналізу.

В умовах нестабільності та складності кон'юнктури ринку, посилення конкурентної боротьби, зміни законодавства досягти успіху в підприємницькій діяльності, забезпечити найбільш прийнятний та оптимальний розвиток у визначеному напрямі зможуть лише ті підприємства, які мають визначену місію, організаційну культуру, творчий підхід до вирішення проблем, передбачають реакцію на зміни та загрози в ринковому середовищі та використовують усі інструменти для підвищення конкурентоспроможності. Керівники таких підприємств повинні мати стратегічне мислення, приймати обґрунтовані стратегічні управлінські рішення, а основою та інформаційною базою для цього виступає саме стратегічний аналіз.

Розгляд та аналіз наукової літератури показав, що проблемам, пов'язаним із визначенням суті стратегічного аналізу діяльності підприємства та етапам його здійснення, присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених: Аакера Д. А., Ансоффа І. Х., Баранчєєва В. П., Володькіної М. В., Гордієнка П. Л., Кириченка О. С., Кіндрацької Г. І., Ковальчука М. І., Левика І. С., Мізюка Б. М., Парасій-Вергуненка І. М., Пастухова В. В., Райковської І. Т., Редченка К. І., Стріклєнда А. Дж., Томпсона А. А., Уткіна Е. А., Шершньової З. Є. та інших. Проте було виявлено, що на сьогодні немає єдиної думки щодо трактування сутності стратегічного аналізу, об'єктів, етапів здійснення, також однозначно не визначено його інструментарій.

Метою статті є обґрунтування процесу проведення стратегічного аналізу з визначенням його основних етапів, виділенням завдань та інструментів.

Перші праці, у яких згадується стратегічний аналіз, трактують його суть у широкому аспекті. Зокрема, І. Х. Ансофф поняття стратегічного аналізу та процесу формування стратегії підприємства розглядає як єдине ціле. А. А. Томпсон і А. Дж. Стріклєнд вважають, що він є основою здійснення правильного стратегічного вибору, на основі обґрунтування альтернатив та критеріїв вибору. Інші вчені

найчастіше розглядають як [1]: спосіб перетворення інформації, отриманої у результаті аналізу середовища, на стратегію (стратегічний план) підприємства; виконання функції управління, яка спрямована на перспективу; аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища з метою визначення напрямку розвитку; метод, що забезпечує процес стратегічного планування та контролінгу інформаційно-аналітичними даними.

Загалом, стратегічний аналіз – це процес безперервного комплексного дослідження впливу чинників зовнішнього оточення і факторів внутрішнього середовища на поточну конкурентну позицію підприємства на ринку та виявлення умов і можливостей його подальшого успішного функціонування в умовах ринкового господарювання.

Існують різні підходи до визначення етапів стратегічного аналізу. Спільним є те, що більшість науковців наголошують на важливості етапів аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, проте різняться думки щодо виділення першого та заключного етапів стратегічного аналізу (табл. 1).

Проведене дослідження наукових підходів показало, що етапи стратегічного аналізу мають бути визначені відповідно до тих об'єктів стратегічного аналізу, які необхідно досліджувати. На нашу думку, основними об'єктами стратегічного аналізу повинні бути життєвий цикл підприємства, внутрішнє середовище підприємства, конкурентна позиція підприємства, зовнішнє середовище непрямого та прямого впливу, які досліджуються з метою обґрунтування стратегічних управлінських рішень (рис. 1).

Відповідно до вищезазначених об'єктів стратегічний аналіз на підприємстві доцільно здійснювати у такій послідовності (рис. 2):

1. Аналіз життєвого циклу підприємства. Саме з цього етапу варто розпочинати проведення стратегічного аналізу, оскільки він дозволить визначити, на якій фазі циклу знаходиться

Таблиця 1. Підходи до визначення етапів стратегічного аналізу*

Автори	Етапи стратегічного аналізу
Аакер Д. А.	1. Аналіз зовнішнього відносно підприємства середовища; 2. Виділення можливостей та загроз, можливих тенденцій і стратегічно важливих невизначеностей за результатами зовнішнього аналізу; 3. Аналіз внутрішньої ситуації; 4. Виокремлення сильних і слабких сторін, проблемних моментів, можливих обмежень та невизначеностей за результатами внутрішнього аналізу; 5. Визначення переліку стратегічних альтернатив та вибір серед них оптимальної.
Баранчєєв В. П.	1. Аналіз для встановлення місії та цілей; 2. Аналіз внутрішнього середовища на основі оцінки стратегічного потенціалу; 3. Аналіз умов (клімату) у зовнішньому середовищі; 4. Стратегічне позиціонування.
Володькіна М. В.	1. Аналіз майбутнього на основі інформації про можливі зміни у тенденціях, загрозах та можливостях; 2. Аналіз власної позиції підприємства та можливості його покращення; 3. Вибір стратегії відповідно до пріоритетів; 4. Аналіз наявних видів діяльності та можливостей і виявлення нових та перспективних видів; 5. Постановка тактичних та стратегічних завдань.
Горіна Т. Ю.	1. Управлінська діагностика внутрішнього середовища; 2. Аналіз загального зовнішнього середовища; 3. Конкурентний галузевий аналіз; 4. Позиціонування підприємства; 5. Портфельний аналіз.
Кириченко О. С.	1. Діагностика стану організації за поточний період; 2. Формування стратегічного бачення діяльності; 3. Визначення місії та стратегічних цілей; 4. Розгляд і оцінка варіантів альтернативних стратегій; 5. Аналіз обраної стратегії; 6. Остаточне прийняття та реалізація стратегії; 7. Оцінка наслідків реалізації стратегії і можливих необхідних змін у стратегічному плані.
Ковальчук М. І.	1. Вивчення явищ та процесів, пов'язаних із господарською діяльністю; 2. Аналіз стану господарських справ підприємства; 3. Визначення переліку та вибір одного із варіантів господарських процесів.
Левик І. С.	1. Аналіз стратегічних цілей (місії, проблем, тощо), пов'язаних із стратегічним розвитком підприємства; 2. Аналіз стратегічного потенціалу підприємства та його зовнішнього середовища; 3. Аналіз стратегічних альтернатив та виявлення оптимального із них; 4. Аналіз реалізації стратегічного управлінського рішення (за етапами його виконання); 5. Доповнення бази даних стратегічного аналізу ефективними апробованими управлінськими рішеннями.
Мізюк Б. М.	1. Формування цілей і завдань аналізу; 2. Збір інформації і оцінювання ситуації; 3. Встановлення причинно-наслідкових взаємодій факторів і визначення загроз та можливостей
Парасій-Вергуненко І. М.	1. Аналіз фінансового стану, позиції на ринку та їх динаміки; 2. Аналіз розриву між фактичним станом та встановленими стратегічними цілями; 3. Оцінювання ресурсного потенціалу й аналіз його достатності для досягнення встановлених цілей; 4. Прогнозування подій, які можуть відбутись у макро- та мікросередовищі та позитивно чи негативно вплинути на діяльність установи; 5. Визначення причин доцільності заходів, які заплановані та встановлення оптимальних методів і шляхів досягнення стратегічних цілей; 6. Аналіз на ризикованість та прибутковість усіх процесів і ресурсів з метою їх оптимізації; 7. Визначення відхилень отриманих фактичних даних від цілей та встановлення їх причин із використанням факторного аналізу.
Пастухова В. В.	1. Встановлення проблем стратегічно важливих для підприємства; 2. Діагностика стану підприємства із оцінкою його стратегічного потенціалу; 3. Вивчення зовнішнього середовища як привабливого/ непривабливого за сегментами діяльності; 4. Визначення позиції підприємства у стратегічних господарських зонах.
Райковська І. Т.	1. Аналіз майнового та фінансового потенціалу суб'єкта господарювання; 2. Визначення ринкової позиції суб'єкта господарювання (опис ринкової ситуації, виявлення тенденцій ринку, визначення напрямів і особливостей розвитку підприємства); 3. Аналітична оцінка та діагностика стратегічної позиції суб'єкта господарювання (аналіз внутрішнього середовища, аналіз зовнішнього середовища, аналіз середовища загалом); 4. Використання результатів стратегічного аналізу для розробки та обґрунтування стратегії розвитку суб'єкта господарювання.
Редченко К. І.	1. Аналіз ідеї; 2. Аналіз можливостей; 3. Аналіз виконання; 4. Аналіз модернізації; 5. Аналіз досвіду.
Саєнко М. Г.	1. Аналіз можливостей підприємства та його стратегічних цілей на їх відповідність між собою і встановлення розриву між ними; 2. Визначення альтернативних варіантів можливого розвитку у майбутньому.
Уткін Е. А.	1. Порівняння обраних цілей та реальних можливостей, які визначені середовищем функціонування підприємства та аналіз розриву між ними; 2. Визначення переліку стратегічних альтернатив щодо майбутнього стану та розвитку підприємства.

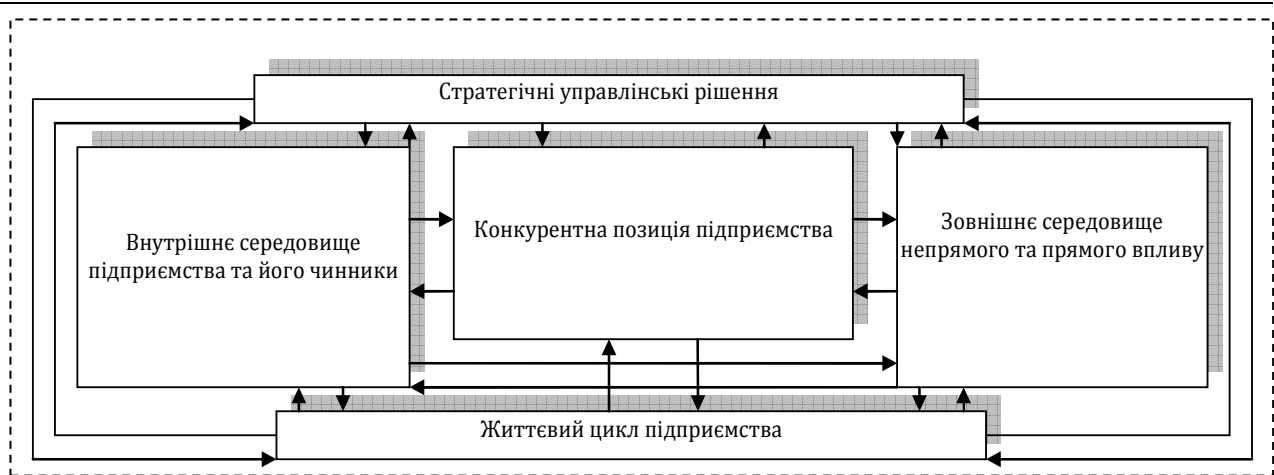


Рис. 1. Об'єкти стратегічного аналізу*

*Допрацьовано автором за даними [2]

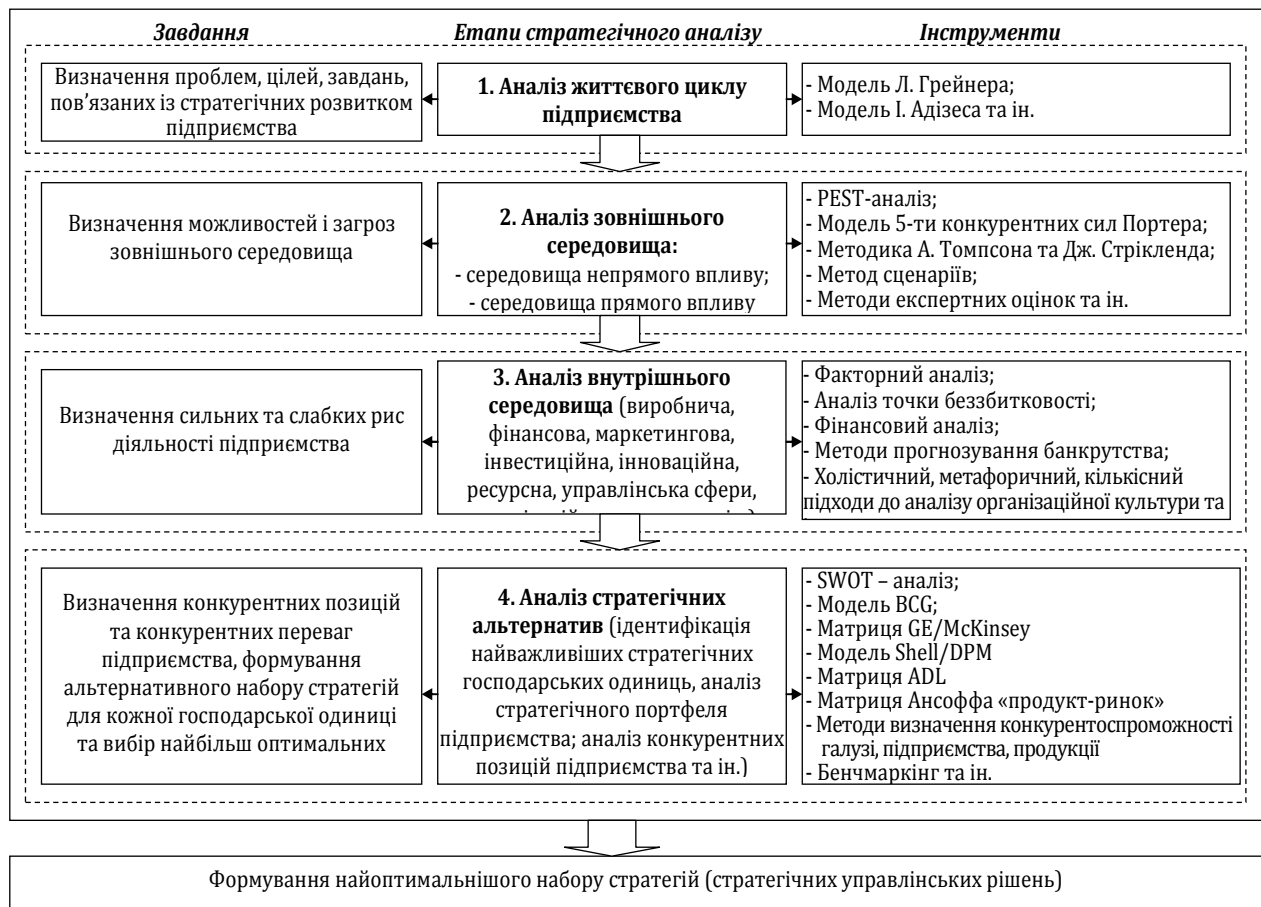


Рис. 2. Етапи проведення стратегічного аналізу

підприємство та відповідно з'ясувати проблеми, які перед ним постають, оцінити стратегічні цілі і завдання для того, щоб надалі об'єктивно дослідити позитивний і негативний вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та прийняти ефективні стратегічні управлінські рішення щодо вибору стратегій розвитку. Для діагностування етапів розвитку підприємства можуть використовуватися моделі життєвого циклу І. Адізеса, Л. Грейнера, Д. Міллера, Б. Мільнера, А. Пригожина, П.Фрізен, А. Шамрая та ін. При цьому варто використовувати кілька моделей одночасно, адже тоді можна отримати більш об'єктивний результат.

2. Аналіз зовнішнього середовища. Цей етап передбачає аналіз зовнішнього середовища як непрямого впливу, так і прямого впливу на підприємство і дає змогу визначити певні можливості і загрози.

Існують різні підходи до визначення факторів зовнішнього середовища непрямого впливу на діяльність підприємства. Досить поширеним є підхід, який отримав назву PEST-аналіз (досліджуються політико-правові, економічні, соціокультурні та технологічні фактори). Крім факторів, які охоплює PEST-аналіз, вчені виокремлюють і інші, класифікуючи найчастіше за такими групами: економічні, політичні,

соціально-культурні, техніко-технологічні, міжнародні, географічні, природно-екологічні, демографічні, ринкові фактори. Аналіз різних компонентів зовнішнього середовища непрямого впливу варто проводити не автономно, а системно, відстежуючи як власні зміни конкретної компоненти, так і її вплив на інші.

Найбільш поширеним підходом до аналізу зовнішнього середовища прямого впливу є дослідження п'яти конкурентних сил М. Портера (наявних та потенційних конкурентів, товарів-замінників, покупців (споживачів) та постачальників).

Також часто для проведення аналізу загальної ситуації та конкурентції використовують методику, запропоновану А. Томпсоном та Дж. Стріклендом, яка дозволяє адекватно оцінити ситуацію в галузі, визначити характер та рівень конкурентної боротьби.

3. Аналіз внутрішнього середовища. Полягає в оцінюванні потенціалу підприємства та виявленні сильних і слабких сторін його діяльності. На сьогодні немає єдиного підходу до визначення чинників внутрішнього середовища, які б повною мірою дали можливість оцінити сильні і слабкі риси підприємства. На нашу думку, варто аналізувати внутрішнє середовище підприємства комплексно, досліджуючи ресурсну складову (основні засоби, людські, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси), функціональні напрями діяльності підприємства (виробничу, фінансову, маркетингову, інвестиційну, інноваційну, логістичну та зовнішньоекономічну діяльність), управлінський аспект (реалізацію загальних функцій менеджменту – планування, організація, мотивація, регулювання, контроль), ефективність діяльності, а також організаційну культуру.

4. Аналіз стратегічних альтернатив. На цьому етапі проводиться визначення найважливіших стратегічних

господарських одиниць, аналіз стратегічного портфеля підприємства, а також здійснюється оцінка конкурентних позицій підприємства з метою визначення конкурентних переваг, формування альтернативного набору стратегій для кожної господарської одиниці та вибору найбільш оптимальних. Для цього варто використовувати одночасно різні методи портфельного аналізу, підходи до оцінки конкурентоспроможності як продукції, підприємства, так і галузі, бенчмаркінг та інші інструменти стратегічного аналізу. Так, наприклад, найважливішою перевагою, яку отримує підприємство, що запровадило бенчмаркінг, є перехід до системи безперервного удосконалення, що дозволяє підтримувати високий рівень конкурентоспроможності на ринку.

Вибір тих чи інших інструментів стратегічного аналізу на кожному етапі залежить від багатьох чинників, основними з яких є: стратегічні цілі власників, доступність інформації, ресурсне забезпечення тощо.

Визначені за результатами стратегічного аналізу стратегічні альтернативи допомагають керівникам підприємств сформувати найоптимальніший набір стратегій (стратегічних управлінських рішень) для подальшого розвитку підприємства.

Отже, дотримання визначеної послідовності проведення стратегічного аналізу дозволяє визначити проблеми і завдання, можливості і загрози зовнішнього середовища, сильні та слабкі риси підприємства, стан і тенденції зміни конкурентних позицій та їх залежність від внутрішнього та зовнішнього середовища, альтернативний набір стратегій для кожної господарської одиниці з метою прийняття стратегічних управлінських рішень щодо остаточного вибору і реалізації стратегій розвитку.

Список літератури

1. Білега, О. В. Базові засади стратегічного аналізу підприємств будівельної галузі [Текст] / О. В. Білега // *Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки.* – №53. – 2010. – С. 28-34.
2. Загородній, А. Стратегічний аналіз у системі „економічний аналіз – стратегічний менеджмент” [Текст] / А. Загородній, Г. Кіндрацька, В. Чубай // *Економічний аналіз.* – Випуск 3(19). – 2008. – С.165-169.
3. Кіндрацька, Г. І. Стратегічний менеджмент [Текст] / Г. І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.
4. Левик, І. С. Механізм здійснення стратегічного аналізу на машинобудівному підприємстві [Електронний ресурс] / І. С. Левик. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_8/stati/Levik.pdf.
5. Левик, І. С. Інструментарій стратегічного аналізу: класифікація, переваги та недоліки використання [Текст] / І. С. Левик // *Наука й економіка.* – № 2(18). – 2010. – С. 132-138.
6. Мізюк, Б. М. Основи стратегічного управління [Текст] : підруч. / Б. М. Мізюк. – Львів: Магнолія, 2009. – 544 с.
7. Немцов, В. Д. Стратегічний менеджмент [Текст] / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К.: ДП “Експрес - Поліграф”, 2001. – 560 с.
8. Печериця, Ю. В. Місце стратегічного аналізу в системі прийняття стратегічних рішень [Електронний ресурс] / Ю. В. Печериця. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2012_33/Pecher.pdf.
9. Прус Л. Р. Типологія бенчмаркінгу [Текст] / Л. Р. Прус // *Сталий розвиток економіки.* - №4. – 2011. – С.265-268.
10. Райковська, І. Т. Критичний огляд сучасних методик стратегічного аналізу / І. Т. Райковська // *Вісник ЖДТУ.* - №1(59). – 2012. – С. 172-178.
11. Редченко, К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К. І. Редченко. – [вид. 2-ге, допов.]. – Львів : Новий світ -2000, 2003. – 272 с.
12. Фецович, Т. Р. Стратегічний аналіз в контексті сучасного розвитку підприємства [Текст] / Т. Р. Фецович // *Науковий вісник Ужгородського університету.* – Серія Економіка. Спецвипуск 33. – Ч.2. – 2011. – С. 289-294
13. Шершньова, З. Є. Стратегічне управління [Текст] : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид.; перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

РЕЗЮМЕ

Морохова Валентина, Василик Наталья

Методические подходы к проведению стратегического анализа

Рассмотрена сущность стратегического анализа и основные подходы к определению этапов его проведения. Уточнены объекты и последовательность проведения стратегического анализа с определением основных задач и инструментов на каждом этапе.

RESUME

Morokhova Valentyna, Vasylyk Natalia

Methodological approaches to strategic analysis

The essence of strategic analysis and fundamental approaches to determining stages of its implementation are considered in the article. The object and policy analysis with key tasks and instruments at each stage are clarified.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

ЗАКОНОМІРНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІЇ НАУКИ В ДОІНДУСТРІАЛЬНУ ЕПОХУ

Досліджуються головні фактори, що спричинили формування науки, аналізуються закономірності її функціонування та функції в доіндустріальну епоху. Визначаються головні сфери та закономірності вияву основних функцій науки в зазначений період. Досліджується роль останньої у формуванні цивілізації та в державотворенні.

Ключові слова: наука, доіндустріальна епоха, цивілізація, пізнавальна функція науки, світоглядна функція науки, практична функція науки.

Формування сучасного інформаційного суспільства як підґрунтя економіки знань диктує необхідність переосмислення місця й ролі науки в суспільному устрої, факторів, що стримують або прискорюють її розвиток. Аналіз закономірностей розвитку науки та дослідження її функцій в історичному контексті дозволить виявити специфічне місце науки в сучасній економічній системі, визначити головні напрямки її подальшої еволюції та визначити механізми впливу на наукову сферу з метою прискорення суспільного прогресу.

Наше дослідження було здійснене на основі аналізу праць як класиків економічної теорії та наукознавства, таких, як М. Алле, Дж. Бернал, Ф. Енгельс, К. Маркс, Г. Спенсер, Й. Шумпетер, так і праць багатьох сучасних вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких В. Геєць, В. Запарій, В. Іноземцев, Б. Лановик, С. Нефедов, А. Чухно, та інших. Проте, ставлячись з повагою до безперечних досягнень зарубіжних та вітчизняних науковців, хочемо зазначити, що в економічному аспекті аналізу закономірностей формування інформаційного суспільства та економіки знань простежується недостатньо глибокий комплексний підхід у процесі виявлення закономірностей розвитку науки, особливостей вияву її функцій на різних етапах суспільного прогресу. Таким чином, метою статті виступає аналіз причин, факторів та закономірностей виникнення й розвитку науки, а також сфер вияву її головних функцій у доіндустріальну епоху.

Як відомо, доіндустріальний етап розвитку людської цивілізації за підходом американського етнографа Генрі Моргана поділяється на етапи дикунства, варварства та переходу від варварства до цивілізації. В епоху дикунства та варварства (до IV тис. до н. е.) було сформовано первісне (доісторичне) суспільство. Попри те, що наука як відокремлена цілісна система виробництва та використання об'єктивних знань про дійсність у цей період ще не сформувалася, деяка сукупність знань на базі фундаментальних наукових відкриттів уже зародилася. Вона мала неперсоніфікований та, головним чином, прикладний характер, тобто слугувала для вдосконалення наявних знарядь праці і виступала, тим самим, інструментом задоволення

потреби у безпеці. Ті знання про світ, що не були прикладними, слугували для пояснення різноманітних природних процесів, які протікали та впливали на буття першої людини. Вони виступали як суб'єктивні, недоказові, міфологічні, тобто не мали істинно наукового характеру.

Формування світових цивілізацій (Месопотамії, Шумеру, Єгипту, Вавилону), яке почалося приблизно у IV тис. до н.е., було зумовлено головним чином двома причинами – намаганням сільськогосподарських храмових общин забезпечити себе та спробами підвищити продуктивність праці й доходи. Перша причина зумовила формування регулярної армії, що фінансувалася за рахунок державних коштів, а друга – спричинила появу писемності, математики та геометрії для ведення підрахунків кількості врожаю, доходів та видатків храмового господарства, розмежування землі між селянами-общинниками і т.ін. Отже, у країнах Стародавнього Сходу була накопичена значна кількість такого роду знань, що склали важливу передумову майбутньої науки. Носіями цих знань виступали головним чином жерці, які не розповсюджували їх, не допускали до них непосвячених. Віддаленою передумовою науки можна вважати й міфологію, у якій уперше була реалізована спроба побудувати цілісну, усеосяжну систему уявлень про навколишню дійсність.

В античну епоху було закладено певні соціальні умови розвитку науки: досить високий рівень розвитку виробництва і суспільних відносин призвів до поділу розумової та фізичної праці і тим самим відкрив можливість систематичних занять наукою. До того ж наявність багатой широкою культурної античної традиції створила умови для вільного сприйняття досягнень різних культур і народів. Так у IV ст. до н.е. у Стародавній Греції виникли перші теоретичні системи, які, на протигагу міфології, пояснювали дійсність через природні начала. Давньогрецька наука дала перші описи закономірностей природи, суспільства й мислення, які, звичайно, були багато в чому недосконалі, проте зіграли видатну роль в історії культури. Давньогрецькі мислителі ввели в практику розумової діяльності систему абстрактних понять, що стосуються світу загалом, перетворили в стійку

традицію пошук об'єктивних, природних законів світобудови і заклали основи доказового способу викладення матеріалу як найважливішу рису науки.

У середні віки в Європі давньогрецька традиція була сильно трансформована пануванням християнської релігії, що породило специфічну середньовічну форму науки – схоластику. Вона зробила значний внесок у розвиток розумової культури, в удосконалення мистецтва теоретичних дискусій. Створенню бази для науки сприяв розвиток алхімії й астрології. Перша заклала традицію досвідченого вивчення природних речовин і сполук, підготувавши підґрунтя для виникнення хімії, а друга стимулювала систематичні спостереження за небесними світилами, сприяючи розвитку астрономії.

Таким чином, розвиток науки в період формування світових цивілізацій та в епоху Середньовіччя (IV тис. до н.е. – пер. пол. XVI ст. н.е.) мав наступні риси:

1. Наука, що зароджується, ще не виходить за межі наявної практики. «Виробництво ідей, уявлень, свідомості спочатку безпосередньо уплетено в матеріальну діяльність і матеріальні відносини людей, умови реального життя. Утворення уявлень, мислення, духовне спілкування людей є тут ще безпосереднім породженням їхніх матеріальних дій» [6, с. 29]. Наука моделює зміну об'єктів, залучених у практичну діяльність, проорокуючи їхні можливі стани. Зв'язок науки та економіки виявлявся через первинне формування конкретної економічної проблеми та наступне її вирішення головним чином через емпіричне дослідження, експеримент.

2. Методологія та інструментарій дослідження науки в доіндустріальний період розвинені слабо, вони обмежені використанням агрегативних категорій, аксіом, теорем, що не дозволяє проводити складні розрахунки та будувати складні моделі.

3. Наукове відкриття набуває персоналізованого характеру через появу писемності та деяких форм права, які були сформовані ще в античні часи.

4. Науковий і, як наслідок, економічний прогрес протікає нерівномірно і, як і в епоху варварства, розвивається на користь націй, представники яких здійснили наукове відкриття, чому сприяє нерозвиненість комунікацій.

5. Існуючі релігійні догмати, особливо в середні віки, стримують вільний розвиток науки та наукового пошуку (переслідування еретиків, знищення бібліотек).

6. Інформаційна база для розвитку науки була слабкорозвиненою. Бібліотеки та музеї, які були створені в цей період, не були доступними для всіх бажаючих одержати інформацію, адже вони знаходилися переважно при храмах та монастирях, до того ж періодично знищувалися внаслідок загарбницьких війн.

7. Головний потенціал науки – освіта знаходиться в цей період на початковій стадії розвитку. В античний період та в епоху Середньовіччя вже починають формуватися науково-освітні центри («Лікей» Аристотеля, «Мусей» Птолемея у Стародавній Греції, «Будинок науки» халіфа Мамуна у Багдаді, перша юридична школа болонського ритора Ірнерія, яка наприкінці XII століття перетворилася в «університет»). Активізація науки починається з XIII ст. – часу утворення європейських університетів, які були цікаві тим, що в них закладені орієнтири базових утворень, що збереглися дотепер. Середньовічна

наука (Р. Гроссет, Р. Бекон, Ж. Бурідан, У. Оккам та ін.), побудувавши університетську систему та розробивши логічні і деякі гуманітарні дисципліни, створила безпосередні передумови для появи новоєвропейської науки. Однак, звісно, освіта в цих навчальних закладах розповсюджується далеко не на всі верстви населення. Ця обставина не сприяє ефективному використанню наукового потенціалу тодішнього суспільства.

8. Відсутня або слабо виражена підтримка наукового пошуку з боку держави у особі правителів-монархів, які були зацікавлені в проведенні досліджень лише в напрямку пошуку способів власного збагачення – за рахунок загарбницьких війн, видобутку або штучного створення золота (алхімія) тощо. Ця обставина не сприяє активному та всебічному розвитку науки, прискоренню здійснення фундаментальних наукових відкриттів, які відбуваються не у межах науково-дослідницького центру, а переважно у межах праці окремих особистостей на свій страх і ризик і за рахунок власних коштів (винахідники Леонардо да Вінчі, Дж. Бруно, Р. Бекон, Б. Шварц, мандрівники Магеллан, В. да Гама, Х. Колумб, тощо).

Якщо розглядати науку як сукупність економічних відносин, які виникають у господарській сфері і спрямовані на формування та використання об'єктивних знань про дійсність задля задоволення людських потреб, наука виникає одночасно з появою людини. Вона виступає механізмом задоволення різноманітних потреб суспільства, тобто своїм існуванням вже виконує певні економічні функції. Під економічною функцією науки розуміється зовнішній вияв одного чи декількох її істотних властивостей у наявній системі економічних відносин, вплив її елементів на процес суспільно-економічного розвитку. У функціях науки виявляється її можливість і здатність брати участь у вирішенні кардинальних проблем життєдіяльності суспільства, у створенні більш сприятливих умов для задоволення суспільних потреб, тобто у суспільно-економічному прогресі.

На першому етапі розвитку науки, етапі формування світових цивілізацій, було закладено головні найважливіші сфери використання наукового знання – культурна, економічна, політична, соціальна, зовнішньоекономічна, тощо. Подальший розвиток людської цивілізації лише розширив напрямки та доповнив способи та інструменти використання науки в зазначених сферах. У первісний період наукові знання виявляють своє існування головним чином у філософській сфері, вони використовуються в першу чергу для того, щоб пізнати, описати й пояснити факти, з якими людині доводиться зустрічатися в різних сферах своєї життєдіяльності. Не останню роль у цьому процесі відіграє людська цікавість, яка виступає важливим стимулом пізнання задля задоволення інтелектуальних потреб «людини розумної». Тобто першою функцією науки виступає пізнавальна (гносеологічна), що спрямована на створення системи об'єктивних знань про оточуюче середовище, яке зводиться до опису і пояснення досліджуваних процесів і явищ. Пізнавальна функція закладає самою суттю науки, головне призначення якої – саме пізнання природи, суспільства і людини, раціонально-теоретичне збагнення світу, відкриття його законів і закономірностей, пояснення всіляких явищ і процесів, з якими людина зіштовхується у своїй повсякденній діяльності. Пізнавальна функція науки

на всіх етапах розвитку людства виступає як одна з головних, оскільки в процесі суспільного розвитку вона формує та постійно доповнює систему знань про світ та в економічному аспекті спрямована на формування нових фундаментальних наукових відкриттів як бази для інноваційного економічного зростання.

Пізнавальна функція нерозривно пов'язана з світоглядною функцією як функцією формування світогляду людини, оскільки наукова картина світу не існує в чистому вигляді. Будь-яка наукова думка виступає як суб'єктивна категорія, тому що вона формується у свідомості окремої людини, яка має власне суб'єктивне уявлення про оточуюче середовище. Тому наукова думка на цьому етапі співвідноситься людиною з повсякденним, міфологічним, релігійним, філософським осмисленням світу та постійно переоцінюється під впливом зміни в зовнішньому середовищі.

Процес наукового пізнання людиною світу нерозривно пов'язаний з практичним використанням одержаних знань. Оскільки саме існування людини визначає виникнення, зростання та ускладнення її потреб, одержане знання використовується в першу чергу в її практичній діяльності з метою задоволення потреб. Так реалізується наступна функція науки – практична, що має багато сфер та форм вияву – економічну, соціальну, політичну, природоохоронну, тощо і розвивається відповідно до еволюції суспільства, виникнення нових суспільних потреб та проблем, що потребують вирішення.

Першим аспектом практичної функції науки виступає необхідність забезпечення стану особистої безпеки, тобто відсутності внутрішніх та зовнішніх загроз індивіда чи суспільства. Це виявляється у передбаченні та прогнозуванні економічних процесів у майбутньому на базі вже наявної інформації. У цьому втілюється така функція науки, як передбачувально-прогнозна. Ця функція науки виконується за допомогою таких самих інструментів, що й пізнавальна – розробки принципів, побудови моделей. Але специфіка передбачувально-прогнозна функції полягає в можливості практичного застосування одержаних знань з метою пристосування людини до прогнозованих змін у оточуючому середовищі шляхом зміни її економічної поведінки, тобто, в кінцевому підсумку, в забезпеченні захисту людини від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Економічний аспект практичної функції полягає в можливості за допомогою наукового знання забезпечити задоволення потреб не тільки в теперішній час, але й у майбутньому. При цьому зазначена функція переплітається не тільки з пізнавальною, але й і з світоглядною, оскільки розширення кругозору сприяє побудові більш досконалих та точних економічних моделей, тобто більш точному передбаченні майбутньої поведінки об'єкта дослідження. На ранніх етапах розвитку людства ця функція виявлялася у намаганні людини дослідити та прогнозувати природні явища за допомогою міфів та легенд, зробити запаси продовольства на випадок неврожаю тощо. На етапі формування цивілізації вона передбачає розробку перших науково обґрунтованих філософських, математичних, астрономічних, механічних моделей та їх практичне використання.

Окрім того, можливість одержання знання про

об'єкт та перспектива передбачення його поведінки в майбутньому надає перевагу тим економічним суб'єктам, які ним володіють. Це сприяє процесу використання одержаного знання на благо особистим інтересам індивіда або окремої групи індивідів, та набування ними особливого статусу у суспільстві. Нова інформація дозволяє індивіду або групі підкорити собі інших представників соціуму, тобто реалізувати економічну владу. Таким чином наука виявляє себе в соціальній сфері.

Будь яке-нове знання у вигляді конкретного винаходу, що має практичну цінність, сприяє економічному збагаченню того індивіду або етносу, який ним володіє, що дозволяє розширити його екологічну нішу. Наприклад, винахід стремена варварами-германцями зробив вершника стійким у сідлі і дозволив використовувати довгий меч чи шаблю, що викликало страшну хвилю завойовницьких війн, які зруйнували цивілізацію Стародавнього світу [7]. Тобто, на нашу думку, з давніх часів знання та володіння ним виступає важливим фактором розвитку нації, реалізації влади та керування одних економічних суб'єктів іншими, та, як наслідок, привласнення та використання рідкісних благ (на ранніх етапах розвитку людства – в першу чергу землі). Таким чином, наука через формування та використання наукового знання окремими індивідами втілює важливу функцію становлення та збагачення окремої нації.

Економічна сфера вияву практичної функції науки полягає в намаганні за допомогою накопичуваного досвіду через пізнавальну та передбачувально-прогнозну функцію використовувати науку задля вдосконалення виробничого процесу в напрямку більш розумного, ефективного використання економічних ресурсів, ощадності у використанні фізичного потенціалу людини та економії робочого часу з метою максимізації задоволення потреб та підвищення добробуту (на ранніх стадіях розвитку людства переважали інтереси вищих класів суспільства – правителів, монархів, духовенства, тобто наукове знання використовувалося головним чином задля задоволення їх особистих потреб). Таким чином, у економічній сфері наука виконує найважливішу функцію – виробничу, або техніко-технологічну. Вона втілюється у використанні людиною перших наукових знань про природу та виробництво заради одержання більшої кількості продукту та створення додаткового доходу володаря економічних ресурсів – у період, що аналізується – правлячого класу.

Окрім того, практична функція, що її виконує наука, в доіндустріальну епоху сприяла об'єднанню людей у державні утворення, адже, наприклад, формування рабовласницької держави, яка прийшла на зміну первісній громаді, відбулося завдяки удосконаленню знарядь праці, поділу виробничої сфери на сільське господарство та ремесло, виробництву додаткового продукту [3, с. 14]. Тим самим наука та впровадження її результатів у господарську практику сприяло формуванню держави, що дає підставу виділити наступну функцію науки – державотворчу, яка виявляє себе в державно-правовій сфері. Водночас формування держави сприяло й еволюції функцій науки, адже це породило необхідність використовувати науковий результат на благо державі та суспільству, розробляти методи та інструменти ефективного керування її економічною,

політичною та соціальною сферами. Тобто з формуванням держави виникає нова функція науки – державно-регулююча. Адже для того, щоб держава успішно та ефективно функціонувала й розвивалася, необхідно забезпечувати її економічну, політичну та соціальну безпеку, тобто гарантувати її захист від різноманітних зовнішніх та внутрішніх загроз. В умовах постійної змінності реальної дійсності, виникнення та загострення різноманітних проблем державі у особі її керівників необхідно змінювати та вдосконалювати свою політику. Безумовно, цьому процесу сприяє прогрес науки, оскільки дозволяє

використати наукове знання для побудови обґрунтованих моделей державного регулювання суспільно-економічних процесів.

Наведений підхід до аналізу закономірностей та причин виникнення й розвитку науки, дослідження різноманітних сфер вияву її функцій дозволяє здійснити подальший аналіз еволюції науки в індустріальну епоху та в період формування постіндустріальної цивілізації; дослідити механізми використання науки та її результатів у напрямку формування суспільства знань.

Список літератури

1. Бернал, Дж. Д. Наука в истории общества [Текст] : Пер. с англ. / Дж. Д. Бернал. – М., 1956.
2. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економіки знань [Текст] / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 4-14.
3. Економічна історія України і світу [Текст] : підручник / за ред. Б. Д. Лановика, – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Вікар, 2004. – 486 с.
4. Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире [Текст] / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia – Наука, 1998. – 614с.
5. Кун, Т. А. Структура научных революций [Текст] / Т. А. Кун. – М.: Прогресс, 1977. – 300 с.
6. Маркс, К. Протилежність матеріалістичного та ідеалістичного поглядів [Текст] / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М. – 1966.
7. Нефедов, С. А. История науки и техники. Курс лекций. [Электронный ресурс] / С. А. Нефедов. – Режим доступа: <http://hist1.narod.ru/Lec/Histsci.htm/>.
8. Новицкий, В. Императивы инновационного развития [Текст] / В. Новицкий // Экономика Украины. – 2007. – №2. – С. 45-52.
9. Чухно, А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної теорії [Текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – №1. – С. 10-13.
10. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.

РЕЗЮМЕ

Федорова Наталья

Закономерности формирования и функции науки в доиндустриальную эпоху

Исследуются основные факторы, обусловившие формирование науки, анализируются закономерности ее функционирования и функции в доиндустриальную эпоху. Определяются основные сферы и закономерности проявления основных функций науки в исследуемый период. Изучается роль науки в формировании цивилизации и создании государства.

RESUME

Fedorova Natalia

Regularities of development and functions of science in pre-industrial era

This article investigates the main factors that led to the formation of sciences, examined the operation and functions in pre-industrial era. It defines the main areas and patterns of manifestation of the basic functions of science in this period. It investigates the role of science in shaping civilization and nation.

Стаття надійшла до редакції 9.10.2012 р.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ «РОЗРАХУНОК», «ВЗАЄМОРОЗРАХУНОК» ТА «ПЛАТІЖ»

У статті проведено вибірковий аналіз підходів до визначення сутності категорій «розрахунок», «взаєморозрахунок», «платіж». На основі проведеного дослідження сформульовано власні дефініції цих понять. Запропоновано ознаку диференціації розрахунків.

Ключові слова: *розрахунок, взаєморозрахунок, платіж, грошовий потік, грошовий обіг, носій економічної вигоди, вартість.*

Динамічний характер глобального середовища зумовлює необхідність безупинного вдосконалення теоретичних основ і практичних аспектів діяльності учасників суспільно-економічного життя. Інтегрованість елементів економічної системи та їх інтенсивна взаємодія між собою породжують постійний рух вартості носіїв економічної вигоди. У результаті вищезгаданого руху неодмінно виникають платежі, які характеризують розрахункові відносини у кількісному та якісному відношенні, з точки зору часової зіставності, у географічному вимірі тощо. Комплексний характер пов'язаних із розрахунковими відносинами і платежами понять зумовлює складність їх однозначного тлумачення, про що свідчить неоднотайність викладених у науково-практичній літературі позицій.

Різні аспекти категорій «розрахунок», «взаєморозрахунок» та «платіж» розглядалися широким колом дослідників, серед яких: Арбузов С. Г., Барабанова В. В., Бердар М. М., Білик М. С., Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Власова І. О., Власова Н. О., Волинець О. О., Гнатів О. М., Гордієнко Н. І., Гура Н. О., Данилов О. Д., Доровська С. С., Дрозд І. К., Ільїна С. Б., Канцедал Н. А., Карпишин Н. І., Коблянська О. І., Колобов Ю. В., Конопльова О. І., Літовських А. М., Литвинова Л. Л., Медведюк І. М., Міщенко В. І., Науменкова С. В., Непочатенко О. О., Ніпіаліді О. Ю., Новак І. М., Носач Л. Л., Петрук О. М., Поддєрьогін А. М., Рогов Г. К., Савченко А. С., Слав'юк Р. А., Страхарчук В. П., Філімоненков О. С., Харьковський Д. Ф., Цокол С. Л., Швець В. Г., Шевченко І. К., Шевчук В. О., Шило В. П., Ющенко В. А. та інші. Попри значний внесок вищезгаданих дослідників, удосконалення сфери розрахункових відносин породжує необхідність зосередження додаткової уваги з боку вчених. Для вирішення ключових проблем соціально-економічного життя необхідним є адекватне сприйняття його учасниками сутності усіх складових розрахункових відносин. Метою нашого дослідження є аналіз сутності категорій «розрахунок», «взаєморозрахунок» та «платіж». Низка вітчизняних і закордонних науковців у своїх дослідженнях пов'язують сутність розрахунків з поняттям «грошовий оборот». Для прикладу, О. О. Непочатенко у навчальному посібнику «Фінанси підприємств» стверджує: «...сукупність усіх платежів

підприємства створює його грошовий оборот» [11, с. 20]. Аналізуючи безготівкову форму розрахунків, автор ототожнює поняття «розрахунки» і «платежі»: «Безготівкові розрахунки - це платежі, які здійснюються шляхом перерахування коштів з рахунку платника на рахунок одержувача.» [11, с. 22].

Гордієнко Н. І. вважає, що грошовий обіг (оборот) підприємства формується сукупністю усіх грошових розрахунків і платежів. Дослідником ужито ці категорії окремо, таким чином вбачається наявність відмінностей, проте конкретних критеріїв розмежування в опрацьованому дослідженні [5, с. 66] не наведено.

Слав'юк Р. А., аналізуючи організацію розрахунків як складову грошового обороту на підприємстві, підкреслює, що це явище притаманне підприємствам усіх форм власності. Науковець вивчає форми розрахунків (готівкову і безготівкову), а також напрями їх здійснення (пов'язані з процесом виробництва, розрахунки за результатом діяльності та внутрішньогосподарські) [14, с. 14].

Професор А. М. Поддєрьогін проводить аналіз з огляду на джерела виникнення розрахунків: «...у процесі купівлі-продажу товарів, надання послуг, а також виконання різного роду зобов'язань у грошовій формі відбуваються різноманітні розрахунки та платежі.» [18, с. 21]. Дослідником вказано на притаманність розрахунків розподільчим і перерозподільчим відносинам. Окреслено роль грошового обороту, зокрема розрахунку як його визначальної складової, у товарному виробництві: «... продукт окремого виробника, призначений для споживання іншим суб'єктом господарювання, може дійти до споживача і дати право виробнику на отримання іншого продукту тільки після його оплати» [18, с. 21].

Рогов Г. К. та Воробйова І. А. у навчальному посібнику «Фінанси підприємств», досліджуючи організацію грошових розрахунків підприємства, використовують термін «грошово-розрахункові операції» [13, с. 6]. Вчені пов'язують існування цього поняття з виробничо-господарською діяльністю та відводять йому роль створення грошового обороту на підприємстві. Останній, як зазначають автори, є виявленням сутності грошей у русі.

Деякі дослідники аналізують розрахунки як

складову діяльності учасників суспільно-економічного життя. Зокрема колектив науковців, до якого належать Шило В.П., Ільїна С. Б., Доровська С. С., Барабанова В. В., вказують на тісний зв'язок діяльності підприємства із розрахунками і платежами: «Виконання більшості господарських операцій суб'єктів господарювання зв'язано з грошовими розрахунками» [19, с. 31].

У навчальному посібнику «Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях», авторства Данілова О. Д. і Паєнтко Т. В., грошові розрахунки описано як платежі суб'єктів суспільно-економічного життя [6, с. 10]. Авторами диференційовано платежі на такі, що пов'язані із продажем матеріальних і нематеріальних благ, і ті, які не мають відношення до реалізації.

Досліджуючи фінанси підприємств, О. Ю. Ніпіаліді та Н. І. Карпишином у однойменному посібнику акцентовано увагу на невід'ємності грошових розрахунків у діяльності господарюючих суб'єктів. Сутність поняття трактується через його форму - готівкову або безготівкову, а також причину природу - розрахунки за товарними і нетоварними операціями [17, с. 21]. Варто зазначити, що категорії «розрахунки» і «платежі» у дослідженні вжито ототожнено.

Аналіз наукової літератури свідчить про вивчення категорії «розрахунки» через призму господарських відносин. Зокрема оригінальна точка зору щодо сутності розрахунків висловлена колективом науковців Д. Ф. Харьковським, І. М. Медведюк, О. І. Конопльовою у навчальному посібнику «Фінанси підприємств»: «Розрахунками в народному господарстві називається система грошових відносин, пов'язаних з оплатою товарів, робіт, послуг юридичних та фізичних осіб» [16, с. 9]. У дослідженні наголошено на ролі «грошових розрахунків» як елемента функціонування господарського механізму. Авторами зазначено, що останні виступають необхідною умовою здійснення розширеного відтворення соціальної сфери. Сутність виявлено через відношення до кругообігу коштів, здатність нести інформацію про фінансовий стан суб'єктів господарської діяльності, що тим самим закладає підвалини для забезпечення взаємного контролю.

Н. О. Власова, О. А. Круглова та Л. І. Безгінова у навчальному посібнику «Фінанси підприємств» аналізують грошові розрахунки підприємств як явище, що виникає в результаті виробничо-господарської діяльності. Авторами зазначено, що грошові розрахунки є системою грошових відносин. В аналізі структури грошового потоку проведено опосередковане пов'язання категорій «грошовий розрахунок» і «грошовий потік» [4, с. 66-69]. Описано здатність розрахунків супроводжувати вхідні і вихідні потоки товарно-матеріальних цінностей та нематеріальних благ на підприємстві в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. М. М. Бердар у навчальному посібнику «Фінанси підприємств» дотримується солідарної із вищевказаним колективом науковців позиції щодо розрахунків [10, с. 37].

Філімоненков О. С., надаючи визначення розрахункам, стверджує що останні це: «...система грошових відносин, пов'язаних з оплатою товарів, послуг та виконанням інших фінансово-кредитних зобов'язань підприємств, організацій, населення.» [15, с. 27]. При подальшому дослідженні автор ототожнює категорії «розрахунки» і «платежі».

Варто зазначити, що в науково-практичній літературі здійснення грошових розрахунків пов'язується з категоріями «зобов'язання» і «вимоги». Для прикладу Білик М. С. трактує суть грошового розрахунку як процедуру пред'явлення і задоволення грошових вимог та зобов'язань, що виникають під час проведення діяльності господарюючих суб'єктів [3, с. 7]. Науковцем вжито терміни «грошовий розрахунок» і «платіж» як тотожні.

У навчальному посібнику «Платіжні системи» [12] проведено відокремлений аналіз категорій «розрахунок» і «платіж». Зокрема під розрахунком розглянуто взаємне або одностороннє завершення платежу чи виконання зобов'язання. Суть платежу трактується як: «...переказ грошової вимоги, що здійснюється платником на особу прийнятну для одержувача» [12, с. 16-17]. Позиція авторів щодо розмежування сутності вищевказаних понять, на нашу думку, має значний теоретичний і практичний потенціал.

Російські науковці Лісовських А. М. і Шевченко І. К. зазначають, що розрахунки - це система організації і регулювання платежів по грошових зобов'язаннях і вимогах [9, с. 19]. Варто зазначити, що в опрацьованому дослідженні автори аналізують ці категорії з позиції менеджменту.

У глосарії термінів Європейського Центрального Банку (ориг. «The European Central Bank Glossary of Terms Related to Payment, Clearing and Settlement Systems») категорії «розрахунок» і «платіж» розмежовано. Розрахунком (ориг. «the settlement») вважається завершення дії, що виявляється в русі грошових коштів та (або) цінних паперів, з метою зняття зобов'язання. Наведено форми розрахунку: остаточний (ориг. «the final settlement») і попередній (ориг. «the provisional settlement»). Під остаточним розуміється розрахунок, якому властиві безумовність, безвідкличність і забезпеченість правовою санкцією. Попередній (умовний) розрахунок - це зняття зобов'язання шляхом здійснення руху грошових коштів або цінних паперів, який залежить від виконання деяких умов, а тому може бути скасованим однією або кількома сторонами. Під платежем (ориг. «the payment») розуміють здійснення руху коштів, який знімає з платника зобов'язання перед одержувачем [21].

У «Банківській енциклопедії» колективного авторства на чолі з С. Г. Арбузовим розрахунок визначається як операція, що припиняє зобов'язання по відношенню до переказів грошових коштів або цінних паперів між двома чи більше сторонами [1, с. 394].

Колективом авторів підручника «Фінанси організацій (підприємств)» [7, с. 203] зазначено, що при готівкових розрахунках відбувається передавання грошових коштів, а при безготівкових - права на грошову суму. Науковці також звертають увагу на те, що потоки матеріальних ресурсів і відповідних грошових коштів найчастіше не збігаються в часі.

Як бачимо, погляди дослідників на розрахунок як економічне явище характеризуються значною різноманітністю. На нашу думку, першооснову виникнення розрахунків формують відносини з приводу володіння, користування і розпорядження ресурсами у широкому сенсі цих понять. Вищевказані правочинності складають інститут права власності, притаманний реальним (матеріальним та

нематеріальним) і фінансовим ресурсам, які є носіями економічної вигоди. Вважаємо, що сутністю розрахунків є результат спрямованого руху вартості, яка компенсує спричинене взаємовідносинами з відправником вибуття у одержувача економічних вигод. За запропонованою точкою зору, напрям вибуття економічних вигод є ознакою диференціації розрахунку: якщо в результаті останнього обидва суб'єкти взаємодії отримують економічну вигоду - йдеться про розрахунок обміну, в іншому випадку - про розрахунок-компенсацію.

Розглянемо спершу розрахунки, базовані на обмінних відносинах. Фізичні і юридичні особи в результаті діяльності набувають певних матеріальних і нематеріальних благ, які здатні задовольняти економічні потреби. Реалії економічного життя характеризуються невідповідністю між потребами і наявними джерелами їх задоволення. За таких умов постає необхідність в обміні останніми для взаємної максимізації вигоди. Історично першим виник прямий безгрошовий обмін [2, с. 4-6]. З економічної точки зору бартер становить сукупність взаємовідносин, що виникають у результаті руху носіїв економічних благ у простій, повній або загальній формі вартості між учасниками (суб'єктами) обміну [8, с. 19-20]. Ця модель характеризується суттєвими недоліками, серед яких домінують: складність досягнення еквівалентності, особливості процедури оподаткування, нерівномірний розподіл ліквідності об'єктів обміну, негативний макроекономічний ефект та інші. Виникнення грошей є результатом еволюції обмінних відносин [20, с. 16], за яких рух економічної вигоди збалансовується зустрічним рухом грошового еквівалента, що значно спрощує взаємодію між учасниками.

При розгляді відносин обміну через призму поняття «розрахунки» важливо враховувати фактор часу. Синхронність у зустрічному русі об'єктів обміну формує взаємний розрахунок, який є одночасним задоволенням економічних інтересів. При наявності часового розриву варто говорити про розрахунок однієї сторони перед іншою.

Під розрахунком компенсаційного характеру розуміємо результат руху вартості, яка заміщує вибуття економічних вигод у її одержувача, проте відправник таких вигод не здобуває. Ця ситуація є наслідком негативного впливу одного суб'єкта на економічні інтереси іншого. Сутність такого типу розрахунку виявляється в характері вольової позиції суб'єкта, який завдав шкоди, у зв'язку з чим він може бути добровільним або примусовим. На відміну від

добровільного, примусовий розрахунок є результатом дії економічної санкції. Необхідною умовою існування розрахунку-компенсації є повноцінне функціонування правового суспільства загалом та розвиток інституту економічної складової права зокрема.

У контексті фінансового характеру сучасних економічних відносин варто говорити про грошові розрахунки. Ця форма, на відміну від натуральної, передбачає використання грошових коштів та їх еквівалентів як інструменту еквівалентного заміщення вартості у обмінних і компенсаційних відносинах. Грошовий характер розрахунків, які здійснюють суб'єкти економічного життя, наближує їх до «платежів», проте вважаємо, що варто провести розмежування вказаних понять. Загалом ми погоджуємось з викладеною у науково-практичній літературі точкою зору щодо співвідношення цих категорій [8; 21]. Під платежем розуміємо акт передачі вартості у грошовій (або еквівалентній грошовій) формі, який здійснюється при розрахункових відносинах між взаємодіючими суб'єктами.

У результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що економічні категорії «розрахунок», «взаєморозрахунок» і «платіж» не є новими для науково-практичного середовища. Вивченням сутності цих понять займалися низка вітчизняних та наукових вчених, проте говорити про однотайність поглядів не можна. На нашу думку, така ситуація є результатом вияву складності і багатогранності аналізованих понять.

Беручи до уваги опрацьовані в результаті цього дослідження дані, пропонуємо власне визначення сутності розрахунку як результату спрямованого руху вартості, яка компенсує спричинене взаємовідносинами з відправником вибуття у одержувача економічних вигод. Проведено диверсифікацію розрахунків на основі типологізації відносин, які їх викликають. Розглянуто фактор часу як домінанту існування взаєморозрахунку. У межах відокремлення категорій «розрахунок» і «платіж» запропоновано визначення останнього як акту передачі вартості у грошовій (або еквівалентній грошовій) формі, який здійснюється при розрахункових відносинах між взаємодіючими суб'єктами.

Перспективність подальших досліджень у цьому напрямі полягає у тому, що з'ясування невирішених досі теоретичних і практичних аспектів розрахункових відносин закладає підвалини для підвищення ефективності функціонування сфери виробництва, розподілу і обміну.

Список літератури

1. Арбузов, С. Г. Банківська енциклопедія [Текст] / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. - К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. - 504 с.
2. Артус, М. М. Гроші та кредит [Текст] : навч. посіб. - К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. - 165 с.
3. Білик, М. С. Грошові розрахунки підприємства [Текст] : навч. посібник. - Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка» «, 2009. - 284 с.
4. Власова, Н. О. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / Н. О. Власова, Л. І. Круглова, Л. І. Безгінова. - К. : Центр учбової літератури, 2007. - 271 с.
5. Гордієнко, Н. І. Конспект лекцій з дисципліни «Фінанси підприємства» [Текст] (для студентів 4 курсу денної і заочної форм навчання напряму підготовки 0502 «Менеджмент» спеціальності б. 050200 (МО, ММТ, МОМГ, МОМС, МГКТС, ЛОГ) / Н. І. Гордієнко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. - Х. : ХНАМГ, 2009. - 115 с.
6. Данілов, О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях [Текст] : навч. посіб. / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнко. - К. : Центр учбової літератури, 2011. - 256 с.
7. Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учеб. / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. - М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 352 с.

-
8. Левченко, Л. В. *Гроші та кредит* [Текст] : навч. посіб. / Л. В. Левченко. - К. : Центр учбової літератури, 2011. - 224 с.
 9. Литовских, А. М. *Финансы, денежное обращение и кредит* [Текст] : учебное пособие / А. М. Литовских, И. К. Шевченко. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. - 135с.
 10. Бердар, М. М. *Фінанси підприємств* [Текст] : навч. посіб. / М. М. Бердар. - К. : Центр учбової літератури, 2010. - 352 с.
 11. Непочатенко, О. О. *Фінанси підприємств* [Текст] : навч. посіб. / О. О. Непочатенко. - К. : Центр учбової літератури, 2011. - 328 с.
 12. *Платіжні системи* [Текст]: навч. посібник для студентів вищ. закладів освіти / В. А. Юценко, А. С. Савченко, С. Л. Цокол, І. М. Новак, В. П. Страхарчук. К. : Либідь, 1998. - 416 с.
 13. Рогов, Г. К. *Фінанси підприємств* [Текст]: навчальний посібник / Г. К. Рогов, І. А. Воробйова. – Миколаїв: УДМТУ, 2004. - 148 с.
 14. Слав'юк, Р. А. *Фінанси підприємств* [Текст] : навчальний посібник / Р. А. Слав'юк. - Київ: "Центр навчальної літератури", 2004. - 460 с.
 15. Філімоненков, О. С. *Фінанси підприємств* [Текст]: навч. посіб. / О. С. Філімоненков. - 2-ге вид., переробл. і допов. - К. : МАУП, 2004. - 328 с.
 16. *Фінанси підприємств* [Текст]: навч. посіб. / Д. Ф. Харьковський, І. М. Медведюк, О. І. Конопльова; За ред. Д. Ф. Харьковского; Одеськ. держ. аграр. ун-т. / - Одеса: Друк, 2003. - 168с.
 17. Ніпіаліді, О. Ю. *Фінанси підприємств* [Текст]: навч. посіб. / О. Ю. Ніпіаліді, Н. І. Карпишин. - Тернопіль: Економічна думка, 2009. - 232 с.
 18. *Фінанси підприємств* [Текст]: підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. - К. : КНЕУ, 2001. - 460 с.
 19. *Фінанси підприємств* [Текст](за модульною системою навчання): теоретично-практичний посібник / В. П. Шило, С. Б. Льїна, С. С. Доровська, В. В. Барабанова. - Київ: ВД "Професіонал", 2006. - 288 с.
 20. Щетинін, А. І. *Гроші та кредит* [Текст]: підручник / А. І. Щетинін ; Видання 3-є, перероблене та доповнене. [Текст]. - К. : Центр учбової літератури, 2008. - 432 с.
 21. *Glossary Of Terms Related To Payment, Clearing And Settlement Systems* [Електронний ресурс] / Європейський центральний банк: офіційний веб-сайт. - Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/glossaryrelatedtopaymentclearingandsettlementsystems.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Хорощак Дмитрій

Исследование сущности экономических категорий "расчет", "взаиморасчет" и "платеж"

В статье проведен выборочный анализ подходов к определению сущности категорий "расчет", "взаиморасчет" и "платеж". На основе проведенного исследования сформулированы определения данных понятий. Предложен признак дифференциации расчетов.

RESUME

Khoroshchak Dmytro

The nature of economic categories "settlement", "mutual settlement" and "payment" research

The selective analysis of approaches to determine "settlement", "mutual settlement" and "payment" as economic categories is presented. The definitions of given above categories on basis of conducted research are formulated. A feature of settlement's differentiation is offered to consideration.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.

CUSTOMER EXPERIENCE: A STRATEGIC APPROACH

This article considers major points and essentials of a strategic approach to customer experience. It describes the essence, the meaning and importance of a strategic approach to developing customer experience strategy and analyzes its key points and necessary components.

Keywords: customer experience (CEx), competitive advantage, customer, strategy.

Superior service, customer loyalty, cost reduction, and customer excellence. This combination forms the pure grail for any customer care activities in an organization. With the various dynamics being experienced in the technology and customer expectations, stakeholders must find a way to achieve the greatest service grail. Various stakeholders, from a company's decision makers to customer contact points in an organization are concerned about customer experience (CEx) [10, p. 15].

Before analyzing the concept of strategic approach towards CEx, it is important to understand its fundamental meaning in a wider sense. We should also analyze the chronology of its development.

The concept of CEx was first brought into the business world in mid-1980 by Hirschman, and Holbrook. The initial traditional ideology and understanding of CEx was that, a customer was a lucid decision maker. Recent developments have seen this ideology about customer excellence shift from the primitive traditional ideology to a more pragmatic ideology. This pragmatic ideology views CEx as an important element that can be used to create value for both customers and the company [7, p. 20].

CEx deals with the idea of managing a positive relationship between the company and customers. CEx can be defined as a set of contacts between a customer and a company, product, the relevant stakeholders or any part of an organization that might provoke reaction. This kind of reaction is relative and personal, and will eventually indicate the customer's involvement at different levels. In evaluating such a kind of reaction, a customer's expectations, the stimuli, and the contacts points should be considered. CEx is multifaceted and multi-dimensional, and includes aspects of affective, relational, physical, cognitive and sensory [14, p. 25].

Understanding CEx and adopting a strategic approach towards CEx is a daunting and complex process filled with challenges. It starts with understanding and meeting customers' needs, and providing exceptional experiences. In most cases, organizations tend to be fixated on the notion that, CEx is only limited to marketing communication and product support. According to Shaw, customers have specific needs when it comes to service [7, p. 20].

Customer excellence can be defined as the activities which are geared towards providing high quality services to customers. Customer excellence helps an organization to come up with initiatives and strategies which will improve on the quality of service delivery to customers. In

any company the customer is the most important component towards the success of a company. The main essence of customer excellence is to guarantee customer satisfaction and ensure that customer needs are met to the utmost [8]. This underpins the importance of having a good CEx strategy in organization [10]. Good CEx strategy calls for continuous improvement in the various functional areas and business processes in organization.

Offering customers the right service, at the right time and using the relevant channels creates value, increases customer loyalty and reduces service costs. The main challenge facing most organizations is the adoption of the proper strategy towards CEx. It requires companies to adopt the relevant radical paradigms that will guarantee exceptional customer service. Such radical paradigms can only be achieved through the adoption of an integrated customer care processes and tools [14, p. 18].

There are various approaches an organization can adopt towards deploying a strategic approach towards CEx. The following are some of the approaches an organization can adopt in implementing a strategic approach towards CEx:

1. Home based service approach;
2. Matching customer's needs to the relevant and proper services;
3. Measuring success, and executing on it.

Data monitor projects an increase in the number of home based customer service departments in the near future. The increase is estimated at 35% by the year 2013. In-house customer care service has various advantages which include the following: lower the overall overhead costs of contact centers, higher customer satisfaction, increased flexibility in filling peak call times, and high sales conversions [9, p. 9]. The above advantages outline the importance of adopting the home based customer care services.

Customer trends are changing and most customers demand an instinctive multidimensional communication channels. A good CEx strategy is the strategy that guarantees good call cycle management. Call cycle management is a cycle that starts from the point a customer makes the first call to the completion process, and extends beyond the completion process. Matching customers' needs to the required service approaches will require a complete suite that contains proactive automated notifications, home based agents, and self-service web portals and speech automation tools [8, p. 30].

Strategic approach to CEx involves the activities which

are geared towards measuring and evaluating the performance of an organization. Performance measurement is an important factor in organization because it will determine the level of deviation it is experiencing in terms of performance. Customer needs are evolving and businesses need to be well updated with these changes. In undertaking a measurement evaluation strategy, the following questions need to be addressed:

1. How does your organization deliver results?
2. How does your organization deploy customer surveys?
3. How do you evaluate the performance of your organization?

There is a strong correlation between good CEx and customer loyalty. Customer loyalty can be measured by the ability of a customer to recommend a business to other customers. According to Shaw, a customer who is poorly handled at any business contact point is likely to be unwilling to recommend a business [7, p. 11]. With today's social media, customers who are not satisfied are likely to tell the whole world about the bad experience they had with a particular company. On the other hand, a good CEx will enhance and promote customer loyalty towards the company.

The first impression or any other subsequent customer experience will largely affect the willingness of customer to continue being loyal to the company's products. A good CEx will lead to customer retention while a bad CEx will eventually chase customers away. Customer retention is important because it builds a strong client base for the company. Another advantage of maintaining and retaining customers is building confidence among customers and thus increasing the level of customer referrals to the business. Customers always want value for their money, and such value can also be achieved through a good experience they receive. A good CEx strategy will ensure growing customer base, thus guarantee profitability in the future.

CEx has great impact on the overall business performance, operating and overhead costs. By adopting best practices for CEx, an organization can reduce unnecessary operational steps, improves internal

processes and shortens real time service delivery which increases efficiency and effectiveness [9, p. 19]. Such strategy will help lower business operating costs and improve performance which will eventually lead to an increase in the profitability margins of a business.

Good CEx will also put an organization at a competitive advantage over its competitors. Competitive advantage can be described as the processes undertaken by a business in order to stay ahead of its competitors. It is aimed at ensuring that a business adopts the relevant technologies and strategies that will put it ahead of its competitors. Competitive advantage will involve activities that are geared towards continuous improvement. A good CEx will ensure there is continuous improvement in organization, hence putting the organization at a competitive advantage. CEx enhances competitive advantage in an organization in the sense that, organizations are able to identify and address specific customer needs. Such identification will allow the organization to re-engineer, alter, modify and improve on the services and products it provides so as to better suit the varied customer needs [9].

Another major advantage of having a good CEx strategy is that, it enhances interaction between a customer and a business entity; hence a business is able to better identify individual customer needs. This interaction will lead to delivering better products and services that customers need and want.

The actual growth in any business is a direct result of the quality of the experience customers have with the products of the business. The ability to acquire and retain customers as well as improving their profitability over time can only be determined by the quality of the customer's experience. Those companies that provide their customers with proper services, relationships, and experience are usually capable of performing well and ensuring they have met their business goals [6].

CEx is a strategic approach that can be used by a company to orient its business towards the realization of the greatest gains.

References

1. Arussy, L. *Customer experience strategy - the complete guide from innovation to execution* [Текст] / L. Arussy.- NJ: Strativity Group Media Company, 2010, p.339
2. Frei F, Morriss A. *Uncommon Service: how to win by putting customers at the core of your business* [Текст] / F Frances, A. Morriss.- Harvard Business Review Press, 2012, p. 243
3. *How to Approach Customer Experience Management*. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.gartner.com/it/products/research/asset_129491_2395.jsp
4. Meyer, C., Schwager, A. *Understanding customer experience*. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: Harvard business school publishing, 2007 <http://hbr.org/2007/02/understanding-customer-experience/ar/1>
5. Peppers D, Rogers M. *Rules to Break and Laws to Follow* [Текст] / D.Peppers, M.Rogers.- Wiley; 2008 , pp. 24, 164
6. Schmitt B.H. *Customer Experience Management: A Revolutionary Approach to Connecting with Your Customers* [Текст] / B. H. Schmitt.- Wiley; 2003, 1 edition
7. Shaw, C. *Revolutionize your customer experience*. [Текст] / C. Shaw.- Houndmills, Basingstoke Hampshire: Palgrave Macmillan; 2005
8. Shaw, C., Dibeehi, Q., Walden, S. *Customer experience: Future trends and insights*. [Текст] / C. Shaw, Q. Dibeehi, S. Walden.- Houndmills, Basingstoke Hampshire: Palgrave Macmillan; 2011
9. Shaw, C., Ivens, J. *Building great customer experiences*. [Текст] / C. Shaw, J.Ivens.- Houndmills, Basingstoke Hampshire: Palgrave Macmillan; 2005
10. Smith, S., Wheeler, J. *Managing the customer experience: Turning customers into Advocates..* [Текст] / S. Smith, J. Wheeler.- London: Financial Times Prentice Hall; 2002
11. *The ROI of Customer Experience* [Електронний ресурс].- Режим доступу: Temkin Group <http://experiencematters.wordpress.com/2012/03/28/report-the-roi-of-customer-experience/>
12. *The State Of Customer Experience, 2012* [Електронний ресурс].- Режим доступу: Forrester Research <http://www.forrester.com/The+State+Of+Customer+Experience+2012/fulltext/-/E-RES61249?intcmp=blog:forlink>
13. *When people strategy drives business strategy*. [Електронний ресурс].- Режим доступу: The Boston Consulting Group, 2006 <http://www.bcg.com/documents/file14856.pdf>
14. Wilburn, M. *Managing the customer experience: A measurement-based approach*. [Текст] / M.Wilburn.- Milwaukee: ASQ Quality

РЕЗЮМЕ

Шеремета Йосиф

Управління досвідом клієнта: стратегічний підхід

У статті розглянуто особливості стратегічного підходу до формування управління досвідом клієнта. та проаналізовано основну суть, значення та важливість системного підходу до управління досвідом клієнта та наведено основні та необхідні складники для побудови успішної стратегії.

РЕЗЮМЕ

Шеремета Йосиф

Управления опытом клиента: стратегический подход

В статье рассмотрены особенности стратегического подхода к формированию управления опытом клиента. Выделены и проанализированы главная сущность, значение и важность системного подхода к управлению опытом клиента и приведены главные и необходимые сопоставляемые для построения успешной стратегии.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

Василь БРИЧ

доктор економічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет

Марія КОРМАН

кандидат історичних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

УПРАВЛІНСЬКА ЕТИКА ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЛОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

У роботі розкрито специфіку управлінської етики в контексті підприємницької діяльності. Виокремлено етичні норми і принципи, яких необхідно дотримуватись при взаємодії з підлеглими, рівноправними партнерами, споживачами, конкурентами, державою та суспільством. Запропоновано рекомендації щодо поширення, запровадження та підвищення ефективності дії етичних норм і принципів.

Ключові слова: управлінська етика, етичні принципи, етичні норми.

Сучасні процеси глобалізації, їхній вплив на мораль і культуру організацій зумовлюють необхідність відповідності поведінки менеджерів вищим етичним нормам. Культура як фундаментальний вияв людського буття є реальністю, однією із складових якої є моральна реальність як основа існування й функціонування моральної культури суспільства й особистості. Такий підхід дає змогу розглядати етику як основу культури, створює підґрунтя для дослідження норм моралі в усіх сферах життєдіяльності людини, зокрема в управлінні. Адже, які б кардинальні нововведення не запроваджувались в організації, вони не дадуть позитивних результатів без урахування одного із найважливіших чинників підвищення ефективності: вмiлого використання і впровадження у діяльність етичних норм і принципів.

Метою статті є виокремлення основних етичних норм і принципів та обґрунтування важливості їх запровадження в управлінську діяльність.

Сьогодні для ефективної підприємницької діяльності необхідною умовою є дотримання етичних норм, оскільки виконання самих лише економічних вимог стає неефективним. Тобто на результативність організації впливає рівень культури, насамперед - управлінського апарату, що виявляється у виборі ним форм, засобів та методів керівництва.

У широкому значенні етика – це набір моральних принципів і цінностей, що керують поведінкою людини чи групи людей і визначають позитивні та негативні сторони їхніх думок і дій. Це внутрішній кодекс законів, що визначає, як можна поводитися, а як не можна, які рішення можна приймати, а які ні, де проходить межа між добром і злом. Етика пов'язана з внутрішніми цінностями, а вони, відповідно, є частиною корпоративної культури і впливають на прийняття рішень, визначають їхню соціальну припустимість у межах зовнішнього середовища. Етична проблема виникає у тому випадку, коли дії окремої людини чи організації можуть завдати шкоди іншим чи, навпаки, принести користь [8].

На сьогодні сформульовано кілька етичних концепцій менеджменту (принципів ділової етики), що ґрунтуються на поняттях порядності і чесності:

– утилітаризм – «правильні» рішення приносять

значну користь для більшості людей; визначальним є виявлення наслідків реалізації рішень, які є ефективними для всіх зацікавлених;

- дотримання прав людини і справедливості – захист менеджером прав інших людей і уникнення будь-яких рішень, що порушують ці права; однакове ставлення до всіх людей, обов'язкове виконання всіх правил, забезпечення рівних прав під час розподілу благ, відповідальність у відшкодуванні збитків тих, хто завдає шкоди іншим тощо;
- нова модель бізнесу – соціоекономічна модель – пріоритети якості життя, збереження ресурсів, задоволення потреб, збалансована економічна і соціальна віддача ресурсів, суспільні інтереси, бізнес розглядається як відкрита система, що активно взаємодіє з урядовими органами.

Управлінська етика водночас є і духовною, і економічною категорією, тому існують певні усталені етичні норми, котрі базуються на: чесності і порядності; створенні високоякісної продукції чи послуг; забезпеченні безпеки праці на підприємстві; чесних і порядних відносинах з клієнтами та партнерами; законслухняності.

Так успіхи ділової взаємодії керівника та підлеглого визначаються етичними нормами і принципами, що їх використовує керівник щодо своїх підлеглих, і виявляються вони насамперед у його справедливості та об'єктивності, проте ефективність спільної взаємодії залежить від обох сторін. Це один із чинників, який необхідно враховувати при формуванні колективу: зважати на психологічну сумісність людей, намагатись не поєднувати в одному колективі абсолютно протилежних особистостей.

Етичними нормами і принципами, яких повинен дотримуватись керівник, взаємодіючи з підлеглим, є:

- ефективне використання влади – здійснення впливу на підлеглого не тільки за допомогою адміністративних методів, а й шляхом виявлення особистих якостей;
- коректність – реалізація покарання чи заохочення з урахуванням поваги до гідності і почуттів підлеглого;
- справедливість – однакове ставлення до всіх співробітників як до рівноправних членів

- колективу;
- підтримка – заохочення підлеглих, навіть у разі не досягнення ними успіху;
- субординація – витримування дистанції у взаємодії з підлеглими, розмежування особистих і службових відносин;
- відсутність дискримінації – поширення допустимих привілеїв на всіх членів колективу без винятків;
- привітність – демонстрація поваги до підлеглих;
- турбота – забезпечення охорони здоров'я та техніки безпеки працівників, застосування програм оздоровлення та стрес-менеджменту;

У діловій взаємодії рівень рівноправного партнерства передбачає вирішення будь-яких проблем за умови однакових можливостей, при цьому важливо знати і керуватися прийнятними етичними нормами ділової взаємодії.

Необхідними етичними нормами і принципами є:

- рівність – урахування рівнозначності становища, відсутність привілеїв;
- чіткий розподіл прав і обов'язків – персональне визначення прав, обов'язків і відповідальності у досягненні спільної мети;
- чесність – вміння брати на себе відповідальність не тільки у випадку успіху, а й невдачі;
- привітність і доброзичливість – використання різноманітних прийомів і засобів для створення сприятливих відносин із партнером;
- адекватність – об'єктивне оцінювання власної значущості і ділових можливостей;
- відповідальність – дотримання обіцянок.

Необхідними етичними нормами і принципами при взаємодії підприємців із споживачами є наступні:

- турбота – безпечність товарів та послуг;
- достовірність – надання правдивої інформації про товари і технологію їхнього виготовлення;
- повага – надання права вибору покупцям товарів та послуг;
- розуміння – врахування вимог споживачів до товарів та послуг;
- порядність – підвищення споживчої цінності та якості товарів і послуг;
- відданість – урахування насамперед інтересів клієнта;
- відповідальність – гарантія клієнту повного задоволення його потреб;
- взаємодія – вияв поваги до інтересів зацікавлених сторін та всебічна взаємодія з ними;
- відповідальність – відповідальність за продукт як вид правової відповідальності;
- висока культура надання послуг та обслуговування клієнтів – виховання у працівників таких рис, як чесність, уважність, надійність.

У багатьох сферах бізнесу 80-90 % доходу фірми формують постійні клієнти. І тому завдання кожної організації, кожного менеджера зокрема – утримати насамперед постійних клієнтів і, звичайно, залучити до співробітництва нових. «Клієнти – це джерело життя для корпорації, і їх треба поважати, як землю, за те, що вона – джерело життя», – зазначав Д. Шмінке у своїй книзі «47 принципів давніх самураїв або Кодекс керівника» [9].

Психологи рекомендують використовувати певні прийоми у роботі з клієнтами при продажу їм свого продукту, зокрема такі, що сприяють створенню у людини доброго настрою і стимулюють не тільки купівлю конкретного товару, а й до продовження

взаємин. Для цього потрібно частіше посміхатися, дивитися клієнту в очі, називати його на ім'я, виявляти до нього свою увагу, повагу та симпатію, свою доброзичливість та добрий настрій, говорити з тією самою швидкістю та в тому ж голосовому регістрі, що й він, поводитись спокійно і невимушено, мати охайний вигляд [4]. Одним з найважливіших обов'язків менеджера є просування товару на ринок. Для того, щоб успішно його продавати, він повинен розробляти стратегію спілкування та взаємодії з клієнтами. Для цього він має відповісти на такі запитання: «Що я знаю про клієнта? Які у нього потреби? Яка інформація допоможе краще їх задовольнити? Як клієнт оцінює організацію та її товар, сильні та слабкі сторони фірми? Як можна закріпити відданість клієнта своїй організації і завдяки цьому збільшити прибуток? У чому конкуренти досягли більших успіхів і завдяки чому?». Відповіді на ці запитання багато в чому залежать від знань менеджера про психологічну природу клієнтів та вміння спілкуватися з ними. Актуальність цієї проблеми навіть зумовила появу нової концепції – маркетингу взаємин з клієнтами. Вона передбачає спрямованість маркетингової діяльності організації на встановлення довгострокових, конструктивних взаємин з потенційними споживачами. Таким чином, крім дослідження ринку, планування, стимулювання збуту, у менеджера є ще одна важлива функція – взаємодія з покупцем [3, 32].

У сучасному діловому світі панує жорстка конкуренція, що, однак, не означає всюдозволеність та ігнорування певних етичних норм. А саме у взаємодії з конкурентами необхідними є такі етичні норми і принципи:

- порядність – запобігання таємним угодам на ринках;
- прозорість – використання соціально прийнятних пріоритетів і критеріїв для оцінки конкурентних стратегій;
- надійність – вихід із сумнівних ринків під час виникнення етичних проблем;
- чесність – здійснення чесною конкуренції за встановленими правилами;
- точність – відповідність слів і дій, відповідальність при виконанні взятих зобов'язань;
- коректність – вміння завжди тримати себе в межах пристойності.

Щодо суспільства необхідними принципами етичної поведінки є:

- соціальна відповідальність – участь у громадських роботах та проектах; забезпечення молоді можливістю ознайомлення з основами діяльності, її привабливістю і корисністю ще у період професійного навчання; збереження та розширення зайнятості;
- уважність – урахування регіональних традицій та звичаїв;
- щедрість – спонсорування проектів соціального спрямування;
- добровільне меценатство – підтримування освіти та мистецтва;
- відкритість – звітування перед громадськістю щодо впливу своєї діяльності на суспільство і довкілля;
- екологічна відповідальність – стимулювання розвитку і розповсюдження екологічно чистих технологій, збереження здорового середовища проживання працівників та їхніх сімей;
- благодійність – спрямування частини своїх ресурсів

і зусиль на користь місцевих товариств, у яких функціонує підприємство, його підрозділи та суспільство загалом;

- добровільність – добровільне взяття на себе відповідальності з метою зробити власний внесок у розвиток суспільства.

Принципи етичної поведінки щодо держави:

законослухняність – дотримання законодавства;

відповідальність – виконання державних замовлень у зазначені терміни;

- чесність – уникнення хабарництва у взаємовідносинах із державними службовцями, протидія будь-яким формам корупції;
- повага правових норм – дотримання організацією всіх законів і правил, уживання заходів для обізнаності про застосовані нею закони і правила;
- чесність – розкриття в зрозумілій, збалансованій і правдивій формі політики, діяльності та рішень, за які організація несе відповідальність, у т. ч. їхній фактичний і можливий вплив на суспільство і довкілля;
- доступність – легкодоступність і зрозумілість інформації для всіх зацікавлених сторін;
- прозорість – дотримання організацією прозорості у власній діяльності і рішеннях, що впливають на інших (прозорість не має на увазі розкриття службової інформації, а також інформації, що захищена відповідно до законів або може спричинити порушення правових зобов'язань).

Попри наявність певних норм і принципів управлінської етики, вирішуючи проблему, пов'язану з

етичним вибором, менеджери, як правило, відштовхуються від власних норм і цінностей, відповідно до яких і приймають рішення. Тому, з метою поширення, запровадження та підвищення ефективності дії етичних норм і принципів, необхідно:

- поширювати й постійно доводити їх до відома кожного працівника;
- менеджери усіх рівнів організації повинні неухильно дотримуватись, підтримувати й постійно підтверджувати їх важливість (особлива роль у цьому процесі належить керівникам вищого рівня, адже саме вони є зразком для наслідування у своїй організації);
- запровадити систему заохочень етичної поведінки і стягнень за неетичні вчинки;
- навчати персонал діловій етиці (семінари, тренінги, практичні заняття, наради, конференції, симпозіуми й інші подібні програми навчання з проблем етичної поведінки і ділової етики).

Відтак менеджмент зобов'язаний створити і підтримати такі умови, в яких люди поведуться відповідно до норм суспільної моралі. Тому керівництво будь-якої організації покликане контролювати її моральне «здоров'я», використовуючи такі методи, як особистий приклад, моральний кодекс [8]. Адже, підвищення результативності та ефективності діяльності будь-якої організації залежить від покращення функціонування апарату управління, яке можливе лише за умови запровадження у практику його діяльності відповідних етичних норм і принципів.

Список літератури

1. Воронкова, В. Г. *Управління людськими ресурсами: філософські засади* [Текст] : навчальний посібник / В. Г. Воронкова — Професіонал, 2006. – 576 с.
2. Герчикова, И. Л. *Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики* [Текст] / Герчикова И. Л. — М., 2002. – С. 14-16.
3. Гордеев, Р. В. *Кросскультурные проблемы международного менеджмента* [Текст] / Р. В. Гордеев // *Менеджмент в России и за рубежом*. — 1998. — № 1. – С. 24-26.
4. Дерябо, С. *Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства* [Текст] / С. Дерябо, В. Ясеин. – М.: 1996. – 209 с.
5. *Екологічне право України* [Електронний ресурс] : навчальний посібник. – К.: Атіка, 2000. – 216 с. – Режим доступу: http://www.amr.ru/eventsdoc_202.html.
6. *Етика ділового спілкування* [Текст]: курс лекцій / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка, М. П. Лукашевич, І. Б. Осечинська. — 2-ге вид., стереотип. — К.: МАУП, 2003. – 243с.
7. *Этический компас для компании* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.e-executive.ru/publications/aspects/article_1335.
8. Романов, М. В. *Справочник по этикету для бизнесменов, туристов и отправляющихся в гости за рубеж* [Текст] / М. В. Романов. – К., 1992. – 236 с.
9. Шминке, Д. *47 Принципов Древних Самураев, или Кодекс Руководителя*. [Текст] / Шминке Д. — К., 2003. – 237с.

РЕЗЮМЕ

Брыч Василий, Корман Мария

Управленческая этика как составляющая эффективного делового взаимодействия

В работе раскрыта специфика управленческой этики в контексте предпринимательской деятельности. Выделены этические нормы и принципы, которых необходимо придерживаться при взаимодействии с подчиненным, равноправными партнерами, потребителями, конкурентами, государством и обществом. Предложены рекомендации относительно распространения, внедрения и повышения эффективности действия этических норм и принципов.

RESUME

Brych Vasyl', Korman Maria

Management ethics as a part of effective business interaction

The specifics of administrative ethics is exposed in the context of entrepreneurial activity. There have been determined the ethical norms and principles, which have to be followed in the relationship with partners, competitors, consumers, state and society. The recommendations concerning distribution and introduction of ethical norms and principles are proposed in the article.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено сутність емоційного інтелекту і його вплив на фінансово-господарську та ділову успішність підприємства. Обґрунтовано важливість розвитку емоційного інтелекту в контексті практичного значення для підприємства загалом.

Ключові слова: емоційний інтелект, інтелектуальний інтелект, фізичний інтелект, духовний інтелект, емоції.

У сучасних умовах господарювання рушійною силою економічного та соціального розвитку у світі, зокрема і в Україні, є емоційний інтелект суспільства, який виступає вагомим чинником підвищення рівня економічної незалежності та національної безпеки країни, рівня життя населення. На жаль, в Україні інтелектуальна та емоційна складові людських ресурсів сильно недооцінюються, як наслідок – масовий відтік висококваліфікованих спеціалістів за кордон, розпад багатьох наукових та виробничих колективів і, нарешті, послаблення конкурентних позицій держави на світовому ринку праці. Економічний розвиток України, всупереч могутньому інтелектуальному потенціалу, представлений здебільшого сировинним, трудомістким та енергоємним характером. Тобто сьогодні прийшов час інтелектуальної економіки, де головним джерелом прибутку є не природні ресурси, а інтелект суспільства, зокрема емоційний.

Постійна актуалізація дослідження проблем емоційного інтелекту персоналу спричинена мінливістю політичного та економічного середовища держави і знайшла своє втілення в працях таких науковців, як: Д. Гоулмен, Дж. Майер, С. Кові, Г. Беккер, Т. Шульц, О. Власова, О. Філатова та ін. Крім того, вимоги до процесу управління емоційним інтелектом персоналу підприємства в контексті глобалізації, інтеграції та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків потребують постійного вивчення та вдосконалення.

Мета статті – дослідження сутності емоційного інтелекту і його впливу на фінансово-господарську та ділову успішність підприємства в контексті його практичного значення для економіки країни загалом.

На сучасному етапі робота менеджерів різних рівнів управління стає все більш інформативною, емоційно напруженою і вимагає прийняття більш якісного управлінського рішення. Крім того, складність та динамічність зовнішнього середовища, пов'язаних із зростанням конкуренції, наслідками світової фінансової кризи сприяє появі внутрішніх організаційних конфліктів та високого рівня плинності кадрів. Протистояти значному впливу зовнішніх та внутрішніх факторів і одночасно підвищувати ефективність управлінської діяльності можна завдяки реалізації менеджером свого управлінського потенціалу, а саме - емоційного інтелекту.

Емоційний інтелект є відносно новим поняттям у науковій літературі. Його засновником вважається американський психолог Даніель Гоулмен, який у 1995

р. запропонував новий показник, що характеризує інтелектуальні здібності людини набагато краще, ніж добре відомий коефіцієнт IQ (Intelligence quotient). Згідно з його дослідженнями для ефективності управлінської роботи емоційний інтелект (Emotional Intelligence (EI)) має вирішальне значення. Так успішність будь-якої діяльності лише на 33% визначається технічними навичками, знаннями та інтелектуальними здібностями (тобто IQ), а на 67% - емоційною компетентністю, причому для керівників ці цифри різняться ще більше: 85% визначається останнім показником, і тільки на 15% він залежить від IQ [3].

Емоційний інтелект – особливий параметр, який не пов'язаний з «емоційністю» у звичному для нас розумінні. Емоційна темпераментна людина цілком може володіти низьким EI що пов'язано з її невмінням аналізувати свої емоції і управляти ними. У той же час людина спокійна, врівноважена може демонструвати високий рівень емоційного інтелекту.

За Д. Гоулменом, «емоційний інтелект» - це здатність усвідомлювати власні почуття, почуття інших людей, мотивувати себе та інших, керувати емоціями як наодинці з собою, так і стосовно інших. Він вираховується як сума показників семи здібностей: самоусвідомлення, самомотивування, стійкість до фрустрації, контроль за імпульсами, регуляція настрою, емпатія, оптимізм» [3].

Як показує практика, найбільшого успіху в житті досягають ті, хто може в критичний момент володіти своїми емоціями і не піддаватися гніву, роздратуванню або розпачу. Коли у людини розвинене вміння володіти собою, то це поширюється на всі життєві сфери, а не лише на трудову діяльність.

Особливої уваги в контексті цього питання заслуговує дослідження С.Кові, який виділяє чотири види інтелекту: ментальний, фізичний, емоційний і духовний. Говорячи про інтелект, ми розуміємо ментальний інтелект (IQ), тобто можливість користуватися мовою, мислити, аналізувати, розуміти.

Наступний вид інтелекту - фізичний (PQ) – це інтелект тіла, про який ми знаємо, проте часто ігноруємо. Організм керує роботою всіх органів і систем. Результати досліджень наукових лабораторій підтверджують наявність міцного зв'язку між тілом (фізичною природою), розумом (думками) і серцем (почуттями).

Емоційний інтелект (EQ) – це самопізнання, самосвідомість, здатність спілкуватися з людьми. До

початку дев'яноятих років емоційний інтелект характеризували як функцію правої півкулі, на відміну від функції лівої. Ліва півкуля є аналітичною і відповідає за мислення, мову, судження і логіку, тоді як права півкуля є більш творчою і відповідає за інтуїцію, почуття і цілісність. Важливим є поєднання умінь мислити і здатності відчувати [4].

Духовний інтелект (SQ) посідає центральне місце серед усіх видів інтелекту, тому що він певною мірою визначає напрям розвитку для інших трьох видів, а також допомагає встановити правильні принципи, які є частиною нашої совісті.

Автор книги «Думаємо душею» Р. Уолман зазначає: «...під духовним я розумію давній і постійний пошук людиною зв'язку з чимось більш значущим і надійним, ніж наше еґо - з нашою душею, з історією та природою, з нероздільними віяннями духу, з таємницею життя» [5].

Автори книги «SQ: зв'язок з нашим духовним інтелектом» Д. Зоар і Я.Маршал відзначають: «На відміну від IQ, яким володіють комп'ютери, і EQ, який є у вищих ссавців, SQ властивий тільки людині і є найбільш значущим з усіх видів інтелекту. Він пов'язаний із потребою людини. Саме SQ ми використовуємо, розвиваючи наше прагнення і здатність до осмислення, бачення і надбання цінності. Саме він дозволяє нам мріяти і боротися, суті власне - це те, що нас робить людьми» [6]

Як доводить практика, на сьогодні успішні люди зосереджують свою увагу на логіці та емоціях. Дослідження демонструють, що емоційно адаптовані особи - ті, що панують над власними емоціями і розуміють чужі - мають переваги в усіх сферах людської діяльності. Вони підключають до розуму емоції, використовуючи його якомога ефективніше. Працівники, які не можуть контролювати свої емоції, постійно знаходяться в стані внутрішньої боротьби і, як наслідок, не можуть сконцентруватись на поставлених завданнях. На відміну від IQ, рівень якого певною мірою визначається генами, рівень EQ залежить від зусиль самої людини і може розвиватися протягом усього життя.

Список літератури

1. Березюк, Г. Емоційний інтелект як детермінанта внутрішньої свободи особистості [Текст] / Г. Березюк // Психологічні студії Львівського ун-ту. - 2008. - С. 20-23.
2. Власова, О. І. Теоретико-методичні засади дослідження емоційного інтелекту як інтрадивідної властивості особистості [Текст] / О. І. Власова, М. А. Березюк // Теоретичні і прикладні проблеми психології: зб. наук. пр. - Луганськ: Вид-во ЧНУ, 2004. - № 2(7). - С. 175-181.
3. Гоулмен, Д. Эмоциональный интеллект на работе [Текст] / Д. Гоулмен. - М.: АСТ, 2009. - 476 с.
4. Кови, С. Восьмой навык. От эффективности к величю [Текст] / Кови С., Стивен Р.; Пер. с.англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007, 2007. - 422 с.
5. Wolman, R. Thinking with Soul [Текст] / R. Wolman/ - New York: Homony books, 2001. - p. 26.
6. Danah Zohar Jan Marshall. SQ: Connectung with Our Spiritual Intelegence (New York and London: Bloomsbury, 2000).
7. Филатова О. Эмоциональный интеллект как показатель целостного развития личности [Текст] / О. Филатова // Персонал. - 2000. - №5. - С. 100-103.

РЕЗЮМЕ

Дидяк Іванна

Эмоциональный интеллект как неотъемлемая составляющая управленческого потенциала предприятия

Исследовано сущность эмоционального интеллекта и его влияние на финансово- хозяйственную и деловую успеваемость предприятия. Обоснованно важность развития эмоционального интеллекта в контексте практического значения для предприятия в целом.

На основі вказаного вище емоційний інтелект визначається як:

- сукупність емоційних, особистих і соціальних здібностей, які впливають на загальне вміння ефективно справлятися з вимогами і тиском соціального середовища;

- вміння ефективно контролювати свої емоції і використовувати їх для покращення мислення;

- вміння діяти у взаємозв'язку з внутрішнім середовищем своїх почуттів і бажань.

Оскільки емоції містять інформацію і впливають на мислення, дуже важливо брати їх до уваги при побудові логічних ланцюгів, вирішенні різних завдань, ухваленні рішень і виборі своєї поведінки. Саме тому потрібно вміти керувати емоціями, тобто викликати або відчужувати їх залежно від ситуації і від їх важливості. У процесі управління емоціями людина повинна навчитися розуміти себе і свої наміри. У цьому випадку успіх стане логічним завершенням усіх завдань [1].

Емоційний інтелект формує також рівень ініціативності, тобто умінь використовувати сприятливі можливості для підвищення загальної результативності. За ініціативністю іде воля до перемоги, тобто орієнтація на кінцевий результат, при цьому процес його досягнення приходить з емоційним піднесенням. Високий рівень інтелекту допомагає і при вирішенні конфліктних ситуацій, що виникають у процесі трудової діяльності, та укріплює моральний клімат в організації, мотивує співробітників до виконання поставлених завдань, посилює корпоративну культуру.

Сьогодні вже не викликає сумніву той факт, що емоційний інтелект є повноправною складовою управлінського потенціалу підприємства. Високий рівень емоційного інтелекту дозволяє досягти успішної самореалізації, збільшує інтелектуальні сили особистості, суттєво впливає на продуктивність праці та забезпечує комфортні взаємовідносини в колективі. Саме тому його розвиток та комплексне ефективне використання є вкрай важливими в сучасних умовах господарювання.

RESUME

Dydyak Ivanna

Emotional intellect as an integral part of the management capacity of enterprises

The essence of emotional intellect and its impact on financial and economic and business success of the company are considered in the article. The importance of emotional intellect in the context of practical importance for the whole enterprise is grounded.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕМЕРДЖЕНТНИХ РІШЕНЬ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЦІЛІСНОЇ СИСТЕМИ

У статті досліджено особливості формування функціональних систем підприємства, подано критерії оцінки їх ефективності та результативності взаємозв'язку між ними. Обґрунтовано напрями та окреслено сферу впровадження емерджентних рішень у діяльності підприємства та його функціональних підсистем.

Ключові слова: функціональні підсистеми, «тріада функціональних підсистем», господарські дії, ефективність підприємства, емерджентність, синергізм.

Глобалізація розвитку ринкових відносин значною мірою вплинула на трансформацію ключових їх елементів. Ці процеси торкнулися розвитку продукуючого елемента економіки – підприємств, унаслідок чого виникли різноманітні форми їх організації та способи ведення господарської діяльності. У таких умовах менеджментом підприємств вироблені численні стратегії розвитку, які характеризуються різними підходами до забезпечення ефективності власної діяльності.

Залучення України у світові господарські зв'язки і, як наслідок, інтеграція вітчизняних підприємств у світову систему конкуренції вимагає не лише адаптації їх системи управління до світових стандартів, а й розробку власних управлінських концепцій щодо «виживання» в такому середовищі. Як показує практика сучасних найбільш успішніших корпорацій, основою стабільного розвитку часто виступають управлінські рішення нестандартного характеру, так звані емерджентні рішення, а, отже, наукові дослідження щодо особливостей їх впровадження набувають особливої актуальності.

Феномен емерджентності в системі управління підприємством постійно згадувався науковцями, проте конкретних досліджень щодо нього не здійснено. Певною мірою емерджентність у сфері управління підприємством висвітлена в праці Г. Міцберга, котрий показав можливості впровадження емерджентних стратегій у діяльність підприємства. Проте наведені дослідження мають винятково концептуальний характер, тоді як практичний аспект потребує постійного дослідження.

Мета статті – виокремлення практичних аспектів впровадження емерджентних рішень у діяльності підприємства як цілісної системи.

Первісним елементом будь-якої економічної системи виступає феномен підприємства, що в процесі свого розвитку трансформується. Ключова роль підприємств як елементів економічної системи полягає в тому, що, незалежно від характеру, виникають різного роду економічні відносини і, як правило, формується суспільний інтерес.

Сучасне підприємство є складною інтегрованою системою, що відзначається комплексною взаємодією різного роду функціональних підсистем, які водночас мають окрему структуру, високий рівень диверсифікації, але перебувають між собою в тісному взаємозв'язку, а

тому потребують вироблення взаємоузгоджених управлінських рішень. У ринковій економіці автономні функціональні системи підприємства можна згрупувати у своєрідну «тріаду функціональних підсистем підприємства» (фінансову, організаційну та виробничу підсистеми), взаємозв'язок яких слід проілюструвати за допомогою схеми (рис. 1).

Як центральна, виробнича підсистема у своїх межах концентрує не лише безпосередньо залучені підприємством ресурси, які перетворюються на готову продукцію або послуги, а й їх розробку, удосконалення і збут. Водночас ця підсистема не може функціонувати без праці (база організаційної підсистеми), що здійснює перетворення ресурсів, удосконалення товару, його просування на ринку і т.п., та фінансових відносин (бази фінансової системи), які опосередковують трансформацію ресурсів з одного стану в інший, здійснюють оплату і винагороду різного роду праці і, зрештою, характеризують ефективність самого виробництва.

Зважаючи на вказане вище, слід наголосити, що кожен з елементів «тріади функціональних підсистем підприємства» містить у собі більш спеціалізовані, логічно пов'язані автономні функціональні системи (функціональні системи другого порядку), котрі можна зіставити з характером господарських дій на підприємстві (таблиця 1).

Попри організаційний статус окремих функціональних систем кожна з них може виступати як об'єктом управління, так і його інструментом. Причому характер такого взаємозв'язку розкривається у певній послідовності (рис. 2).

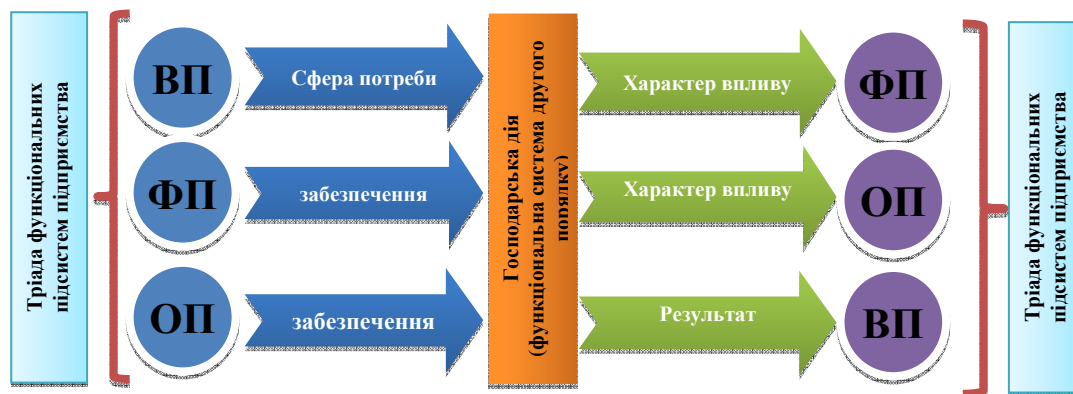
Наприклад, впровадження маркетингових заходів для просування товарів на ринок виникає внаслідок потреби підвищення обсягу збуту товарів, виготовлених у виробничій сфері. Така господарська дія вимагає додаткового фінансового забезпечення (оплата рекламних послуг) і, в окремих випадках, залучення до діяльності підприємства додаткового персоналу (створення власної маркетингової служби). Усі ці процеси, як уже зазначалося вище, здійснюються задля єдиного результату у виробничій підсистемі «збільшення обсягу продажів», який може по різному відбиватись на інших двох підсистемах. Варто наголосити на тому, що важливим елементом у таких взаємовідносинах виступає ефективність.



Рис. 1. Взаємозв'язок елементів «тріади функціональних підсистем підприємства»

Таблиця 1. Сукупність функціональних систем і господарських дій на підприємстві

Функціональна підсистема підприємства	Господарські дії
Фінансова підсистема	Діяльність у сфері залучення, розподілу і використання фінансових ресурсів (бюджетування, фінансове планування, здійснення розрахунків, дивідендна політика і т.п.).
Організаційна підсистема	Визначення організаційної структури підприємства, сфери діяльності, кадрова політика і т.п.
Виробнича підсистема	Організація ресурсного забезпечення виробничої сфери, вибір постачальників, маркетингова діяльність, удосконалення виробництва і т.п.



Умовні позначення:




-  - Виробнича підсистема підприємства
-  - Фінансова підсистема підприємства
-  - Організаційна підсистема підприємства

Рис. 2. Схема взаємозв'язку елементів «тріади функціональних систем» та функціональних систем другого порядку

У класичному розумінні ефективність – це відносна категорія, відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його отримання, здатність приносити ефект, спричиняти дію [1].

Отже, ефективність результату у виробничій підсистемі можна звести до рівності:

$$\text{Ефективність} = \text{Результат (ВП)} > 0 \quad (1)$$

при чому

$$\text{Результат (ВП)} = (\text{забезпечення [ФП]} + \text{характер впливу на [ФП]}) + (\text{забезпечення [ОП]} + \text{характер впливу на [ОП]})$$

(2)

Особливістю змінних даного рівняння є їх додатні чи від'ємні значення, які залежать від характеру господарських дій, зокрема:

$$\text{забезпечення [ФП]} = -n$$

$$\text{забезпечення [ОП]} = -n$$

$$\text{характер впливу на [ФП]} = -/+m$$

$$\text{характер впливу на [ОП]} = -/+n$$

де n – число, яке характеризує обсяг витрат для здійснення господарських дій в рамках окремих функціональних підсистем, m – число, яке характеризує обсяг витрат ($-m$), чи доходів ($+m$) від господарських дій в рамках окремих функціональних підсистем.

Виконання відповідних рівностей вказує на те, що реформування чи зміна алгоритму окремої господарської дії загалом впливає на діяльність цілого підприємства, причому позитивне значення змін може не завжди забезпечити ефективність діяльності загалом. Наявність системного і функціонального зв'язків у процесі функціонування підприємств визначає перспективи впровадження в його діяльності емерджентних рішень.

Сутність значення «емерджентне рішення» є похідним елементом від поняття емерджентність. Емерджентність — це результат виникнення між елементами системи так званих синергетичних зв'язків, які забезпечують більший загальний ефект, ніж сума ефектів окремо взятих елементів системи, що діють (функціонують) незалежно. Іншими словами емерджентність можна подати за допомогою математичного виразу:

Список літератури

1. Тищенко, А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий [Текст] : моногр. / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 144 с.
2. Матеріали вільної енциклопедії Вікіпедія. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>

РЕЗЮМЕ

Коровчук Юрій

Особенности внедрения эмерджентных решений в процессе обеспечения эффективности предприятия как целостной системы

В статье исследованы особенности формирования функциональных систем предприятия. Представлены критерии оценки их эффективности и результативности взаимосвязи между ними. Обоснованы направления и намечено сферу внедрения эмерджентных решений в деятельности предприятия и его функциональных подсистем.

$$C \neq \sum \Phi_n \quad (2)$$

де C – значення певної системи; Φ_n – функціональні підсистеми відповідної системи;

Зважаючи на це, значення емерджентних рішень можна сформулювати як рішення в окремій функціональній системі підприємства, що забезпечує зміну ефективності всіх інших функціональних підсистем та діяльності підприємства загалом. Важливою ознакою прийняття емерджентного рішення в діяльності підприємства є те, що його наслідком можуть виступити два сумарні значення системи, відповідно до яких і встановлюється його ефективність:

Неефективні емерджентні рішення

$$C_n \geq \sum \Phi_n \quad (3)$$

Ефективні емерджентні рішення

$$C_n \leq \sum \Phi_n \quad (4)$$

де C_n – ефективність підприємства загалом як системи, Φ_n – ефективність функціональних систем підприємства.

Вказані рівності означають, що результатом прийняття ефективного емерджентного рішення є синергетичний ефект у діяльності підприємства, тобто «емерджентне рішення» - це процес, а «синергетичний ефект діяльності» - результат.

Іншою особливістю емерджентних рішень у системі управління є короткотерміновість їх упровадження. Така риса виявляється внаслідок того, що ефективність емерджентних рішень перебуває в прямому взаємозв'язку з їх використанням на різних підприємствах, причому у більшості випадків темп спаду ефективності окремого емерджентного рішення випереджає частоту його впровадження на різних підприємствах – окремих цілісних системах.

Отже, слід зауважити те, що емерджентні рішення – це одна із базових категорій, що забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства як цілісної системи, однак процес їх розробки і впровадження вимагає глибокого аналізу перспектив і ризиків у діяльності самого підприємства, а також оцінки тенденцій змін умов функціонування окремих його функціональних підсистем.

RESUME

Korovchuk Yuriy

Features of introduction of emergent solutions in the process of providing of enterprise effectiveness as an integrated system

The article examines the features of functional systems of the enterprise. The criteria for evaluating their effectiveness and efficiency of the relationship between them are defined. The directions are determined. The sphere of implementation of emergent solutions in the enterprise and its functional subsystems are proved.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ОРГАНІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЖИТТЯ

Стаття присвячена дослідженню оптимальної конкурентної переваги організації шляхом здійснення управління якістю життя людей. Проводиться порівняльний аналіз привабливості показників внутрішнього середовища та зовнішніх умов з головним конкурентом.

Ключові слова: конкуренція, конкурентна перевага, конкурентна позиція, якість життя.

В умовах швидкого розвитку інформаційних технологій, що є невід'ємною частиною економічного, політичного та соціального життя, актуальним питанням залишається вдосконалення механізму управління конкурентними перевагами організації на сучасному ринку. У боротьбі за споживача всі сили спрямовуються на забезпечення впровадження інновацій, підвищення соціальної справедливості та захищеності, добробуту і якості освіти, науки, культури та життя населення і захисту довкілля до рівня світових стандартів. Проте, з метою утвердження власних позицій на ринку, організація змушена здійснювати пошук пріоритетного показника управління конкурентцією.

У практиці бізнесу саме конкурентні переваги є головною ціллю і результатом господарської діяльності. Однак актуальним залишається питання, як при дефіциті ринкової інформації виконати достовірну оцінку конкурентних переваг на кількісному рівні.

Для дослідження проблеми ми використали вчення та висновки класика теорії та практики конкуренції та конкурентних стратегій М. Портера, російських науковців Г. Л. Азоєва, Р. А. Фахтудінова, А. Ю. Юданова.

Ґрунтовні дослідження цієї проблеми провели українські фахівці, зокрема Ю. Б. Іванов, В. Г. Герасимчук, Б. І. Мицак, З. Є. Шершньова, Л. С. Шевченко. Вони зазначають, що для успішної конкуренції на ринку керівники виробництв у своїй роботі повинні робити акцент не тільки на сьгоднішніх потребах суспільства, а й прогнозувати їхні тенденції у майбутньому.

В. Бурр у праці «Концепція стійкої конкурентної переваги» [8] виокремлює проблеми управління конкурентцією під час реалізації процесу аналізу конкурентних переваг, зокрема: 1) інформація про насиченість ринку товарами конкурентів є важкодоступною; 2) категорія «частка ринку» передбачає знання регіонального ринку. Поряд з цим, головною проблемою залишається наявність в економіці тіньового сектору, який обмежує доступ до правдивої інформації.

Під час аналізу конкурентного середовища, оцінки потенціалу, умов і позиції організації використовують методи [3-6], які містять діагностику конкурентної позиції організації. Наприклад, стратегічні зони Ансоффа: структуризація мікросередовища фірми, її галузі, найближчого оточення, стратегічні зони господарювання (СЗХ), ресурсів (СЗР), капіталовкладень (СЗК), технологій (СЗТ), групи стратегічного впливу (СГВ); матриця «Дженерал Електрик — МакКінсі» («конкурентний статус фірми — привабливість ринку»).

На сучасному етапі формування соціально орієнтованої економіки існує необхідність встановлення відповідних характеристик, придатних для знаходження конкурентних переваг, з урахуванням напрацювань прогресивного іноземного досвіду й України.

Основою ефективного управління конкурентцією є оцінка середовища, у якому реалізують конкурентні переваги. Її здійснюють шляхом аналізу внутрішнього середовища і зовнішніх умов. Зокрема, виводиться оцінка конкурентних переваг: рівень потенціалу внутрішньої структури і привабливості зовнішніх умов, які можуть забезпечити ключові чинники успіху відповідно до вимог.

Отже, для оцінки конкурентного середовища і прийняття рішення щодо вибору ефективних напрямків формування стратегії конкуренції порівнюють показники потенціалу внутрішньої структури і привабливості зовнішніх умов з головним конкурентом. У результаті останні змінюють споживчі властивості товарів і послуг, відповідно до потреб організації, ціннісним орієнтаціям керівництва і персоналу, зовнішнім і внутрішнім можливостям.

Окреслені завдання, пошук ефективних форм управління конкурентцією визначають те, що об'єктом аналізу конкурентних переваг обираються соціальні стандарти як своєрідний граничний орієнтир соціально-економічного розвитку, в основі якого лежать виражені на нормативах можливості середовища показники якості життя. Такий підхід обумовлено тим, що конкуренція стимулює соціальну активність суб'єктів економіки, підвищує соціально-трудова активність громадян і спрямована на забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку. Таким чином, у результаті конкуренції розвитку змінюється рівень якості життя населення, що є одним із індикаторів та ендогенних факторів стійкого розвитку середовища [2,10,11]. Таким чином, питання, пов'язані з управлінням конкурентцією, соціально-економічним розвитком, варто розглядати в одній площині.

Конкурентну перевагу організації визначають у просторі з двох координат: горизонтальна, на якій відкладається значення потенціалу підвищення якості роботи, і вертикальна – яка відображає зростання рівня якості життя.

Добуток значень потенціалу (Пот) і рівня якості життя (Ряж) дає нам аналітичне значення конкурентної позиції (Кпоз) підприємства:

$$Кпоз = Пот \times Ряж \quad (1)$$

Конкурентна позиція організації — це статична характеристика, проте конкурентні переваги залежать не тільки від неї. Вона стає реальною і рушійною силою лише при належній активності керівництва, функціональних фахівців і всього персоналу.

Цю активність характеризують воля і цілеспрямованість керівництва і персоналу, якість вибраних і реалізованих шляхів розвитку, рівень мобілізації потенціалу; здатність залучати капіталовкладення, методи, культура проведення змін, адекватна реакція на зміни ситуації; швидкість (темп) пристосування до змін та відповідна мотивація. Її реальна значущість визначиться лише при певному рівні варіативної активності керівництва, фахівців і всього персоналу щодо реалізації конкурентної переваги.

Можна стверджувати, що саме поєднання конкурентної позиції (Кпоз) та активності керівництва (Акт) визначатиме успіх діяльності, який називають конкурентною перевагою (Кпр):

$$Кпр = Кпоз \times Акт. \quad (2)$$

Таким чином, аналіз зовнішнього середовища організації, виконаний на основі якості життя, дає можливість оцінити конкурентні умови, створені конкурентним управлінням та середовищем більш повно.

Проте, на конкурентні переваги здійснюють вплив різноманітні чинники, зокрема зовнішні, які не контролюються підприємством. Варто зазначити, що аналогічні чинники можуть їх як посилювати, так і послаблювати. Конкурентні переваги мають відносний

характер, оскільки оцінюються лише шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність діяльності організації. Крім того, вони є прив'язаними до конкретних умов та причин. Тому при аналізі конкурентних переваг повинен враховуватися фактор реальних умов оточення.

Таким чином, управління конкуренцією в ринкових умовах вимагає перегляду класичних принципів шкіл менеджменту, зокрема управління внутрішніми джерелами, та обумовлює акцентувати увагу на вхідній інформації. Запропонована методика визначення і оцінки конкурентних переваг організації є новітньою, порівняно з іншими методиками, яка ґрунтується на засадах підвищення якості життя як узагальнюючого показника середовища. Варто зазначити, що саме він як індикатор ринкової економіки для України та нове явище, допомагає розв'язувати комплекс соціально-економічних проблем, зокрема виконати оцінку конкурентних переваг. Це дасть змогу підвищити ефективність управління конкуренцією розвитку за рахунок орієнтування на потреби споживача в майбутньому, а не тільки на сьогоднішній день. Зараз процеси конкуренції не є боротьбою між виробниками за вигідніші умови, а управлінням власними конкурентними перевагами задля задоволення суспільних потреб та розвитку економіки країни.

Отже, управління забезпечує стабільну конкурентну перевагу та підвищує ефективність діяльності підприємства тому, що оцінку конкурентних переваг проводять на основі аналізу фактичного і нормативного (якості життя) показників середовища, а тенденції, пов'язані із постійним зростанням ролі якості життя, посилюють його мотиваційний вплив на підтримку такої стратегії.

Список літератури

1. Азоев, Г. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г. Азоев, А. Челенков. – М.: ОАО Типография «Новости», 2000. – 256 с.
2. Акулич, М. Анализ конкурентоспособности продукции в аспекте взаимоотношений с потребителями [Текст] / М. Акулич. // *Маркетинг*. – 2003. – №6 (73). – С. 33 – 43.
3. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. ; Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989.
4. Ахматова, М. Теоретические модели конкурентоспособности [Текст] / М. Ахматова, Е. Попов. // *Маркетинг*. – 2003. – №4 (71). – С. 25 – 39.
5. Белый, Е. Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления / Е. Белый, С. Барашков // *Маркетинг*. – 2002. – №4 (65). – С. 29 – 35.
6. Бурр, В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества [Текст] / В. Бурр. // *Проблемы теории и практики управления*. – 2004. – № 4.
7. Висема, Х. Менеджмент в подразделениях фирмы [Текст] / Х. Висема. Пер. с англ. – М.: Инфра-М.- С. 23
8. Громада: через якість управління – до якості життя (незалежний моніторинг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.euroway.berdyansk.net/mirr_mon1.html.
9. Про захист економічної конкуренції [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу до ресурсу: www.rada.gov.ua/
10. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії [Текст]: закон України // *Відомості Верховної Ради України*. – 2000. – № 48. – С. 409.
11. Папієв, М. Світовий досвід застосування соціальних стандартів
12. [Текст] / М. Папієв. // *Економіка України*. – 2004. – № 1. – С. 4-8.

РЕЗЮМЕ

Урсакий Юлия

Конкурентное преимущество организации в контексте управления качеством жизни

Статья посвящена исследованию оптимальной конкурентного преимущества организации путем осуществления управления качеством жизни людей. Проводится сравнительный анализ привлекательности показателей внутренней среды и внешних условий с главным конкурентом.

RESUME

Ursakiy Yulia

Competitive advantage of the organization in the context of managing the quality of life

Article is devoted to research of the optimal competitive advantage of the organization by means of quality control of people's live. There has been carried out the comparative analysis of the indicators of attractiveness of internal environment and external environment with a main competitor.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336

JEL Classification: E62, H21, H61.

George ABUSELIDZE

Doctor of Economics,
PhD Finance, Money Circulation, Credit, Professor,
Shota Rustaveli State University, Georgia

OPTIMAL TAX BURDEN 38,2%: THEORY AND PRACTICE

It's no need to argument to the society that a modern state doesn't exist without taxes. Alongside it is acknowledged that tax burden influences not only the budget revenues but investments, demand and supply, prices and others. All this, has direct as well as indirect influence on the economic activity and production capacity. In the concept of tax burden the important fact is the connection of tax burden with the economic activity and production capacity. The influence of tax burden on budget tax revenues and production capacity can be realized in two different ways. On one hand tax burden has influence on production technologies, effective usage of resources that accordingly will be depicted on the production capacity and, on the other hand, the change of tax burden has influence on budget tax revenues that will be depicted on the economic activity.

Keywords: finance, state budget, tax policy, tax burden, production capacity.

Introduction

The principal factors determining extent of impact of taxation pressure on economic activity and output include profitability of production in the sector, competition severity, manufacturing and sale of concrete products, industrial specificity of sectors, regions and spheres, general social and politic condition in the country, incomes of the various sections of population and their economic status.

Extent of competition between the enterprises and their profitability make one of the main determining factors of tax burden, as severity of competition enforces manufacturers to sale their products at the minimum prices. Taking into account that the average costs of enterprises in the same sector are almost equal, i.e. they do not prevail in production costs, the prices inflated with taxes may be reduced by means of taking tax burden by these enterprises upon themselves. Such way price reduction and demand stimulation are possible. They take tax burden upon themselves at the cost of profit gaining by these enterprises. But only high-yielding enterprises can afford reduction of profit, i.e. competition enforces enterprises to reduce prices and their profitability is the main factor of realization of price reduction tend.

Based on above mentioned, lack of competition in the sector will eliminate stimulation of price reduction tend and correspondingly cause taxation pressing of customer, but in case of low profitability of enterprises in the sector they rather will not be able to take upon themselves the price-inflating taxes burden. But it does not mean that taking of tax burden is an end in itself or that the enterprises care of welfare of customers. It is only a way of their survival in competitive fighting.

The bigger is organic content of capital in sector, the less is possibility of variation of output, which may be related to changes of taxation policy, general economic situation in country and generally to development of the processes

casing reduction of aggregate demand.

Monopolistic enterprises are comparatively secured from such situations. Even in ordinary situations they apply price rising for the purpose of income maximization.

Talking of tax burden and its impact we should necessary remark its influence on territorial entities. For this purpose we should use so called tax diffusion, what means unity of arrangements making by tax and financial bodies for the purpose of budget balancing at the cost of assigning of payments to so called regulating taxes as interests. In such case the named payments are assigned to the budget of the appropriate level of budget system, i.e. vertical balancing of budget is performed.

Tax burden and tax diffusion have double meaning depending on what it applies to: physical persons or state territorial units. Just this is a contradiction, as the bigger is tax burden towards region, the more stable is its financial condition and less are the problems related to budget balancing. Absolutely differently is assessed tax burden towards legal persons and individual tax payers. Even insignificant grow of burden may cause worsening of their property status.

The object of this paper is the tax policy and optimal tax burden.

The aim is to analyse the influence of Optimal Tax Burden on Economic activity and production capacity.

Methods of research: Deduction, Synthesis, comparative analysis of scientific literature, statistical analysis, Historical approach.

Literature Review

According to so called pessimistic concept (pessimistic concept, <http://www.wisegeek.com/what-is-keynesian-economics.htm>) it is impossible to establish any dynamic regularities in this process, as due to incidental circumstances various tax payers bear different tax burden. Proudhon stated that all taxes finally focus at final

consumers of products and cause reduction of their income, disproportions and losses in economics, injustice in society (Pierre-Joseph Proudhon. *General Idea of the Revolution in the Nineteenth Century*. http://wn.com/Pierre-Joseph_Proudhon-General_Idea_of_the_Revolution_in_the_Nineteenth_Century/#/book).

According to optimistic production (Dems-Determined-to-Crack-Gop-No-Tax-Pledge.(2012). <http://thefiscaltimes.com>) - contrawisely, all the taxes finally evenly distribute between all tax payers in direct proportion to goods consumption and utility.

Mathematic concept based on theory of marginal utility of production which founders the famous scientists Bohm-Bawerk, Walras etc. were (Kugaenco, Belyanin, 1999), illuminated research of this problem and use for its explanation such economic categories, as demand, supply and price, i.e. elasticity of demand and supply. They consider relation of these categories to taxes.

Statistic concept tries to explain the named phenomena by the way of fundamental analyzing of the statistic data received resulted multiple statistic observation.

According to E. Atkinson and J. Stiglitz (Atkinson, Stiglitz,

1995), payment of taxes results reduction of individuals' incomes. They really grow poorer and have to suspend retirement, reduce spare time on cost of growing working hours etc.

Survey

In respect to taxation pressure peculiarities of economic activeness and output may be explained by means of balancing of positive and negative effects. Hereinafter the effects promoting growth of economic activeness and output in case of increase of taxation pressure and those preventing such growth in case of decrease of taxation pressure we call "positive", and vice versa: the effects preventing growth of economic activeness and output in case of increase of taxation pressure and those promoting such growth in case of decrease of taxation pressure we call "negative".

The group of positive effects may include the effect of creation of economic environment (or economic ability of state) and the effect of benefits. The effect of creation of economic environment suppose that growing of taxation pressure up to the optimal level – 38,2% (Abuselidze, 2005) extends financial abilities of state and it performs its economic function better (please, find Abuselidze curve, Figure №1).

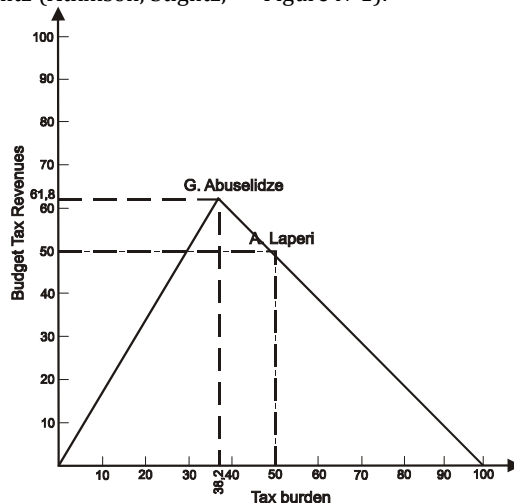


Figure 1. Abuselidze curve

This effect is positive for output, as in conditions of growing tax revenues, first of all supply from public sector itself grows by means of creation of more public wealth and services, and, secondly, state improves business environment, what is very important for promotion of growth of economic activeness in private sector. The effect of benefits defines direct influence of taxes on individuals' behaviour. So, the effect of benefits promotes economic activeness in case of growing of taxation pressure up to the optimal level.

The group of negative effects includes the effect of replacement and financial effect. Existence of the effect of tax replacement is provided with that some kinds of business are not taxable, besides those taxable are liable to various rate taxes. When tax rates grows over the optimal pressure, resulted the effect of replacement business transfers from taxable spheres to tax-free spheres or from the spheres of heavy taxes – to the spheres of lower taxes. The individuals actively seek and often find the ways to avoid taxes partly or wholly. Such ways of avoiding taxation lead to reduction of budget revenues (Abuselidze, 2005). The same result is received resulted financial effect. This effect originates, when the same business may be compensated in various forms and correspondingly the rate may vary. Classical

example of influence of this effect is the case, when for the purpose of avoiding grown tax the business entities shift taxes onto each other and transfer to shadow economy.

To establish the main and most important factor having the biggest influence on redistribution of taxation pressure between economic activeness and output, let's consider the mechanism of shifting taxes.

Historical, theoretical and practical inheritance of tax shifting enables modern economist to make two very important decisions:

1. Tax shifting is determined with prices;
2. Tax shifting is governed with sales volume.

When state intends to levy a tax on concrete part of population, this part tries to avoid burden of this tax by means of various mechanisms and shift it to the other part of population. For example, the tax levied on manufacturers must reduce their profits and give their part to state. But not wishing to bear this burden, they try to shift it to customer by the way of price rising and they really often do it successfully.

Taxes may be shifted from seller to customer and vice versa. On the first case burden shafting is achieved by the way of price rising, but the in other case on the contrary - by the way of price reduction. Shifting may be performed by the

several stages. It is possible, when goods transfer from manufacturer to final customer through several stages. This process is called complex shifting mechanism.

So, taxes are shifted through the prices, but let's clear for who's benefit this mechanism starts to work in the concrete case and what factors determine it, i.e. we intend to determine in what cases taxes are shifted by manufacturer to customer and vice versa.

Even Adam Smith (Smith, 2011) and David Ricardo (Ricardo, 1937) pointed to the factors determining real addressees of tax burden in their works. Adam Smith connected size of wages to elasticity of labour supply, but David Ricardo developed the ideas related to reaction of demand and supply regarding change of price for different goods, i.e. he considered elasticity of demand and supply a reference point. These considerations underlie the modern views which explain the problems of shifting of tax burden.

Elasticity of goods demand means that goods demand significantly rises resulted change of price, but non-elasticity of goods demand means that demand value insignificantly changes resulted change of price. Elasticity of demand is determined with several factors, namely: 1. is it the product of first priority or luxury: if it is necessary for customer and it is impossible to replace it or withdraw from use, customer is ready to pay any price for it; 2. existing of nearest substitute, i.e. customer may in case of rising price for one product replace this product with the other one, which can substitute the first product due to its physical or any other features. Such other factors may include also market limits, period etc.

Elasticity of supply is determined similarly. Goods supply is elastic, if quantity of supplies significantly changes resulted change of price and vice versa, goods supply is not elastic, if quantity of supplies insignificantly changes resulted change of price.

On the basis of determination of demand-supply elasticity its relation to tax shifting becomes apparent. It may

be formulated as follows:

As we mentioned above, taxes are shifted through the prices, i.e. it is included to the goods price rising it. Correspondingly, its real payer coincide with the final customer. But this mechanism cannot be used in all times, as when manufacturer rises the products price through taxes, he should preliminarily determine expected results. Providing laws of market, in other equal conditions price rising for any products causes lowering of demand for such products. And one of the tasks of manufacture is just determination of extent of demand lowering. But this is no other than determination of elasticity of demand for goods. In case of neglecting this condition price rising may cause complete crash of business in the market, as in conditions of elastic demand even insignificant rise in price causes appreciable lowering of demand quantity. It will cause sharp lowering of company's benefits. This negative result may be avoid with the only way: company should take tax on itself, i.e. pay it at the cost of its profit. Above mentioned may be done by highly profitable companies only. Otherwise business will loose any commercial meaning and wind up.

The enterprises having more elastic demand for their products are secured from such situation to more extent. They have more possibilities of tax shifting, i.e. price rising, as in case of non-elastic demand such rise cannot cause any significant changes in size of demand and correspondingly the indexes of sales hardly change.

But such simple approach to the mentioned matter is not purposeful. We should not imagine that if demand is not elastic, then manufacturer can shift the whole tax burden onto customer or, vice versa, if demand is elastic, manufacture cannot shift the tax and has to take the whole tax burden upon himself. Tax burden in any case is beared by both manufacturer and customer, but to what extent? To establish this we can use concrete examples and graphs of function (Figure №2 and №3).

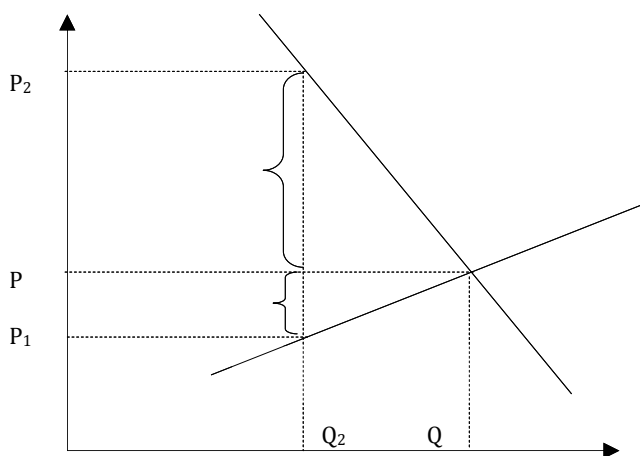


Figure 2. Graph of function

Figure (2) shows curves of demand and supply and such types of market, where demand is comparatively non-elastic, but supply – very elastic. P and Q mean relatively goods price and sales volume. After tax levying price rises. It reaches point P2, causes lowering of demand and reaches some point Q2. Correspondingly, the following disproportion origins: if earlier customers paid price P, now they have to pay higher price P2, but sellers receive lower price P1 instead of price P and sell less quantity of products. Just the value equaling difference between price paid by customer and price received by manufacturer ($P_2 - P_1$) is a tax burden

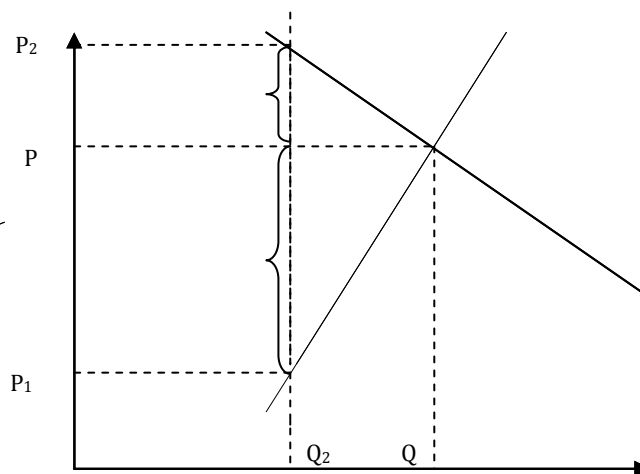


Figure 3. Graph of function

which should be distributed between manufacturer and customer and we can establish its proportion with help of the graph. Customer's burden equals a difference between earlier and present prices, i.e. $P_2 - P$, but manufacturer's one – $P - P_1$. So, finally, manufacturer and customer take upon themselves new tax burden: $(P_2 - P) + (P - P_1) = P_2 - P_1$. But they do not distribute this burden evenly.

Proving all above mentioned, we can draw a conclusion that in the market, where supply is very elastic, but demand is not elastic it should not be understood so, as the whole tax burden is levied on customer. But due to this circumstance

the bigger part of tax burden is beared by customer and less part – by manufacturer.

Figure (3) shows the market type, where supply is comparatively non-elastic and demand – very elastic. Such case should be discussed by the similar way, but taking into consideration above mentioned difference. P and Q are values of price and demand relatively. After tax levying price rises up to P2, but demand goes down to Q2. The difference, i.e. tax burden equals to a value of P2 – P1. As demand is elastic, customers are very sensitive towards price and price rising causes significant lowering of demand. Due to this circumstance customers avoid a great part of tax burden and correspondingly its great part presses manufacturer, what is conditioned with lowering of really received price and demand quantity.

To present it more expressively we here provide the following example: in 1990 The USA Congress levied taxes on luxury, namely yachts, airplanes, fur coats, jewelry and expensive cars. The purpose of this tax levy was to impose a tax on the richest people, as only rich people could buy such things. That is why, luxury taxation seemed enough logical. But after activation of the forces of supply and demand elasticity the result was found out absolutely different from that the Congress intended to achieve. Let's consider yachts market. Demand is enough elastic, as a millionaires are free not to buy yacht and spend their money otherwise, ex. buying a bigger house or travel or generally grow their savings. As for yachts supply, it is enough non-elastic, the more so in the short period, as their manufacturer cannot easily transfer to production of alternative goods. Besides, these plants employees are not able to change career and be employed in the other sector.

Our analysis enables us to make exact prediction. Under conditions of elastic demand and non-elastic supply the main part of tax burden will press suppliers. But it means that the yacht tax will be paid by enterprises and workers, but workers are not rich. So, the most part of luxury tax will press the middle class, not riches. Improprity of assumption regarding shifting of luxury tax became apparent, when the tax started operating. Luxury suppliers informed their

representatives in the Congress about these difficulties and in 1993 this tax was cancelled.

That is why, when state intends to levy new taxes, change any tax or its rate, it is necessary to determine preliminarily, who will really pay this tax. And only after that the matter of changing, levying , growing or lowering taxes should be resolved.

Conclusions and recommendations

In the optimal taxation pressure concept relation of taxation pressure to economic activeness and output is especially important. According to this concept, at critical values of taxation pressure $t=0$ and $t=1$ activeness drops to minimum; at $t=0$ – because state will not have any revenues, nor fulfill its economic functions, and at $t=1$ – because at 100% taxation no one wishes to work out any legal revenues. At the same time, providing this concept, there are levels, differ from taxation pressure ($t=0$ and $t=100$), namely $t_1=50\%$ (Laffer) and $t_2=38,2\%$ (Abuselidze), when economic activeness and output differ. Besides, role and importance of these rates are determined with correlation of: a) taxation pressure and output; b) budget revenues and economic activeness.

Let us assume, that at the initial stage balance of output and economic activeness is at point F and it is corresponded with tax rate t . Let us say that due to some circumstances state charge grew to some value. In other equal conditions this change will cause growing of economic activeness and correspondingly curve moves to the new position. In such situation, for the purpose of achieving the new balance, simultaneously with grown expenses state has to rise t value up to t_2 . The matter is that at F point of the initial balance economy is on the ascending part of the curve of aggregate supply. In such case, among the effects originated resulted rise of t the sum of the effect of creation of output promoting environment and the effect of revenues prevail. That is why, ironically enough, rise of taxes up to t_2 will promote growing of recourses supply. In circumstances of grown quantity of using recourses available the aggregate output will grow and balance will be achieved at point F1(Figure №4).

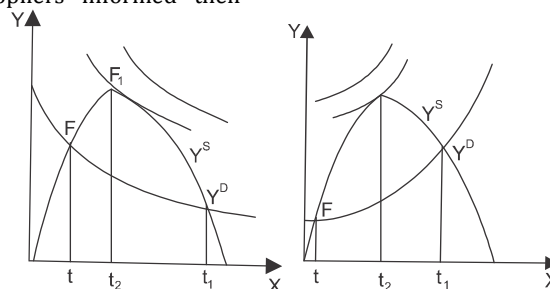


Figure 4. Tax policy and effect of Economics - Abuselidze version

The different situation takes place, when the initial balance point is at E. This latter is on the descending part of output and aggregate supply, where prevailing role belongs to negative effects of taxes (effect of replacement and financial effect). Certainly, in such conditions lowering of

taxation pressure is a natural way of economic activeness stimulation and growth of output. That is why, in this hypothetic situation, if state reduces t value from t_1 to t_2 , then economy will manage to transfer to the new balance at E1 and satisfy the grown aggregate demand (Figure №5).

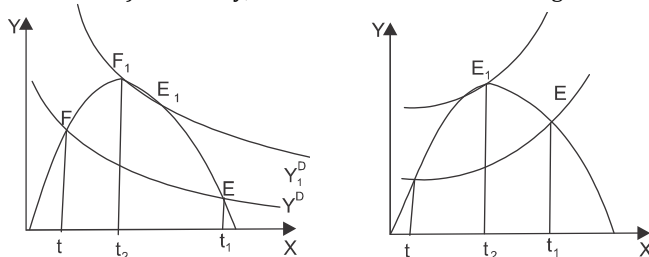


Figure 5. Tax policy and effect of Economics - Abuselidze version

In spite of curves shifting fiscal points t_1 and t_2 remain unchanged, although maximum values of output and

economic activeness determined by these points do change and output depends on optimal taxation pressure $t_2=38,2\%$. (Figure №6). So, the level of balance of economic activeness

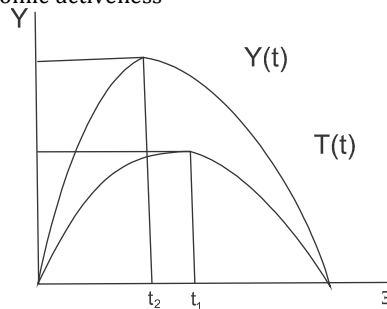


Figure 6. Tax burden curves - compliance with Laper and Abuselidze

References

1. Abuselidze G. D. (2005). The prospects of modern budget revenue in the aspect of the new Tax Code. *International refereed and reviewed scientific and practical Journal of "Social Economy"*, Tbilisi, №1, ISSN-1512-1194;
2. Abuselidze G. D. (2005). Peculiarities of formation and functioning of Georgian budget system in transient period, Author's abstract of dissertation, Tbilisi, p.16.
3. Abuselidze G. D. (2006). Features of Formation and Functioning of Budgetary System of Georgia at the transitive stage, "Publishing House of Science", tb., ISBN-99928-0-900-X;
4. Ananiashvili I. (2009). Taxes Influence the Aggregate Supply. *International refereed and reviewed scientific and practical Journal of the Faculty of Economics and Business*, iv. Javakhsivili State University of Tbilisi, №1, ISSN-1987-5789.
5. Atkinson E.B., Stiglitz Dzh. E. (1995). *Lektsii according to the economic theory of public sector*, M, Aspect Press, p.48-49.
6. Balatsky E.V. (2003). The analysis of Influence of tax load of economic growth with the help it is production – institutional functions. *Problems of forecasting*. No. 2, p. 15.
7. Becker G. S. (1998). A Free-Market Winner vs. a Soviet-style Loser. *Business Week*, august 3.
8. Becker G. S. (2003). Human behavior: economic approach. *The chosen works according to the economic theory*. Ger. with English M., p. 672.
9. Dagaev A.A. (1995). Investments and Tax Policy (Contours of Renewable Paradigm). *Economist*, No 10.
10. Dagaev A.A. (2001). Will Tax Reduction Cause Growth of Investments? *World Economy and International Relations*, No1.
11. Georgia: (2010). *Tax Policy Review*. Washington, IMF.
12. Jibuti A. (2009). Optimal tax rates as a basis for development of the economy. *International refereed and reviewed scientific and practical Journal of the Faculty of Economics and Business*, iv. Javakhsivili State University of Tbilisi, №4, ISSN-1987-5789;
13. Kugaenco A. A., Belyanin M.P. (1999). *Taxation Theory*, Moscow.
14. *Lessons of Tax Reform*. (1991). The World Bank, Washington.
15. Mankiw G. (2000). *Principles of Economics*. Tbilisi, Diogenes, p. 43.
16. McGuire R., Van Cott T. N. (2002). The Confederate Constitution, Tariffs, and the Laffer Relationship. *Economic Inquiry*, 3(40).
17. Ricardo D. (1937). *Principles of Political Economy and Taxation*, Tbilisi.
18. Smith A. (2011). *Research, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Tbilisi, ISBN: 978-9941-18-052-1.
19. *Tax Policy Handbook*. Ed. By P. Shome. Washington, IMF, 1995.
20. <http://www.wisegeek.com/what-is-keynesian-economics.htm>.
21. http://wn.com/Pierre-Joseph_Proudhon-General_Idea_of_the_Revolution_in_the_Nineteenth_Century/#/book.
22. <http://thefiscaltimes.com/Articles/2012/03/01/Dems-Determined-to-Crack-Gop-No-Tax-Pledge.aspx#page1>.

РЕЗЮМЕ

Абуселідзе Георгі

Оптимальний податковий тягар 38,2%: теорія і практика

Сучасна держава не може існувати без податків. Податкове навантаження впливає не тільки доходи бюджету, але й інвестиції, попит і пропозицію, ціни і т.д. Все це має як прямий, так і непрямий вплив на економічну активність і завантаження виробничих потужностей. Податковий тягар тісно пов'язаний з податковим навантаженням на економічну діяльність та виробничі потужності. Вплив податкового навантаження на податкові доходи бюджету і виробничі потужності відбувається двома різними шляхами. З одного боку, податковий тягар, має вплив на технології виробництва, ефективність використання ресурсів, а, з іншого боку, зміна податкового тягара впливає на податкові надходження до бюджету.

РЕЗЮМЕ

Абуселідзе Георгі

Оптимальное налоговое бремя 38,2%: теория и практика

Современное государство не может существовать без налогов. Налоговая нагрузка влияет не только доходы бюджета, но и инвестиции, спрос и предложение, цены и т.д. Все это имеет прямое, так и косвенное воздействие на экономическую активность и загрузки производственных мощностей. Налоговое бремя тесно связано с налоговой нагрузкой на экономическую деятельность и производственные мощности. Влияние налоговой нагрузки на налоговые доходы бюджета и производственные мощности происходит двумя различными путями. С одной стороны, налоговое бремя, имеет влияние на технологии производства, эффективность использования ресурсов, а, с другой стороны, изменение налогового бремени влияет на налоговые поступления в бюджет.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2012 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто питання важливості стратегічного менеджменту страховика як елементу сталого розвитку, уточнено поняття стратегії та стратегічного менеджменту стосовно страхових компаній, а також запропоновано модель стратегічного менеджменту страхової компанії.

Ключові слова: страхова компанія, стратегія страхової компанії, стратегічний менеджмент.

Унаслідок змін форм господарювання, удосконалення процесів, що відбуваються в зовнішньому середовищі діяльності, перед страховиками постають численні проблеми: фінансова нестійкість, неплатоспроможність, забезпечення сталого розвитку, формування страхових резервів, достатніх для покриття майбутніх виплат страхового відшкодування та ін.

Значення стратегічно орієнтованої поведінки страхової компанії, що дає змогу організації виживати в довгостроковій перспективі, різко зросло для вітчизняних страховиків в останнє десятиріччя. Всі організації, у тому числі й страхові компанії, за умов конкурентного середовища, що формується, мають не тільки концентрувати увагу на внутрішньому стані справ, але й розробляти довгострокову стратегію, яка дала б змогу їм встигати за змінами, що відбуваються.

Прискорення змін у середовищі діяльності, поступове насичення вітчизняного страхового ринку, поява нових запитів і зміна позиції споживачів, зростання конкуренції за ресурси, глобалізація бізнесу, поява нових можливостей для розвитку, пов'язаних з досягненнями сучасних технологій, розвиток інформаційних мереж — ці чинники привели до зростання значення стратегічного менеджменту в страхових організаціях й необхідності його використання в практичній діяльності вітчизняних страховиків.

Таким чином, роль стратегічного менеджменту для українських страхових компаній визначається умовами їхньої діяльності, що кардинально змінилися в пореформений час, високим рівнем нестабільності зовнішнього середовища, інтеграційними процесами, які відбуваються, глобалізацією бізнесу. За нинішніх умов відсутність розробленої стратегії розвитку та комплексу заходів з її реалізації гальмує розвиток страховика або взагалі призводить до кризи та зникнення його з ринку.

Наприкінці 50-х років ХХ століття підприємства розвинених країн опинилися у вкрай важких умовах. Це було пов'язано із насиченням ринку, зростанням конкуренції та одночасним зменшенням купівельної спроможності громадян. Саме в цей час для визначення подальшого розвитку подій та формування моделі поведінки підприємства на ринку було запозичене з військового лексику поняття «стратегія», що й стало початком формування такої галузі знання, як стратегічний менеджмент. Його основоположниками були: І. Ансофф, Ж. Бовер, К. Р. Ендрюс, А. Чандлер.

Більш детального розвитку стратегічний менеджмент набув у працях П. Друкера, Б. Карлоффа, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Дж. Стрікланда та А. А. Томпсона. Серед вітчизняних вчених привертає увагу доробок таких дослідників, як В. А. Белошапко, І. О. Бланк, В. А. Васильченко, О. С. Віханський, В. С. Єфремова, Г. В. Загорний, В. Колпаков, Н. В. Куденко А. Наливайко, С. В. Оборська, З. Е. Шершньова, Н. В. Шеховцева та ін.

Метою нашої статті є аналіз визначень поняття стратегії та стратегічного менеджменту, а також уточнення цих категорій стосовно страхових компаній з урахуванням особливостей бізнес-процесів страховика. Завданням статті є визначити поняття стратегічного менеджменту страхової компанії.

Стратегічний менеджмент страховика в конкретний момент визначає, як страхова організація має діяти в сучасних умовах, щоб досягти бажаної мети в майбутньому (рівня рентабельності, рівня виплат страхового відшкодування, обсягу надходження страхових платежів та ін.), виходячи з того, що оточення змінюватиметься. Тобто при стратегічному менеджменті оцінюється сучасний стан, спираючись на майбутній. При цьому не тільки прогнозується бажаний рівень у майбутньому, але й виробляється здатність відповідно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі для досягнення запланованих цілей діяльності страховика.

Отже, на наш погляд, стратегічний менеджмент страховика базується на таких передумовах:

- чітке визначення того, що організація хоче досягти в майбутньому;
- усвідомлення, що основні проблеми закорінені у зовнішньому середовищі;
- вміння своєчасно розпізнавати проблеми та володіти механізмом їх вирішення або зменшення негативного впливу;
- прийняття управлінських рішень з урахуванням відповідності між можливостями, які перебувають поза організацією, та її сильними сторонами;
- налаштування поточного управління на конкретизацію стратегічного.

На сьогодні, на наш погляд, не існує визначення стратегічного менеджменту, яке б задовольняло усі перелічені умови. Аналіз спеціальної літератури свідчить, що єдино правильне тлумачення стратегічного менеджменту відсутнє. Існують різні дефініції, у яких автори роблять акцент на певних аспектах і особливостях стратегічного менеджменту, що призводить до невизначеності його меж. Можна

констатувати, що зміст означення «стратегічний» є звуженим і це зводить стратегічний менеджмент до одного з напрямів управлінської діяльності, можливих і доступних будь-якому суб'єкту господарської діяльності. Тому доцільно простежити розвиток підходів до трактування «стратегічний менеджмент». Розглянемо визначення категорії «стратегічний менеджмент» різними дослідниками:

Діяльність, пов'язана з постановкою цілей і завдань організації та підтриманням взаємовідносин між організацією й оточенням, які дають змогу їй досягти своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і забезпечують її пристосованість до зовнішніх умов [1].

Стратегічний менеджмент як управління на основі конкурентних переваг та адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища [4].

Стратегічне управління — це стиль управління (мотивований споживачами, орієнтований на майбутнє, спрямований на конкуренцію) та методи комунікації, передачі інформації, прийняття рішень і планування, за допомогою яких апарат управління й лінійні керівники своєчасно приймають і конкретизують рішення щодо цілей підприємницької діяльності. Стратегічне управління передбачає стратегічну орієнтацію всіх працівників і синхронізацію планів підрозділів, які відповідають за реалізацію цілей компанії [3].

Узагальнюючи розглянуті особливості стратегічного менеджменту і наведені визначення, сформулюємо

поняття стратегічний менеджмент — це діяльність, яка забезпечує створення та підтримання стратегічної відповідності між цілями організації, її потенціалом і можливостями у зовнішньому середовищі.

Крім того, на наш погляд, стратегічний менеджмент характеризується наступними визначеннями:

- Стратегічний менеджмент страхової компанії – процес формулювання, впровадження й контролю стратегій.
- Стратегічний менеджмент – визначення шляхів і способів досягнення стратегічних цілей організації.
- Стратегічний менеджмент – створення вартості для акціонерів.
- Стратегічний менеджмент – це таке управління, яке враховує зміни зовнішнього середовища, дозволяє досягати конкурентних переваг і виживати організації в довгостроковій перспективі.

Підсумовуючи, зазначимо: стратегічний менеджмент страхової компанії визначається як процес визначення стратегічних цілей страхової компанії, методів та засобів їх досягнення з метою підвищення конкурентоспроможності страхової компанії та вартості страхової компанії в довгостроковій перспективі з урахуванням змін зовнішнього середовища.

Принципову модель стратегічного менеджменту страховою компанією, на наш погляд, можна представити як показано на рис. 1.

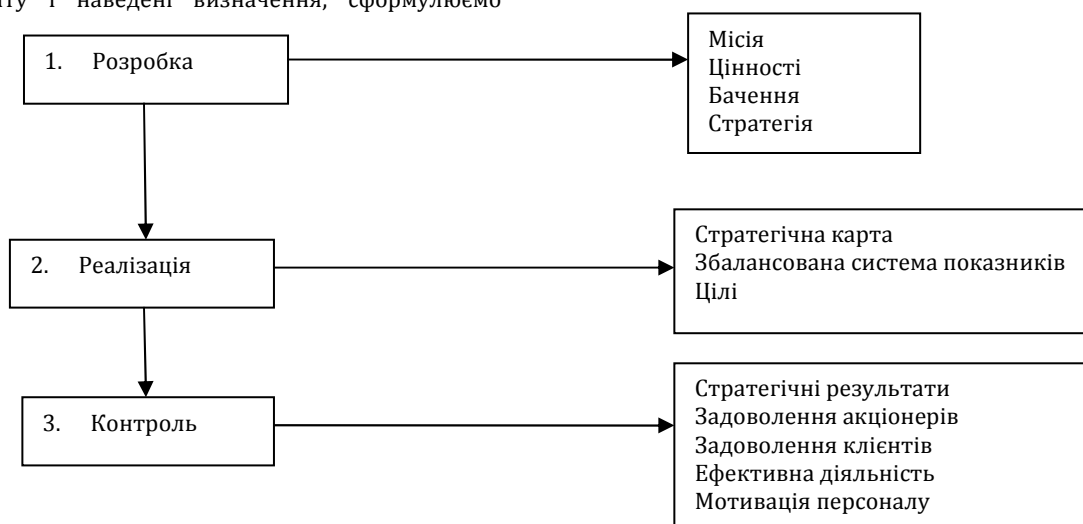


Рис. 1. Модель стратегічного менеджменту страховою компанією

Основною дефініцією стратегічного менеджменту є стратегія. Існує багато підходів до визначення терміну «стратегія» взагалі.

Аналіз теоретичних надбань менеджменту, дозволяє виділити основні варіанти визначення базового поняття «стратегія»:

1. Визначення основних довгострокових цілей і задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей [8].
2. Набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [1].
3. План управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів і досягнення поставлених цілей [9].
4. Детальний усебічний комплексний план, призначений для реалізації місії організації і досягнення цілей [7].

5. Узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії [5].

6. Програма, план, генеральний курс суб'єкта управління з досягнення ним стратегічних цілей – [10].

7. Якісно визначена, узагальнена модель довгострокових дій організації, що необхідно здійснити для досягнення поставлених цілей за допомогою розподілу і координації своїх ресурсів [3].

8. Формування системи довгострокових цілей діяльності підприємства і вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення [2].

У зв'язку з цим важливим є висновок, що стратегія – це процес визначення довгострокових цілей, тоді як інструментами реалізації стратегії є вибір перспективних напрямків розвитку, адаптація цілей

підприємства, враховуючи позиції у навколишньому середовищі.

Незважаючи на різноманітність визначень і трактувань стратегії, основна мета її полягає в досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечували підприємству (організації) високу прибутковість через задоволення суспільних потреб, тобто кінцевим результатом реалізації стратегії є розвиток організації.

Стратегію страхової компанії в загальному вигляді, на наш погляд, можна визначити наступним твердженням. Стратегія страхової компанії – це комплекс заходів управління, який уміщує оцінку поточного стану компанії, розробку цілей та місії діяльності компанії, спираючись на поточну ситуацію, формування бізнес-процесів страхової компанії, стратегічне планування та управління страховою компанією, який спрямований на забезпечення

конкурентних переваг страхової компанії, залучення та задоволення страхувальників, забезпечення фінансової стійкості страхової компанії, а також збільшення ринкової вартості компанії у довгостроковій перспективі.

Формування стратегії страхової компанії можна представити як послідовність наступних кроків (рис.2).

Алгоритм розробки стратегії страхової компанії має містити у собі наступні основні етапи: аналіз зовнішнього середовища страхової компанії, прогноз розвитку ринку страхування, урахування світового досвіду розвитку ринків страхування та тенденцій; аналіз конкурентів; аналіз сильних і слабких сторін страхової компанії; визначення конкурентних переваг і ключових компетенцій; розробка місії, бачення цінностей страхової компанії; розробка стратегічного плану страхової компанії.

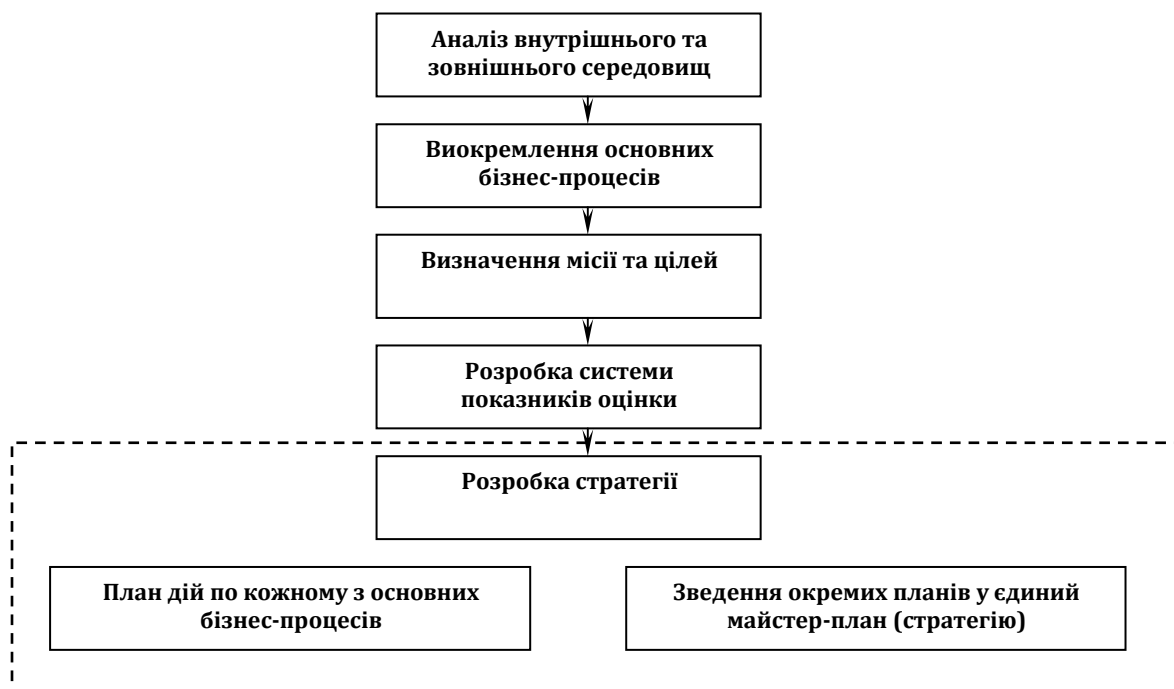


Рис.2. Концептуальна схема формування стратегії страхової компанії.

Стратегічний менеджмент спрямований на вироблення управлінських рішень, що покликані забезпечити досягнення стратегічних цілей страхової компанії, і саме тому, на наш погляд, стратегічний менеджмент має стосуватися всіх функціональних підсистем страхової компанії.

В умовах глобалізації сучасної світової економіки, мінливого зовнішнього середовища та необхідності довгострокового сталого розвитку підприємств та організацій, важливим елементом розвитку в тому числі й страхових організацій постає питання стратегічного менеджменту. Ефективність стратегічного менеджменту залежить від принципів, покладених у його основу,

тобто від визначення самої стратегії діяльності страхової організації та комплексу стратегічного менеджменту страховиком для реалізації визначеної стратегії. Таким чином, стратегічний менеджмент є найважливішим елементом розвитку страхової компанії, засобом підвищення її конкурентоспроможності та ефективності.

Перспективними питаннями стратегічного менеджменту страховика залишаються дослідження бізнес-процесів страхової компанії у перерізі стратегічного менеджменту страховика як основних елементів сталого розвитку страхової організації.

Список літератури

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Бланк, И. А. Торговый менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
3. Васильченко, В. А. Стратегічне управління [Текст] : навч. посібник / В. А. Васильченко, Т. І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003.
4. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер; [перевод с англ. И. Минервин]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 452 с.
5. Карлофф, Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы [Текст] / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 1991.
6. Коротков, Э. М. Концепция менеджмента [Текст] / Э. М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.

-
7. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 704 с.
 8. Наливайко, А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку [Текст] : моногр. / А. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
 9. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Текст] : учебн. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – 576 с.
 10. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.

РЕЗЮМЕ

Анжаурова Ирина

Концептуальные основы стратегического менеджмента страховой компании как элемент стабильного развития

В статье рассмотрен вопрос важности стратегического менеджмента страховщика как элемент стабильного развития, уточнено понятие стратегии и стратегического менеджмента относительно страховых компаний, а также предложена модель стратегического менеджмента страховой компании.

RESUME

Anzhaurova Iryna

Strategic management of insurance company conceptual bases as the element of stable development

The question of the insurer's strategic management importance as an element of stable development is considered in the article. The strategy and strategic management concept of insurance companies are considered. The insurance company strategic management model is offered.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2012 р.

РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Досліджено проблеми та особливості мобілізації і використання ресурсів місцевих бюджетів у сучасних умовах, питання регламентації взаємовідносин між учасниками бюджетного процесу в місцевих радах, прозорості місцевої бюджетної політики. Запропоновано авторський підхід до «бюджетного регламенту місцевої ради» як механізму формування та використання фінансових ресурсів територіальної громади.

Ключові слова: місцеві бюджети, муніципальні органи влади, самоврядування, бюджетний регламент, прозорість бюджетного процесу.

Місцевим бюджетам належить особливе місце в бюджетній системі України, тому що, з одного боку, через місцеві бюджети держава, відповідно до принципу єдності бюджетної системи України, реалізує загальнодержавну соціальну політику; а з іншого – місцеві бюджети є основною ресурсною базою для самоврядування територіальних громад. Реформування бюджетної системи України триває з 2001 року і передбачає модернізацію міжбюджетних відносин саме через надання більшої фінансової самостійності місцевим органам влади для вирішення проблем розвитку територіальних громад. На жаль, бюджетна політика щодо бюджетів місцевого самоврядування, яку можна поділити на державну і місцеву, сьогодні ще зберігає застарілий механізм централізованого регулювання. Щодо державної політики, то вона реалізується через законодавство про місцеве самоврядування, галузеве законодавство, бюджетне законодавство та загальнодержавні фінансові нормативи бюджетної забезпеченості для місцевих бюджетів. Місцеві ж органи влади в процесі формування бюджетів обмежені у своїх діях законодавством, але водночас мають достатній простір (після прийняття нових Бюджетного та Податкового кодексів України) для формування власної політики. В умовах формульного порядку розподілу міжбюджетних ресурсів кращих результатів досягає та територія, що має власну цілеспрямовану ефективну політику [6, с. 64]. Таким чином, доцільно розглянути як з боку науковців, так і з боку практиків з муніципальних фінансів нові можливості бюджетного процесу на місцевому рівні, дослідити дефініції «бюджетний регламент» та «прозорість бюджетного процесу» стосовно місцевих рад, розробити механізм, який би упорядкував у кожній місцевій раді процеси формування та використання фінансових ресурсів. Саме такий підхід до вирішення проблем територіальних громад спричинить створення фінансово потужних місцевих бюджетів, а, отже, дасть можливість досягти бажаного результату для всієї системи місцевого самоврядування – суттєвого збільшення показників життєдіяльності та життєзабезпечення людини і через неї – усього суспільного добробуту.

Проблеми формування місцевих бюджетів, зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, фінансового вирівнювання розвитку регіонів входять до

кола наукових інтересів багатьох учених. Наприклад, проблематиці регіональної бюджетної політики присвячені останні праці таких вітчизняних науковців, як Л. Р. Джеферової, І. З. Сторонянської, С. Л. Шульц; методології бюджетного моніторингу – А. Ю. Рудика, І. В. Самчинського, Т. А. Шаповала, І. Ф. Щербини; питанням формування місцевих бюджетів та зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування – С. А. Буковинського, О. Д. Василика, О. І. Кириленка, Н. І. Костіної, В. О. Кудряшова, К. В. Павлюка, В. Б. Тропіної, С. В. Юшка, О. В. Шевченко та інших. Наукові дослідження нині переважно зосереджені на різних аспектах процесу формування і виконання місцевих бюджетів та замало уваги звертається на вивчення ролі планування в процесі використання коштів та етапів проходження бюджетного процесу на місцевому рівні, недостатньо досліджені нові можливості муніципальних органів влади при формуванні місцевої бюджетної політики в управлінні розвитком територіальних громад.

Сьогорні особливо гостро постає проблема забезпечення фінансової самостійності місцевого самоврядування, що негативно впливає як на рівень якості публічних послуг, так і на рівень задоволення потреб певних територій, районів, міст, селищ та сіл. Саме ця обставина і зумовила потребу у вивченні процесу формування і виконання місцевих бюджетів, ролі планування, регламентації взаємовідносин та прозорості етапів проходження бюджетного процесу на місцевому рівні. Тому, зважаючи на неоднозначність та складність досліджуваної проблеми, існують питання, що потребують поглибленого вивчення, а саме: розвиток науково-методичних засад щодо визначення дефініцій «бюджетний регламент» та «прозорість бюджетного процесу» в аспекті місцевих рад; складання місцевих бюджетів у сучасних умовах; питання регламентації взаємовідносин між різними учасниками бюджетного процесу на місцевому рівні; проблеми залучення територіальної громади до процесів розподілу бюджетних коштів на умовах прозорості та врахування інтересів зацікавлених сторін.

Реформа системи фінансування місцевих органів влади має за мету забезпечити фінансову самостійність місцевого самоврядування, залучення громадян до управління територіями власного проживання, самостійного вирішення питань регіонального значення

в інтересах певної громади. Самостійність органів місцевого самоврядування визначається законодавчо закріпленими положеннями, наявністю комунальної власності й самостійним формуванням та використанням бюджету, безпосередньою вибірністю органів влади територіальною громадою та звітністю цих органів населенню [1]. Місцеве самоврядування, таким чином, стає особливою формою «публічної влади» [2], діяльність якої регламентується винятково законом та «випадає» із вертикалі державної влади. Зазвичай, згідно з теоріями про бюджетний процес, це передбачає перерозподіл бюджетних функцій між рівнями влади, зміну меж фінансової компетенції регіонам, закріплення за органами самоврядування певного кола власних прибутків тощо. Тому першим кроком на шляху модернізації міжбюджетних відносин в Україні стало прийняття у 2001 році Бюджетного кодексу, який уперше здійснив розмежування на довгостроковій основі доходів та видатків бюджетів усіх рівнів, визначив склад закріплених і власних доходів місцевих бюджетів, урегулював систему міжбюджетних трансфертів шляхом запровадження формульного розрахунку їх обсягу. Таким чином, можемо зробити висновок, що самостійність місцевих органів влади зростає зворотно пропорційно обсягові дотацій з державного бюджету. Проте «Концепція місцевого самоврядування» по-іншому тлумачить самостійність муніципальних органів влади, наприклад: «Завдяки впровадженню принципів місцевого самоврядування в реальні управлінські практики окремих країн, нагальною необхідністю стає використання механізмів «вирівнювання» з метою досягнення пропорційності, збалансованості у розвитку всіх без винятку територій держави. Стаття 9 (п. 5) Хартії вимагає захисту слабких у фінансовому відношенні «місцевих влад» запровадженням процедур усунення фінансових диспропорцій або аналогічних заходів з метою подолання наслідків нерівного розподілу потенційних джерел фінансування». На жаль, в Україні впродовж останніх 10 років спостерігалася негативна тенденція до збільшення кількості дотаційних місцевих бюджетів, зростання питомої ваги дотацій і субвенцій у сукупних доходах бюджетів територіальних громад; обсяг видатків на основі фінансових нормативів бюджетної забезпеченості був значно меншим за реальну потребу; щорічний розрахунок міжбюджетних трансфертів, що здійснювався на основі фактичних показників виконання місцевих бюджетів за останні три роки, не спонукав місцеві органи влади до нарощування дохідної бази та пошуку альтернативних джерел наповнення місцевих бюджетів [6].

Ця суперечність поняття «самостійність місцевого самоврядування» розширює науковий пошук і вимагає застосування якісно нових підходів до категорій, методів та інструментів бюджетної політики щодо бюджетів місцевого самоврядування. Попри значну кількість наукових досліджень у сфері державних фінансів на сьогодні немає чітко визначених категорій, правил та механізмів, пов'язаних із функціонуванням місцевих бюджетів. Досвід свідчить про те, що тут неможливі будь-які назавжди встановлені рекомендації. Місцеві бюджети – категорія динамічна, тому їх дослідження необхідно здійснювати з урахуванням багатьох факторів, що впливають на економічний розвиток певної держави [1]. Категорію «місцеві бюджети» слід розглядати через питання ступеня розвитку демократії в країні; зміни у структурі

економіки; укладеного адміністративно-територіального устрою; ступеня соціальних гарантій; зміни професійної, вікової структури населення; особливо – рівня економічного розвитку окремих регіонів.

У сучасній економічній науці існує два абсолютно протилежні підходи до економічного розвитку регіонів в умовах нерегульованого ринку: неокласики (Р. Барро, Дж. Бортс, Д. Ква, Х. Сала-і-Мартін, Дж. Стейн) пропонують модель зближення/конвергенції регіонів у рівнях доходів і темпах розвитку; прихильники теорії кумулятивної причинності та нової економічної географії (П. Кругман, П. Мартін, Дж. Оттавіано, Дж. Фрідман, М. Фуджіта) передбачають розходження/дивергенцію регіонів за рівнем доходів та темпів розвитку. Відповідно існують і два підходи щодо бюджетної самодостатності регіонів – на засадах фіскальної децентралізації унітарної країни (Іспанія, Італія, Аргентина, Мексика, Болівія) та федералізації (США, Німеччина, Австрія, Канада, Австралія) [4].

Серед вітчизняних науковців є прихильники як першого, так і другого шляху регіонального розвитку, зокрема і формування відповідної бюджетної політики. На нашу думку, Україні доцільніше дотримуватися першого підходу, бо аналіз статистичних даних показує, що сьогодні лише 11 регіонів (м. Київ, Дніпропетровська, Полтавська, Сумська, Донецька, Харківська, Запорізька, Луганська, Чернігівська, Одеська та Черкаська області) належать до групи, в якій податкові ресурси територій перевищують місцеві бюджети; 5 регіонів (Київська, Львівська, Миколаївська області, м. Севастополь та АР Крим) – до групи, податкові ресурси територій є меншими від їх бюджетів менше як на 25%; решта 11 регіонів (Вінницька, Івано-Франківська, Хмельницька, Житомирська, Рівненська, Кіровоградська, Волинська, Херсонська, Закарпатська, Тернопільська та Чернівецька області) – це група, де податкові ресурси територій є меншими від їх бюджетів більше як на 25% [3]. Крім того, в цьому контексті на особливу увагу заслуговує дослідження В. Пилипіва, результати якого довели, що навіть при умові потенціального зарахування частки 25% податку на прибуток підприємств до доходів місцевих бюджетів сьогодні, то у бюджетах 17 регіонів України ці надходження мали б низьку частку і не покривали потреби територіальної громади [5]. На жаль, доводиться констатувати, що сучасний адміністративно-територіальний устрій також характеризується високим ступенем централізації публічних фінансів і концентрації ресурсів на районному та обласному рівнях. Наприклад, загалом питома вага місцевих бюджетів у Зведеному державному бюджеті – 40%, питома вага обласних бюджетів у загальному обсязі місцевих бюджетів – 38%, питома вага бюджетів міст обласного значення – 47%, районних бюджетів – 15% (питома вага бюджетів сіл, селищ, міст районного значення у зведеному районному бюджеті становить – 15-20 відсотків). Тобто під час планування до бюджетів міст обласного значення свідомо закладається втричі більше коштів, аніж до районних бюджетів, тоді, як у селах, селищах, малих містах проживає понад 60% населення України [7]. Крім того, існують чималі розбіжності в економічних і демографічних характеристиках громад і районів з населенням від 15 тисяч мешканців (окремі райони Чернігівщини) до 130 тисяч (Дергачівський район Харківської області) [7]. Це породжує об'єктивні причини існування нерівних

можливостей забезпечення населення публічними послугами. Таким чином, узагальнимо, що на сучасному етапі розвитку недостатність власних і закріплених доходів місцевих бюджетів, наявний адміністративно-територіальний устрій, нерівномірність розподілу податкової бази обмежують переваги глибокої децентралізації державного управління і становлення «класичної» фінансової самостійності муніципалітетів.

На нашу думку, одним із шляхів забезпечення фінансової самостійності місцевого самоврядування має стати поступове підвищення рівня самодостатності регіонів в Україні через оптимізацію функцій та активізацію економічної діяльності усіх без винятку територій. Таким чином, одним із стратегічних пріоритетів України на державному рівні є зменшення диференціації соціально-економічного розвитку регіонів та перехід до конвергентної моделі, а на регіональному – активізація власного ресурсного потенціалу та збільшення його конкуренції, пошук додаткових стимулів залучення громади до процесів розподілу бюджетних коштів. Запропонований підхід надасть можливість муніципальним органам взяти на себе більшу частину практичних питань, пов'язаних з реформуванням місцевої економіки, самостійно впроваджувати розроблені центром загальні положення, коригуючи їх до особливостей тієї чи іншої

територіальної громади.

Усі ці та інші проблеми потребували свого нагального розв'язання шляхом запровадження нового Бюджетного та Податкового кодексів України. Кодексами було передано до місцевих бюджетів окремі джерела доходів, розширено базу надходжень до бюджету розвитку, упорядковано окремі видатки. Право на отримання 50 відсотків понадпланових надходжень податку на прибуток підприємств та акцизного збору можуть додати місцевим бюджетам України щорічний фінансовий ресурс обсягом щонайменше 23 мільярди гривень (у цінах 2010 року) [6, с. 4]. Новий Бюджетний кодекс має низку переваг, зокрема, у ньому закріплено подальший розвиток програмно-цільового методу бюджетування, запровадження середньострокового бюджетного планування, застосування сучасних методів управління бюджетними коштами, державним та місцевим боргом, посилення бюджетної дисципліни. Але вже сьогодні є добре зрозумілим, що більшість вітчизняних муніципальних органів влади недостатньо використовують надані їм важелі самостійності при формуванні місцевої бюджетної політики в управлінні розвитком територіальних громад. Про це свідчить аналіз виконання місцевих бюджетів районними радами у м. Чернівці (див. табл. 1).

Таблиця 1. Показники виконання місцевих бюджетів по районах м. Чернівці за 2011 рік [8-10]

Структура бюджету	Першотравневий район		Шевченківський район		Садгірський район	
	тис. грн.	% виконання від плану	тис. грн.	% виконання від плану	тис. грн.	% виконання від плану
Доходи						
Доходи загального фонду	66 674,9	99,9	110 459,8	99,7	30 123,3	99,3
Доходи спеціального фонду	822,8	91,9	1 013,6	95,6	481,4	50,1
Видатки	тис. грн.	% виконання від плану	тис. грн.	% виконання від плану	тис. грн.	% виконання від плану
Видатки загального фонду	59 632,2	99,4	110 856,2*	99,9*	29 018,3	99,6
Видатки спеціального фонду	7 130,9	91,5	дані відсутні	дані відсутні	1 426,6	63,5

*Примітка: Видатки по Шевченківському району наведені в загальному вигляді, тобто без розподілення на загальний та спеціальний фонд.

Розрахунки показали, що за загальним фондом спостерігається фактичне виконання за показниками у всіх районах, проте щодо доходів і видатків спеціального фонду – суттєве недовиконання плану. Ключовою проблемою є те, що станом на 01.01.2012 року утворилась кредиторська заборгованість за «непроведеними» поточними та капітальними видатками: в Першотравневому районі – 701,39 тис. грн., Шевченківському – 635,9 тис. грн., Садгірському – 504,7 тис. грн. Значені дії призвели до погіршення фінансового стану підприємств, установ, організацій, які фінансуються з районних бюджетів. Це свідчить про те, що в місцевих радах не упорядковані процеси формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, що здійснюються органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду. Взаємовідносини між радою,

депутатами ради та іншими учасниками бюджетного процесу складаються за усталеною практикою, а не відповідно до чіткої та однозначної процедури. За умов відсутності такої процедури утруднюється можливість депутата місцевої ради активно долучитися до бюджетного процесу, посилюється інформаційна закритість органів виконавчої влади. Впорядкувати цей процес може Бюджетний Регламент ради.

Запропонований Бюджетний регламент (див. табл. 2) розроблений відповідно до Конституції України, Бюджетного кодексу України, Податкового кодексу України, Законів України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», «Про статус депутатів місцевих рад», «Про службу в органах місцевого самоврядування», «Про доступ до публічної інформації» та інших нормативно-правових актів

Таблиця 2. Бюджетний регламент місцевої ради

Стадії бюджетного процесу	Зміст робіт	Виконавці
Підготовча робота	Утворення робочої групи з питань формування проекту рішення ради про бюджет.	Виконавчі органи ради, депутатські комісії.
	Аналіз депутатських запитів, звернень та відповідей, проведення громадських слухань, висвітлення у ЗМІ, підготовка заявок та рекомендацій до проекту бюджету.	Головфінуправління виконавчого органу ради та Робоча група.
Складання проекту бюджету (1 стадія)	Збір бюджетних запитів.	Управління і відділи виконавчих органів.
	Оброблення матеріалів.	Головфінуправління виконавчих органів. та Робоча група.
	Отримання від Мінфіну України необхідної інформації.	Виконавчі органи (ч.1 ст.75 БКУ).
	Надання інформації Мінфіну України для проведення необхідних розрахунків.	Виконавчі органи (ч.2 ст.75 БКУ).
	Розроблення і доведення до головних розпорядників бюджетних коштів форми бюджетних запитів та інструкції щодо їх заповнення.	Головне фінансове управління виконавчого органу (ч.3 ст.75 БКУ).
	Організація складання бюджетних запитів, подання їх до головного фінансового управління виконавчого органу. Перегляд мережі, штату і контингенту та подання їх з відповідними обґрунтуваннями для узагальнення Головфінуправлінню виконавчого органу. Забезпечення своєчасного та якісного розгляду показників проектів мережі розпорядників бюджетних коштів.	Головні розпорядники бюджетних коштів.
	Аналіз бюджетних запитів, поданих головними розпорядниками бюджетних коштів.	Головне фінансове управління виконавчого органу та Робоча група.
	Прийняття рішення про внесення кожного бюджетного запиту до пропозиції проекту бюджету.	Начальник головного фінансового управління виконавчого органу та Робоча група.
	Отримання від Мінфіну України розрахунків прогнозних/визначених обсягів міжбюджетних трансфертів, методики їх визначення.	Виконавчі органи.
	Доведення виконавчим органам місцевих рад і РДА відповідних обсягів субвенцій на здійснення державних програм соціального захисту.	Виконавчі органи.
	- Розрахунок граничних обсягів, фактичних і прогнозних показників надходжень до бюджету та соціально-економічного розвитку, попередній прогноз доходів і витрат бюджету з порівнянням їх з показниками за попередні 3 роки.	Головне фінансове управління виконавчого органу.
Формування проекту бюджету і підготовка проекту рішення про бюджет.	Головфінуправління виконавчого органу та Робоча група.	
Розгляд проекту бюджету (2 стадія)	Розгляд проекту рішення про бюджет, підготовка висновків і передача його до ради в разі схвалення, оприлюднення на веб-сайті рішення з додатками.	Виконавчі органи, Постійні комісії.

Продовження табл. 2

1	2	3
	Розгляд, аналіз та узагальнення всіх пропозицій про зміни та доповнення до проекту бюджету, підготовка висновків.	Постійна комісія ради з питань бюджету і комунальної власності.
Затвердження бюджету (3 стадія)	Доповідь про проект рішення про бюджет.	Начальник головфінуправління виконавчого органу.
	Співдоповідь про проект рішення про бюджет.	Голова постійної комісії ради з питань бюджету і комунальної власності.
	Обговорення доповіді, співповіді та проекту рішення про бюджет.	Депутати ради.
	Затвердження проекту рішення про бюджет або ухвалення іншого рішення з цього приводу.	Рада.
	Оприлюднення на офіційному веб-сайті ради рішення про бюджет.	Рада.
Виконання бюджету	Затвердження розпису бюджету, (ч.3 ст.78 БКУ).	Головфінуправління виконавчого органу.
	Забезпечення виконання бюджету, (ч.1 ст.78 БКУ).	Виконавчі органи.
	Забезпечення відповідності розпису бюджету встановленим бюджетним призначенням.	Начальник головного фінансового управління виконавчого органу.
	Загальна організація та управління виконанням бюджету.	Головне фінансове управління виконавчого органу.
	Забезпечення своєчасного та в повному обсязі надходження до бюджету податків і зборів відповідно до (ч.5 ст.78 БКУ).	Державна податкова служба.
	Облік всіх бюджетних надходжень, повернення помилково зарахованих коштів.	Головне управління Держказначейства.
	Здійснення прийому, зберігання та перерахування доходів бюджету.	Установи банківської системи.
Контроль за виконанням бюджету та дотриманням законодавства	Контроль за правильними і своєчасними розрахунками з бюджетом усіх платників податків, зборів, платежів.	Державна податкова служба.
	Контроль правильності зарахування доходів бюджету за кодами бюджетної класифікації.	Головне управління у Держказначейства.
	Контроль за виконання дохідної частини бюджету (ч.2 ст.111 БКУ).	Головфінуправління виконавчого органу.
Внесення змін до бюджету	Подання до ради офіційного висновку про перевиконання чи недовиконання дохідної частини загального фонду, про обсяг залишку коштів загального та спеціального фондів (крім власних надходжень бюджетних установ) (ч.7 ст.78 БКУ).	Головне фінансове управління виконавчого органу.
	Розгляд доцільності ухвалення рішення про внесення змін, окрім змін, що стосуються отримання державних субвенцій.	Робоча група та постійна комісія ради з питань бюджету.
	Ухвалення рішення про внесення змін до рішення про бюджет (ч.8 ст.78 БКУ).	Рада.
	Оприлюднення в ЗМІ рішення про внесення змін.	Рада.
Звітування про виконання бюджету	Звіт перед міськ./облрадою про витрачання коштів резервного фонду бюджету.	Виконавчі органи.
	Розгляд ходу виконання бюджету на пленарних засіданнях ради на засіданнях постійних комісій.	Рада, Постійні комісії.
	Ухвалення звіту календарного періоду (1 квартал, 1 півріччя, 9 місяців, рік), подання.	Виконавчі органи.
	Перевірка і винесення звіту календарного періоду на розгляд сесії ради.	Постійна комісія ради з питань бюджету і комунальної власності.
	Затвердження звіту календарного періоду про виконання бюджету або ухвалення іншого рішення з цього приводу.	Рада.
	Оприлюднення рішення про виконання бюджету.	Рада.
	Публічне представлення інформації про виконання бюджету.	Рада.
	Інформування виборців про виконання бюджету.	Депутати ради.

України, що регулюють бюджетні відносини, а також Регламенту роботи місцевої ради. Запропонований Бюджетний регламент дозволить задіяти потенціал депутатів ради, які особисто відповідають перед виборцями, зобов'язані захищати інтереси відповідної територіальної громади та її частини – виборців свого виборчого округу, виконувати їх доручення в межах повноважень, наданих законом, брати активну участь у здійсненні місцевого самоврядування

Висновки, перспективи подальших досліджень.

1. В умовах соціально-економічної нестабільності в Україні зростає роль місцевих бюджетів у фінансуванні потреб територіальної громади.

2. Одним із стратегічних пріоритетів України на державному рівні є зменшення диференціації соціально-

економічного розвитку регіонів та перехід до конвергентної моделі, а на регіональному – активізація власного ресурсного потенціалу та збільшення його конкуренції, пошук додаткових стимулів залучення громади до процесів розподілу бюджетних коштів.

3. Більшість вітчизняних муніципальних органів влади недостатньо використовують надані їм важелі самостійності, тому пропонуємо запровадити Бюджетний регламент ради з метою упорядкування процесів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, що здійснюються органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду, а також регламентації взаємовідносин між радою, депутатами ради та іншими учасниками бюджетного процесу.

Список літератури

1. Величко, О. В. Роль місцевих бюджетів та муніципальних органів влади в управлінні розвитком регіонів [Текст] / О. В. Величко, В. В. Філіппов // *Економічний вісник Донбасу*. – 2010. – № 2 (20). – С.127-131.
2. Джеферова, Л. Р. Бюджетний механізм формування та використання фінансових ресурсів регіону [Текст] : дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.08. / Л. Р. Джеферова, 2009.
3. Пилипів, В. О. До питання про федералізацію України: проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів [Текст] / О. В. Пилипів // *Економіка України*. – 2011. – № 3 (592) – С.26-34.
4. Сторонянська, І. З. Бюджетна політика в умовах формування моделі конвергентного регіонального розвитку в Україні [Текст] / І. З. Сторонянська // *Економіка України*. – 2010. – № 3 (580) – С.43-54.
5. Бюджетний моніторинг : Аналіз виконання бюджету за січень-березень 2012 року / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Губенко В. В. та ін.] ; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи в Україні" (ЗМФІ – II) впровадження, USAID. – К., 2012. – 83.
6. "Що має знати депутат місцевої ради ?", Книга 3. Бюджет і бюджетний процес на рівні місцевого самоврядування в Україні : навчальний посібник – К. : ІПО, 2011. – 160с.
7. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Нормативні акти: сайт Першотравневої районної ради у місті Чернівці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prvk.cv.ua>.
9. Нормативні акти: сайт Шевченківської районної ради у місті Чернівці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shevrada.cv.ua>.
10. 10. Нормативні акти: сайт Садгірської районної ради у місті Чернівці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sadgora.cv.ua>.

РЕЗЮМЕ

Бабух Илона

Роль местных бюджетов и органов местного самоуправления в управлении развитием территориальных общин

Исследованы тенденции, касающиеся мобилизации и использования ресурсов местных бюджетов в современных условиях, вопросы регламентации взаимоотношений между участниками бюджетного процесса в местных советах, проблемы прозрачности местной бюджетной политики. Предложено авторский подход касающийся "бюджетного регламента местного совета" как механизма формирования и использования финансовых ресурсов территориальной общины.

RESUME

Babukh Iлона

Role of local budgets and local government in the management of community development

The article examines trends in local budgets resource mobilization and usage in modern terms. The issues of the regulation of relations between members of the budget process in local councils are considered. The problem of transparency of local fiscal policy are shown. Author proposes an approach to "fiscal regulations of the local council" as a mechanism for the formation and use of financial resources of the local community.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2012 р.

ОБҐРУНТУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

На основі аналізу процесів кластеризації економіки високорозвинених країн обґрунтовується доцільність використання кластерного підходу як інструменту удосконалення механізму бюджетного інвестування у процесі впровадження інноваційної науково-технологічної моделі розвитку економіки та побудови постіндустріального суспільства.

Ключові слова: бюджетні інвестиції, інноваційний кластер, процес кластеризації економіки, інноваційний потенціал, активізація інвестиційних процесів.

Удосконалення чинного механізму бюджетного інвестування є необхідним для реалізації сценарію довгострокового розвитку вітчизняної економіки. Останній припускає зростання її конкурентоспроможності як у традиційних, так і нових наукомістких секторах, прорив у підвищенні якості людського капіталу і динаміки продуктивності праці, у випереджальному розвитку високотехнологічних виробництв і перетворенні інноваційних факторів в основне джерело економічного розквіту. Вирішення цих завдань вимагає створення системи взаємодії держави, бізнесу, науки на основі використання ефективних інструментів інноваційного розвитку, серед яких важливу роль відіграє кластерний підхід.

Ідея удосконалення механізму бюджетного інвестування, активізація розвитку національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності на основі реалізації кластерних стратегій не нова. Але на етапі виходу із кризи, коли традиційні методи диверсифікації вже не можуть дати належної віддачі, використання кластерної моделі організації господарської діяльності як адекватний інструмент модернізації економіки не має альтернативи. Взаємозумовленість і взаємозв'язки між процесами кластеризації, посилення конкурентоспроможності й прискорення інноваційної діяльності – це новий економічний феномен, що дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції і належним чином відповідати вимогам національного і регіонального розвитку.

До речі, у своєму першому виступі перед американським Конгресом Президент Барак Обама, відзначаючи важливість реалізації інноваційної стратегії для процвітання нації, вказав на необхідність підтримки процесів динамічної взаємодії між великими і малими компаніями, університетами, фінансовими структурами на основі кластерних стратегій, реалізованих, насамперед, на регіональному рівні, які здатні додати динамізму економіці країни загалом. Він також виступив з ініціативою виділення в межах бюджету на 2010 Р. 100 млрд. дол. на підтримку регіональних інноваційних кластерів і бізнес-інкубаторів, вважаючи їх визначальним компонентом майбутньої національної економічної конкурентоспроможності США [1]. Зазначимо, що підтримка регіональних кластерів на загальнодержавному рівні передбачається вперше,

раніше цю проблему вирішували тільки регіональні влади. Мова йде про розробку спеціальної федеральної програми, що насамперед торкнеться підтримки інноваційних кластерів у пріоритетних науково-технологічних областях, оскільки в посткризовий період регіональні влади відчувають дефіцит бюджетних засобів для фінансування інноваційних розробок.

Аналогічні кроки здійснюють і в країнах Європейського Союзу, де кластерні стратегії також розглядаються як найважливіший інструмент інноваційного розвитку цього регіону. «Ми маємо потребу в ЄС у більшій кількості кластерів світового рівня, - зазначив віце-президент Європейської комісії Гюнтер Верхуджен, відповідальний за підприємницьку і промислову політику. Вони грають життєво важливу роль в інноваційному розвитку наших фірм і в створенні нових робочих місць. Тому ми пропонуємо, щоб зусилля в області підтримки кластерної політики на всіх рівнях були спрямовані на зміцнення переваги і відкритості, при цьому зберігаючи конкурентне середовище в межах створених агломерацій» [2].

В останні десятиліття теорії та методології кластерного підходу присвячена досить велика кількість робіт. Серед їх переліку варто відзначити праці зарубіжних вчених Є. Дахмана, Є. Лімера, М. Портера, С. Розенфельда, Д. Сольє, І. Толенадо, Е. Дж. Фезера, В. Фельдмана, М. Енрайта та інш., у яких були сформовані його класичні поняття. Вітчизняні вчені активно продовжили розвиток основних ідей кластерного підходу із позиції використання його переваг в умовах української економічної та управлінської кон'юктур. На сьогодні суттєва кількість досліджень вчених-регіоналістів так чи інакше охоплює аспекти кластерного підходу. Зокрема, внесок у розвиток його ідей здійснили праці О. Амоша, Є. Бельтюкова, В. Белінської, В. Бесєдіна, З. Варналія, В. Гееця, О. Дейнека, М. Долішнього, В. Демченка, С. Дорогунцова, Б. Корецького, О. Лапка, І. Лукінова, І. Мартиняка, А. Павлюка, А. Темченка, А. Турила, В. Хомякова, М. Якубовського та багато інших.

Метою написання статті є обґрунтування використання кластерного підходу як інструменту вдосконалення механізму бюджетного інвестування під час впровадження науково-технологічної моделі розвитку національної економіки.

Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених кластерному підходу, залишається невирішеною значна

кількість питань, пов'язаних із його застосуванням як інструмента удосконалення механізму бюджетного інвестування. У цьому аспекті особливої важливості набуває аналіз практики кластеризації економіки високорозвинених країн у якості інструменту вдосконалення бюджетного інвестування і прискорення впровадження в межах їхніх національних економік науково-технологічної моделі розвитку економіки.

Кластерний підхід – це, насамперед, нова управлінська технологія, що дозволяє підвищити конкурентоздатність як окремого регіону або галузі, так і держави загалом. В економічну літературу поняття «кластер» було уведено Майклом Портером (1990 р.), на думку якого кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також організацій, що пов'язані з їхньою діяльністю (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, а також торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу [3]. Таким чином, у кластері група взаємозалежних компаній, що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій повинна діяти в певній сфері, характеризуватися спільністю діяльності і взаємодоповненням.

Світова практика свідчить, що в останні два десятиліття процес формування кластерів відбувався досить активно. Загалом, за оцінками експертів, до сьогодні кластеризацією охоплено близько 50% економік провідних країн світу: у США в межах кластерів працює більше половини підприємств, а частка ВВП, виробленого в них, перевищила 60%. У ЄС налічується понад 2 тис. кластерів, у яких зайнято 38% його робочої сили [3].

Про значущість розвитку виробничих кластерів для європейської економіки свідчить той факт, що ще в 90-х роках минулого сторіччя Організація Об'єднаних Націй із промислового розвитку (UNIDO) за допомогою Відділення з розвитку приватного сектора (Private Sector Development Branch) підготувала набір рекомендацій, щоб допомогти взаємодії урядів європейських країн і європейського приватного бізнесу в розробці й впровадженні програм розвитку кластерів і мереж малих підприємств. У липні 2006 Р.ЄС був схвалений і прийнятий «Маніфест кластеризації в країнах ЄС», а в грудні 2007 Р. схвалений і представлений до затвердження «Європейський кластерний Меморандум», що був остаточно затверджений 21 січня 2008 Р. у Стокгольмі на Європейській президентській конференції по інноваціях і кластерах. Підтримку процесам кластеризації країнам Європи з перехідною економікою продемонстрував саміт ЄС «Східне партнерство», що відбувся в Празі 7-10 травня 2009 Р. Основна мета прийнятих документів – збільшити «критичну масу» кластерів, що здатна вплинути на підвищення конкурентоспроможності як окремих країн, так і ЄС загалом.

З часом суть кластерних об'єднань змінювалася і збагачувалася. Так у огляді Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН) 2008 Р. «Підвищення інноваційного рівня фірм: вибір політики і практичних інструментів», як основні характеристики кластерів, названо: географічну концентрацію (близько розташовані фірми отримують можливість заощаджувати на швидкій виробничій взаємодії, обміні капіталом і процесах навчання); спеціалізацію (кластери концентруються навколо певної сфери діяльності, до

якої всі учасники або автори мають відношення); множинність економічних агентів (діяльність кластерів охоплює не тільки фірми, що входять у них, але і громадські організації, академії, фінансових посередників, інститути, що сприяють кооперації і т.п.); конкуренцію і співробітництво (як основні види взаємодії між фірмами-членами кластера); досягнення необхідної «критичної маси» у розмірі кластера (для отримання ефектів внутрішньої динаміки і розвитку); життєздатність кластерів (розраховані на довгострокову перспективу); залученість в інноваційний процес (фірми й підприємства, що входять у склад кластера, звичайно включені в процеси технологічних продуктових, ринкових або організаційних інновацій) [5].

У минулому десятилітті більшість кластерів спеціалізувалися на виробництві споживчих товарів і створювалися з метою підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів і територій. На межі ХХІ ст. стали з'являтися промислові кластери нового покоління, що займаються інформатикою, дизайном, екологією, логістикою, виробництвом біомедичних препаратів і т.п. Інноваційна орієнтованість кластерів поступово зростала, і на сьогодні вона є найважливішою характеристикою, що визначає конкурентоспроможність кластерних утворень. Останні формуються там, де очікується «проривне» просування в області техніки і технології виробництва та наступного виходу на нові «ринкові ніші» [6, с. 160].

Дійсно, як показує світова практика, функціонування найбільш розвинених економічних систем, високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання забезпечують фактори, що стимулюють насамперед поширення нових технологій. З огляду на це сучасні конкурентні переваги практично повністю обумовлені перевагами в технологіях виробництва, керування, організації просування товарів, успішний розвиток конкурентоспроможності економічної системи можливий при комплексному використанні теорій кластерного механізму і сучасних концепцій інноваційного розвитку як у національній економічній системі загалом, так і у сфері бюджетного інвестування. У зв'язку з цим багато країн – як економічно розвинених, так і країн-початківців у формуванні ринкової економіки – усе активніше використовують кластерний підхід як інструмент удосконалення бюджетного інвестування та застосування його з метою підтримки найбільш перспективних напрямків і форм підприємницької діяльності, у формуванні й регулюванні національних інноваційних систем (НІС).

Більша залученість в інноваційну діяльність кластерних компаній підтверджується статистичними дослідженнями. Результати проведених у ЄС досліджень ролі кластерів у розвитку інновацій показують, що інноваційна активність кластерних компаній вища – близько 60%, у той час як поза кластерами – близько 40-45%. Дійсно, вважається, що кластери мають більшу здатність до нововведень унаслідок наступних причин: фірми-учасники кластера здатні більш адекватно та швидко реагувати на потреби покупців; учасникам кластера полегшується доступ до нових технологій, що використовуються у різних напрямках господарської діяльності; в інноваційний процес включаються постачальники і споживачі, а також підприємства інших галузей; у результаті міжфірмової кооперації зменшуються витрати на НДДКР; фірми в кластері

перебувають під інтенсивним конкурентним тиском, що збільшується постійним порівнянням власної господарської діяльності з роботою аналогічних компаній [7].

На відміну від традиційних промислових кластерів, інноваційні кластери є системою тісних взаємозв'язків не тільки між фірмами, їх постачальниками і клієнтами, але і між інститутами знань, серед яких великі дослідницькі центри і університети як генератори нових знань і інновацій забезпечують високий освітній рівень регіону, як наслідок – модернізація економіки окремого регіону, як економіки загалом. З'являється можливість координування зусиль і фінансових засобів як передбачених у бюджетах різних рівнів, так і приватного капіталу для створення нового продукту і технологій і виходу з ними на ринок. У межах кластера стає можливим вибудовування замкнутого технологічного ланцюжка – від створення продукту до його виробництва і виходу на ринок. Разом з тим, цей ланцюжок дозволяє значною мірою економити державні інвестиційні кошти з максимізацією економічного та соціального ефекту.

Слід зазначити ще одну відмінність інноваційних кластерів від традиційних промислових, яка визначається створенням у їхніх межах переважно експортоорієнтованої продукції і технологій, тобто внутрішньокластерні конкурентні переваги виявляються значними в міжнародному масштабі.

Безсумнівною перевагою для посилення інноваційного компонента в кластерах є особливість їхнього функціонування: відхід від твердого керування, властивого холдингам і іншим подібним до них структурам, і перехід до гнучких мережевих структур, здатних підвищити активність агентів-інноваторів (авторів інноваційних ідей), адаптивність і сприйнятливість агентів-імітаторів (що реалізують інноваційні ідеї) і реактивність агентів-фасилітаторів (що забезпечують фінансовими і іншими ресурсами цей процес) [8, с. 10]. Така гнучка мережева структура забезпечує ефективну трансформацію винаходів в інновації, а інновацій у конкурентні переваги. Таким чином, держава, беручи на себе роль агента-фасилітатора, може значно ефективніше використовувати кошти бюджетів різних рівнів, що передбачені на фінансування інвестицій та прискорювати модернізацію економіки відповідно до вимог міжнародних ринків.

Засновником інноваційних кластерів прийнято вважати американську Кремнієву долину, на території якої перебуває близько 87 тис. компаній, 40 дослідницьких центрів і десятків університетів, найбільший з яких – постійний обмін інформацією і «зарядженими» новаторським духом людьми між Стенфордським університетом і приватним сектором. Обслуговують кластер біля третини американських венчурних фірм (180 компаній), 47 інвестиційних і 700 комерційних банків, які так чи інакше фінансують діяльність компаній [9]. Такий обсяг інноваційної діяльності дозволив Кремнієвій долині стати лідером національного експорту, і на неї припадає 40% експортної торгівлі Каліфорнії. В усьому світі технорегіони намагаються повторити успіх долини, аж до наслідування в назвах: Кремнієве плато в Бангалорі (Індія), Кремнієвий острів у Тайвані, Кремнієве болото в Ізраїлі.

Варто особливо зупинитися на ролі держави у формуванні кластерних стратегій. Якщо спочатку

кластери утворювалися винятково завдяки «невидимій руці ринку», насамперед при модернізації ТНК, то останнім часом уряди багатьох країн стали «вирощувати» їх за власною ініціативою в рамках державно-приватного партнерства, надаючи цьому процесу відчутного матеріального і морального сприяння.

Сучасна державна політика в області підтримки кластерів визначається багатьма національними особливостями. Вона може бути досить різноманітною і виступати у вигляді: конкретної політики із певною чіткою стратегією і виділенням бюджетом, що охоплює низку промислових секторів і різні аспекти розвитку кластерів; політики, сфокусованої на деяких аспектах розвитку кластерів: мережеві взаємодії серед бізнесу або між бізнесом і дослідницькими організаціями; політики як елемента інших стратегій економічного розвитку.

Розмаїтість проведеної політики визначає і різноманіття напрямків і форм державної підтримки інноваційних кластерів, серед яких: пряма фінансова підтримка специфічних проектів; забезпечення виконання адміністративних процедур; надання знань або інших складових інфраструктур; зниження податків на дослідницькі і інноваційні витрати; зниження податків на інші витрати, не пов'язані з дослідженнями і розробками, інноваціями; організація публічних заходів (ярмарки, торговельні місії та ін.); забезпечення мереж з університетами, адміністрацією; забезпечення мереж з фірмами; підтримка в розвитку інкубаторів; підтримка в покращенні репутації регіону (кластера); забезпечення передачі інформації (запити ринку, ситуація на ринку, нові правила та ін.); забезпечення транспортних зв'язків з іншими кластерами або географічними областями.

Важливе значення в реалізації державної підтримки розвитку кластерів за кордоном має формування спеціальної інфраструктури. Як правило, реалізація кластерних стратегій припускає наявність фондів для надання грантів (інститутів, агентств), що підтримують кластерні ініціативи: наприклад, Національне агентство планування DATAR (Франція), Інформаційна система пошуку і класифікації кластерів CASSI (Люксембург), Національна рада з конкурентоспроможності (США), програма кооперації LINK (Великобританія) [9]. Крім того, формуються спеціальні інститути, здатні ефективно виконувати функції задля розвитку, побудови мережевих структур і їхньої інтернаціоналізації. До них належать центри експертизи (Фінляндія), центри переваг (США), консалтингові, маркетингово-аналітичні і брендингові компанії (Economic Competitiveness Group (США), Центр маркетингово-аналітичних досліджень (Казахстан); інститути і агентства, що входять у кластерні ініціативи (Мюнхенський технічний університет). Невід'ємною частиною інфраструктурного забезпечення кластерних стратегій є створення бізнес-інкубаторів, технопарків, особливих економічних зон, які, власне, є катализаторами утворення промислових кластерів.

Належність до кластеру підвищує статус компанії, що до нього входять, сприяє зростанню уваги до них з боку фінансових агенцій, сприяє покращенню їхньої міжнародної репутації і популярності торговельної марки, залучає в регіон додаткові ресурси. Наявність кластера підвищує роль регіональних адміністрацій, оскільки розвиває і зміцнює економіку регіону, стимулює економічний розвиток і прискорює вирішення соціальних проблем, створює умови для

успішного розвитку більш відсталих територій.

У зв'язку з цим, як показує світова практика, ініціаторами проведення кластерної політики можуть виступати як центральні органи керування, які проводять кластерну політику «зверху», так і регіональні влади або місцеві об'єднання підприємців, що пропонують реалізацію програм стимулювання розвитку кластерів «нагору». Такі програми одержали назву «кластерна ініціатива», що визначається як організована спроба збільшити темпи зростання і конкурентоспроможність кластера в певному регіоні, втягнувши в процес кластерні фірми, державу і дослідницькі інститути [10].

Оскільки наша держава прагне інтегруватися до Європейського Союзу, доречним буде розглянути приклади найбільш успішного розвитку кластерних ініціатив серед старих його членів – Австрія серед малих країн (особливо кластерна ініціатива в землі Верхня Австрія, де термін «кластер» був ефективно використаний як «бренд» для покращення іміджу регіону і залучення прямих іноземних інвестицій у місцеві підприємства), Великобританія (Шотландія), Іспанія (Каталонія), Німеччина (Північний Рейн-Вестфалія), а серед країн Центрально-Східної Європи – державно-приватне партнерство в розвитку кластерних ініціатив найбільш ефективно діяло в Словенії. У цей час на конкурсній основі урядом Словенії були відібрані для цільового фінансування 11 ініціатив, серед яких найбільш розвиненими можна назвати три кластери: автомобільний, верстатобудівний і транспортно-логістичний [11].

Таким чином, сьогодні багато країн розробляють державні програми і несуть величезні фінансові витрати на «вироснування» кластерів. Такі програми практично розробили всі країни ЄС. Вони реалізуються відповідно до рішень Лісабонської стратегії з метою впровадження в країнах-членах ЄС економіки знань, здатної на основі інноваційних кластерів забезпечити конкурентоспроможність, що перевищує показники економік США і Японії.

У Німеччині донедавна розвиток регіональних кластерів відбувався без втручання держави. Однак з 2003 Р. уряд звертає пильну увагу на кластерні ініціативи, у першу чергу це стосується проектів зі створення і розвитку кластерів у сфері високих технологій, де держава підтримує консолідацію зусиль промисловості і наукових центрів за рахунок не тільки місцевих, але і федеральних джерел. Центральний уряд упроваджує велику кількість програм підтримки окремих регіонів і областей, але більш специфічне планування розвитку кластера здійснюється місцевою владою, що дозволяє враховувати особливості кожного регіону. Наприклад, такий регіон, як Рур, що спеціалізується на важкій промисловості, намагається перейти на інформаційні технології. Успішно функціонують на цій основі кластери, наприклад, автомобілебудування в Баден-Вюртемберзі, виробництво медичної техніки в Тутлінгені, «регіон чипів» навколо Дрездена або біотехнологічний кластер у регіоні Берлін-Бранденбург.

Зрозуміло, що багато кластерів дотепер невеликі за розмірами або не досягли конкурентоспроможності і перебувають у пошуку способів виходу в лідери. На дієвість кластера, а отже на його розвиток, значно впливає наявність наукового потенціалу і активність дослідницьких інститутів. Держава визначає сферу діяльності дослідницького інституту, забезпечуючи

його відповідними повноваженнями і устаткуванням. У Баварії, наприклад, існують спеціальні особи (координатори), що організують взаємодію агентів усередині кластера. Координатори звичайно вибираються із професорського середовища.

У Великобританії уряд виділив 30 млн. дол. на створення фонду, що буде фінансувати інноваційні кластери, і визначив райони навколо Единбурга, Оксфорда і у Південно-східній Англії як основні регіони розміщення біотехнологічних фірм. У Норвегії уряд стимулює співробітництво між фірмами в кластері «Морське господарство». У Данії в межах програми конкурентоспроможності виділено 16 кластерів загальнонаціонального рівня і 13 регіонального. Для кожного з них у ході діалогу між фірмами, що входять до складу кластерів, і владою різних рівнів розроблені конкретні заходи підтримки. В Австрії також діє національна інноваційно-дослідницька програма, ключовим фактором якої стала політика стимулювання розвитку зв'язків між дослідницькими інститутами і промисловим сектором, зниження регуляторних бар'єрів в інноваційних програмах, спеціалізація кластерів і формування центрів конкурентоспроможності.

Перші спроби впровадження кластерного підходу в економіку здійснюють сьогодні в країнах СНД. Наприклад, згідно з даними Міжнародного фонду сприяння ринку, в Україні сформовані і практично працюють понад 25 промислових агломерацій компаній і структур, які взаємодіють за схемою, близькою до кластерної. До числа найбільш великих і успішних за обсягом продукції, що випускається, варто зарахувати будівельний і швейний кластер у М. Хмельницький.

У розпал кризи в липні 2009 Р. Постановою Президії НАН України ухвалено Порядок створення і функціонування національних інноваційних кластерів, а також визначено перелік академічних установ і промислових підприємств, що входять до їх складу. Кластери створюються в пріоритетних напрямках інноваційної діяльності: «Нові машини» (Дніпропетровськ), «Нові матеріали» (Харків), «Біотехнології» (Львів), «Нові продукти харчування» (Київ і Київська область), «Нові технології природокористування» (Донецьк), «Інноваційна культура суспільства», «Енергетика стійкого розвитку» (Київ), «Новітні силові установки і двигуни» (Запоріжжя).

Проведений аналіз світової практики в області формування і реалізації кластерних стратегій дозволяє зробити низку принципів узагальнюючих висновків:

1. Застосування кластерного підходу є закономірним етапом у розвитку економіки, а його повсюдне поширення можна розглядати як головну рису всіх високорозвинених економік.

2. Специфікою кластера є одержання організаціями, що входять у нього, синергетичного ефекту, що втілюється в підвищенні конкурентоспроможності всієї системи порівняно з окремими господарюючими суб'єктами. Кластерний механізм підвищення конкурентоспроможності заснований на ефективному сполученні внутрішньокластерної кооперації в процесі виробництва продукції із внутрішньою конкуренцією в межах промислового кластера. При цьому важливо підкреслити мережевий характер взаємодії його учасників, оскільки саме горизонтальна інтеграція в цьому випадку сприяє формуванню строго орієнтованого ланцюжка поширення нових знань,

технологій і інновацій.

3. Засадничою рисою кластера є його інноваційна орієнтованість. Найбільш успішні кластери формуються там, де здійснюється або очікується «прорив» в області техніки і технології виробництва з наступним виходом на нові «ринкові ніші». У зв'язку з цим багато країн – як економічно розвинених, так і тих, що починають формувати ринкову економіку – усе активніше використовують «кластерний підхід» у формуванні і регулюванні своїх національних інноваційних програм.

4. Проведення кластерної політики спирається на організацію взаємодії між органами державної влади і місцевого самоврядування, бізнесом і науково-освітніми установами для координації зусиль із підвищення інноваційності виробництва і сфери послуг, що сприяє взаємному вдосконаленню і підвищенню ефективності в роботі та модернізації економіки.

5. Конкурентоспроможні кластери часто мають розвинені зв'язки з подібними кластерами в інших регіонах і країнах. Стимулювання подібних міжнародних зв'язків стає важливим напрямком кластерної політики і полягає в розвитку кооперації між родинними кластерами, розробці і реалізації програм розвитку співробітництва.

6. Використання кластерного підходу як інструменту вдосконалення механізму бюджетного інвестування є значно ефективнішим і прогресивнішим. Одним із виявів використання цього підходу є ситуація, коли держава виступає у ролі агента-фасілітатора, що дає їй можливість використати більш ефективно наявні інвестиційні ресурси у державному бюджеті і за рахунок більшого синергетичного ефекту від роботи кластерів отримати одночасно кращий економічний і соціальний результат.

Список літератури

1. Sallet, J. *Innovation Clusters Create Competitive Communities [Текст]* / Jonathan Sallet, Ed Paisley // *Huff Post Social News*. – September 21, 2009. – P. 9-13.
2. *Powerful dusters: Main Drivers of Europe's Competitiveness [Електронний ресурс]*. – Brussels, 17i1 October 2008. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/enterprise/innovation/> – Назва з екрану.
3. Портер, М. *Конкуренция [Текст]* / М. Портер. – М.: Изд. дом «Вильямс». – 2003. – 438с.
4. *Oulu Region – The Direction for Expertise*. Oulu: *Painotalo Suomenma*. – 2003.
5. *Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development*. ECE/CECI/2008/3: Geneva. – 9 September 2008.
6. Эдилерская, А. А. *Кластерно-сетевые принципы организации современного предпринимательства [Текст]* / А. А. Эдилерская // *Актуальные проблемы развития общества, экономики и права / Сб. науч. трудов аспирантов*. – 2008. – 234 с.
7. *Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной конкурентоспособности на основе развития кластеров [Електронний ресурс]* / А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеев, В. Русинов. – Режим доступу: http://politanaliz.ru/articles_695.html – Назва з екрану.
8. Клейнер, Г. Б. *Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории [Текст]* / Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Н. Б. Нагрудная // *Наука – Образование – Инновации*. – 2008. – №7. – С. 134-159.
9. Грановеттер, М. *Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе [Текст]* / М. Грановеттер // *The New Times*. – 2010, 6 апреля. – С. 34-56.
10. *European Commission. Innovation Clusters in Europe. A Statistical Analysis and Overview of Current Policy Support*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. – 2006. – 569 p.
11. Solvell, O. *The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute [Текст]* / O. Solvell, G.Lindqvist, Ch.Ketels// VINNOVA, Gothenburg. – 2003. – 325 p.

РЕЗЮМЕ

Банит Юлиа

Обоснование кластерного подхода как инструмента совершенствования механизма бюджетного инвестирования

На основе анализа процессов кластеризации экономики высокоразвитых стран обосновывается целесообразность использования кластерного подхода как инструмента совершенствования механизма бюджетного инвестирования в процессе внедрения инновационной научно-технологической модели развития экономики и построения постиндустриального общества.

RESUME

Banit Yulia

Justification of the cluster approach as tool improvement of budgetary investment

Based on analysis of the processes of clustering economy industrialized countries proved the feasibility of using cluster approach as a tool for improvement of budgetary investment in the introduction of innovative scientific and technological model of economic development and building a postindustrial society.

Стаття надійшла до редакції 21.09.2012 р.

Іван БЕРЕЖНЮК

доктор економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

Марина СТЕБЛЯНКО

аспірантка, викладач кафедри міжнародної економіки,
Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Проаналізовано основні підходи до здійснення нетарифного регулювання, їх роль у системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності та запропоновано перспективи розвитку.

Ключові слова: нетарифне регулювання, митні процедури, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна торгівля, Україна.

У міжнародній торгівлі сьогодні спостерігається спрощення формальностей та процедур. Однак, як показує практика, більшість країн активно використовують у своїй зовнішньоторговельній політиці методи нетарифного регулювання, а саме - інструменти прихованого протекціонізму. Сфера їх застосування розширюється, а кількість - збільшується. За цих умов актуальним залишається вивчення міжнародної практики застосування таких методів та встановлення їх впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємств.

Результати наукового пошуку з питань оцінки застосування заходів нетарифного регулювання та його удосконалення узагальнені в працях багатьох вітчизняних та іноземних авторів, серед яких О. Гребельник, Т. Корнева, Л. Крупка, Т. Мельник, М. Неліпа, В. Орлова, А. Румянцев, В. Саллі, Ю. Трифонов, І. Фомін та інші. На сьогодні у вітчизняній та зарубіжній науці більше зацікавлення викликала проблема необхідності ліквідації нетарифних бар'єрів та обмежень у торгівлі. Однак питання вирішення суперечливих ситуацій та необхідності здійснення регулювання експортно-імпортних операцій та зовнішньоекономічної діяльності підприємств загалом за допомогою нетарифних заходів розроблено не достатньо.

Метою статті є дослідження суперечливих питань, пов'язаних з нетарифним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності підприємств, проведення аналізу використання нетарифних заходів у міжнародній практиці протягом останніх років та встановлення механізму вирішення питань регулювання міжнародної торгівлі.

Перш за все, необхідно з'ясувати, у чому полягає сутність поняття нетарифного регулювання. Відповідно до Митного кодексу Європейського Союзу заходи нетарифного регулювання - це заходи торгової політики, встановлені, як частина загальної торговельної політики, у формі правил ЄС, що регулюють міжнародну торгівлю товарами [1].

Щодо України, то на сьогодні в дійсній редакції Митного кодексу [2] визначення поняття нетарифного регулювання звучить наступним чином: «заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності - не пов'язані із застосуванням мита до

товарів, що переміщуються через митний кордон України, встановлені відповідно до закону заборони та/або обмеження, спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров'я та життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища, захист прав споживачів товарів, що ввозяться в Україну, а також на охорону національної культурної та історичної спадщини».

На нашу думку, для України тепер економічно виправданною є митна політика захисту внутрішнього ринку, хоча, реалізуючи своє прагнення до європейської інтеграції, Україна здійснила низку поступових кроків, які призвели до значного усунення митних обмежень у зовнішній торгівлі та істотного зниження митних тарифів.

Модернізація митної системи України та поступове наближення її діяльності до міжнародних стандартів у сфері митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є важливою передумовою європейської інтеграції країни. До того ж саме через удосконалення механізмів нетарифного регулювання можна досягти вирішення такого складного питання, як максимальний захист інтересів національної економіки в умовах інтеграції та глобалізації.

Протягом багатьох років більшість країн світу, як і Україна, брали на себе зобов'язання здійснювати нетарифне регулювання в межах умов, встановлених у торговельних угодах, які обмежували здатність держав повноцінно вільно проводити торговельну політику. Це призвело до появи нових додаткових заходів захисту або підтримки вітчизняного ринку. Втрату нормативної свободи здійснювати власну зовнішню політику країни спричиняють перш за все загальні правила на багатосторонньому рівні.

Використовуючи нетарифні заходи для підвищення національного добробуту або з політико-економічних причин уряди країн з одного боку законно здійснюють свою державну політику для більш ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності та захисту споживачів від небезпечних товарів, а з іншого - можуть маніпулювати, перешкоджати торговельним процесам. У деяких випадках використання заходів нетарифного регулювання може навіть сприяти торгівлі, але

здебільшого вони все ж таки мають обмежувальний характер і, незалежно від мотиву, завжди призводять до змін у міжнародній торгівлі.

Активне використання нетарифних заходів пов'язане із зростанням конкуренції на світових товарних ринках і намаганням країн в умовах, що склались, захистити національного виробника. Торгові протиріччя між країнами призводять до конфліктів, що переростають у затяжні війни. Часто саме заходи нетарифного регулювання, що вводяться в односторонньому порядку, породжують взаємно обмежувальні дії.

Крім того, загальноприйнятою нормою в міжнародній торгівлі є режим найбільшого сприяння, що застосовується в межах двосторонніх або багатосторонніх торгових договорів. Відповідно до статуту ГАТТ [3] «будь-яка країна, приєднуючись до угоди, зобов'язується забезпечувати дотримання принципів режиму найбільшого сприяння стосовно всіх інших його учасників».

Протиріччям є те, що більшість міжнародно-правових актів з митних питань і питань міжнародної торгівлі пропагує політику вільної торгівлі і при цьому використання нетарифних методів без їх чіткої сфери дії, що призводить до негативних наслідків – застосування нечесних прийомів, надмірну обмеженість, екологічні порушення тощо. Увага урядів та інших зацікавлених сторін у наш час зосереджена на нетарифних бар'єрах і їх впливі на національну економіку і торгівлю, і тому задача митних систем і процесів - не дозволити використовувати ці інструменти як перешкоду для міжнародної торгівлі та економічного зростання.

Таблиця 1. Факти узгодження суперечливих питань, пов'язаних з торгівлею, протягом 1995-2011 рр.(кількість, %)

Заходи	1995-2000	2001-2006	2007-2011	1995-2011
Державні закупівлі	2,1	0,0	0,0	1,0
Правила походження	1,5	1,5	3,1	1,8
Митна оцінка	4,6	2,2	4,6	3,8
Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи	8,2	4,5	6,2	6,6
Ліцензування імпорту	13,4	6,0	1,5	8,9
Санітарні та фітосанітарні заходи	9,3	9,0	10,8	9,4
Гарантії	6,2	17,2	6,2	9,9
Технічні бар'єри в торгівлі	12,4	6,0	12,3	10,2
Субсидії та компенсаційні заходи	19,6	25,4	24,6	22,4
Антидемпінгові заходи	16,0	29,1	29,2	22,6
Загальна кількість суперечок	194,0	134,0	65,0	393,0

Так протягом 1995-2011 рр. найбільше суперечливих питань виникало з приводу регулювання субсидій та компенсаційних заходів (22,4 %), антидемпінгових заходів (22,6%) та технічних бар'єрів (10,2 %), що пов'язано із регулюванням цих питань у межах СОТ (рис. 1).

Це підтверджують також проведені дослідження Інституту сприяння торгівлі [5] у межах пілотного проекту в шести країнах у 2008-2009 роках, у результаті яких виявлено, що основні проблеми для експортерів пов'язані із санітарними та фітосанітарними заходами і технічними бар'єрами в торгівлі. У ході опитування з'ясувалося, що 72% всіх компаній, опитаних у шести країнах, що розвиваються, стурбовані з приводу технічних заходів. Найбільш обтяжливі вимоги для експортерів були:

– Дотримання вимог сертифікації (20%).

Тому важливо здійснювати постійний моніторинг заходів, що застосовуються країнами, виявляти ступінь необхідності та використання методів нетарифного регулювання в кожній ситуації, проводити паралель із історично сформованим апаратом нетарифних заходів та відразу врегулювати суперечності та непорозуміння. Оцінка динаміки застосування нетарифних заходів у міжнародній торгівлі дозволить вирішити деякі питання, пов'язані із нетарифним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Найбільша кількість масштабних та довгих торгових конфліктів виникає між промисловими країнами-лідерами. Саме розвинені країни більше використовують нетарифні заходи, ніж країни, що розвиваються. Низка суперечливих питань з регулювання антидемпінгових заходів, технічних бар'єрів та інших інструментів нетарифного регулювання, що виникали протягом останніх років (табл. 1) [4, с.111] у міжнародній торгівлі вказують на розширення масштабів та труднощі контролю нетарифних заходів під час торговельних взаємовідносин.

Технічні бар'єри, разом із маркуванням, санітарно-фітосанітарними заходами, часто використовуються державою для виправлення відхилень ринку та у випадках недосконалої конкуренції та переслідують позаекономічні цілі, такі, як охорона здоров'я населення. Використання субсидій призводить до захисту вітчизняних виробників та збільшення національного доходу за рахунок використання державної влади на міжнародних ринках.

- Маркування і вимоги до упаковки (12%).
- Відстеження вимог (9%).
- Допустимі межі для відходів та забруднюючих речовин або обмежене використання певних речовин (8%).

Використовуючи дані за 2010 рік Світового банку, П. Мінора [6, с.35] було підраховано, що час, пов'язаний з митними процедурами, коливається в діапазоні в середньому від 2,0 днів у Європі до 9,1 днів у країнах з низьким рівнем доходу та країнах, що розвиваються.

До експортних товарів країн, що розвиваються, частіше всього і застосовуються насамперед антидемпінгові та компенсаційні заходи. Субсидування, екологічне, санітарне та фітосанітарне регулювання, технічні стандарти, механізми добровільних експортних обмежень тощо [7, с.128].

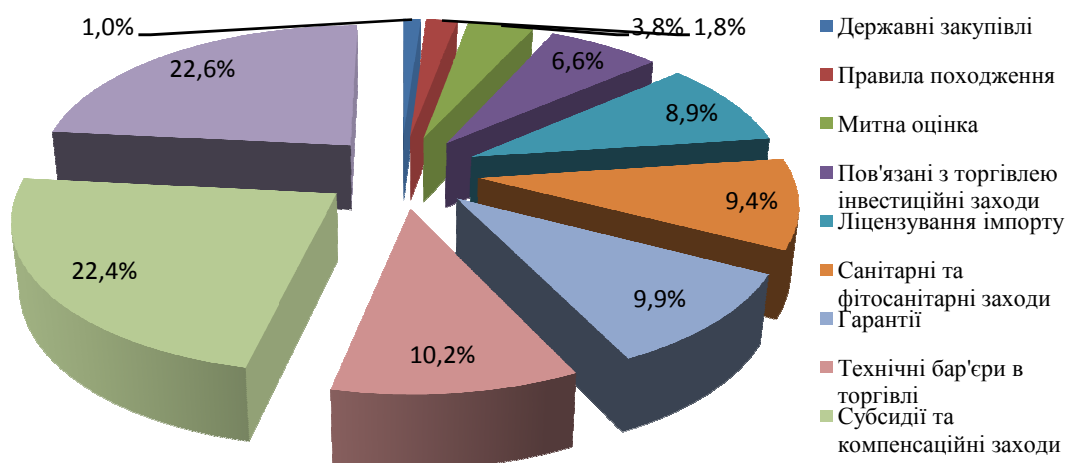


Рис. 1. Частка нетарифних заходів, за якими виникали суперечливі питання протягом 1995-2011 рр., %

Використання нетарифних заходів розвиненими країнами зростає із розвитком промислового виробництва в більшості країн, що розвиваються. Найбільш інтенсивно нетарифні бар'єри використовуються відносно трикотажних і текстильних товарів, взуття, деревини і целюлозно-паперових виробів, синтетичних ниток і тканин, нафтопродуктів, офісного і електротехнічного обладнання, автомобілів

та ін. промислових товарів.

У результаті відбувається зростання використання країнами технічних бар'єрів і митних та адміністративних процедур щодо несільськогосподарських товарів та зменшення застосування специфічних обмежень, до яких належать кількісні обмеження та заходи державної підтримки (рис. 2).

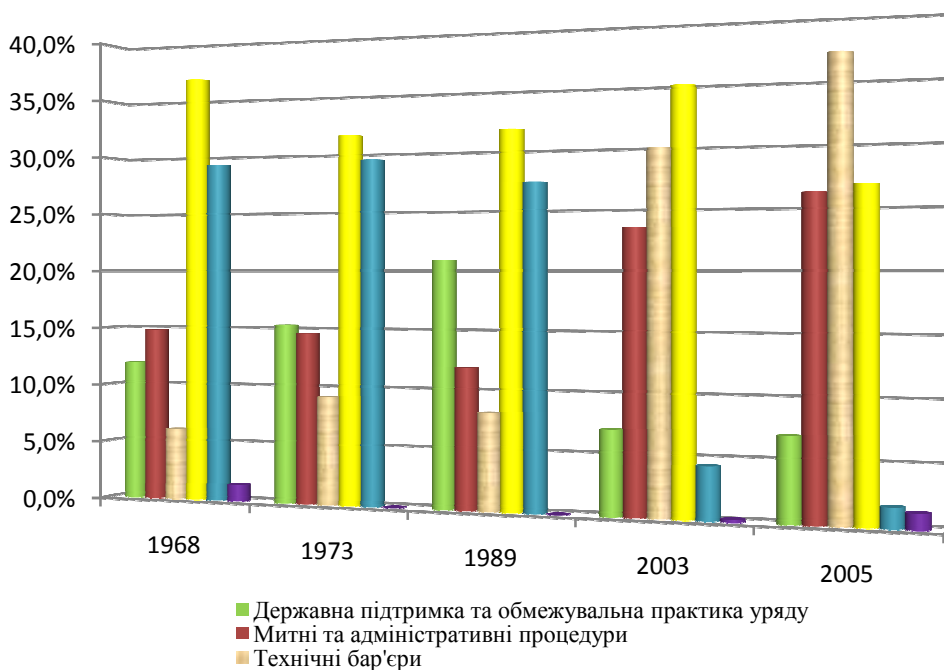


Рис. 2. Заходи нетарифного регулювання щодо несільськогосподарських товарів, задекларовані ГАТТ/СОТ*

* Побудовано автором на основі даних СОТ [4, с.44]

Витрати і затримки через митні процедури та технічні бар'єри історично дуже розповсюджені, що породжує скарги, які пов'язані із застосуванням різних вимог до документації та прямих вимог до партії (товари повинні бути відправлені безпосередньо з країни походження, минаючи треті країни) тощо.

Діапазон нетарифних заходів дуже широкий і виходить далеко за межі одного дослідження. Однак з проведеного аналізу стає очевидним, що найбільшу

загрозу для виробників, трейдерів та споживачів становлять митні процедури, технічні бар'єри в торгівлі та санітарні і фітосанітарні заходи.

Економічний аналіз дає деяке уявлення про те, що на протязі багатьох років урядами використовувались нетарифні заходи і зазвичай або з метою законного здійснення державної політики, або з метою здійснення політики протекціонізму. І саме виявлення мети, намірів, природи дій уряду під час застосування заходів

нетарифного регулювання з'ясувати досить складно.

Виникає основне питання, як вирішувати будь-які несприятливі наслідки в результаті застосування заходів нетарифного регулювання в торгівлі, не перешкоджаючи законному виконанню урядами цілей державної політики, таких, як охорона здоров'я населення, та ін.

На нашу думку, необхідно дозволити використання цих заходів на міжнародному рівні. Адже, на відміну від тарифів, заходи нетарифного регулювання просто не можуть бути скасовані. Це призведе не тільки до значної втрати економічної незалежності, що розвивається, але й до втрати економічної незалежності, що може призвести до серйозних збоїв, дисбалансів у торгівлі. Крім того, всі заборони завжди породжують бажання їх порушувати. Тому нетарифні заходи потрібно використовувати тільки у випадках регулювання експортно-імпорتنних операцій з метою захисту та впливу на ефективність

зовнішньоекономічної діяльності.

Для цього кожна країна повинна надавати наукове та практичне обґрунтування своїх дій за кількістю та якістю застосовуваних заходів, не залежно від того, яка це країна, розвинена чи та, що розвивається.

Дійти до зближення не завжди легко, оскільки питання нетарифних бар'єрів може містити національні відмінності, соціальні вподобання і пріоритети під час вибору, наприклад, єдиних стандартів щодо маркування.

Глибока інтеграція і обговорення компромісів у питаннях взаємного визнання внутрішніх нормативних вимог, спільні переговори про тарифні та нетарифні заходи в торговельних угодах, а також гармонізація нетарифного регулювання на багатосторонньому та регіональному рівнях - єдиний шлях до вдосконалення.

Список літератури

1. Митні кодекси зарубіжних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/publish/category;jsessionid=6980E7A394C083E9041F1F0A3ABB3827?cat_id=46421
2. Митний кодекс України [Текст] : кодекс від 13.03.2012 Р. №4495 / Верховна Рада // Офіційний вісник України. - 2012. - № 32. - С. 9-218.
3. The General Agreement on Tariffs and Trade ("GATT 1947") [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm
4. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf
5. Non-tariff measures [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intracen.org/trade-support/non-tariff-measures/>
6. Minor, P. Time as a Barrier to Trade: A GTAP Database of Ad Valorem Trade TimeCosts [Електронний ресурс] / P. Minor. – Режим доступу: http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=3301
7. Дюжева, Н. В. Нетарифное регулирование в современной международной торговле [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / Н. В. Дюжева. – М., 2005. – 240 с.
8. Крупка, І. Порівняльний аналіз основних інструментів зовнішньоторговельної політики в умовах глобалізації [Текст] / І. Крупка // Формування ринкової економіки. - Львів, 2009. - Вип. 19. - С. 335–351.
9. Матвиенко, Г. В. Нетарифные меры и режимные льготы в таможенном праве [Текст] / Г. В. Матвиенко // Таможенное дело. - М.: Юрист, 2008. - N 3. - С. 24-28.
10. Письмаченко Л. М. Нетарифне регулювання як інструмент економічної політики держави у зовнішньоторговельних відносинах [Текст] / Л. М. Письмаченко // Економіка та держава : міжнародний науково-практичний журнал. - 2007. - N9. – С. 60-64.

РЕЗЮМЕ

Бережнюк Иван, Стеблянка Марина

Нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий: оценка и пути совершенствования

Проанализированы основные подходы по осуществлению нетарифного регулирования, их роль в системе регулирования внешнеэкономической деятельности и предложены перспективы развития.

RESUME

Berezhniuk Ivan, Steblyanko Maryna

Non-tariff regulation of foreign trade enterprises: assessment and ways to improve

Analyzes the main approaches to the implementation of non-tariff regulation and their role in the regulation of foreign trade activities and proposed development prospects.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2012 р.

ПОДАТКОВІ УМОВИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Розглянуто податкові умови ведення малого та середнього бізнесу в Україні з точки зору створення сприятливого клімату та легкості його ведення. Визначено місце податкової системи України у міжнародному рейтингу «Ведення бізнесу 2011» за основними критеріями оцінки.

Ключові слова: податкова система, податкове навантаження, податкові умови, оподаткування.

Стратегія інтеграції у Європейський простір, що постійно декларується Україною, на сьогодні має лише формальний характер, оскільки не дає можливості створити реальну економічну інтеграцію вітчизняних підприємств та контрагентів Європейського Союзу. Переважна більшість іноземних підприємств в Україні здійснюють лише торговельні операції, тим самим створюючи конкурентне середовище для вітчизняних товаровиробників, що негативно позначається на економічних показниках розвитку нашої країни.

Серед причин низької довіри до умов ведення бізнесу в Україні є нестабільність політичної та економічної ситуації, мінливість правового поля, постійні зміни в системі оподаткування. Для виправлення ситуації необхідно терміново вжити заходи регуляторного характеру. Міжнародні рейтинги дозволяють провести порівняльний аналіз умов ведення бізнесу з метою виявлення конкретних проблем, що знижують рейтингову оцінку України за критерієм створення сприятливих умов ведення малого та середнього бізнесу.

Метою статті є визначення заходів, які б дозволили покращити умови ведення бізнесу в Україні та наблизити їх до показників членів ЄС. Для цього необхідно вирішити наступні завдання: провести порівняльний аналіз умов ведення бізнесу в Україні та інших країнах на основі міжнародних рейтингових даних; визначити першочергові напрямки покращення податкових умов ведення бізнесу в Україні.

Практика свідчить, що наша держава активно розвиває та підтримує стосунки у сфері оподаткування з іншими, які застосовують чинні в усьому світі стандарти, розроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку і Організацією Об'єднаних Націй, завдяки чому забезпечується адаптація законодавства України у сфері міжнародного оподаткування до законодавства інших країн. У 2010 році, нарешті, був виконаний один із принципів побудови податкових систем країн світу відповідно до стандартів ООН, а саме - впровадження єдиного податкового закону - Податкового кодексу України [2]. Метою його було створити правове підґрунтя для реалізації сучасної і справедливої фіскальної політики, спрямованої на справедливе оподаткування, рівність всіх платників перед законом, досягнення стратегічних цілей сталого розвитку в оновленій системі державного регулювання економіки.

Як теоретики, так і практики впродовж майже десяти років, протягом яких розробляли Податковий кодекс, вважали, що однією з ключових проблем низької привабливості України за умовами ведення бізнесу була відсутність єдиного закону. Але навіть після впровадження в дію Податкового кодексу України основними недоліками залишається те, що сучасна податкова система України:

- не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави;
- не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання;
- має переважно фіскальний характер.

Податкова система України характеризується перш за все фіскальною спрямованістю, її регулююча функція має лише формальний характер і не зорієнтована на стаке економічне зростання, нормативно-правова база оподаткування є складною, неоднорідною та нестабільною, а окремі законодавчі норми - недостатньо узгоджені, інколи навіть суперечливі [6, с. 183]. Всі ці недоліки є суттєвими і безумовними, проте їх досить складно оцінити задля порівняння податкових умов ведення бізнесу в Україні та інших країнах світу.

Найбільш поширеною в економічній практиці є оцінка за критерієм ефективності. Ефективність характеризується співвідношенням ефекту до витрат ресурсів, які забезпечили його отримання, досягнення результату.

Проте податкову систему дуже важко кількісно оцінити, оскільки результатом її функціонування є не тільки наповнення дохідної частини бюджету, а також створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, стимулювання розвитку пріоритетних галузей економіки, перерозподіл доходів між різними категоріями населення та багато іншого.

Аналіз світових рейтингів дозволяє реально оцінити податкові умови ведення бізнесу в Україні. Щорічно Світовим банком проводиться глобальне дослідження «Ведення бізнесу», що дозволяє визначити рейтинг країн світу за показниками створення сприятливих умов для ведення бізнесу. В межах цього проекту оцінюються та відслідковуються зміни нормативно-правових актів, якими регулюється діяльність малих та середніх підприємств протягом усього життєвого циклу - від створення до ліквідації. У 2011 році у рейтингу брали участь 183 країни.

Однією з країн з найскладнішою системою

оподаткування визнано Україну. Українська система адміністрування податків є однією з головних перешкод для розвитку бізнесу, особливо для малих підприємств і

приватних підприємств, за рейтингом Світового банку «Ведення бізнесу 2011» Україна займає 181 місце серед 183 країн за показниками умов сплати податків (табл.1).

Таблиця 1. Рейтинг окремих країн світу «Ведення бізнесу 2011», що проводиться Світовим банком за критерієм оподаткування бізнесу [1]

Країна	Рейтинг за індикатором оподаткування
Мальдіви	1
Катар	2
Гонконг	3
Сінгапур	4
Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ)	5
Канада	10
Данія	13
Швейцарія	16
Швеція	39
Франція	55
Грузія	61
США	62
Іспанія	71
Греція	74
Болгарія	85
Німеччина	88
Росія	105
Японія	112
Польща	121
Чехія	128
Україна	181
Центральноафриканська республіка (ЦАР)	182
Білорусь	183

Основними критеріями оцінки податкової системи обрані такі індикатори:

- кількість податкових платежів за рік;
- час, витрачений на облік;
- обчислення та складання звітності;
- рівень податкового навантаження на прибуток підприємств.

У 2010 році вітчизняна система оподаткування налічувала 28 загальнодержавних і 14 місцевих податків

і зборів (відповідно до Податкового кодексу України з 2011 року: 18 загальнодержавних і 5 місцевих). Отже, за показником загальної кількості податкових платежів, що сплачуються протягом податкового року суб'єктами господарювання, Україна є безумовним «лідером»- 135 податкових платежів на рік. Поряд з Україною 113 податкових платежів стягуються у Румунії, 82 – у Білорусії (рис. 1).

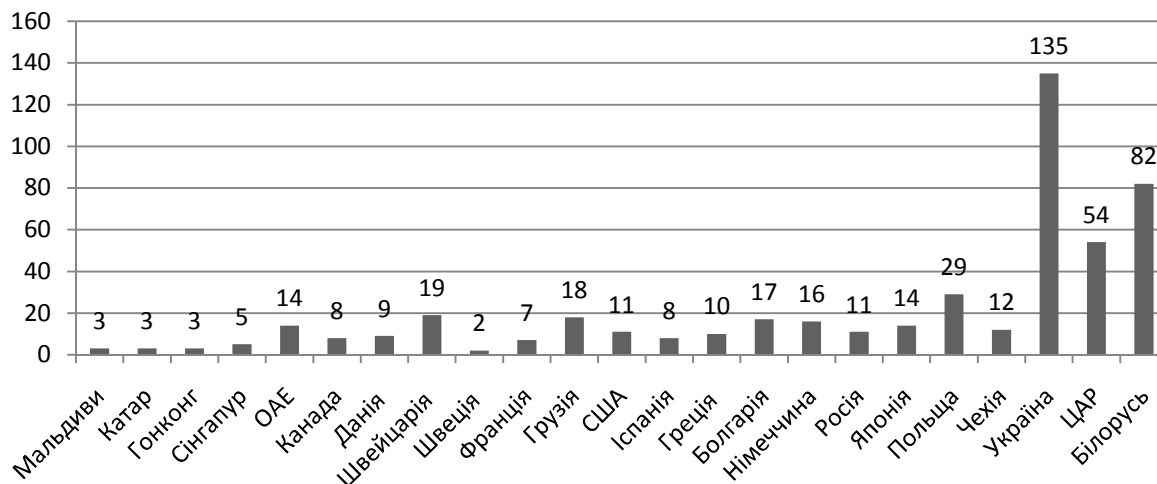


Рис. 1. Рейтинг України за показником кількості податкових платежів у 2011 році

Позитивною рисою податкової системи України є постійне скорочення витраченого часу на нарахування, сплату податків і зборів та складання податкової звітності, зокрема у 2011 році цей показник склав 657

годин, проте він залишається вагомим, оскільки складає більше третини загального робочого часу підприємця (рис. 2).

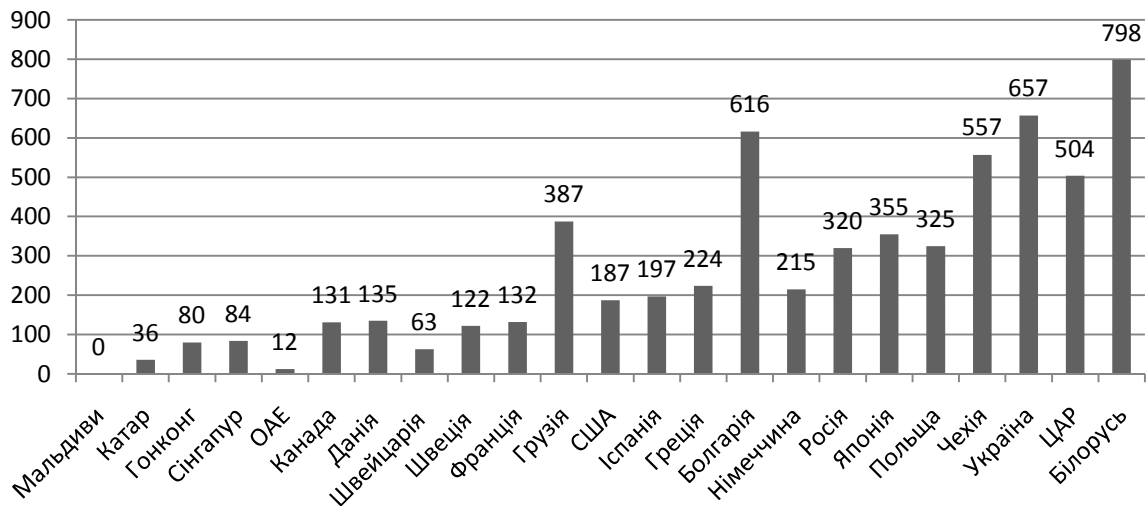


Рис. 2. Рейтинг України за показником витраченого часу на облік та сплату податків і зборів у 2011 році

Наприклад, у Грузії, Японії, Росії, Польщі цей показник у 2 рази менший, а на Мальдівах весь процес оподаткування є автоматизованим, що дозволяє економити робочий час і використовувати його для підвищення ефективності діяльності підприємства. Після проведення низки податкових реформ велика кількість часу вітчизняними підприємцями виділяється на ознайомлення та вивчення нового податкового законодавства, програмних продуктів, що запроваджуються ДПА України і є обов'язковими для

використання, з метою недопущення податкових правопорушень у господарській діяльності підприємств.

Основним недоліком податкової системи України є складний процес адміністрування податків і зборів. Раціональне впровадження електронної системи звітності перед Державними податковими інспекціями дозволить скоротити витрачений час і більше уваги звертати не на банальне обчислення та сплату податків і зборів, а на оцінку, планування та покращення фінансового стану підприємства.

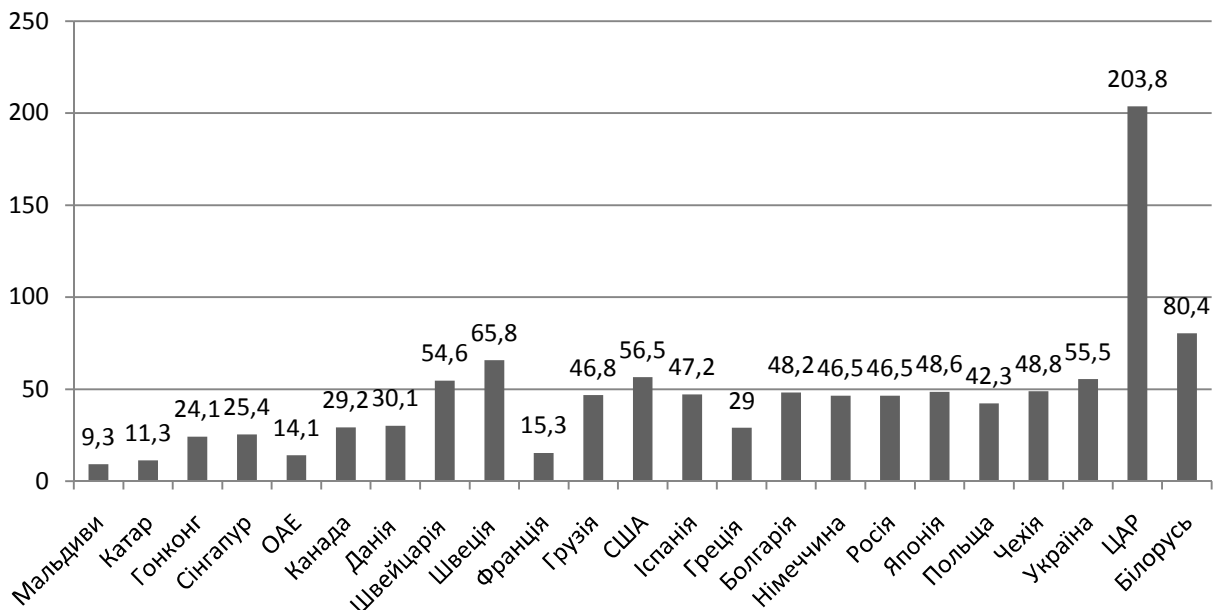


Рис. 3. Рейтинг України за показником податкового навантаження на прибуток підприємств у 2011 році

Не менш вагомою є оцінка рівня податкового навантаження на прибуток підприємств. Відповідно до оцінки Світового банку в Україні, 55,5% прибутку сплачується суб'єктами господарювання у вигляді податкових платежів до бюджету (рис. 3). Лише у Швеції, США, Центральноафриканській республіці та Білорусі податкове навантаження на прибуток є більшим.

На нашу думку, сучасна податкова система України не є інструментом підвищення

конкурентоспроможності держави, оскільки вона не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання, а виконує переважно лише фіскальну функцію. Постійне реформування економіки супроводжувалося неодноразовими спробами удосконалити податкову систему шляхом прийняття окремих законодавчих актів, що були недостатньо адекватними стану економіки, характерними рисами яких є незгодженість окремих норм, наявність значних обсягів тіньових оборотів.

Враховуючи те, що податки – це ціна цивілізації, прикрим залишається той факт, що Україна за критерієм оподаткування є однією з найгірших країн світу, а отже її важко назвати цивілізованою.

Низька оцінка якості вітчизняної податкової системи на світовому рівні свідчить про низку суттєвих проблем, які вкрай потрібно вирішувати, а саме: нестабільність податкового законодавства; низька ефективність податкової системи; розбіжності в тлумаченні податкових категорій; наявність великої кількості податкових платежів; високий рівень податкового навантаження на бізнес; недосконала витратна система адміністрування податків; низький рівень податкової культури населення.

Напрямами створення сприятливих умов ведення бізнесу та активізації діяльності зарубіжних економічних суб'єктів на вітчизняному ринку є: узгодженість окремих норм податкового законодавства; зниження податкового тиску на суб'єктів господарювання, спрощення процедури подання податкової звітності (як в паперовому, так і електронному вигляді), створення пільгових умов для підприємств-«новачків», створення безкоштовних консультаційних центрів при ДПІ з метою проведення роз'яснювальної роботи по нових формах звітності та програмних продуктах, що є обов'язковими для використання.

Список літератури

1. *Paying Taxes 2011: The global picture / PricewaterhouseCoopers, World Bank Group.* — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/download-order.jhtml>.
2. Жукевич, О. Ефективність податкової системи України: принципи оподаткування та напрями реформування законодавчої бази [Текст] / О. Жукевич // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 105-113.
3. Костюнік, О.В. Стан та пропозиції щодо реформування податкової системи України [Текст] / О.В.Костюнік // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://lucl.lucl.kiev.ua/start/lit_econot.html.
4. Ожогоїна, Н. Удосконалення системи оподаткування в Україні на шляху до Євро інтеграції [Текст] / Н. Ожогоїна // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://pr.edu.ua/index.php?id=2274>.
5. Мірошніченко, О. В. Податкова система України та її роль у забезпеченні національної економічної безпеки [Текст] / О. В. Мірошніченко // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. - № 13. – С. 31-38.
6. Радецька, О. О. Система оподаткування в Україні: проблеми та шляхи її вирішення [Текст] / О. О. Радецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – С. 181-183.
7. Суторміна, В. М. Держава – податки – бізнес: (із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки) [Текст] : [монографія] / В. М. Суторміна, В. М. Федоров, В. Л. Андрущенко. – К. : Либідь, 1992. – С. 50.

РЕЗЮМЕ

Буцкая Ольга

Налоговые условия ведения бизнеса в Украине: сравнительный аспект

Рассмотрены налоговые условия ведения малого и среднего бизнеса в Украине с точки зрения создания благоприятного климата и легкости его ведения. Определено место налоговой системы Украины в международном рейтинге «Ведение бизнеса 2011» по основным критериям оценки.

RESUME

Butska Olga

Tax rules of doing business in Ukraine: comparative analysis

Considered tax conditions for small and medium business in Ukraine in terms of creating a favorable climate and ease of maintenance. The place of the tax system of Ukraine in the international rating of "Doing Business in 2011" for the main evaluation criteria.

Стаття надійшла до редакції 26.09.2012 р.

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розкрито роль ПДВ у доходах зведеного бюджету України, визначено недоліки чинного податку, запропоновано шляхи його реформування та досліджено можливості його заміни податком з обороту (багато- та одностадійним).

Ключові слова: багатостадійний податок з обороту, доходи зведеного бюджету, одностадійний податок з обороту, ПДВ

Сучасний стан економіки вимагає від держави значної фінансової підтримки, що об'єктивно неможливо без наявності надійного та стабільного джерела доходної частини бюджету. На сьогодні одним із таких джерел вважається податок на додану вартість (далі ПДВ), який забезпечує близько третини податкових надходжень вітчизняного бюджету. Разом з тим, ПДВ – один з найбільш суперечливих податків. З одного боку, він є одним з найбільш суттєвих доходів скарбниці, з іншого – саме з ним пов'язують найбільше махінацій та бюджетних втрат. А тому проблема реформування ПДВ потребує докладного вивчення, результати якого мають практичну цінність.

Аналіз публікацій з предмета дослідження показав, що тема досить активно обговорюється не лише в наукових колах, але й в урядових структурах. Питанням дослідження оподаткування доданої вартості в Україні присвячено численні праці І. Крисоватого [5], П. Кухти [6], І. Луніної [7], С. Михайленка [8], О. Молдована [9-10], А. Скрипник [13], А. Соколовської [14] та інших. Науковці розкривають значення ПДВ для економіки країни, визначають його переваги та недоліки, але єдиний цілісний механізм докорінного реформування або заміни податку не було вироблено навіть із прийняттям Податкового кодексу України.

Мета статті полягає у розкритті значення ПДВ для розвитку економіки України та наведенні шляхів його реформування. Дослідження ролі цього податку у формуванні доходів бюджету здійснювалося з використанням методів аналізу і синтезу. Вивчення сутності пропонувані варіантів оподаткування доданої вартості проводились на основі абстрактно-логічного методу.

Роль у розподілі національного продукту, суспільне значення, економічний зміст податків виявляються через їхні функції.

ПДВ на Україні виконує передусім фіскальну функцію, яка полягає в значному внеску податку у формуванні доходної частини вітчизняного бюджету і у розподілі ВВП. На ПДВ припадає третина доходів зведеного бюджету і за його допомогою розподіляється близько 10% ВВП.

Дані табл. 1 підтверджують, що у 2008-2011 роках для зведеного бюджету України ПДВ був найбільшим джерелом податкових надходжень. При цьому питома вага податку в податкових надходженнях навіть у кризові 2008-2009 роки найбільша, що пояснюється меншою чутливістю ПДВ до змін економічної

кон'юнктури. Хоча й у 2010 році його питома вага знизилася, все ж залишалася найбільшою. У 2011 році роль ПДВ в податкових надходженнях зведеного бюджету знову зросла.

Динаміка ПДВ цілком відповідає фінансово-економічному становищу країни. Так протягом 2009 року відбулося стрімке скорочення ВВП, експортно-імпортних операцій, фінансових результатів діяльності платників податків, а, отже, і їх купівельної спроможності.

2010 рік став роком відновлення. Надходження від ПДВ вирости на 2,45% порівняно з кризовим 2009 роком. Інші бюджетоутворюючі податки зазнали більш стрімкого зростання. Так ПДФО виріс на 14,3%, податок на прибуток – на 21,18%. Така ситуація пояснюється наявністю заборгованості держави по відшкодуванню ПДВ за результатами 2008-2009 років. У 2010 році ця заборгованість поступово гасилася, що негативно відбилася на динаміці надходжень від податку.

У 2011 році тенденція до зростання надходжень ПДВ збереглася, що склало більше ніж 50%.

Окрім фінансово-економічного становища України на обсяги та структуру сплаченого до бюджету ПДВ впливають зміни чинного законодавства. Так на стан надходжень ПДВ із вироблених на території України товарів вплинули зміни до Закону України «Про ПДВ» (Закон від 20.05.2010р. № 2275-VI). Зокрема, запроваджено звільнення від оподаткування податком операцій з імпорту газу, що вплинуло на перерозподіл надходжень ПДВ на користь надходження ПДВ з вироблених в Україні товарів за рахунок надходження ПДВ із увезених на територію України товарів.

Крім того, з 2010 року платників було зобов'язано надавати до органів державної податкової служби разом з податковою декларацією копії реєстрів податкових накладних. Також запропоновано зміни щодо внесення до податкового кредиту кожного наступного періоду залишку від'ємного значення після бюджетного відшкодування лише в частині фактично сплаченої суми податку.

У 2010 році було створено підґрунтя для впровадження в дію з 01.01.2011 року Податкового кодексу України. Основними новаціями, які вніс Податковий кодекс у справляння ПДВ, є змінені ставки податку, скорочення переліку пільг і можливість автоматичного відшкодування податку [11].

У 2011 році в режимі автоматичного відшкодування 326 платникам ПДВ було виплачено 15797,2 млн. грн.

[4]. Попри запровадження системи автоматичного відшкодування ПДВ 2011 року та зменшення обсягу заборгованості, немає впевненості в тому, що вона не

почне зростати знову внаслідок чергового погіршення економічної ситуації, адже системні проблеми адміністрування ПДВ залишаються.

Таблиця 1. Аналіз структури доходів зведеного бюджету України*

Дохід	Питома вага, %				Відхилення, в/п		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2009 р. від 2008 р.	2010 р. від 2009 р.	2011 р. від 2010 р.
Податкові надходження, у т.ч.:	76,3	72,1	74,6	84,0	-4,2	2,5	9,4
ПДВ	40,5	40,6	36,9	38,9	0,1	-3,7	2,0
Податок з доходів фізичних осіб	20,2	21,4	21,7	18,0	1,2	0,3	-3,7
Податок на прибуток підприємств	21,1	16,0	17,2	16,5	-5,1	1,2	-0,7
Акцизний збір (акцизний податок)	5,6	10,4	12,1	10,1	4,8	1,7	-2,0
Плата за землю	2,9	4,0	4,1	3,2	1,1	0,0	-0,9
Податок з власників транспортних засобів (збір за першу реєстрацію ТЗ)	0,7	0,7	0,6	0,2	0,1	-0,1	-0,4
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	5,4	3,3	3,9	3,5	-2,1	0,6	-0,4
Збори за спеціальне використання природних ресурсів	1,2	1,4	1,3	1,2	0,2	0,0	-0,1
Інші податкові надходження	2,5	2,2	2,4	8,4	-0,4	0,2	6,0
Неподаткові надходження	20,3	15,5	23,4	15,1	-4,8	7,9	-8,3
Доходи від операцій з капіталом	3,4	12,4	2,0	0,9	9,0	-10,4	-1,1
Разом доходів зведеного бюджету	100,0	100,0	100,0	100,0	x	x	x

*Складено автором на основі джерел [2-4]

Автоматичне відшкодування ПДВ отримують переважно великі підприємства, тимчасом як багато малих і середніх компаній не в змозі виконати вимоги, необхідні для автоматичного відшкодування. Як наслідок, чимало підприємств досі не отримали повернення заборгованості, що сформувалася за багато місяців чи навіть років.

В Україні відсутня територіальна нейтральність ПДВ. Так в абсолютних показниках найбільші обсяги ПДВ вносять до бюджету центральні і східні регіони України. Якщо ж урахувати відшкодування податку та скорегувати його обсяги на виробничий потенціал регіону, виявиться, що основний фіскальний тиск несуть інші. Це зумовлено, здебільшого, експортною орієнтованістю економіки сходу України. Найбільшими бюджетними донорами з ПДВ є М. Київ і Київська, Львівська, Харківська і Житомирська області. А ціла низка областей є акцепторами ПДВ, адже відшкодовують більше, ніж вносять до Держбюджету [1].

Спостерігається регресивність щодо оподаткування доходів населення. Ця проблема не є суто українською і зумовлена самою природою цього податку – у структурі витрат бідніших верств населення частка ПДВ вища, ніж у доходах заможних.

Регресивність і соціальна несправедливість податку може бути подолана за рахунок диференціації ставок. Хоча деякі науковці вважають, що їх встановлення лише ускладнює процес адміністрування ПДВ і призводить до численних зловживань. Однак більшість країн запровадили комплекс заходів стосовно мінімізації його негативного впливу на добробут населення. Зокрема, згідно з Директивою «Про спільну систему податку на додану вартість» [12] у ЄС є три режими оподаткування залежно від соціальної значущості товарів: товари широкого вжитку оподатковуються за стандартною ставкою – не менше ніж 15 %, на товари розкоші

застосовують підвищену ставку. соціально важливі товари і послуги – харчі та ліки – оподатковуються за зниженою ставкою – не більшою за 5 %. Такий підхід є соціально справедливим, тож його варто прийняти і в Україні.

Інший варіант подолання соціальної несправедливості ПДВ – надання адресної соціальної допомоги малозабезпеченим верствам населення без застосування податкових пільг з ПДВ [9]. Такий варіант для України не прийнятний, оскільки потребує значних фінансових вливань. З іншого боку, додаткові виплати населенню - це додатковий інфляційний чинник.

ПДВ має багато вад і недоліків, тому цілком природно постає питання про можливість заміни ПДВ на інший податок, який би гармонійно «вписувався» в економічну систему України і доповнював би наявні податки, водночас гарантуючи високі надходження до бюджету країни. Нині актуальність цієї проблематики зумовлена перш за все появою нових факторів впливу на перебіг економічних процесів – загостренням економічної конкурентоспроможності між державами та світовою фінансовою кризою, що вимагає вдосконалення функціонування ПДВ в Україні в межах реструктуризації вітчизняної податкової системи.

Однією з пропозицій, що висуваються вітчизняними науковцями, зокрема П. Кухтою [6] та О. Молдованом [9,10], є заміна ПДВ та податку на прибуток податком з обороту (табл. 2).

Податок з обороту може бути багатостадійним та одностадійним.

Базою оподаткування, як правило, є валова виручка, а податкові зобов'язання нараховуються на кожній стадії виробництва.

Оскільки зменшення операцій між юридично незалежними суб'єктами звужує базу оподаткування, то його перевагами є значна фіскальна віддача, простота адміністрування і стимулювання вертикальної

інтеграції виробництва. Податок зручний для платника, оскільки він гармонізує податкову, фінансову і бухгалтерську звітність.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика ПДВ та податку з обороту

Ознака	ПДВ	Податок з обороту
Економічна сутність	Податок на споживання, збирається на кожній стадії виробництва пропорційно ціні товару	Непрямий податок, стягується з обороту виробників і торговців
Податкова база	Додана вартість	Оборот (додана вартість та витрати)
Кумулятивний ефект	Відсутній	Наявний
Вирахування податку, сплаченого на попередніх стадіях	Наявне	Відсутнє
Оподаткування інвестицій	Відсутнє	Наявне
Вплив на ціни	Наявна	Наявний
Нейтральність відносно організаційної форми бізнесу	Наявна	Відсутня
Нейтральність у сфері міжнародної торгівлі	Наявна	Відсутня

* Складено автором на основі джерел [6, 10]

Головним недоліком багатостадійного податку з обороту є те, що при його використанні виникає кумулятивний ефект: послідовне збільшення податкового навантаження на кожній наступній стадії виробництва і обігу продукції. На наступних стадіях податок з обороту нараховується також і на податок, сплачений на попередній стадії виробництва. Важливою вадою є також порушення принципу нейтральності щодо різних галузей економіки: платники податку з вищою стадією обробки продукції відчують більше фіскальне навантаження. Недоліки багатостадійного податку з обороту роблять його неефективним для економіки загалом [6].

У минулі роки в Україні пропонувалося запровадити багатостадійний податок з обігу як «мінімальний податок». Його основна мета — зменшити стимули підприємств до мінімізації сплати податку на прибуток. Компанія мала заплатити мінімальний податок (ставка 2%), який спирався на тверду базу - валову виручку, і не залежав від фінансового результату. Якщо ж нарахований податок на прибуток виявився більшим за нарахований податок з обігу, до бюджету останній би не стягувався [10]. У такому вигляді податок з обігу міг бути ефективним, проте ідея не була впроваджена, оскільки не знайшла підтримки у владних колах [6].

Одностадійний податок з обороту, порівняно із багатостадійним податком, охоплює лише одну, а не кожен стадію виробництва, тож він характеризується меншою фіскальною віддачею.

Базою оподаткування в цьому випадку є одна з останніх стадій руху продукції, як правило, це - роздрібний або оптовий продаж.

Податок зменшує затрати підприємства-виробника на підготовку податкової звітності, оскільки агентом з перерахування податку до бюджету є лише торговельні підприємства.

Через зменшені транзакцій на витрати за умов однакових ставок одностадійний податок з фіскальної точки зору є більш ефективним, ніж ПДВ.

Податок з обороту зменшує можливості податкових махінацій. Він стягується на кінцевій стадії виробництва, що позбавляє стимулів інших виробників штучно звужувати базу оподаткування для його нарахування. ПДВ ж мінімізується на кожному етапі його сплати. Чим більше стадій виробництва у ланцюжку, тим більші втрати бюджету від мінімізації.

Експортери на стадії придбання сировини та матеріалів не сплачують податку, тому зникає необхідність його відшкодування.

Одностадійний податок з обороту не створює перешкод для спеціалізації виробництва, є нейтральним щодо підприємств різних стадій виробничого ланцюжка, крім торгівлі. Недоліки одностадійного податку з обороту здебільшого полягають у техніці оподаткування. На відміну від ПДВ та багатостадійного, одностадійним складно охопити відразу всю сферу реалізації продукції [10].

Нині економіка України багато в чому залежить від ефективності оподаткування доданої вартості. ПДВ - стабільне та вагоме джерело поповнення бюджетних коштів, проте фіскальний потенціал податку в Україні повністю не розкрито через наявність суттєвих недоліків. Основні з них - соціальна несправедливість податку та наявність боргу з його відшкодування. Лише факт наявності механізму бюджетного відшкодування робить ПДВ найбільш криміналізованим податком. Тож постає необхідність його реформування.

Найпоширенішою пропозицією у сфері реформування чинної системи ПДВ є диференціація його ставок та/або надання адресної соціальної допомоги малозабезпеченим верствам населення на фоні скасування пільг з податку. З урахуванням намірів України до вступу в ЄС, де застосовується саме диференційований підхід до ставок податку, запровадження шкали ставок ПДВ може бути застосоване і в Україні. Проте необхідно пам'ятати, що така система збільшить витрати (фінансові та часові) на адміністрування та ускладнить облік податку.

Дослідження доводить переваги одностадійного податку з обороту. Його застосування в Україні здатне вирішити проблеми з махінаціями та боргу з відшкодування податку. Також для підприємств-виробників значно спроститься облік податку та знизяться витрати на його адміністрування. Попри позитивні риси податку, небезпечним для економіки України може стати перехідний період від оподаткування доданої вартості до оподаткування кінцевого обороту.

Напрямок подальших досліджень науковців має стати пошук оптимальної шкали диференційованих ставок ПДВ, а також аналіз можливостей «безболісної» заміни ПДВ податком з обороту.

Список літератури

1. Буряк, П. Ю. Податок на додану вартість як псевдонейтральний податок у системі оподаткування України [Текст] / П. Ю. Буряк, О. Я. Савчук, Н. В. Савчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.5.—С. 185-191.
2. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2010 рік [Електронний ресурс].—Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget_Monitor/KV_IV_2010_Monitoring_ukr.pdf.
3. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2010 рік [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. — Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=39637.
4. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2011 рік [Електронний ресурс]: Державна казначейська служба. — Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
5. Крисоватий, А. І., Податкова система [Текст] : навчальний посібник / А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. — Тернопіль: Карт-Бланш, 2004. — 331 с.
6. Кухта, П. Чому Україні потрібен податок з продажу? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/08/30/296455/>.
7. Луніна, І. О. Ефективність оподаткування споживання в Україні [Текст] / І. О. Луніна, Н. Б. Фролова // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 17–27.
8. Михайленко, С. В. Обґрунтування доцільності подальшого використання податку на додану вартість в Україні [Текст] / С. В. Михайленко, В. Д. Волканов // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць. – Одеса: ОДЕУ, 2005. – № 21. – С. 167-171.
9. Молдован, О. Диференціація ставок ПДВ: за і проти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/05/19/235781/>.
10. Молдован, О. ПДВ: реформувати не можна скасувати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/03/16/229803/>.
11. Податковий кодекс [Електронний ресурс]: закон України від 02.12.2010 Р. № 2755-VI: Офіційний портал Державної податкової служби України. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/nk/>.
12. Про спільну систему податку на додану вартість: Директива Європейського Союзу від 28.11.2006р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/taxation/l31057_en.htm.
13. Скрипник, А. В. Фіскальна ефективність та можливі шляхи реформування ПДВ в Україні [Текст] / А. В. Скрипник, Т. М. Паянок // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 29–42.
14. Соколовська, А. М. До стратегії формування податкової системи України [Електронний ресурс] / А. М. Соколовська // Дзеркало тижня. – 2006. – № 13 (592). – С. 1–4. – Режим доступу : <http://www.zn.kiev.ua>.

РЕЗЮМЕ

Гнедова Ольга

Пути реформирования налогообложения добавочной стоимости в Украине

Статья раскрывает роль НДС в формировании доходов сводного бюджета, определены недостатки существующей системы налогообложения добавочной стоимости. Предложены пути реформирования НДС. Рассмотрена возможность замены НДС одно- или многостадийным налогом на оборот.

RESUME

Gnedova Olga

Ways to reform tax value added in Ukraine

Article reveals the role of VAT in the incomes of consolidated budget of Ukraine. Author suggested ways of reforming the tax and investigated its possible replacement with a turnover tax (single and multi-phasic).

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

АНАЛІЗ ПОДАТКОВОЇ ПОВЕДІНКИ НА ОСНОВІ АГЕНТООРІЄНТОВАНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Податкова поведінка є складним феноменом, без розуміння якого неможливо розробити ефективну податкову політику. Побудовані на основі економічної неокласичної моделі податкової поведінки призводять до висновків, які не відповідають економічним фактам. У статті аналізується еволюція агентоорієнтованих моделей податкової поведінки, порівнюються одержані результати і оцінюються перспективи подальшого розвитку.

Ключові слова: податки, ухилення від оподаткування, агентоорієнтована модель.

Визначення податків в економічній науці та практиці є досить простими і лаконічними. Так, наприклад, у Податковому кодексі України зазначається, що податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до цього кодексу [1, с.5]. Проте поведінка економічних суб'єктів, яку спричиняє оподаткування в умовах ринкової економіки, є дуже складною. Зрозуміти, чому члени спільноти платять або не платять податки, стало одним із найважливіших завдань сучасної теорії суспільних фінансів.

Ухилення від сплати податків, з одного боку, підриває фінансові можливості держави щодо фінансування виробництва суспільних благ, з іншого - призводить до спотворень у розподілі податкового тягаря. Кожна держава зацікавлена у зменшенні таких виявів податкової поведінки. Першою формальною економіко-математичною моделлю, яка пояснювала вибір податкової поведінки платником податків, стала модель М. Аллінгама і А. Сандмо [2]. Ця модель розглядала прийняття рішення раціональним платником податків, для якого ухилення від оподаткування нічим не відрізняється від прийняття будь-якого іншого рішення, пов'язаного із одержанням доходу в умовах невизначеності та ризику. При заданих базових параметрах податкової системи, таких, як ставка податку, ставка штрафу, ймовірність проведення податкової перевірки, раціональний платник податків визначає, яку саме частину одержаного доходу доцільно задекларувати для того, щоб максимізувати власну функцію корисності. Разом з тим, аналіз моделі М. Аллінгама і А. Сандмо при заданих фактичних параметрах податкової системи США показав, що всі платники податків як раціональні індивіди мають ухилятися від сплати податків, що не відповідало фактичним даним податкових органів, які свідчили, що більша частина платників чесно виконують свої податкові зобов'язання. Таке протиріччя між теорією і фактами стало поштовхом до пошуку методів побудови нових, більш реалістичних моделей податкової поведінки. Одним із напрямків такого пошуку стало використання агентоорієнтованого моделювання.

Агентоорієнтована модель є комп'ютерною симуляцією певної кількості агентів і інститутів, які приймають рішення та взаємодіють на основі заздалегідь визначених правил [3, р. 685]. Агентоорієнтоване моделювання реалізує принцип

моделювання «знизу вгору», тобто на основі дій і взаємодій окремих, можливо гетерогенних і обмежено раціональних, агентів один з одним і з зовнішнім середовищем визначається поведінка усієї сукупності цих агентів, яка досить часто називається популяцією агентів. При цьому «прості правила, закладені у моделі, можуть призводити до вельми цікавих результатів і передбачати появу складних (глобальних) явищ, так званих «емерджентних феноменів» [4, с.13-14].

На сьогодні найбільш вагомими результатами щодо агентоорієнтованого моделювання податкової поведінки наведені у роботах Р. Акстелла, К. Блумквіста, Дж. Девіса, К. Джонсона, А. Коробоу, Л. Міттона, П. Пателлі, Дж. Перкінса, М. Пікхардта, Г. Хечта, С. Хокемп. Загалом досліджень, присвячених цій темі, незрівнянно менше, ніж теоретичних опрацювань феномену на основі постулатів неокласичної теорії або досліджень емпіричного характеру, але достатньо для того, щоб зробити певні узагальнення.

Метою нашої статті є аналіз перспектив використання агентоорієнтованого моделювання податкової поведінки. Для досягнення зазначеної мети у роботі вирішено такі завдання: проведено аналіз і зіставлення наявних розробок, визначено напрямки щодо подальшого розвитку агентоорієнтованих моделей оподаткування.

Започаткування аналізу оподаткування на основі агентоорієнтованого моделювання, як уже зазначалося, пов'язується із роботою Л. Міттона і П. Пателлі (2000) [5]. Ними запропоновано три типи агентів-платників податків: «чесні», «імітатори» та «безбілетники» («free riders»), кожен з яких має власну функцію очікуваної корисності, яка враховує рівень споживаних суспільних благ. Функції корисності визначено таким чином, що вони забезпечують додаткову корисність у тому випадку, коли агент дотримується норм типу, до якого він належить. «Імітатори» одержують додаткову корисність, коли рівень сплачуваних ними податків наближається до середнього рівня за всією популяцією агентів-платників податків. Кожного періоду агент має зробити вибір - збільшити, зменшити або залишити незмінним розмір приховуваного доходу порівняно з попереднім періодом. Передбачено, що цей вибір є стохастичним, але ймовірності альтернатив залежать від того, яким чином змінювалася розрахована корисність платника податків останнім часом.

Через кожні n періодів часу на основі генетичного

алгоритму відбувається оновлення популяції агентів-платників податку. При цьому нові не утворюються, а проводиться перепризначення функцій корисності з урахуванням найбільш успішних стратегій агентів, під якими розуміються такі, які дозволили максимізувати корисність у довгостроковій перспективі.

Аналіз роботи моделі показав, що за будь-якого початкового розподілу платників податків за зазначеними типами при відсутності податкових перевірок сума сплачуваних податків спадає майже до нуля. Така динаміка пояснюється тим, що випадкові суттєві зменшення податкових платежів, і, як наслідок, зменшення корисності через неминуче за таких обставин зменшення обсягу суспільних благ, підштовхують «чесних» платників переключитися на інші податкові стратегії. Урахування в моделі ймовірності податкових перевірок призводить до збільшення податкових платежів. При цьому всі платники податків стають «чесними», якщо вони усі підлягають податковій перевірці кожного періоду. У випадку, коли для податкової перевірки відбираються не всі, а лише ті платники податків, які декларують доходи, менші певного порогового значення, встановленого податковими органами («tail auditing»), рівень дотримання податкового законодавства суттєво зменшується. Отже модель Міттона-Пателлі стала першою агентоорієнтованою моделлю дослідження податкової поведінки, у якій наведено гетерогенних платників податків, які опосередковано здійснюють вплив один на одного.

Робота Дж. Девіса, Г. Хечта та Дж. Перкінса (2003) є примітною через те, що дослідження податкової поведінки в ній проводиться як на основі агрегованої аналітичної моделі, так і на основі агентоорієнтованої моделі [6]. При цьому доцільність розробки останньої обґрунтовується можливістю послаблення тих припущень, які були зроблені при розробці аналітичної моделі. У ній передбачається два типи податкової поведінки: чесна і ухилення від оподаткування, а також три типи агентів-платників податків: чесні, сприйнятливі, а також ті, що ухиляються від оподаткування. Поведінка кожного агента визначається індивідуальними значеннями дев'ятох параметрів, у тому числі таких, які визначаються інформацією щодо стану і поведінки інших агентів, що знаходяться у безпосередньому контакті з певним агентом, тобто формують його «перелік знайомих» (acquaintance list) – його оточення.

Чесний платник податків стає сприйнятливим, коли у своєму оточенні спостерігає таких агентів, які ухиляються від оподаткування. Сприйнятливий агент починає ухилятися від оподаткування, коли на основі власних спостережень робить висновок, що рівень контролю знизився менше суб'єктивного порогового значення. Платник, що ухиляється від сплати податків, може стати чесним або внаслідок того, що він був перевірений податковим органом, або коли він спостерігає, що в його оточенні частка чесних платників податків перевищує суб'єктивне порогове значення щодо цієї величини цього агента. Оскільки податкова поведінка визначається характеристиками оточення і випадково заданими значеннями порогових показників сприйняття рівня податкового контролю і податкової чесності, то функція корисності платника податків не задається і не використовується.

Найбільш цікавим результатом, який було отримано Дж. Девісом, Г. Хечтом і Дж. Перкінсом на основі

аналітичної моделі і підтверджено імітаційними експериментами з агентоорієнтованою моделлю, є висновком про те, що агрегованій податковій поведінці притаманний феномен «переломного моменту» (tipping point behavior). Поведінка з переломним моментом виникає тоді, коли незначні зміни в умовах зовнішнього середовища призводять до глобальної трансформації популяції. Імітаційні експерименти з моделлю показали, що такий момент настає, коли ймовірність податкової перевірки поступово збільшується до 3%, при цьому 100% агентів у моделі виконують вимоги податкового законодавства. Однак, як зауважує К. Блумквіст, це не відповідає наявним фактам Служби внутрішніх доходів США (Internal Revenue Service, IRS), що є федеральною організацією в США, яка визначає і збирає усі особисті і корпоративні федеральні податки. За даними IRS, рівень платників податків, які дотримуються вимог податкового законодавства за останні 40 років, практично не змінюється, у той самий час, як ймовірність податкових перевірок фізичних осіб – платників податків суттєво зменшилася: з 5% у 60-х роках минулого століття до 1% у поточний момент [7].

Значний особистий внесок у розвиток дослідження податкової поведінки на основі агентоорієнтованої моделювання належить американському науковцю К. Блумквісту [7-8]. Розроблена вченим у 2004 року агентоорієнтована модель TCS (Tax Compliance Simulator) дозволяє досліджувати зміни податкової поведінки платників податків-фізичних осіб унаслідок зміни ймовірності податкової перевірки, ставки штрафу, ефективності податкових перевірок, швидкості застосування санкцій, враховувати прямі і непрямі ефекти, що впливають на виконання платником податків своїх зобов'язань. Окремі ідеї, використані науковцем при розробці TCS, одержали подальший розвиток при побудові агентоорієнтованої моделі податкової поведінки власників підприємств малого бізнесу [8], яку і буде розглянуто більш детально. Розроблена модель використовує, на відміну від інших, концепцію і методи еволюційної динаміки.

У моделі запропоновано 4 типи агентів-платників податків: чесні (Honest); нечесні (Defiant); випадкові (Random); стратеги (Strategic).

Чесні платники податків завжди декларують увесь одержаний дохід. Податкова поведінка нечесних платників податків загалом відповідає моделі М. Аллінгама і А. Сандмо, але вноситься суттєве коректування. Так платники податків розраховують очікувану корисність на основі суб'єктивних ймовірностей податкової перевірки. При цьому суб'єктивні ймовірності податкової перевірки є значно більшими, ніж їх об'єктивні значення, що відповідає висновкам із багатьох лабораторних експериментів, які свідчать, що людям притаманно збільшувати ймовірність рідкісних подій. Для «випадкових» платників податків частина доходу, яку вони декларують, є випадковою величиною. Щодо характеристики такого типу платників податків, як «стратегі», то податкова поведінка цих агентів визначається використовуваним ними алгоритмом навчання з підкріпленням.

Після того, як черговий період імітації завершився, певна частина фірм (у моделі - 13%) припиняє діяльність, а саме: 10% через банкрутство, а 3% - через інші причини. Ймовірність банкрутства залежить від успішності роботи. Якщо у фірми дохід після сплати податків і податкових штрафів вище ніж у середньому за

всіма фірмами, то ймовірність банкрутства суттєво зменшується. По суті, такі правила еволюції популяції агентів-платників є певним аналогом механізму природного добору, що діє у живій природі.

Аналізована робота є прикладом вдалого поєднання різних методів дослідження податкової поведінки, а саме: агентоорієнтованого моделювання і економічних лабораторних експериментів. Розроблена модель калібрується на основі результатів, одержаних при проведенні лабораторних експериментів, а перевірка її адекватності проводиться на основі відповідності результатів імітаційних експериментів фактичним даним податкових перевірок власників малого бізнесу Службою внутрішніх доходів США. При цьому «перевірку фактами» проходять чотири варіанти побудови агентоорієнтованої моделі, які відображають різні комбінації припущень щодо схильності або несхильності платників податків до ризику, а також суттєвості або незначущості впливу середовища, яке оточує платника податків, на прийняття ним рішень щодо виконання податкових зобов'язань.

Основні висновки дослідження полягають у тому, що платники податків – власники малого бізнесу, не схильні до ризику, і при цьому їх рішення щодо підпорядкування податковому законодавству не зазнають суттєвого впливу від того, які саме рішення приймають інші платники податків з їх найближчого оточення.

Заслугове на увагу робота С. Хокемп і М. Пікхардта (2010) [10]. Симуляція відбувається на основі доволі великої популяції платників податків, що складається з 150000 агентів. У моделі наведено 4 типи агентів - платників податків – фізичних осіб залежно від їх податкової поведінки:

- агенти α -типу. Поведінка таких платників податків визначається на основі максимізації їхньої функції корисності, тобто ці платники податків аналогічні тим, модель поведінки, яких розробили М. Аллінгам і А. Сандмо
- агенти β -типу. Ці платники податків є імітаторами, тобто вони копіюють успішну поведінку щодо ухилення від сплати податків, якщо спостерігають її у своїй соціальній мережі;
- агенти γ -типу демонструють у своїй поведінці дотримання етичних норм і завжди декларують одержувані доходи у повному обсязі;
- агенти δ -типу. Їх податкова поведінка є «випадковою» у тому сенсі, що вони прагнуть задекларувати реальні доходи, але припускаються певних помилок, наприклад, через складність податкового законодавства.

Структура податкової популяції за зазначеними типами агентів розглядається як параметри розробленої агентоорієнтованої моделі і під час симуляції не змінюється. Гетерогенність агентів також обумовлюється їх диференціацією за рівнем доходу і відношенням до ризику.

Перелік параметрів, які використовувалися М. Аллінгамом і А. Сандмо для характеристики податкової системи, доповнено новим параметром γ , що характеризує складність податкового законодавства. Зазначається, що усі ці параметри прямо або опосередковано контролюються урядом через податкові органи, припускається, що вони можуть змінюватися в межах реалізації податкової політики лише у рік, що іде після року проведення виборів, і надалі залишаються постійними (період «стабільності» податкових

параметрів у моделі дорівнює 4 рокам).

Для визначення очікуваної корисності ($EU(W,X)$) «раціональних» платників податків використовується експоненціальна функція корисності:

$$EU(W, X) = (1 - p_s)(1 - e^{-\lambda(W - \theta X)}) + p_s(1 - e^{-\lambda(W - \theta X - \pi(W - X))}), \quad (1)$$

де θ – ставка податку;
 π – ставка штрафу;
 p, p_s – об'єктивна і суб'єктивна ймовірність податкової перевірки;
 W – розмір оподаткованого доходу;
 X – величина задекларованого доходу;
 λ – параметр, що характеризує схильність платника податків до ризику.

У моделі розрізняються об'єктивна (p) і суб'єктивна ймовірність податкової перевірки (p_s). Об'єктивна ймовірність перевірки виступає як параметр моделі і у загальному випадку суб'єктивна ймовірність збігається із об'єктивною, але якщо перевірка відбулася і виявився факт ухилення від оподаткування, то платник податків α -типу у наступному періоді збільшує суб'єктивну оцінку до 1, а у подальших періодах поступово зменшує її, адаптує до об'єктивної величини. Кількісно параметр адаптації прийнято на рівні $\delta = -0,20$.

Важливою новою особливістю агентоорієнтованої моделі, розробленої С. Хокемп і М. Пікхардтом, є врахування параметра терміну давності (lapse of time parameter). Якщо податковий аудит проводиться у поточному періоді, то зазначений параметр відображає кількість попередніх періодів, правильність сплати у яких також може бути перевірена податковим органом. Значення параметра терміну давності у моделі прийнято рівним 10 рокам, що відповідає німецькому податковому законодавству.

Основні результати, одержані С. Хокемп і М. Пікхардтом у результаті імітаційних експериментів, загалом узгоджуються із результатами попередніх досліджень. Так підвищення (зменшення) ймовірності податкової перевірки або ставки штрафу на незадекларований дохід або зменшення (збільшення) ставки податку на задекларовані доходи при інших рівних умовах призводять до зменшення (зростання) ухилення від сплати податків. Однак науковці зазначають, що виявленні ефекти таких змін базових параметрів доволі малі. Разом з тим, модель показує, що підвищення податкової моралі і проведення перевірки не лише у поточному, а також і у попередніх періодах відповідно до встановленого законодавством терміну давності призводять до майже повної відмови від практики ухилення від оподаткування.

Сьогодні триває робота групи іспанських науковців над розробкою агентоорієнтованої моделі SimulFIS, яка призначається для імітації поведінки, пов'язаної як із ухиленням від оподаткування, так і виконанням податкового законодавства [11]. Варто зазначити, що цей проект виконується на замовлення Інституту фіскальних досліджень Міністерства економіки Іспанії, що є свідченням зацікавлення владного органу, який розробляє податкову політику, у розвитку цього напрямку наукових досліджень і отриманні корисних прикладних результатів. Перед науковцями стоїть доволі складна і амбітна задача – побудувати «віртуальну податкову лабораторію», і поки ще процес її вирішення знаходиться на етапі розробки концепції

моделі. У моделі передбачається два класи агентів: роботодавці і наймані працівники. Агенти мають доволі значну кількість зв'язків між собою, що утворює соціальну мережу.

Новизною розроблюваної моделі має стати побудова алгоритму прийняття рішень, який містить чотири механізми, які відіграють роль фільтрів прийняття рішень («decision filters»), а саме [11, р.3]:

- фільтр можливостей, пов'язаний із можливостями ухилення від сплати податків, що обумовлені соціо-економічними характеристиками агента, його позицією на ринку праці (найманий працівник чи роботодавець);
- нормативний фільтр. Цей фільтр ураховує, що у агента є певні уявлення про те, якою має бути справедлива податкова система, а його рішення щодо сплати чи ухилення від оподаткування приймаються залежно від того, чи відповідає реальна податкова система цим уявленням.
- фільтр корисності враховує базові параметри податкової системи, що впливають на прийняття рішення раціональним індивідом, який прагне максимізувати власну функцію корисності. При цьому пропонується функція корисності, яка на відміну від базової функції корисності, запропонованої М. Аллінгамом і А. Сандмо, також ураховує корисність агента від споживання ним суспільних благ ($UE_i(X_i)$):

$$UE_i(X_i) = (1 - p_i) \sqrt{Y_i - X_i t_x + Z} + p_i \sqrt{Y_i - Y_i t_Y - \theta(Y_i - X_i) + Z} \quad (2)$$

де Y_i – величина оподатковуваного доходу і-го

агента-платника податків;

X_i – величина задекларованого доходу і-м агентом-платником податків;

t_Y, t_X – ставка податку до задекларованого доходу у розмірі Y або X відповідно;

θ – ставка штрафу відносно незадекларованого доходу;

p_i – ймовірність податкової перевірки;

Z – обсяг споживаних суспільних благ.

- фільтр соціального впливу. Поведінка агента є чутливою до того, як вона сприймається у його соціальній мережі.

Дослідження моделі планується проводити при різних комбінаціях активованих фільтрів.

Розробка агентоорієнтованих моделей податкової поведінки була обумовлена обмеженнями і невідповідністю економічним реаліям аналітичних моделей, побудованих на основі постулатів неокласики. Як свідчить проведений аналіз побудованих і відображених у літературі агентоорієнтованих моделей податкової поведінки, науковий пошук у цьому напрямку загалом виправдав сподівання фахівців. Вдалося врахувати і проаналізувати ефекти, які мають суттєвий вплив на прийняття рішень платниками податків (гетерогенність платників податків, їх соціальну взаємодію тощо), а також на динаміку податкової системи. Разом з тим побудовані моделі здебільшого можуть розглядатися як базові, які мають далі ускладнюватися для того, щоб їх можна було використовувати як своєрідну «податкову лабораторію», в якій обґрунтовується і вивіряється податкова політика держави.

Список літератури

1. Податковий кодекс України [Текст] / Упоряд.: О.О. Головашевич, М.П. Кучерявенко. – Х.: Право, 2010. – 656 с.
2. Allingham, M. Income tax evasion: a theoretical analysis [Text] / Michael Allingham, Agnar Sandmo // *Journal of Public Economics*. – 1972. – Vol. 1. – P. 323-338.
3. Farmer, D. J. The economy needs agent-based modeling [Text] / J. Doyne Farmer, Duncan Foley // *Nature*. – 2009. – Vol. 460(6). – P.685-686.
4. Фаттахов, М. Р. Агент-ориентированная модель социально-экономического развития мегаполисов (на примере Г. Москвы) [Текст]: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.03 «Математические и инструментальные методы экономики» / М.Р. Фаттахов. – М., 2011. – 29 с.
5. Mittone, L. Imitative behaviour in tax evasion [Text] / Luigi Mittone, Paolo Patell // *Economic simulations in swarm: Agent-based modelling and object oriented programming*. – Amsterdam, 2000. – P. 133-158.
6. Davis, J. S. Social behaviors, enforcement and tax compliance dynamics [Text] / Jon S. Davis, Gary Hecht; Jon D. Perkins // *The Accounting Review*. – 2003. – Vol. 78. – № 1. – P. 39-69.
7. Bloomquist, K. A Comparison of Agent-Based Models of Income Tax Evasion [Text] / Kim Bloomquist // *Social Science Computer Review*. – 2006. – Vol. 24. – P. 411-425.
8. Bloomquist, K. Tax Compliance as an Evolutionary Coordination Game: An Agent-Based Approach [Text] / Kim Bloomquist // *Public Finance Review*. – 2011. – Vol. 39. – № 1. – P. 25-49.
9. Korobow, A. An Agent-Based Model of Tax Compliance with Social Networks [Text] / Adam Korobow, Chris Johnson, Robert Axtell. // *National Tax Journal*. – 2007. – Vol. LX (3). – P. 589-610.
10. Hokamp, S. Income Tax Evasion in a Society of Heterogeneous Agent – Evidence from an Agent-based Model [Text] / Sascha Hokamp, Michael Pichardt // *International Economic Journal*. – 2010. – Vol.24. – №4. – P. 541-553.
11. Miguel, F. Exploring Tax Compliance: an Agent-Based Simulation [ONLINE] / F. Miguel, J. Noguera, T. Llàcer, E. Tapia // *Proceedings 26th European Conference on Modelling and Simulation*. – 2012. – Available at: http://www.scs-europe.net/conf/ecms2012/ecms2012%20accepted%20papers/pm_ECMS_0121.pdf.

РЕЗЮМЕ

Гурнак Александр

Анализ налогового поведения на основе агентно-ориентированного моделирования

Налоговое поведение является сложным феноменом, без понимания которого невозможно разрабатывать эффективную налоговую политику. Построенные на основе экономической неокласики модели налогового поведения приводят к выводам, которые не соответствуют экономическим фактам. В статье анализируется эволюция агентно-ориентированных моделей налогового поведения, сравниваются полученные результаты и оцениваются перспективы дальнейшего развития.

RESUME

Gurnak Oleksandr

Tax behavior analysis on the basis of agent-based modeling

Tax behavior is a complex phenomenon, deeper understanding of taxpayers behavior is needed to make the best tax policy. The tax behavior models built on the basis of the neoclassical economic paradigms lead to conclusions that do not meet the economic facts. The paper analyzes the evolution of the agent-based models of tax behavior, the results are compared and evaluated the prospects for further development.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРУКТУРА ДЕРЖАВНОГО БОРГУ КРАЇН ЄВРОПИ

У статті проаналізовано сучасний стан та структуру державного боргу, розглянуто теоретичні основи боргової політики, охарактеризовано основні напрями вирішення боргової проблеми країн Європи.

Ключові слова: державний борг, зовнішній державний борг, регулювання державного боргу, облигації, валовий внутрішній продукт, рефінансування, реструктуризація, державні цінні папери, економічна криза.

Вплив світової економічної кризи позначився на стані державних фінансів зарубіжних країн, призвів до зростання дефіцитності бюджетів та абсолютної суми державного боргу. Обмеженість власних ресурсів, неефективне використання кредитів, порушення строків виконання боргових зобов'язань на тлі загострення негативних кризових і посткризових тенденцій обумовили значне зростання обсягу світової заборгованості. Погіршенням стану боргового ринку характеризуються і розвинені країни Європи, і країни, що розвиваються. Негативний вплив боргової кризи на стан національних економік, зростаюче напруження на суверенних боргових ринках зони євро, слабкість світової економіки підвищують ризики погіршення ситуації в майбутньому.

Мета статті - аналіз сучасного стану, структури державного боргу країн Європи та дослідження основних аспектів врегулювання цієї проблеми. Для досягнення мети були визначені наступні завдання: дослідити сучасний стан державного боргу країн Європи, охарактеризувати основні показники боргового навантаження, проаналізувати механізм регулювання державного боргу досліджуваних країн.

У вітчизняній фаховій літературі проблеми розвитку економік зарубіжних країн, особливості формування зовнішнього та внутрішнього боргу є достатньо опрацьованими. Так особливості управління зовнішнім державним боргом у контексті зарубіжного досвіду розглянуті у роботі Печенюк Н. М. [4], аналізу стану та структури державного боргу розвинених країн присвячена робота Кудякова О. [3], місце зовнішніх боргових зобов'язань у системі світових фінансових відносин досліджено у роботі Вахненко Т. П. [2], оцінка граничного обсягу боргу постсоціалістичних країн проводиться у роботі Драчука Ю. В. [1].

Однак відсутній комплексний і системний аналіз сучасного стану державного боргу країн Європи та ринкових механізмів вирішення їх сучасних боргових проблем.

На сьогодні економіка більшості країн світу характеризується наявністю великого державного боргу. Уряди розвинених країн та країн, що розвиваються, залучають грошові ресурси з фінансових ринків через державні запозичення з метою фінансування зростаючих бюджетних витрат, покриття бюджетних дефіцитів. Великі розміри і швидке зростання державного боргу у більшості країн залишає актуальним питання розробки підходів регулювання державної заборгованості з урахуванням її позитивного

і негативного впливу на економіку.

У межах цього дослідження нами буде розглянута боргова практика країн - членів Європейського Союзу, постсоціалістичних країн та ринкові механізми вирішення боргової проблеми, що ними застосовуються. Окремий інтерес для дослідження, з точки зору порівняльної характеристики, викликають країни Східної Європи, що мають схожу боргову історію та наближені до вітчизняних економічних параметри і цілі розвитку.

З метою характеристики загальної боргової ситуації зазначених країн, наведемо дані щодо відносних показників боргового навантаження (рис.1, рис. 2). Зазначимо, що стрімке накопичення державного боргу за короткий проміжок часу призвело до зростання витрат бюджету на його обслуговування, що перетворилися в основну статтю витрат державного бюджету досліджуваних країн, набагато перевищуючи асигнування на освіту, медицину й інші сфери економічного і духовного життя.

На рисунку 1 зображені країни-члени Європейського Союзу, показник боргового навантаження (відношення державного боргу до ВВП) яких значно перевищує критичний рівень у 60%. Однією з причин зростання боргового навантаження у країнах Європи у досліджуваний період 2007-2011 років стало стрімке збільшення видатків державних бюджетів на підтримку економіки з причини подолання кризових явищ. Крім того, дестабілізації державних фінансів сприяли наявні значні державні витрати на соціальні цілі, зменшення яких є необхідною умовою подальшої стабілізації державних бюджетів в умовах посткризових негативних тенденцій.

За даними рисунку 1 можна зробити висновок щодо негативного стану державних фінансів за показником боргового навантаження відношення державного боргу до ВВП у таких країнах, як Греція, Ірландія, Італія, Бельгія, Великобританія. Зазначимо, що найбільш швидкими темпами за досліджуваний період зростала заборгованість Великобританії, Іспанії, Ірландії.

Необхідною умовою ефективного регулювання державного боргу є розробка і впровадження дієвої боргової політики з урахуванням та узгодженістю з бюджетно-податковою політикою. Так уряд Ірландії через ризик дефолту спрямував свою бюджетно-боргову стратегію на шлях бюджетної економії.

Чітку тенденцію до зростання боргового навантаження демонструють дані щодо відношення державного боргу до ВВП Португалії. Специфіка стану та

структури економіки цієї країни дозволяє використовувати такий інструмент, як проведення приватизації державних компаній для зменшення

боргового тягара. Крім того, упроваджується механізм жорсткої економії бюджетних коштів.

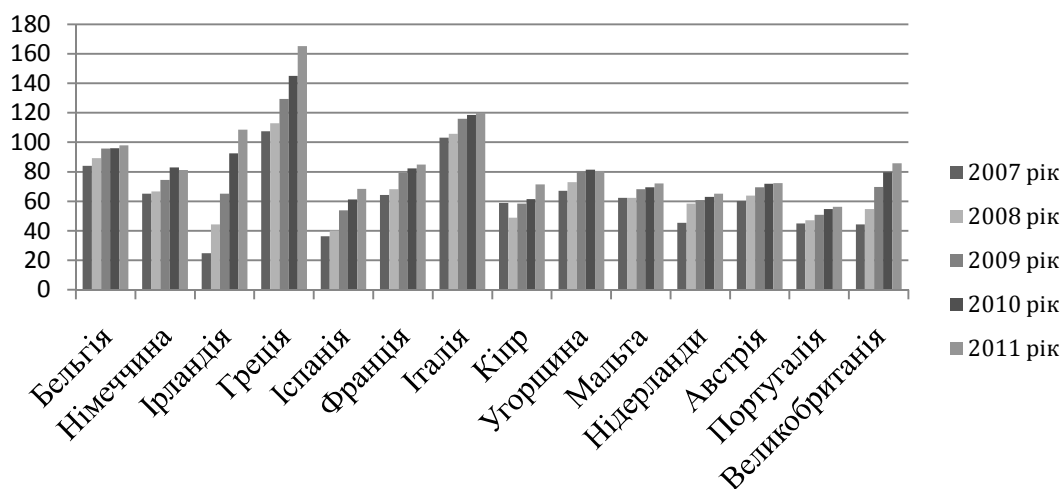


Рис. 1. Стан державного боргу країн-членів ЄС за показником боргового навантаження – відношення державного боргу до ВВП, %*

* Побудовано автором за даними Євростату (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>).

Стрімко нарощувати заборгованість після 2008 року почала Іспанія, основними кредиторами якої є Франція та Німеччина. Реформування бюджетної системи країни спрямоване на жорстку економію коштів бюджету та посилення контролю за використанням запозичених коштів. Основні урядові заходи з подолання боргової кризи передбачали проведення приватизації (основні галузі, що в першу чергу підлягають приватизації - енергетика, транспорт, телекомунікації) та лібералізації ринку.

Боргова політика Бельгії, зосереджена на досягненні фінансової стійкості у середньостроковій перспективі, моніторингу ризиків у фінансовому секторі, збільшенні зайнятості та економічному зростанні. Найважливіша тенденція до зростання основного показника боргового навантаження (див. рис. 1) актуалізує питання забезпечення середньострокової фінансової консолідації, спрямованої на досягнення структурного балансу до 2015 року. Основна причина погіршення стану державного боргу Бельгії у період 2008-2009 років полягала у наданні фінансової допомоги з державного бюджету фінансовим установам, що постраждали від світової економічної кризи. Стабілізації ситуації на борговому ринку вдалося досягти за рахунок своєчасних урядових заходів щодо посилення контролю за витратами коштів. Загальну ситуацію з державним боргом Бельгії можна характеризувати як небезпечну, що потребує лише заходів коригування для стабілізації боргового навантаження. До сильних сторін економіки цієї країни, що можуть сприяти полегшенню боргового тягара, можна зарахувати: незначний дефіцит державного бюджету, позитивне сальдо платіжного балансу. Основною проблемою боргової практики Бельгії є накопичення державного боргу перед іноземними інвесторами, що вимагає впровадження схем реструктуризації по заміні зовнішнього державного боргу на внутрішній. Основна боргова стратегія країни на сьогодні передбачає комбінування плановості та гнучкості у політиці випуску державних цінних паперів, що передбачає планування розміру програми фінансування і розміру випуску різноманітних

фінансових інструментів з урахуванням ринкового попиту.

За даними рисунку 2, на якому зображено країни, показник боргового навантаження яких знаходиться нижче критичного рівня, можна зробити висновок щодо погіршення стану державних фінансів у Польщі, Данії, Словенії. Позитивною динамікою характеризується стан державної заборгованості Болгарії, Естонії, Латвії, Люксембургу, Швеції.

Показник боргового навантаження відношення державного боргу до ВВП Болгарії є одним з найменших серед членів ЄС - 16,3% на кінець 2011 року (рис. 2). Проте показник відношення зовнішнього боргу до ВВП в останні чотири роки зростає, що вказує на наявність тенденції до погіршення ситуації на ринку зовнішньої заборгованості цієї країни (рис. 4). Саме тому актуалізується питання регулювання зовнішнього державного боргу з позиції оптимізації обслуговування зовнішніх позик, що потребує аналізу їх стану зокрема за інституційними секторами.

Дані щодо обслуговування зовнішнього державного боргу Болгарії за 2010-2011 роки (див. рис. 3) показують тенденцію до зростання платежів сектору державного управління та суттєвого зменшення платежів основної суми та відсотків банківського сектору. Зменшення заборгованості банківського сектору характеризується як позитивна тенденція через здійснене погашення кредитів, а незначне зростання боргів сектору державного управління демонструє активну позицію уряду на ринку державних облігацій.

Одним із елементів регулювання державного боргу є валютна структура зовнішнього державного боргу. У Болгарії основний відсоток належить євро, з переважаючою тенденцією останніх років до збільшення частки цієї валюти (табл.1). Попри тимчасове призупинення прагнень Болгарії стати членом Єврозони, спричинене послабленням євро та борговими проблемами країн-членів Європейського Союзу, це можна характеризувати як позитивну тенденцію.

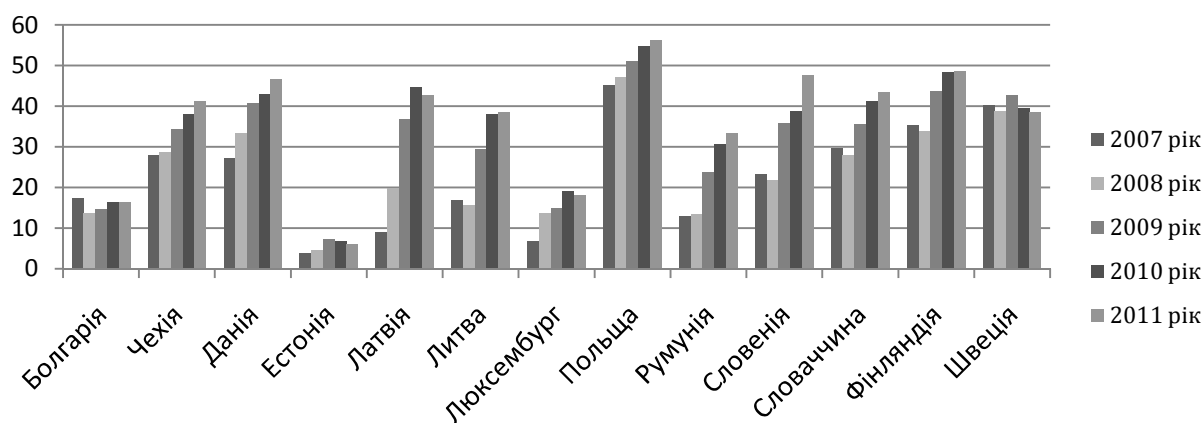


Рис. 2. Стан державного боргу країн-членів ЄС за показником боргового навантаження – відношення державного боргу до ВВП, %*

* Побудовано автором за даними Євростату (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>).

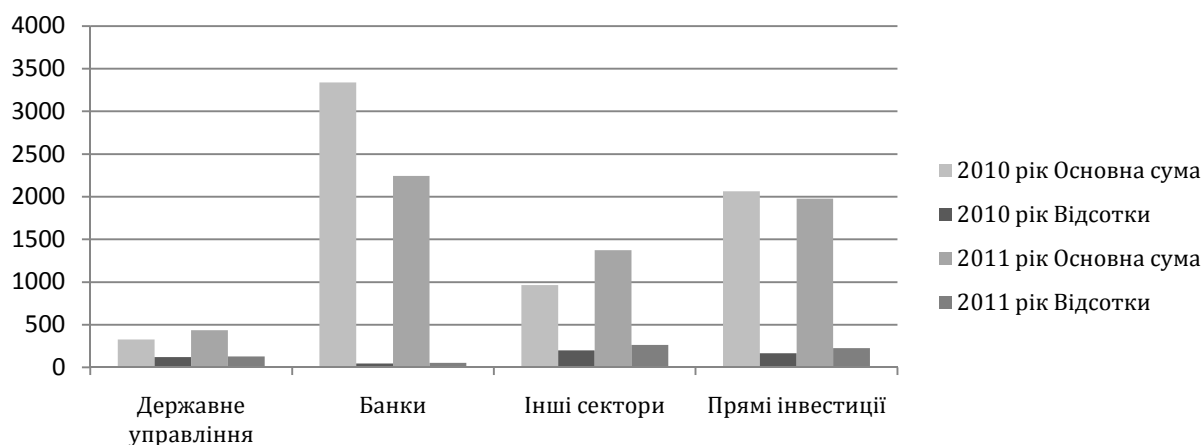


Рис. 3. Обслуговування зовнішнього державного боргу Болгарії за інституційними секторами (млн. євро)*

* Побудовано автором за даними Національного банку Болгарії (<http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm>)

Таблиця 1. Структура зовнішнього державного боргу Болгарії за валютою погашення, %*

Валюта	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	квітень 2012 рік
Євро	59,5	73,6	79,6	87	85,9	88,8	87,4	88,6	88,9
Долар США	32,1	18,1	11,9	8	6,5	6,3	6,8	6,3	6,3
СПЗ	7,5	3,6	1,3	0	0	0	0	0	0
Інші	4,3	4,7	7,2	5	7,6	4,9	5,8	5,2	4,9

* Побудовано автором за даними Національного банку Болгарії (<http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm>)

Сучасна географічна структура зовнішнього державного боргу Болгарії (табл. 2) характеризується збільшенням частки МВФ, США та зменшенням частки найбільш розвинених країн ЄС: Франції, Великобританії. Вказана тенденція показує орієнтацію боргової політики Болгарії на диверсифікацію запозичень, гнучкість програми позик у відповідь на посилення нестабільності боргової ситуації на ринку Європи.

Проаналізуємо стан державного боргу постсоціалістичних країн та країн Східної Європи за основними показниками боргового навантаження.

За основними показниками, що характеризують рівень боргового навантаження (див. рис. 4, рис. 5), пострадянські країни можна поділити умовно на три групи:

- країни-експортери енергоносіїв (Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Туркменістан, Росія) – характеризуються позитивним станом державних фінансів, збереженням показників боргового навантаження у межах критичного рівня протягом досліджуваного періоду;
- Литва, Молдова, Вірменія, Грузія, Україна –

характеризуються погіршенням стану державних фінансів, зростанням державного боргу, але не критичним станом державної заборгованості, що не заважає економічному зростанню країн;

країна, що належить до групи ризику – Латвія, що характеризується погіршенням показників боргового навантаження та швидкими темпами нарощення боргу.

Таблиця 2. Географічна структура зовнішнього державного боргу Болгарії, %*

Країна-кредитор	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	30.06. 2012 рік
Великобританія	11,1	10,9	11,3	10,6	10,4	10,1
Голландія	16,6	17	15,7	16,3	15	15
Люксембург	15,5	16	13,2	12,4	12,4	10,6
МВФ	5,8	5,6	7,8	0,7	0,6	9,4
Австрія	9,2	9,5	10,7	10,9	10,8	11
Франція	6,1	7,5	8,3	7,5	7,2	6,9
США	3,4	2,8	2,8	2,8	2,7	4
Німеччина	4,6	4,8	4,5	4,3	3,6	3,7
Кіпр	3,3	3	2,7	3	3,1	3
Японія	2,5	3,3	3,4	3,7	3,7	3,6
Інші	19,6	17,5	17,4	25,2	28,1	20,3

* Побудовано автором за даними Національного банку Болгарії (<http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm>)

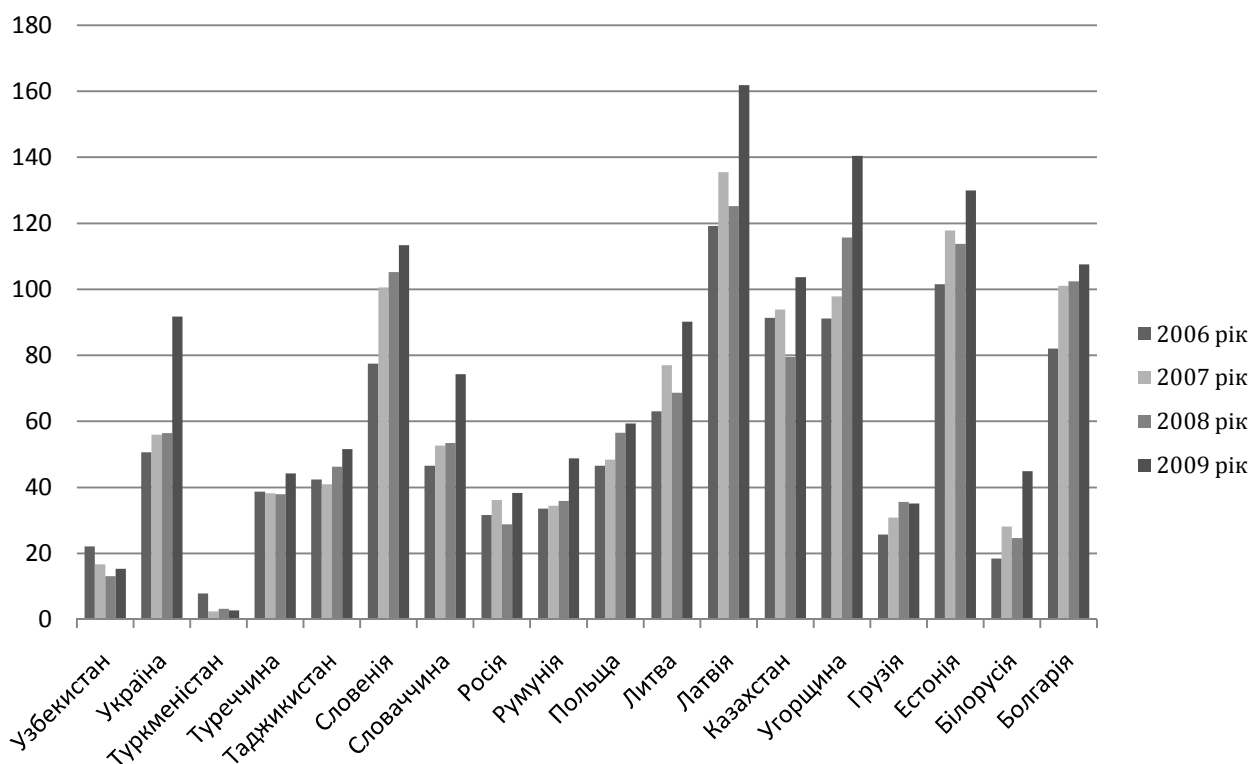


Рис. 4. Зовнішній державний борг зарубіжних країн відносно ВВП, %*

* Побудовано автором за даними Світового банку (<http://data.worldbank.org/country>)

Наведені дані щодо відношення зовнішнього державного боргу до ВВП та відношення зовнішнього державного боргу до експорту товарів та послуг (див. рис. 4, 5) характеризують Латвію як країну з найбільшими показниками боргового навантаження. Погіршенню ситуації на борговому ринку країни сприяли такі внутрішньоекономічні фактори: хронічний дефіцит бюджету, відсутність фінансової допомоги з боку ЄС для розвитку певних галузей економіки, значне навантаження на державний бюджет з боку витрат на

утримання державного апарату управління (20,1%¹), падіння ВВП. Основними заходами державної політики з подолання кризових тенденцій стали: фінансова допомога з боку МВФ, посилення податкового навантаження (впровадження нових податків на житло, на приріст капіталу, збільшення імпортих мит), скорочення видатків на соціальні цілі. Серед основних напрямів державної політики Латвії стосовно вирішення проблеми державного боргу можна визначити: стабілізацію рівня державного боргу, мінімізацію

¹ Джерело: <http://www.baltic-course.com>

розміру дефіциту бюджету, перегляд податкової стратегії.

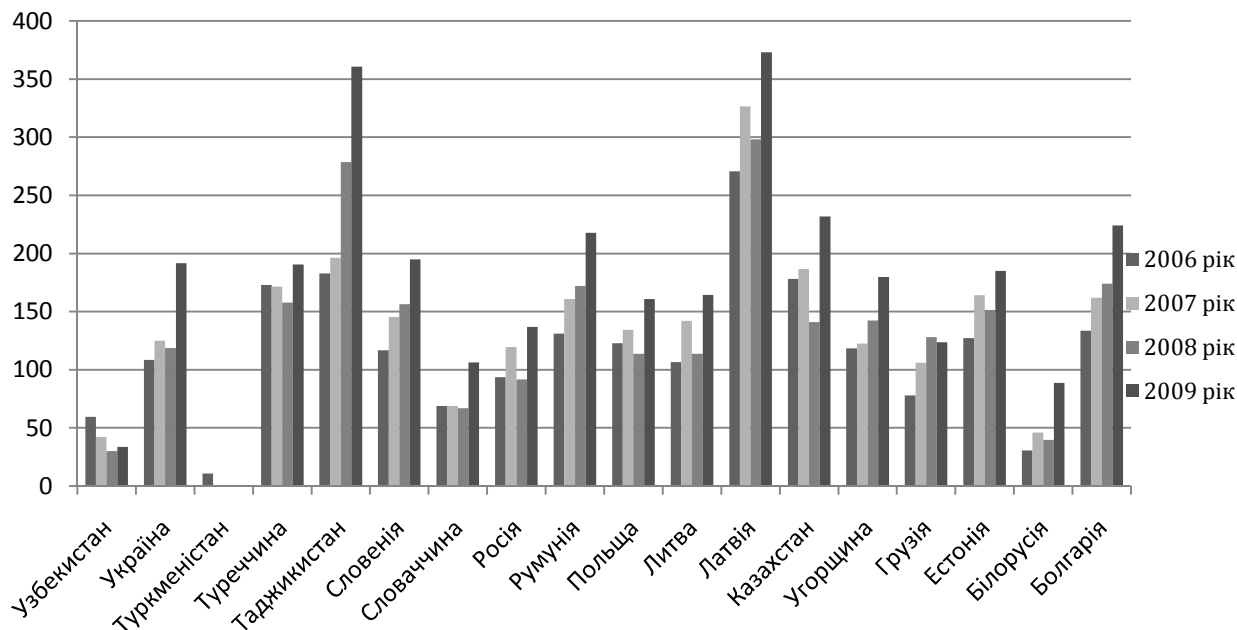


Рис. 5. Зовнішній державний борг зарубіжних країн відносно експорту товарів та послуг, %*

* Побудовано автором за даними Світового банку (<http://data.worldbank.org/country>)

Характерні зміни відбувалися у державній заборгованості Білорусії. Ця країна за даними Світового Банку з 1994 по 2005 рр. характеризувалася як країна з малою заборгованістю, чому сприяла боргова політика, спрямована на відсутність або незначну частку зовнішніх позик. За період з 2003 по 2004 рр. суттєво зросла внутрішня державна заборгованість за рахунок збільшення емісії державних цінних паперів та зменшилася зовнішня. Негативними характеристиками державного боргу Білорусії є слабка диференціація кредиторів, основними з яких є Росія, Європейський банк реконструкції та розвитку, Німеччина і значна частка кредитів, що були отримані під гарантії уряду. Різка девальвація національної валюти посприяла посиленню боргового навантаження на державний бюджет на початку світової фінансової кризи, призвела до зростання державного боргу, вираженого в національній валюті. Різке збільшення зовнішнього державного боргу у 2009 році призвело до наближення до граничних показників економічної безпеки (див. рис. 4, 5). Негативною рисою здійснених зовнішніх позик стало отримання короткострокового кредиту МВФ на умовах «stand-by». Проблема зовнішньої державної заборгованості Білорусії загострюється через незначні золотовалютні резерви, необхідність пошуку у короткостроковій перспективі додаткових боргових ресурсів для погашення зовнішнього боргу, низький рівень довіри до фінансової системи Білорусії з боку країн Європи, боргова криза країн Європейського Союзу. Серед основних напрямів державної політики, що спрямовані на вирішення боргової проблеми Білорусії можна зазначити: підвищення ефективності грошово-фінансової політики, оптимізація механізму формування курсу національної валюти.

Позитивно можна охарактеризувати боргову політику Казахстану, основні показники боргового навантаження даної країни в останні 4 роки

демонструють тенденцію до зниження (рис. 6).

Ознаками ефективної боргової політики є законодавчо встановлені ліміти не лише державної, а й місцевої заборгованості (ліміт боргу уряду, ліміт зовнішнього боргу Національного Банку Республіки Казахстан, ліміт боргу місцевого виконавчого органу) та застосування методу управління державним боргом – конвертації (конвертація частини зовнішнього державного боргу у внутрішній через випуск похідних цінних паперів у національній валюті). Ці заходи спрямовані на підвищення доступності фінансових інструментів для інституційних інвесторів, скорочення валютних ризиків та відкритих валютних позицій Казахстану [5].

Аналіз стану, структури, механізму регулювання державного боргу країн Європи дозволяє зробити висновок щодо наявної різноманітності боргових проблем, застосовуваних механізмів та можливих напрямів подолання боргових криз країн досліджуваного регіону. Окремі з них можуть зменшити боргове навантаження навіть під впливом негативних наслідків фінансової кризи, інші досягають стабілізації, а країни, що мають непрозору та безконтрольну систему управління державними фінансами, рухаються у напрямі настання кризи на національному борговому ринку.

Спираючись на проведені дослідження зарубіжної боргової практики, можемо зробити наступні висновки.

Однією з причин настання боргової кризи в Європі є сполучення єдиної грошово-кредитної політики і наявної децентралізації державних фінансів. Підвищення напруженості на боргових ринках Єврозони, їх нестійкість, спричинена світовою економічною кризою, створює ризики і для країн Європи з ринком, що формується, і для розвинених країн досліджуваного регіону через тісний економічний і фінансовий зв'язок. Урядам досліджуваних країн необхідно відновити державні фінанси за рахунок

зміцнення основ бюджетно-податкової політики, з метою забезпечення бюджетної дисципліни. Зазначимо, що саме жорсткі бюджетні заходи мають призвести до

успішного відновлення довгострокової стійкості державних фінансів.

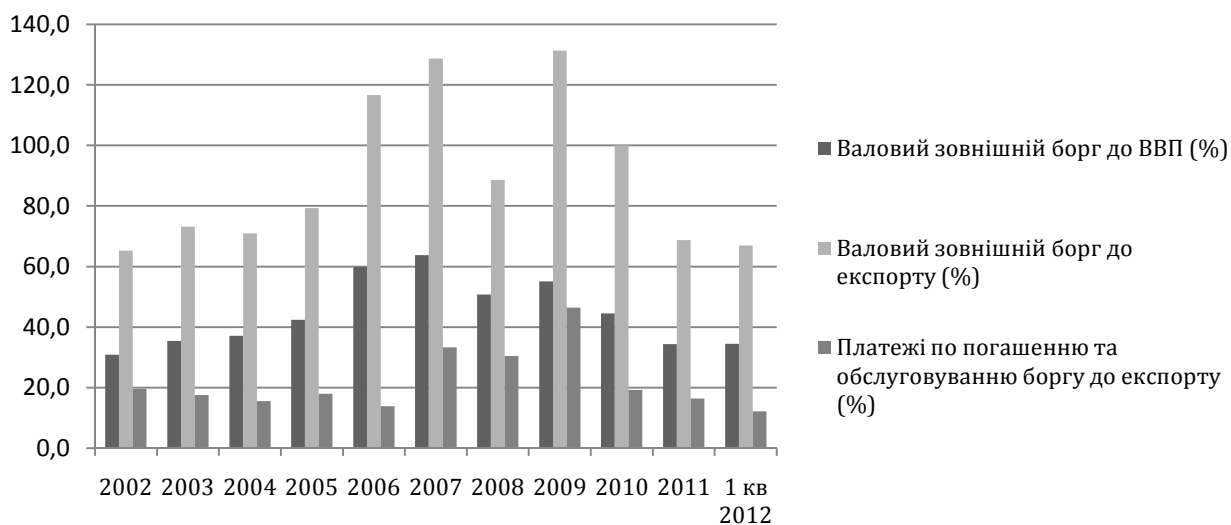


Рис. 6. Відносні параметри зовнішнього державного боргу Республіки Казахстан *

* Побудовано автором за даними Центрального банку Республіки Казахстан (<http://www.nationalbank.kz/?docid=346>)

Проведений аналіз показав, що борги країн Східної Європи є значно нижчими, ніж середньостатистичні показники боргового навантаження країн Єврозони, що відповідно потребує меншого рефінансування. Основним напрямом боргової політики країн Східної Європи має стати стимулювання попиту населення і спрямування надлишку внутрішніх ресурсів на ринок державних цінних паперів. Можливе загострення проблем на борговому ринку країн Східної Європи через негативний стан державних бюджетів, спричинений

зростанням дефіциту державного бюджету, потребує впровадження заходів бюджетної економії, застосування інструментів податкової політики для підвищення дохідної частини державних бюджетів. Необхідність стабілізації економіки, потреба у фінансовій консолідації країн-членів Єврозони можуть призвести до уповільнення процесу входження нових членів Європейського Союзу до Єврозони.

Список літератури

1. Драчук, Ю. В. Граничний обсяг боргу в Україні, Росії, Казахстані та Білорусі [Текст] / Ю. В. Драчук // Формування ринкових відносин в Україні. - 2005. - № 12. - С.44-47.
2. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин [Текст] / Т. П. Вахненко; Ін-т економ. прогнозування НАН України. - К.: Фенікс, 2006. - 536 с.
3. Кудяков, О. Анализ состояния и структуры государственного долга развитых стран [Текст] / О. Кудяков // Рынок ценных бумаг. - 2005. - N 23. - С.18-26.
4. Печенюк, Н. М. Напрямы оптимізації управління зовнішнім державним боргом України шляхом використання зарубіжного досвіду [Текст] / Н. М. Печенюк // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - N 6. - С. 270-275.
5. Інформаційний банківський портал [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.uabanker.net/daily/2005/10/102405_1200.shtml.

РЕЗЮМЕ

Дудченко Вікторія

Современное состояние и структура государственного долга стран европы

В статье проанализировано современное состояние и структура государственного долга, рассмотрены теоретические основы долговой политики, охарактеризованы основные направления решения долговой проблемы стран Европы.

RESUME

Dudchenko Viktoriya

Current state and structure of the public debt of the countries of europe

The current state and the structure of the public debt is analysed, theoretical bases of the debt policy are considered, the basic directions of the decision of a debt problem of the countries of Europe are characterized in the article.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

Віра КМІТЬкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка**Галина ІВАХ**аспірантка кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано зарубіжний досвід застосування інструментів податкового регулювання в процесі стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. Визначено, що основними пільгами, які застосовуються для розвитку інвестиційної діяльності у більшості країн, є: прискорена амортизація, формування неоподатковуваних резервів, інвестиційний податковий кредит, інвестиційна податкова знижка та податкові канікули. Авторами обґрунтовано доцільність використання таких інструментів і в українській практиці.

Ключові слова: корпоративний податок, прискорена амортизація, інвестиційний податковий кредит, інвестиційна податкова знижка, податкові канікули.

Інвестиції є важливою передумовою сталого розвитку будь-якої країни та її економічного зростання у довгостроковому періоді. Необхідною умовою їх впливання є всебічна державна підтримка. Європейські країни активно застосовують різні податкові інструменти задля стимулювання інвестицій. Використання зарубіжного досвіду як джерела практичних знань у сфері податкового регулювання є особливо актуальним для України, яка на сучасному етапі свого розвитку відстає від сусідів.

Проблеми податкового регулювання та податкового стимулювання вже давно стали предметом уваги вітчизняних науковців. Серед вчених, які присвятили свої праці цій проблематиці, доцільно назвати Т. Єфименко, Ю. Іванова, Ю. Колесника, А. Крисоватого, І. Луніну, А. Соколовську, С. Юрія та багатьох інших. У дослідженнях названих авторів розглядається світовий досвід податкового стимулювання і пропонуються окремі рекомендації щодо запровадження різних пільг для вітчизняних підприємств. Разом з тим, не всі аспекти окресленої проблематики належним чином з'ясовані та обґрунтовані, а тому залишаються актуальними і дискусійними.

Метою нашого дослідження є здійснення аналізу податкового досвіду країн Європейського Союзу у сфері корпоративного оподаткування задля визначення найбільш широко застосовуваних інструментів податкового стимулювання та обґрунтування доцільності їхнього використання в Україні.

Кожна країна Євросоюзу встановлює рівень оподаткування відповідно до національних особливостей економіко-інституційного середовища та застосовує інструменти податкового регулювання відповідно до фіскальних традицій та поточної кон'юнктури [1, с. 140].

У нашій роботі проаналізуємо ставки корпоративного податку в кожній з країн Європейського Союзу та визначити, які засоби та методи податкового стимулювання найбільш популярні.

Усі країни Євросоюзу умовно поділимо на 2 групи:

«стара» та «нова» Європа.

Розпочнемо з групи країн ЄС-15.

Австрія поєднує 25% ставку корпоративного податку з вузьким застосуванням інструментарію прискореної амортизації, яка реалізується за допомогою права підприємств на початкове списання частини первісної вартості основних фондів у рік їх придбання залежно від виду активів [2].

До прикладу, для будівель розмір початкового списання дорівнює від 2 до 3% первісної вартості, для автомобілів та нематеріальних активів – 6%, для інших основних фондів – 9%. Залишкова вартість підлягає прямолінійній амортизації. Розмір інвестиційної податкової знижки варіюється: 15% – на витрати підприємств на власні дослідницькі та експериментальні розробки; 25% – на витрати на розробки та поліпшення, пов'язані з винаходами, цінними для національної економіки; 35% – на суму перевищення відповідних витрат над середньо арифметичним рівнем за попередні 3 роки [3, с. 416].

Бельгія запровадила диференційовану ставку корпоративного податку залежно від суми чистого прибутку. Чистий прибуток до € 25000 оподатковується за ставкою 24,25%; €25000-90000 оподатковується за ставкою 31%; €90000-322500 оподатковується за ставкою 34,5%; €322500 і більше оподатковується за ставкою 33%.

Сума інвестиційної знижки теж коливається. Вона становить: 3% – від інвестицій, зроблених з метою заохочення повторного багаторазового використання упаковок напоїв та промислової продукції; 15,5% – «зелених» та енергозберігаючих інвестицій; 22,5% – інвестицій у безпеку пристроїв [2]. Особливістю її застосування є відсутність обмеження щодо періоду її використання.

Прискорена амортизація реалізується за допомогою використання методу зменшеного залишку або комбінування методу зменшеного залишку та прямолінійного; застосування підвищених норм амортизації у випадку використання лінійного методу

(при цьому підвищені норми не можуть бути більшими 40% вартості основних засобів); застосування подвійних річних норм амортизації за прямолінійним методом на території, що розвиваються, та для інвестицій в обладнання, інструменти, промислові будівлі; встановлення пільгових норм і термінів використання основних засобів у тих галузях, які визначені як пріоритетні (річна ставка амортизації основних фондів у науково-дослідній діяльності становить 3 роки) [4, с. 169].

Великобританія поєднає доволі високу ставку корпоративного податку 28% з поміркованою системою інвестиційних податкових пільг. Більшість пільг спрямована на стимулювання інтенсифікації науково-технічного прогресу. Сума інвестиційної знижки становить 100 або 125%. Якщо ж обсяг інвестицій перевищує граничну суму £10000, то інвестиційна знижка може зростати до 150%. Великобританія запровадила знижену ставку податку у 21%, яка застосовується до компанії, прибутки яких не перевищують £300000 [2].

Основним методом податкової амортизації є прямолінійний, хоча в деяких випадках може застосовуватися і метод зменшеного залишку. Як різновиди прискореної амортизації, можуть розглядатися підвищені норми амортизації для окремих груп основних засобів при дотриманні певних умов (у підприємницьких зонах річні норми амортизації комерційних будівель можуть становити 25%, а не 4%) та початкове списання вартості деяких об'єктів основних засобів (40 або 100%) [4, с. 170].

Греція оподатковувала доходи, отримані у 2008 і 2009 рр., за ставкою 25%. Починаючи з 2010 року ставка знижується на один процентний пункт на рік до 2014 року. Зокрема, дохід, отриманий у 2010 році, оподатковується за ставкою 24%, а дохід, отриманий у 2014 році, обкладається за ставкою 20% [2]. Оподаткування Греції передбачає формування неоподатковуваних резервних фондів, використання прискореної амортизації, а також знижених ставок податку і спрощених режимів оподаткування. Податкова амортизація може проводитися за прямолінійним та методом зменшеного залишку, причому при застосуванні останнього ставки амортизації зростають у 3 рази порівняно з прямолінійним. Максимальні норми диференційовані та визначаються щорічно [4, с. 170].

Данія встановила ставку корпоративного податку на рівні 25%, знизивши її у 2007 році з 28%, але не надає особливого значення розбудові системи інвестиційних податкових пільг. Запроваджені нею преференції в оподаткуванні прибутку – прискорена амортизація, знижені ставки, інвестиційні податкові знижки, спрощені режими оподаткування – спрямовані здебільшого на сприяння інтенсифікації науково-технічного прогресу або розвитку певних напрямів підприємництва. Зокрема, інвестиційна податкова знижка у Данії становить 150% витрат на НДДКР, проте обов'язковими умовами її застосування є відповідність останнього напряму діяльності підприємства, погодження з Державною дослідницькою радою та використання у межах граничної суми інвестицій [3, с. 417]. Норма прямолінійної амортизації – 5%, а за методом зменшеного залишку – у межах 25% [4, с. 170]. Проте, якщо термін експлуатації активу не перевищує 3 років, ці обладнання та машини використовуються у НДДКР, то можливе повне списання їх вартості у рік придбання.

Ірландія встановила ставку корпоративного податку на рівні 12,5%. Прискорена амортизація застосовується для енергоефективного обладнання. Капітальні витрати за кваліфікованими науковими дослідженнями підлягають списанню протягом року. Податковий кредит доступний у розмірі 25% витрат на кваліфікаційні розробки та дослідження та витрати на будівництво будівель, споруджених для цих досліджень [2].

Іспанія застосовує 30% ставку. Поряд з нею існує ще сім знижених ставок (до прибутку, що не перевищує €120202.41, для товариств взаємного страхування, кредитних кооперативів та ін.) і одна підвищена (для підприємств з видобутку вуглеводнів) [2]. Ця країна має доволі широку систему податкових знижок і кредитів. Податкові знижки (у розмірі 25%) надаються з метою стимулювання будь-яких інвестицій, а податкові кредити (загальна сума обмежена 35 або 45% податкових зобов'язань з податку на прибуток) – для сприяння інтенсифікації науково-технічного прогресу, створенню нових робочих місць, розвитку окремих галузей економіки і напрямів підприємництва. При застосуванні прямолінійного методу амортизації для кожного з видів встановлено мінімальні і максимальні ставки. Якщо основні засоби вже були в користуванні – ці ставки подвоюються. При застосуванні методу зменшеного залишку передбачено збільшення норми на 50% (якщо термін корисної експлуатації активу менше 5 років); на 100% (якщо термін корисної експлуатації активу менше 8 років) на 150% (якщо термін корисної експлуатації активу більше 8 років) [4, с. 170].

В Італії ставка податку на прибуток становить 27,5%, а серед усіх інвестиційних пільг найбільшого поширення набули інвестиційні податкові знижки. Їх ставки становлять: 10% – для капітальних витрат на дослідження та розробки; 30% – для приросту капітальних витрат у дослідження та розробки порівняно з рівнем інвестицій трьох попередніх податкових періодів, але не більше 20% середнього оподаткованого доходу трьох попередніх періодів; 100% – для витрат на проведення виставок за кордоном, міжнародне співробітництво студентів університетів [3, с. 418].

У Люксембурзі номінальна ставка податку 20% стосується оподаткованого доходу нижче €15000. Якщо ж останній перевищує цю суму, ставка складає 21% [2]. Розмір інвестиційного податкового кредиту варіюється від 2 до 8% річної суми інвестицій у кваліфіковані капітальні активи в сумі, що не перевищує €150000. Використання інвестиційного податкового кредиту обмежено 10 роками без права відшкодування, якщо кредит перевищує податкові зобов'язання. Інвестиційний податковий кредит може розраховуватися на вартість: активів, які амортизуються менше 3 років; активів, отриманих відповідним відокремленим підрозділом; активів, що вже були використані. 100% інвестиційного податкового кредиту застосовується до інвестицій у впровадження нових технологій та засобів виробництва шляхом придбання венчурних сертифікатів. Сума пільги не може перевищувати 30% оподаткованого прибутку [3, с. 424-425].

Норми амортизації за методом зменшення залишкової вартості не можуть перевищувати більш ніж у 3 рази норми амортизації за лінійним методом та не можуть бути більші ніж 30% від вартості активів.

Підвищені норми стосуються обладнання, використовуюваного в наукових та технічних дослідженнях та для інвестицій в охорону довкілля, енергозбереження [4, с. 171].

Нідерланди використовують ставку корпоративного прибутку 25,5%, проте перші €200000 компанії оподатковуються за ставкою 20% [2]. Ця країна за допомогою пільгових механізмів найбільше в Європейському Союзі заохочує інвестиції, пов'язані із запровадженням екологічних технологій, зменшенням споживання енергоресурсів й води. Сума інвестиційної знижки коливається в межах від 15 до 40% суми інвестицій у капітальні активи, спрямовані на збереження довкілля, залежно від об'єктів інвестицій; 13 або 40% витрат на оплату праці у сфері досліджень та розробок; 55% загальних річних витрат на кваліфіковані капітальні вкладення, спрямовані на енергозбереження [4, с. 175].

Німеччина з 1 січня 2008 року застосовує ставку корпоративного податку на рівні 29,8% та широко використовує такий інструментарій інтенсифікації інвестиційних процесів, як прискорена амортизація. Амортизаційна політика заохочує списання значної частки вартості основних фондів вже у перші роки їх експлуатації. Перелік основних фондів, щодо яких можна застосовувати прискорену амортизацію в Німеччині, є найширшим у Євросоюзі [1, с. 153]. Підвищені норми амортизації встановлені для малих та середніх підприємств, а також тих, що здійснюють свою діяльність на «нових» землях. Норми амортизації, що передбачені за прямолінійним методом, можуть бути збільшені платником, але не більше 30%, а період їх застосування обмежений 36 місяцями.

Португалія до прибутку до €12500 застосовує номінальну ставку корпоративного податку 12,5%. Якщо ж прибуток перевищує € 12500 – застосовується 25% ставка. Податкові пільги інвестиційного спрямування надаються переважно за територіальним принципом. Зокрема в автономному районі Азорських островів сума податкового зобов'язання зменшується на 30%, а в автономній області Мадейра номінальні ставки податку становлять 20 і 10%. За певних умов компанії, які працюють у менш розвинених внутрішніх районах, можуть претендувати на пільговий режим у розмірі 15% (протягом перших п'яти років діяльності компанії – 10%) [2]. Метод зменшеного залишку амортизації активів використовується для нових матеріальних активів. Граничне підвищення норм залежить від строку експлуатації: 50% (якщо термін експлуатації менше 5 років); 100% (5-6 років); 150% (більше 6 років). Витрати на НДДКР списуються за річною нормою 33% [4, с. 171].

Фінляндія має ставку корпоративного податку 26% [2], а основним елементом пільгового оподаткування є прискорена амортизація. Податкові преференції інвестиційного спрямування спрямовані здебільшого на судно будівництва і морський транспорт. Матеріальні активи амортизуються методом зменшеного залишку, а нематеріальні – за прямолінійним методом. Прискорена амортизація дозволена для малих та середніх підприємств, які освоюють нову продукцію чи працюють у районах, що розвиваються. Вона передбачає підвищення чинних норм амортизації на 50%. Вартість устаткування, термін корисного використання якого не перевищує 3 роки, підлягає списанню за перший рік після введення в експлуатацію [4, с. 172].

Франція поєднує одну з найвищих в Європейському

Союзі ставку корпоративного податку 33,33% із розгалуженою системою інвестиційних податкових пільг, які надаються як на загальних підставах, так і за принципом зниження податкового навантаження. Загальні пільги передбачають застосування прискореної амортизації, зменшення податку на частину приросту витрат на НДДКР, формування неоподатковуваних резервних фондів. Довгостроковий приріст капіталу повністю звільняється від корпоративного податку з 2008 року; 15% зниженої ставки податку застосовується також до патентних доходів. Ставка податку 15% застосовується до частки прибутку компанії з оборотом менше €7630, але тільки перші € 38120 прибутку можуть отримати вигоду з цієї зниженої частки податку [2].

Часткові пільги надаються у формі податкового кредиту на витрати в галузі досліджень та розвитку – 30% від загальної суми витрат – та податкових канікул для депресивних регіонів, зокрема на заморських територіях (Гваделупа, Французька Гвіана) на 10 років та для інноваційних малих та середніх підприємств, частка фізичних осіб у статутному фонді яких перевищує 50% за умови існування компанії не менш ніж 8 років та не менш ніж 15% частки обсягу інноваційної діяльності у загальних витратах підприємства – на 3 роки [3, с. 411].

Прискорена амортизація передбачає застосування методу зменшеного залишку для нових машин, обладнання, термін експлуатації якого перевищує 3 роки. Повне списання вартості активів у рік їх придбання застосовується до інвестицій у програмне забезпечення, охорону довкілля, енергозбереження, медичне обладнання для досліджень [4, с. 172].

У Швеції ставка корпоративного податку становить 26,3%. Пільги з корпоративного податку мають здебільшого загальний характер і надаються у формі прискореної амортизації окремих груп основних фондів та неоподатковуваних резервних фондів. Ставка податку для інвестиційних трастів підвищена і становить 30% [2]. Прискорена амортизація дозволена для машин та устаткування та передбачає використання методу зменшеного залишку з максимальною нормою 30% від первісної вартості. Активи, корисний термін використання яких не перевищує 3 роки, підлягають списанню у перший рік використання. Для будівель застосовується прямолінійний метод, норма амортизації коливається в межах від 1,5 до 5%.

Що ж до «нової» Європи, то тут маємо таку ситуацію.

Болгарія встановила номінальну ставку корпоративного податку на рівні 10% [2].

Естонія використовує 15% ставку прибуткового податку з широким використанням нульової ставки для сприяння розвитку окремих напрямків підприємницької діяльності.

Ставка податку в Латвії становить 15%. Основними елементами пільгового оподаткування є прискорена амортизація і податковий кредит для малого бізнесу [1, с. 216].

Литва встановила загальну ставку корпоративного податку на рівні 15%. Крім того, застосовуються також знижені ставки для малих підприємств, аграрного сектору і кредитних спілок.

На Кіпрі з 2003 працює ставка корпоративного податку на рівні 10%. Існують окремі податкові пільги для морського транспорту [2].

На Мальті ставка корпоративного податку становить

35%. Розмір інвестиційного податкового кредиту становить 65% річного обсягу інвестицій для малих та середніх підприємств та 50% для інших підприємств. Практикується зменшення оподатковуваного прибутку на величину збитків минулих періодів і витрат інвестиційного характеру, а доходи від приросту капіталу оподатковуються на загальних підставах.

Польща встановила ставку податку на рівні 19% [2].

Румунія оподатковує підприємства за ставкою 16%. Звільняється від оподаткування прибуток, інвестований у виробництво та/або придбання технологічного обладнання і використовуватиметься для отримання оподаткованого доходу. До суми інвестиційної податкової знижки внесено 20% витрат на дослідження та розробки [2].

Словаччина застосовує 19% ставку корпоративного податку. Оподаткування дивідендів скасоване у 2004 році. Інвестиційні стимули застосовуються залежно від регіону, рівня безробіття. Застосування податкових канікул та знижених податкових ставок обмежене. Інвестиційний податковий кредит дорівнює 100% суми інвестицій у нові виробничі потужності, а також на поліпшення на розвиток наявних підприємств. Починаючи з 2010 року, підприємства, які здійснюють інвестиційно-інноваційну діяльність, можуть розраховувати на податкові пільги [2].

Словенія з 2010 року встановила ставку корпоративного податку на рівні 20%. Суб'єкти, які функціонують на території спеціальних економічних зон, оподатковуються за ставкою 10%, а інвестиційні та пенсійні фонди – за нульовою ставкою.

В Угорщині номінальна ставка корпоративного податку складає 19%. Проте, якщо будуть виконані певні умови, то компанія має право використовувати 10% ставку, але тільки до податкової бази, яка не перевищує 50 мільйонів форинтів. Решта прибутку обкладається податком у 19%. Кошти, отримані

підприємством унаслідок пільгового оподаткування, повинні бути використані на інвестиції або зайнятість [2]. Податкові канікули мають право застосовувати венчурні підприємства протягом 6 років, наступних за роком створення [3, с. 411]. Інвестиційна податкова знижка складає 100% суми прямих витрат на фундаментальні та прикладні дослідження та експериментальні розробки. Інвестиційний податковий кредит становить 100% суми кваліфікованих інвестицій, які повинні забезпечувати створення нових або збільшення наявних потужностей. У структурі загальних інвестицій нові мають займати не менше 30%, а на поліпшення може бути спрямовано не більше 20% [3, с. 426].

У Чехії корпоративний податок становить 19%. Інвестиційні й пенсійні фонди оподатковуються за ставкою 5%, а дивіденди – за ставкою 15%. Амортизаційні відрахування для матеріальних активів з терміном корисного використання понад 1 рік поділяються на 6 категорій амортизації (3, 5, 10, 20, 30, 50 років). Є вибір лінійної або прискореної амортизації. Існує також такий інструментарій, як неоподатковувані резерви. Починаючи з 2000 року підприємства, які здійснили інвестиції на суму не менше 100 мільйонів крон протягом 3 років в обробку промисловість, можуть бути звільнені від податку на прибуток протягом 5 років. Крім того, платник податку може вирахувати зі своєї податкової бази 100% витрат на дослідження і розробки в цьому податковому періоді [2].

Основна базова ставка податку на прибуток підприємств (корпо рацій) у 2012 році в Україні складає 21% об'єкта оподаткування. Передбачається подальше її зниження до досягнення рівня 16% з 1 січня 2014 року [7].

У Європі з другої половини 1990-х років середня ставка корпоративного податку була скорочена з 35,3% в 1995 Р. до 23,1% у 2011 Р. (див. рис. 1).

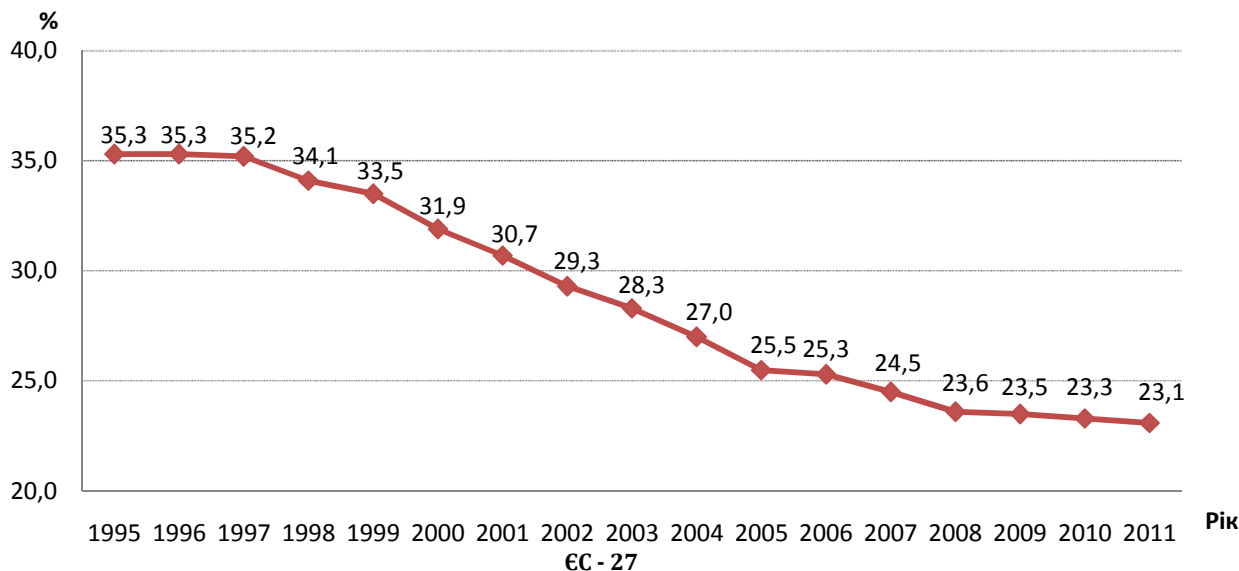


Рис. 1. Динаміка середньої ставки корпоративного податку у країнах ЄС*

* Рисунок сформовано на основі [8, с. 130].

Наголосимо, що тенденція до зниження рівня оподаткування є доволі загальною, оскільки ставки корпоративного податку істотно змінюються в межах Євросоюзу. Так податок на прибуток корпорацій

варіюється від 10% (Болгарія та Кіпр) до 35% (Мальта). Низькі ставки, на нашу думку, характерні для країн із низьким рівнем податкового навантаження, хоча у Данії та Швеції, які характеризуються високим податковим

тиском, ставки цього податку є не набагато вищими середньозваженої величини

Аналіз зарубіжного досвіду підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності показав, що до найбільш поширених пільг, які використовуються у країнах ЄС для розвитку інвестиційної діяльності, можна зарахувати: прискорену амортизацію; формування неоподатковуваних резервів; інвестиційний податковий кредит; інвестиційну податкову знижку та податкові канікули.

Одним із популярних методів податкового регулювання інвестиційної діяльності, що використовується в усіх європейських країнах, є прискорена амортизація. Її дія поширюється на інвестиції в окремі види капітальних активів та залежить від регіональної та галузевої спрямованості. Сутність цієї податкової преференції полягає у застосуванні різних способів прискореного списання капітальних витрат.

Проведений аналіз дозволив визначити загальні тенденції використання цієї пільги в країнах Європейського Союзу. Так застосування методу зменшеного залишку часто супроводжується підвищеними нормами амортизації. У деяких країнах передбачене початкове списання із застосуванням додаткової амортизації частини вартості активів у перший рік їх експлуатації або списання повної вартості активу в перший рік експлуатації. Також у практиці прискореної амортизації застосовуються метод суми чисел, підвищення норм амортизації за такими податковими методами як лінійний та зменшеного залишку, можливе комбінування різних методів [5, с. 7].

В економічній літературі виокремлюють такі головні причини послаблення ролі амортизації в Україні [6, с. 146]:

- неадекватність індексації основних засобів;
- тривалі терміни експлуатації основних фондів.

Неоподатковувані резерви інвестиційної спрямованості, що застосовуються в оподаткуванні європейських країн, на жаль, поки що не знайшли використання в українському фіскальному законодавстві. Цей інструментарій доцільно розглядати як перспективний засіб податкового регулювання інвестицій у середньостроковій перспективі.

Першочерговим завданням для розвитку податкового регулювання інвестицій є застосування таких поширених в європейській практиці інструментів, як податкова знижка та податковий кредит [5, с. 7].

Сутність податкового кредиту полягає в зменшенні податкових зобов'язань платника податку на прибуток на частину або на повний розмір витрат, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, що дозволяє підприємству зменшити витрати та, як наслідок, збільшити прибуток.

Інвестиційна податкова знижка дозволяє

підприємствам зменшувати оподатковуваний прибуток на частковий або повний обсяг інвестиційних витрат. Особливостями застосування податкового кредиту та знижки є галузева та територіальна спрямованість інвестицій, використання різних пільгових ставок, розміри підприємств, обсяг інвестицій та ін.

Сутність такої пільги, як податкові канікули, полягає в частковому або повному звільненні підприємств від сплати податку на прибуток упродовж встановленого терміну.

Незважаючи на наявність значного арсеналу інструментів податкового стимулювання, інвестиційних процесів, українська податкова система поки що не створює відповідної мотивації у суб'єктів інвестиційної діяльності. Побудова ефективної системи податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності вимагає кардинального перегляду застосовуваних податкових пільг як інструменту інтенсифікації інвестиційних процесів на базі використання світового досвіду.

Використовуючи податкові інструменти для інтенсифікації інвестиційної діяльності, слід пам'ятати про специфічні риси інвестиційної діяльності як об'єкта податкового регулювання, а саме [4, с. 192-193]:

- інвестиційна діяльність - це складний, довготривалий процес, тому засоби її податкової підтримки не можуть обмежуватися інструментами разового характеру;
- динаміка основних показників реалізації інвестиційного проекту свідчить про необхідність зміни інтенсивності державної податкової підтримки на різних етапах життєвого циклу інвестицій;
- обмеженість фінансових ресурсів держави не дозволяє застосовувати податкові преференції до будь-яких інвестицій, тому інструменти податкового стимулювання мають бути зосереджені на тих інвестиціях, які є пріоритетними з позицій національної економіки;
- поряд із первинним існуванням важливе значення має створення заохочувальних умов для реінвестування прибутку, отриманого від інвестиційної діяльності, тому податкова підтримка інвестицій має містити комплекс заходів щодо податкового регулювання корпоративних відносин.

Урахування цих особливостей інвестиційної діяльності як об'єкта податкового регулювання сприятиме ефективному та системному використанню інструментів податкової політики з метою створення сприятливого інвестиційного клімату. Ефективна податкова політика виступає однією з найважливіших умов для економічної стабілізації й переходу до інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання в Україні.

Список літератури

1. Юрій, С. І. *Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні [Текст] : монографія / Юрій С. І., Крисоватий А. І., Кошук Т. В. – Тернопіль, 2010. – 289 С.*
2. *Ресурс Європейської комісії «База даних податків в Європі» (Taxes in Europe database) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxinv/*
3. *Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: монографія / За заг. ред. Ю.Б. Іванова. – Харків, 2007. – 445 С.*
4. Данилишин, Б. М. *Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні [Текст] : монографія / Б. М. Данилишин, О. М. Кондрашов. – Донецьк, 2010. – 296 С.*
5. Колесник, В. В. *Податкове стимулювання розвитку інвестиційної діяльності [Текст] : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.03 / В.В. Колесник. – Харків, 2008. – 18 С.*
6. Кузнєцова, А. Я. *Фінансове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні [Текст] : монографія / Кузнєцова А.Я., Возняк Г.В., Дубовик О.В., Тувакова Н.В. – Львів, 2006. – 367 С.*
7. *Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.10р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:*

8. *Taxation trends in the European Union. 2011 Edition* / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-11-001/EN/KS-DU-11-001-EN.PDF/
9. Klemm, A. *Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives* [Text] / A. Klemm, S. Parys. – IMF Working Paper. – 2009. – 25 p.
10. Palomba, G. *Capital Income Taxation and Economic Growth in Open Economies* [Text] / G. Palomba. – IMF Working Paper. – 2004. – 28 p.

РЕЗЮМЕ

Кмить Вера, Ивах Галина

Европейский опыт налогового регулирования развития инвестиционно-инновационной деятельности

В статье проанализирован зарубежный опыт применения инструментов налогового регулирования в процессе стимулирования инвестиционно-инновационной деятельности. Определено, что основными льготами, которые применяются для развития инвестиционной деятельности в большинстве стран, являются: ускоренная амортизация, формирование необлагаемых резервов, инвестиционный налоговый кредит, инвестиционная налоговая скидка и налоговые каникулы. Авторами обоснована целесообразность использования таких инструментов и в украинской практике.

RESUME

Kmit Vira, Ivakh Halyna

The european experience of investment and innovation activity tax adjustment

The foreign experience of different tax regulation tools usage is analysed in the article. Accelerated depreciation, tax-free reserves, investment tax credit, investment tax rebates and tax holidays are determined as that the main benefits, which are used for development of investment activity in the most countries. The application of such instruments in the Ukrainian practice is justified.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ: МЕТОДИ ТА ФОРМИ ЗДІЙСНЕННЯ

Стаття присвячена розгляду поняття «державні запозичення» як однієї з форм акумуляції фінансових ресурсів до бюджету країни. На основі теоретичних досліджень сформульовано загальне визначення терміна. Розглянуто основні методи державних запозичень, до яких належить процес залучення та умови їх повернення. Визначено форми та інструменти державних запозичень як джерела залучення позикового капіталу на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Ключові слова: державні запозичення, державний кредит, державний борг, боргова політика, методи державних запозичень, форми державних запозичень.

Необхідною умовою ефективного функціонування економіки України в сучасних умовах є проведення виваженої боргової політики через залучення державних запозичень, тобто залучення додаткових фінансових ресурсів на зовнішньому та внутрішньому ринках позикового капіталу. Тому дослідження особливостей здійснення державних запозичень, їх форм та методів є актуальним питанням на сьогодні.

Опрацювання теоретичних аспектів досліджуваного нами поняття здійснювали українські та зарубіжні вчені-економісти: В.Базилевич, Р.Барро, Т. П. Вахненко, Дж.Кейнс, В.Козюк, С. Ланд, І. Лютий, Ф. Фабоцці, В. Федосов, С.Юрій.

Метою дослідження є розкриття сутності економічної категорії «державні запозичення», визначення основних їх методів та форм.

Упродовж історичного розвитку людства кредитні відносини зазнали значної еволюції, що спричинило появу нових методів та форм залучення додаткових фінансових ресурсів через здійснення запозичень державою на внутрішньому та зовнішніх ринках. Таким чином, державні запозичення – це фінансово обумовлене явище, за допомогою якого держава здатна впливати на соціально-економічний стан у країні.

Детальніше розглядаючи державні запозичення, які виступають основною формою здійснення державного кредиту в системі методів акумуляції бюджетних коштів, вважаємо, що перш за все необхідно дослідити мету, що спонукає державу в особі уряду вдаватися до пошуку та залучення додаткових джерел фінансування.

Основною метою залучення додаткових фінансових ресурсів через здійснення державних запозичень виступають такі фактори:

- фінансування бюджетного дефіциту країни;
- регулювання обігу грошової маси в державі;
- підтримка активного сальдо платіжного балансу, поповнення валютних і золотовалютних резервів у країні;
- мобілізація додаткових фінансових ресурсів для здійснення інвестиційних проектів та державних програм розвитку;
- фінансування програм з ліквідації наслідків стихійних лих.

Важливе значення та неоднозначність впливу на розвиток країни державних запозичень привертає увагу науковців. В економічній теорії немає

загальноприйнятого визначення цього поняття.

Узагальнивши вищевказані теоретичні дослідження науковців щодо категорії «державні запозичення», можемо сформулювати загальне їх визначення.

Державне запозичення – це метод акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів резидентів та нерезидентів на внутрішньому та зовнішньому ринках у вигляді позики, яку здійснює держава в особі уряду в грошовій та товарній формі з метою фінансування державного бюджету на умовах строковості, платності та повернення.

Досліджуючи здійснення боргової політики та залучення додаткових фінансових ресурсів через здійснення державних позик країною, необхідно визначити сутність споріднених та взаємопов'язаних понять «державний кредит», «державний борг», «боргова політика».

Державний кредит – засіб мобілізації додаткових фінансових ресурсів для підтримки платіжного балансу, поповнення валютних резервів, фінансування дефіциту бюджету та інвестиційних проектів.

Державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають унаслідок державного запозичення [1].

Боргова політика – складова економічної політики держави щодо можливого залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок випуску і розміщення державних боргових зобов'язань, підписання міжнародних, міждержавних угод для фінансування державних видатків чи програм економічного розвитку та обслуговування державного боргу [4, с. 199].

Взаємозв'язок цих понять виявляється в тому, що вони є основою боргової політики щодо залучення додаткових фінансових ресурсів з метою фінансування державного бюджету. Так державні запозичення є однією з форм державного кредиту та формують загальну суму державного боргу за мінусом нарахованих відсотків по їх погашенню. Державні позики безпосередньо пов'язані з формуванням і використанням державного бюджету.

Упродовж еволюції та розвитку кредитних та боргових відносин значних відмінностей набули методи та форми, за допомогою яких країна здійснює запозичення позикового капіталу. Детальніший розгляд

форм та методів державних запозичень потребує «форма» та «метод».
визначення самої сутності таких ключових понять як

Таблиця 1. Визначення терміна «Державні запозичення»

Бюджетний кодекс України [1]	Державні запозичення – операції, пов'язані з отриманням державою кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування державного бюджету.
Юрій С. І., Стоян В. І., Мац М. Й. [2]	Державні запозичення – залучення державою в особі Кабінету Міністрів України через Міністерство фінансів України грошових коштів, іншого майна та майнових прав, яке передбачає прийняття зобов'язань щодо грошових коштів на умовах строковості, платності та повернення.
Лондар С. Л. [3]	Державні запозичення – це регламентована законодавством діяльність держави, що здійснюється з метою мобілізації додаткових фінансових ресурсів для покриття бюджетного дефіциту без проведення грошової емісії, у яких позичальником виступає держава (в особі міністерства фінансів, республіканських і місцевих органів влади), а кредиторами – юридичні та фізичні особи як резиденти, так і нерезиденти.
Прутська О. О. [4, с. 201]	Державна позика – це вид державного кредиту, за яким тимчасово вільні кошти населення, підприємств, установ, організацій залучаються на фінансування суспільних потреб через випуск і розміщення державних боргових паперів
Юридичний словник [5]	Державна позика – форма державного кредиту, тобто сукупність урегульованих правом грошових відносин, у яких держава виступає позичальником, а населення та юридичні особи – кредиторами.
Хорошковський В. І. [6]	Державні позики – кредитні відносини, у яких позичальником чи кредитором виступає держава або її місцеві органи

Форма – спосіб вираження предмета, явища, який показує особливості його функціонування.

Метод – шлях дослідження, спосіб пізнання; спосіб, прийом або система прийомів для досягнення якої-небудь мети [7].

Методами державних запозичень виступають різноманітні прийоми, які представлені різними способами залучення додаткових фінансових ресурсів та умовами їх повернення з виплатою прибутку. Вони поділяються на такі складові:

- способи та умови випуску різноманітних інструментів державних запозичень;
- метод визначення дохідності та отримання прибутку за позиками;
- термін дії залучення позикових ресурсів;
- способи та умови розміщення інструментів державних запозичень;
- способи та умови погашення державних позик.

Залучення позикового капіталу за допомогою державних позик може проводитись у грошовій та товарній формі. У ринковій економіці державні запозичення найбільше представлені у грошовій формі, яка поділяється на облігаційні та безоблігаційні позики. Облігаційні позики супроводжуються випуском цінних паперів: облігацій та казначейських зобов'язань, тобто інструментів, за допомогою яких мобілізуються кошти на фінансовому ринку.

Безоблігаційні позики здійснюються урядом чи уповноваженою особою (установою) на міждержавному рівні за допомогою підписання угод, договорів; записів у боргових книгах, видачею особових свідчень на добровільній основі, залучаються на зовнішньому ринку у валюті кредитора, на певний період часу з виплатою доходу у вигляді процентів.

У більшості країн, у тому числі і в Україні, використовують як облігаційні, так і безоблігаційні грошові форми державних запозичень: першу, як правило, при оформленні кредитів від інших країн, фінансових інститутів та міжнародних організацій; другу — для консолідації коштів на внутрішньому національному та міжнародному фінансових ринках.

За методами розміщення позики бувають добровільні, примусові та розміщені по підписці. При добровільному розміщенні позик рішення про купівлю державних цінних паперів покупець приймає самостійно, тобто продаж та купівля облігацій добровільних позик вільно здійснюється банківськими установами та громадянами. Щодо безоблігаційних позик, то вони розміщуються тільки на добровільних засадах.

При примусовому розміщенні, навпаки, відбувається тиск на покупця з боку держави, як це було за радянських часів, коли громадяни були вимушені вкладати в облігації частину свого заробітку.

Позики, розміщені по підписці, як правило, використовуються серед підприємств згідно із затвердженим списком та притаманні країнам з командно- адміністративною системою управління.

За терміном погашення державні запозичення бувають коротко-, середньо- довгостроковими. Законодавство різних країн класифікує строки надання і повернення кредитів по-різному. Якщо короткостроковими у більшості країн прийнято рахувати запозичення терміном до одного року, то, наприклад, довгострокові позики в Німеччині складають 7-30 років, в Англії – понад 15 років, у Франції – 10-30 років, в Україні – понад 5 років. Згідно із законодавством України за терміном погашення на ринку можуть функціонувати усі види цінних паперів, але на сучасному фондовому ринку України переважають короткострокові та середньострокові зобов'язання по запозиченнях, однак уряд розпочинає проводити емісію нових фондових інструментів залучення фінансових ресурсів за довгостроковим терміном погашення. Так у 2011 році Міністерство фінансів розмістило на внутрішньому гривневому ринку такі нестандартні фондові інструменти, як амортизаційні облігації, облігації, що можуть погашатися достроково, та принципово нові – облігації, що індексуються відповідно до змін валютного курсу гривні щодо долара США [8].

За прибутковістю та залежно від способу виплати

доходу запозичення поділяють на процентні, безпроцентні, виграшні, лотерейні.

Використання процентних позик характеризується визначенням доходу у вигляді позичкового процента, який може бути як фіксованим на весь період залучення позики, так і плаваючим, який зростає або спадає залежно від зміни різних чинників розвитку економіки країни, а саме попиту та пропозиції на ринку позикового капіталу. Безпроцентні державні позики не містять виплати доходу, але забезпечують одержання товару, на який попит на ринку є незадовільним. Вартість кожної облігації дорівнює ціні товару. Такі запозичення використовуються державою з метою фінансування деяких інвестиційних проектів при надзвичайних ситуаціях. Сьогодні цей вид державних запозичень не використовується. Виграшні позики передбачають отримання власником облігацій твердого доходу у вигляді процента від номінальної вартості облігації. Весь дохід власник облігацій одержує у формі виграшу, який виплачується не за всіма облігаціями, а лише за тими, на які випав виграш.

Важливою класифікаційною ознакою державних запозичень є місце їх розміщення, а саме внутрішній та зовнішній ринок позикового капіталу. Державні запозичення як додаткові надходження до державного бюджету бувають зовнішніми та внутрішніми. Державне внутрішнє запозичення здійснюється шляхом укладання угод з резидентами України про позикку та випуск державних цінних паперів, що розміщуються на внутрішньому ринку; державне зовнішнє запозичення здійснюється шляхом укладання з нерезидентами України угод про позикку та випуск державних цінних паперів, що розміщуються на зовнішньому ринку [9, с.60]. На сьогодні у структурі державних запозичень України переважають фінансові ресурси, які залучені на зовнішніх ринках позикових капіталів та складають 55% від загальної суми боргових зобов'язань держави.

Розрізняють державні запозичення за видами валют. Так на внутрішньому національному ринку позикового капіталу використовується в основному національна грошова одиниця, тоді як на зовнішньому – валюта країни кредитора або інша вільноконвертована валюта, основними з яких є долари США, євро, єна, СПЗ та інші валюти.

Товарна форма державних запозичень на сучасному етапі розвитку суспільних та фінансових відносин в економіках ринкового типу не застосовується. Вона характерна для країн із слабкорозвиненою або перехідною економікою, де відбувається процес розладнання грошової системи, здійснюється

підписанням договорів або угод на добровільній основі та зовнішньому ринку, переважно бувають середньо- та довгострокові за терміном погашення, за прибутковістю поділяються на процентні та безпроцентні. Товарна форма державних запозичень здійснюється при значній девальвації валют і кредитор бажає застрахувати надані ним кошти, отримуючи проценти по позиці у натуральному вигляді. Товарна форма державних запозичень погашається у вигляді продуктів (хліб, цукор), та у вигляді енергоносіїв (газ, нафта).

Класифікація форм державних запозичень зображена на рис 1.

В Україні протягом років суверенітету уряд використовував певні інструменти грошової форми державних запозичень, за допомогою яких залучав позикові ресурси для фінансування потреб бюджету та проведення економічних програм. Найпоширенішими серед них є випуск на фондовий ринок країни та світу таких боргових державних цінних паперів: облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), облігації зовнішньої державної позики (ОЗДП), цільові ОВДП, конверсійні ОВДП, конверсійні дисконтні облігації, конверсійні процентні облігації, середньострокові конверсійні ОВДП амортизаційні облігації, облігації з можливістю дострокового погашення, облігації індексовані відповідно до змін валютного курсу, облігації внутрішньої державної ощадної позики, конверсійні єврооблігації, ноти, векселі; казначейські зобов'язання: казначейські векселі, казначейські ноти, казначейські облігації, ануїтети, казначейські ощадні сертифікати. Розширення інструментарію державних боргових цінних паперів дозволить оптимізувати структуру державних запозичень та ефективніше проводити боргову політику.

Таким чином державні запозичення становлять процес акумуляції фінансових ресурсів на внутрішньому та зовнішньому ринках позикового капіталу. Вони є основою боргової політики, виступають однією з форм державного кредиту та складають частину державного боргу.

На основі дослідження визначено, що методи державних позик містять способи залучення фінансових ресурсів та умови їх повернення. Основними формами залучення позик є грошова (облігаційна, безоблігаційна) та товарна. Акумуляція бюджетних коштів за допомогою форм державних запозичень виступає одним з основних джерел покриття дефіциту бюджету та ресурсним джерелом для проведення реформ у державі, за умови їх цільового та ефективного використання.

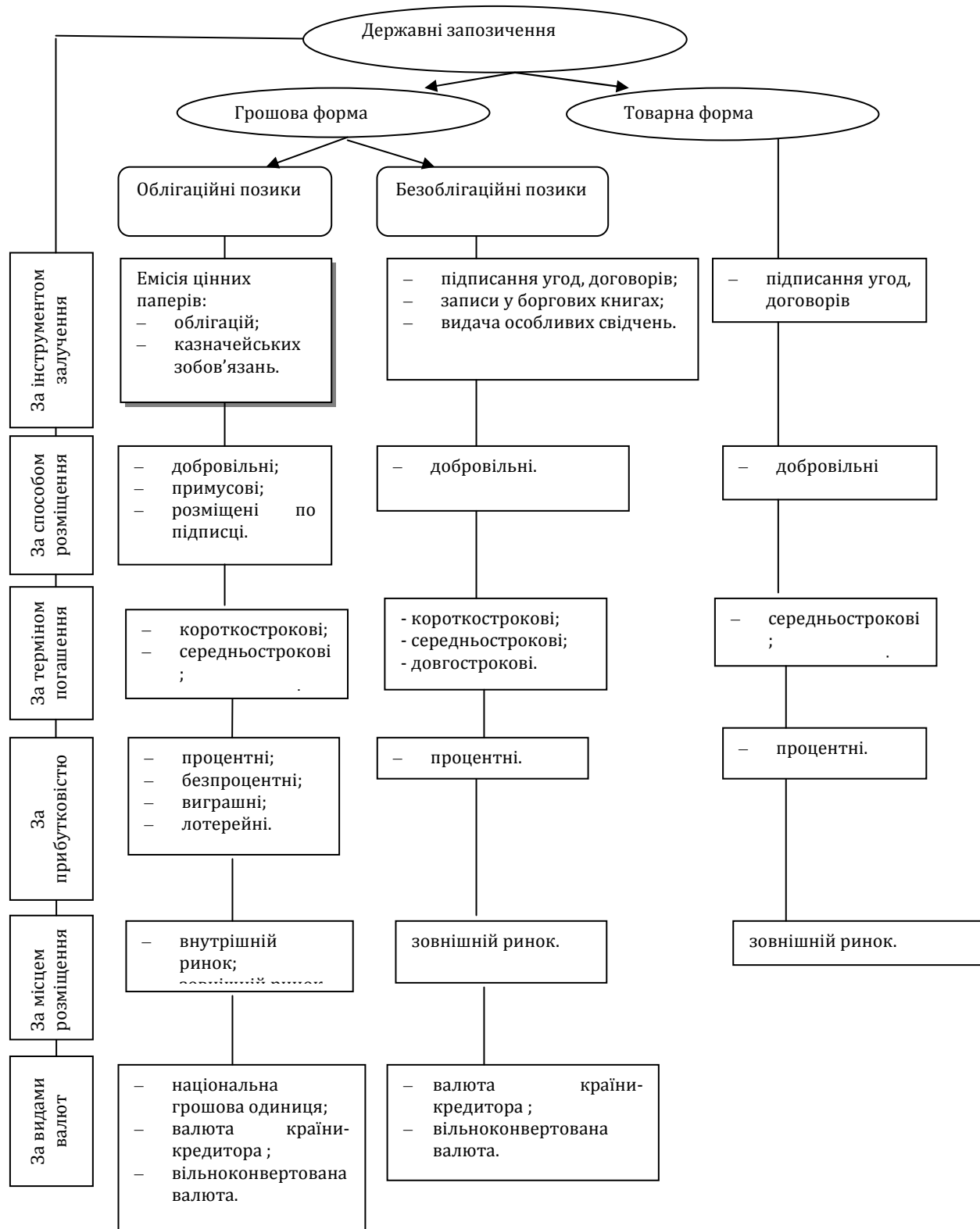


Рис. 1. Основні форми державних запозичень та їх класифікація

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України: Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 50-51, ст.572. Із змінами, внесеними згідно із Законами N 5059-VI (5059-17) від 05.07.2012.
2. Юрій С.І. Казначейська система: підручник [Електронний ресурс] / Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. — Режим доступу : http://vuzlib.org/kazn_syst/14-1.htm
3. Лондар С.Л. Фінанси : навч. посібник [Електронний ресурс] / С.Л. Лондар, О.Б. Тимошенко. — Режим доступу : http://libfree.com/192110550-finansifinansi_londar_sl.html
4. Управління державним боргом: Навч. посіб. – Прутська О.О., Сьомченков О.А., Гарбар Ж.В., Губанова Л.І., Руденко В.В., / За заг.ред.

-
- Прутської О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.
5. Юридичний словник. [Електронний ресурс] — Режим доступу :<http://www.zakony.com.ua/juridical.html?catid=37757>
 6. Хорошковський В.І. Державні запозичення України: використанні можливості чи втрачені шанси? [Електронний ресурс] — Режим доступу :http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=770
 7. Словник термінів. [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://sophia.nau.edu.ua/2010-07-29-11-48-45/2010-07-29-11-51-27/162-2010-08-06-20-34-17>.
 8. Дубихвіст О., Лановий В. Якісне оновлення державних фондових інструментів – передумова подолання проблеми ліквідності ринку облігацій / Фінансовий ринок [Електронний ресурс] / — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vnbn/2012_1/2012_01_1.pdf.
 9. Шмагун О. В. Теорія і практика проведення державних запозичень в Україні / О. В. Шмагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 11. – С. 59-64.

РЕЗЮМЕ

Коблык Игорь

Теоретические аспекты государственных заимствований: методы и формы осуществления

Статья посвящена рассмотрению понятия государственные заимствования, как одной из форм аккумуляции финансовых ресурсов в бюджет страны. На основе теоретических исследований сформулировано общее определение государственных заимствований. Рассмотрены основные методы государственных заимствований, которые включают в себя процесс привлечения и условия их возврата. Определены формы и инструменты государственных заимствований как источника привлечения заемного капитала на внутреннем и внешнем рынках.

RESUME

Koblyk Igor

Theoretical aspects of government borrowing: methods and forms of implementation

Article considers the concept of public borrowing, as a form of accumulation of financial resources to the budget. Formulated based on theoretical research a general definition of government borrowing. Defined the main methods of government borrowing, which include the process of attracting and conditions of their return. Defined forms and instruments of government borrowing as a source of capital in domestic and foreign markets.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.

ОЦІНЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОВІТРЯНОГО РУХУ

Розглянуто показники функціонування підприємств обслуговування повітряного руху як критерії ефективності системи аеронавігаційного обслуговування. Визначено методологічну структуру аналізу і порівняння даних з ефективності витрат аеронавігаційної служби.

Ключові слова: аеронавігаційна система, обслуговування повітряного руху, показники функціонування.

Оцінювання якості аеронавігаційного обслуговування повітряного руху здійснюється за допомогою показників функціонування таких підприємств. Недоліки у виконанні конкретних функцій можуть призвести до істотних додаткових витрат (як матеріальних, так і іміджевих) для постачальника обслуговування, користувачів, держави та суспільства загалом.

Одинадцятю аеронавігаційною конференцією Міжнародної організації цивільної авіації рекомендовано продовжити роботу в галузі економічних характеристик аеронавігаційного обслуговування повітряного руху та встановлення контрольних параметрів показників, а також оцінити необхідність всевітньої стандартизації мінімальних вимог до надання даних. Основна мета оцінювання показників функціонування підприємств обслуговування повітряного руху полягає і в поліпшенні аеронавігаційного обслуговування повітряного руху через застосування механізму зворотного зв'язку, й у зведенні до мінімуму витрат.

Значну кількість показників поки що неможливо визначити математично, проте вони підлягають вимірюванню та можуть бути оцінені шляхом вивчення та встановлення контрольних параметрів.

Діяльність із забезпечення безпечного і ефективного польоту повітряного судна до пункту призначення вимагає ефективних аеронавігаційних систем у поєднанні з трьома ключовими складовими їх забезпечення: зв'язок, навігація, спостереження. Зв'язком є обмін мовною інформацією і передача даних між повітряними суднами й авіадиспетчерами або центрами польотної інформації. Навігація забезпечує точне визначення розташування повітряного судна для екіпажу. Спостереження забезпечує точне визначення місцезнаходження повітряного судна для авіадиспетчерів. Функція спостереження передбачає передачу цієї інформації на робочі місця відповідних органів обслуговування повітряного руху, що дозволяє безперервно здійснювати відображення взаємного розташування повітряних суден [1-3].

Міжнародна організація цивільної авіації (ICAO) називає ці три складові системами CNS – Communication, Navigation, Surveillance і розглядає їх як основні служби, що забезпечують функціонування аеронавігаційних систем.

У аеронавігаційну систему під час її створення або вдосконалення закладають певні потенційні можливості

її ефективності (потенційна ефективність – якість системи). У реальних умовах прагнуть максимально реалізувати ці можливості. Фактична (реальна) ефективність системи – це її результативність за всіма основними показниками функціонування в конкретних умовах застосування [4].

Систему можна вважати високоефективною, якщо вона повністю й у встановлені терміни за певних умов виконує поставлені завдання, а результати її використання за призначенням перевищують витрати на створення й експлуатацію. Ступінь відповідності системи першій вимозі називають функціональною (часто – технічною) ефективністю, а ступінь відповідності другій умові – економічною ефективністю. Тому критерії ефективності системи повинні враховувати параметри та характеристики, які відображають призначення, результати використання і витрати на створення й експлуатацію системи.

Дотримуючись методології EUROCONTROL, ми користуємось такими критеріями ефективності сучасної аеронавігаційної системи: безпека, регулярність, ефективність витрат, передбачуваність, доступність до аеронавігаційного сервісу, гнучкість, ефективність польотів, доступність ресурсів системи, захист довкілля, неупередженість обслуговування польотів, пропускна спроможність системи [5]. Кожен критерій ефективності є узагальненим. Визначення основних узагальнених критеріїв ефективності аеронавігаційної системи [проводиться|виробляється,справляється| на підставі зібраної інформації про цілу низку окремих|лаву,низку| критеріїв. Окремими критеріями можуть бути показники функціонування підприємств обслуговування повітряного руху в процесі виконання ними конкретних функцій, а також їх експлуатаційно-технічні характеристики [6].

Оцінювані показники функціонування можна поділити на три категорії: витрати, продукція, що випускається, і результати. Приклади показників функціонування підприємств обслуговування повітряного руху наведено в таблиці 1.

Убезпечення польотів є головним завданням підприємств обслуговування повітряного руху. Одним із показників безпеки польотів є загальна кількість авіаційних подій та інцидентів за певний період. Іншим показником є кількість авіаційних подій та інцидентів на операцію або одиницю прохідної відстані.

Таблиця 1. Показники функціонування підприємств обслуговування повітряного руху

Характеристика якості	Параметр, що підлягає оцінюванню	Показники
1	2	3
Безпека польотів	Авіаційні пригоди, що пов'язані з системою ОПР	Авіаційні пригоди на один млн. км виконаних польотів.
	Порушення мінімумів ешелонування	Порушення мінімумів ешелонування на один млн. км виконаних польотів (годин ОПР).
	Несанкціоноване зайняття ЗПС	Одна подія на відповідну кількість зльотно-посадкових операцій (наприклад, на сто тис.)
	Точність та достовірність картографічної інформації на аеронавігаційних картах	Кількість помилок на карту
	Авіаційні пригоди та інциденти, що пов'язані з метеорологічним обслуговуванням	Авіаційні пригоди та інциденти, що пов'язані з метеорологічним обслуговуванням на один млн. км виконаних польотів (годин ОПР).
Затримки повітряного руху	Польоти, що були затримані, й це пов'язано з провайдером ОПР (порушення регулярності виконання польотів з вини провайдера ОПР)	Відсоток затриманих польотів з вини системи ОПР до загальної кількості затриманих польотів
	Термін затримок за часом з вини провайдера ОПР	Середній термін затримки за часом (наприклад у хвилинах) на один виконаний політ.
	Термін затримки прибуття рейсу	Середній термін затримки за часом рейсів, що не дотрималися часу прибуття за розкладом
	Термін затримки вильоту рейсу	Середній термін затримки за часом рейсів, що не дотрималися часу вильоту за розкладом
	Затримка рейсу, яка пов'язана з процедурами організації потоків повітряного руху	Кількість польотів (їх відсоток), які були затримані з причин організації потоків повітряного руху відносно рейсів, виконаних за розкладом Кількість польотів (їх відсоток), які були затримані з причин організації потоків повітряного руху, відносно інших затриманих рейсів
Продуктивність	Загальна кількість обслуговуваних ПС, що прилітали	Кількість (відсоток) збільшення/зменшення обслуговуваних ПС відносно такого ж періоду часу в минулому
	Загальна кількість обслуговуваних ПС, що вилітали	Кількість (відсоток) збільшення/зменшення обслуговуваних ПС відносно такого ж періоду часу в минулому
	Загальна кількість міжнародних рейсів, які обслуговувались	Кількість (відсоток) збільшення/зменшення міжнародних рейсів відносно внутрішніх рейсів (до такого ж періоду часу в минулому)
	Загальна кількість обслуговуваних міжнародних рейсів, що прилітали	Кількість (відсоток) збільшення/зменшення міжнародних рейсів відносно внутрішніх рейсів (до такого ж періоду часу в минулому)
	Загальна кількість обслуговуваних міжнародних рейсів, що вилітали	Кількість (відсоток) збільшення/зменшення міжнародних рейсів по відношенню до внутрішніх рейсів (до такого ж періоду часу в минулому)
	Кількість ПС, що обслуговувались	Середня величина у хвилинах, що була витрачена на обслуговування одного польоту (відношення кількості ПС до годин роботи системи обслуговування повітряного руху)
	Кількість секторів районних диспетчерських центрів	Середня кількість обслуговуваних ПС на один сектор районного диспетчерського центру
	Кількість секторів диспетчерських органів підходу	Середня кількість обслуговуваних ПС на один сектор диспетчерських органів підходу
	Кількість органів обслуговування повітряного руху (Вежа)	Середня кількість обслуговуваних ПС на один орган обслуговування повітряного руху (Вежа)
	Кількість диспетчерів управління повітряного руху	Середня кількість обслугованих ПС на одного диспетчера управління повітряного руху
	Кількість обслугованих ПС за правилами польотів за приладами	Кількість (відсоток) обслугованих ПС за правилами польотів за приладами по відношенню до загальної кількості обслугованих ПС за відповідний період (відносно такого ж періоду часу в минулому)

Продовження таблиці 1

	Кількість обслуговуваних ПС за правилами візуального польоту	Кількість (відсоток) обслуговуваних ПС за правилами візуального польоту відносно загальної кількості обслуговуваних ПС за відповідний період (відносно такого ж періоду часу в минулому)
	Достовірність метеорологічних прогнозів	Середній відсоток метеорологічних прогнозів, що підтвердилися
Економічна ефективність	Повні витрати постачальника аеронавігаційних послуг	Середні витрати на одне обслуговане ПС
		Середні витрати на одну годину обслуговуваних польотів за правилами польотів за приладами
		Середні витрати на один кілометр обслуговуваних польотів за правилами польотів за приладами
		Середні витрати на один сектор органу обслуговування повітряного руху
		Середні витрати на один районий диспетчерський центр
	Середні витрати на один регіональний структурний підрозділ	
	Витрати постачальника аеронавігаційних послуг на надання метеорологічного обслуговування	Відношення (відсоток) витрат на надання метеорологічного обслуговування до повних витрат постачальника аеронавігаційних послуг
Витрати постачальника аеронавігаційних послуг на службу аеронавігаційної інформації	Відношення (відсоток) витрат на службу аеронавігаційної інформації до повних витрат постачальника аеронавігаційних послуг	
Витрати постачальника аеронавігаційних послуг на персонал, що безпосередньо забезпечує польоти (диспетчера управління повітряного руху, фахівців брифінгу та метео) тощо	Відношення (відсоток) витрат на цей персонал до повних витрат постачальника аеронавігаційних послуг	

Авіаційні події та інциденти можуть групуватися за такими категоріями, як зіткнення в повітрі, зіткнення із землею або об'єктами і зіткнення на землі. Під час збирання даних про безпеку польотів можуть враховуватися етап польоту, правила польоту, тип операцій, клас повітряного простору, район обслуговування або пункт обслуговування повітряного руху і метеорологічні умови.

Також використовуються такі попередні оцінки ризику, які стосуються порушення порядку використання повітряного простору. До них належать порушення норм ешелонування при управлінні повітряним рухом, несанкціоновані виїзди на злітно-посадкову смугу, відмови зв'язку, відмови спостереження, відмови навігаційних засобів і потрапляння в небезпечні метеорологічні умови.

Причинами затримок повітряного руху може бути незадовільна робота підприємств обслуговування повітряного руху, метеоумови, авіакомпанії і аеропорти. Показник затримок повинен забезпечувати порівняння фактичного часу польоту з базовим оптимальним часом. Затримки можуть бути оцінені за допомогою порівняння фактичного терміну польоту з розрахованими даними плану польоту або контрольними даними про найкоротший термін польоту.

Продуктивність встановлює взаємозв'язок продукції, що випускається, і витрат і може визначатися для системи аеронавігаційного обслуговування загалом або для окремих її складових, видів діяльності або секторів. Для підприємств обслуговування повітряного руху типовим вимірним показником є середня кількість обслуговуваних повітряних суден на диспетчера або середня кількість повітряних суден на диспетчерський сектор.

Економічна ефективність показує виражену в грошах вартість необхідних витрат для випуску продукції.

Приклади містять загальну вартість аеронавігаційного обслуговування на годину польоту або пройдений кілометр чи кількість щодня обслуговуваних повітряних суден на одиницю інвестицій у грошовому виразі.

Для визначення ефективності роботи європейської системи організації повітряного руху розширений Комітет з маршрутних витрат EUROCONTROL щорічно проводить детальний аналіз економічної діяльності аеронавігаційних служб країн-учасників. Основними джерелами інформації для висновків розширеного Комітету з маршрутних витрат є дані, які всі країни-учасники повинні щороку надавати комітету [7].

Витрати аеронавігаційної системи (ANS) EUROCONTROL можна поділити на такі групи: витрати на CNS/ATM (приблизно 88%), для потреб метеорологічних служб (приблизно 6%), EUROCONTROL (приблизно 5%) та інші витрати (приблизно 1%), у тому числі регулятивні витрати.

Витрати на забезпечення CNS/ATM можна поділити на такі типи:

- витрати на утримання робочого персоналу;
- витрати на диспетчерів;
- витрати на інший службовий персонал;
- неслужбові експлуатаційні витрати (орендна плата, плата за електроенергію, зв'язок, страхування, зовнішня підтримка);
- витрати, пов'язані з капіталом, зокрема:
- зниження вартості (знецінення);
- витрати капіталу.
- форс-мажорні питання.

Розрахунок ефективності витрат необхідно виконувати за двома напрямками:

- розробка методологічної структури аналізу і порівняння даних з ефективності витрат, що повинна стати цінним інструментом для спостереження за роботою окремо взятого провайдера аеронавігаційних послуг і визначення

- кращих прийомів роботи;
- визначення комплексного показника, який більш повно розкриває природу послуг, наданих по лінії «аеропорт відправлення – аеропорт призначення», і тому є більш зручним для порівнянь функціонування в межах «аеропорт відправлення – аеропорт призначення».

Ефективність витрат можна розбити на три основні компоненти:

$$Еф.в. = Пр. + Вд.п. + Ув.у.,$$

де Пр. – продуктивність;

Вд.п. – погодинні витрати на одного авіадиспетчера;

Ув.у. – коефіцієнт витрат на утримання.

Продуктивність дорівнює відношенню середньої кількості літаків, що знаходяться під керуванням, до кількості авіадиспетчерів на робочому місці. Продуктивність також залежить від складності повітряного руху. Вона дорівнює відношенню загальної кількості годин обслугованих польотів до загальної кількості відпрацьованих диспетчером годин:

$$Пр. = \frac{Ч_{о.п.}}{Ч_{о.д.}},$$

де Пр. – продуктивність;

Чо.п. – загальна кількість годин обслугованих польотів;

Чо.д. – загальна кількість відпрацьованих диспетчером годин.

Погодинні витрати на авіадиспетчера – це відношення загальних витрат на диспетчера до кількості годин його роботи:

$$Вд.п. = \frac{Вд.з.}{Гр.д.},$$

де Вд.п. – погодинні витрати на авіадиспетчера;

Вд.з. – загальні витрати на авіадиспетчера;

Гр.д. – кількість годин роботи авіадиспетчера.

За цим параметром є великі розбіжності серед європейських провайдерів аеронавігаційних послуг, що пов'язано з розбіжностями у витратах на авіадиспетчера верхнього повітряного простору (ВПП). Більш низькі витрати на диспетчера у Центральній і Східній Європі позитивно впливають на їхню ефективність витрат.

Коефіцієнт витрат на утримання – це відношення усіх витрат на CNS/ATM до витрат на утримання авіадиспетчера:

$$Кз.с. = \frac{З_{CNS/ATM}}{З_{д.о.}},$$

де Кз.с. – коефіцієнт витрат на зміст;

ЗCNS/ATM – усі витрати на CNS/ATM;

Зд.о. – витрати на утримання авіадиспетчера.

У середньому на кожне євро, витрачене на утримання авіадиспетчера, додатково витрачається 3,47 євро на інші потреби. Додаткові витрати складаються з:

- утримання недиспетчерського персоналу;
- витрати, що не пов'язані з роботою персоналу (зокрема непередбачені витрати);
- витрати, що пов'язані з капіталом (наприклад інфляція) і ціна капіталу (відсотки).

Оцінювання показників функціонування підприємств обслуговування повітряного руху є необхідним для встановлення завдань аеронавігаційної системи, визначення напрямків діяльності, що вимагають уваги, підготовки виробничих і фінансових планів, а також поліпшення поданої звітності для керівників. Ці показники сприяють обґрунтуванню потенційно нових інвестицій і відповідних витрат користувачів.

Список літератури

1. Крыжановский Г. А. Оптимизация авиационных систем передачи информации [Текст] / Г. А. Крыжановский, М. В. Черняков. — М.: Транспорт, 1986. — 274 с.
2. Крыжановский Г. А. Введение в прикладную теорию управления воздушным движением [Текст]: учеб. для вузов гражд. авиации / Г. А. Крыжановский. — М.: Машиностроение, 1984. — 368 с.
3. Безпека авіації [Текст] / В. П. Бабак, В. П. Харченко, В. О. Максимов та ін.; за ред. В. П. Бабака. — К.: Техніка, 2004. — 584 с.
4. Дем'янчук, В. С. Техніко-економічна ефективність систем керування повітряним рухом, побудованих з використанням супутникових технологій [Текст]: монографія / [В. С. Дем'янчук, А. Г. Матвієнко, І. С. Биковцев та ін.]. — К.: [б. в.], 2001. — 47 с.
5. Методология Евроконтроля для обобщенной оценки показателей эффективности европейской системы организации воздушного движения [Текст]: Информационный материал / [Д. Г. Бабейчук, И. С. Биковцев, В. М. Гладков и др.]. — К.: «RADA», «Украерорух», 2005. — 184 с.
6. Матеріали одинадцятої аеронавігаційної конференції [Текст] / ICAO. — Монреаль. — AN-Conf/11-WP/2031/10/03.
7. Doc 9161. Руководство по экономическим аспектам аэронавигационного обслуживания. — 4-е изд-е. — ICAO, 2007. — <http://aviadocs.net/icaodocs/docs>.

РЕЗЮМЕ

Колотуша Людмила

Оценка показателей функционирования предприятий обслуживания воздушного движения

Рассмотрены показатели функционирования предприятий обслуживания воздушного движения как критерии эффективности системы аэронавигационного обслуживания. Определены методологическую структуру анализа и сравнения данных по эффективности затрат аэронавигационной службы.

RESUME

Kolotusha Lyudmyla

Evaluation of performance of the Air Traffic Service Enterprise

Considered indicators of enterprise operation of air traffic services as criteria for the effectiveness of air navigation services. Defined methodological framework and comparing data from cost-effectiveness aeronautical services.

Стаття надійшла до редакції 21.09.2012 р.

ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В ДЕРЖАВІ

У статті проаналізовано практику реалізації чинною податковою системою принципу соціальної справедливості, обґрунтовано необхідність запровадження нових підходів до оподаткування доходів населення та їх майна з урахуванням світового досвіду та стану розвитку вітчизняної економіки, зроблено пропозиції щодо удосконалення зазначених податкових інструментів.

Ключові слова: принцип соціальної справедливості, податок на доходи фізичних осіб, оподаткування товарів розкоші, перерозподільна функція податків, податкова амністія.

Фінансова криза 2008-2009 років та породжена нею рецесія в економіці провідних країнах світу змусила уряди цих держав проводити активну модернізацію податкових систем з метою прискорення темпів соціально-економічного розвитку та призупинення розшарування населення за рівнем доходів. В умовах наростання ризиків зниження темпів зростання світової економіки, у другій половині 2011 року відбулося скорочення фіскального простору для використання інструментів податково-бюджетної політики з метою протидії шокам. Тому пошук та запровадження найбільш ефективних податкових інструментів, що забезпечать реалізацію податковою системою принципу соціальної справедливості залишається актуальним питанням розвитку держави. В усьому світі запроваджуються податкові новації задля призупинення соціального розшарування населення.

Вивченню й розробці теоретичних проблем державних фінансів, а також реформування податкової системи країн з перехідною економікою, удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб присвятили свої праці та зробили значний внесок в економічну науку такі провідні українські економісти, як: В. Л. Андрущенко, В. Д. Базилевич, С. А. Буковинський, О. Д. Василик, В. П. Вишневіський, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, О. І. Даниленко, М. Я. Дем'яненко, Т. І. Єфименко, Ю. Б. Іванов, Б. Є. Кваснюк, А. І. Крисоватий, І. І. Лукінов, П. В. Мельник, К. В. Павлюк, Г. О. П'ятаченко, М. І. Савлук, А. М. Соколовська, В. А. Суторміна, В. М. Федосов, С. І. Юрій та інші.

Серед зарубіжних вчених слід відзначити праці Ш. Бланкарта, Г. Болдирева, А. Вагнера, А. Лаффера, Дж. Локка, Дж. Мілля, І. Озерова, Д. Рікардо, В. Пушкарьової, Е. Селімана, А. Сміта, У. Хассі, І. Янжула та інших.

Попри наявність значної кількості фундаментальних та прикладних наукових розробок у галузі податкового регулювання проблема забезпечення соціальної справедливості у державі потребує подальшого розв'язання та обґрунтування. Це зумовлено залежністю податкової політики держави від системи соціально-економічних відносин у суспільстві, ролі та обсягу функцій держави на конкретному етапі історичного розвитку, що потребує постійного корегування та уточнення її пріоритетів та параметрів з боку уряду. Крім того, в умовах глобалізації на розвиток податкової

політики та її інструментів впливають світові тенденції та геополітична ситуація.

Ще у 2004 році із запровадженням плоскої шкали оподаткування доходів населення виник один дуже негативний аспект. А саме: починаючи з доходів громадян понад 600 грн., податкове навантаження на такі доходи зменшується в значно більших обсягах, ніж в інтервалі 250-600 грн., а, починаючи з доходів понад 1100 грн., розрив між сумою сплаченого податку при прогресивній та пропорційній системах збільшується кількаразово [1, с. 207]. Фактично найбільшу вигоду від запровадження плоскої шкали отримали платники податків зі значними розмірами доходів, при цьому громадяни, що мають низький рівень доходів (на рівні прожиткового мінімуму) не відчули на собі значного зменшення податкового навантаження. Тому можна стверджувати, що діюча базова ставка оподаткування доходів фізичних осіб не сприяє реалізації фундаментального принципу податкової політики держави – соціальної справедливості, та потребує реформування відповідно до реалій соціально-економічного розвитку країни.

На жаль, запроваджений у дію з 1 січня 2011 року Податковий кодекс України не усунув повністю цей негативний фактор і не забезпечив повною мірою реалізацію перерозподільної функції податків. Різниця у доходах між найбільш бідними та найбільш багатими громадянами країни не тільки не зменшується, але в останні роки стрімко зростає, але ставка податку залишається практично єдиною для всіх платників. Задекларований у Податковому кодексі України принцип соціальної справедливості так і залишився декларацією, в реальному житті його реалізація не забезпечується.

Відповідно до норм Податкового кодексу України, крім базової ставки на доходи фізичних осіб у розмірі 15 відсотків, діє ще й підвищена ставка податку на рівні 17 відсотків від загальної суми доходів, отриманих платником податку протягом звітного податкового місяця, що перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати [2]. Однак ця новація не призвела до зменшення податкового навантаження на менш заможні верстви населення, а запропонована величина прогресії ставки податку не вплинула відчутно на суму податку з доходів забезпечених громадян, що свідчить про половинчастий характер

Таблиця 1. Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів за 2008-2011 роки*

Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
до 300,0	0,2	0,2	0,1	0,0
300,1-480,0	2,3	1,7	0,6	0,2
480,1-660,0	6,9	5,0	2,4	1,3
660,1-840,0	14,3	12,1	5,6	3,7
840,1-1020,0	16,5	15,9	11,1	7,4
1020,1-1200,0	15,6	16,1	14,9	11,3
1200,1-1380,0	11,9	12,3	14,2	13,8
1380,1-1560,0	9,2	9,8	12,8	12,9
1560,1-1740,0	6,8	7,4	8,7	11,2
1740,1-1920,0	4,4	5,1	7,7	8,8
понад 1920,0	11,9	14,4	21,9	29,4

*Складено автором за даними Державної Служби Статистики України // http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/rozpodil2006_u.htm.

Для розрахунку об'єкта оподаткування, що підпадає під підвищено ставку податку зазначимо, що розмір мінімальної заробітної плати на 01.01.2011 року становив – 941 грн., на кінець року ця сума становила – 1004 грн. [3]. Таким чином під ставку податку 17% підпадають щомісячні доходи понад 9410 грн. – на початок 2011 року та 10040 грн. – на кінець року.

Як свідчать дані таблиці 1 в інтервалі понад 1200 грн. до 1920 грн. у 2011 році перебували доходи майже 58% населення. І саме в цьому інтервалі перебувають такі види доходів, як середньомісячна мінімальна заробітна плата, наявні номінальні доходи в розрахунку на одну особу тощо, тобто фактично доходи значної частини малозабезпеченого працюючого населення України. Частка осіб, що отримують дохід понад 1920 грн. щомісяця, неухильно зростає і становила у 2011 році майже 30% від загальної кількості населення. Але запропонована органами Державної служби статистики України шкала ранжування населення за рівнем середньодушового доходу не дозволяє визначити, скільки саме осіб отримували доходи, що підпадають під підвищену ставку оподаткування. Можна припустити, що під ставку 17% підпадуть доходи не більше 5% осіб від загальної кількості населення, оскільки існує дуже великий розрив між максимальною сумою доходів, що фіксуються органами статистики для побудови шкали ранжування, та доходами, що цікавлять органи Державної податкової служби України як потенційне джерело сплати підвищеної ставки податку (на початок 2011 року ця різниця становила 7490 грн., а на кінець року вже – 8120 грн.).

Якщо дослідити структуру доходів населення у 2011 році, то майже 42% доходів припадає на заробітну плату, ще 37% на соціальні допомоги і трансферти (таблиця 2). Питома вага доходів від власності, так звані пасивні доходи, становить лише 5,4% від загальної суми доходів і саме вони виступають показником заможності людини. При цьому середньомісячна заробітна плата по Україні за 2009 рік становила – 1906 грн., 2010 рік – 2239 грн., 2011 рік – 2633 грн. [3]. Як бачимо, на практиці фактично не відбувається реалізація принципу соціальної справедливості податкової системи та її перерозподільної функції, оскільки майже 95% платників податку на доходи фізичних підпадають під ставку 15%.

Ще у XX столітті фінансова наука і практика зуміли

вирішити проблему соціальної справедливості та захисту інтересів капіталу одночасно, перетворивши індивідуальний прибутковий податок в основне джерело податкових надходжень. У США надходження від прибуткового податку в 1986 Р. склали 60,5% загальної суми податків, а від податку на власність – 8,5% [4, с. 179]. Для України ці показники у 2011 році становили відповідно 15,1% та 4,4% від загальної суми доходів зведеного бюджету [5, с. 37]. Оскільки податок на доходи фізичних осіб є закріпленим податком і в повному обсязі зараховується до доходів місцевих бюджетів та лише 50% обсягу податку на доходи фізичних осіб, який справляється на території м. Києва, зараховується до Державного бюджету України, згідно зі змінами до Бюджетного кодексу України [8]. Питома вага податку на доходи фізичних осіб у доходах Зведеного бюджету України в останні роки знаходилась на незначному рівні та має тенденцію до коливання, а саме: 2009 рік – 15,4%, 2010 рік – 16,2%, 2011 рік – 15,1% [5]. Якщо орієнтуватися на практику оподаткування провідних країн світу, то можна стверджувати, що в Україні є значний потенціал для удосконалення прибуткового та майнового оподаткування населення шляхом збільшення податкового навантаження залежно від рівня доходів громадян.

У Податковому кодексі зроблено лише перший крок до диференціації ставок податку на доходи фізичних осіб. Поточна ситуація в Україні потребує запровадження більш дієвих інструментів забезпечення соціальної справедливості у державі.

Соціальна справедливість вимагає, аби багаті та бідні платили податок у розмірі, пропорційному власному доходу. У ситуації, що склалася сьогодні в Україні, коли різниця між максимальними і мінімальними доходами громадян перевищує більш ніж у 10 разів та за відсутністю дієвого механізму оподаткування великих доходів фізичних осіб виходить, що у відносних показниках бідні платять більше багатих. Це сприяє посиленню і так високої диференціації доходів громадян у країні. Система прогресивного оподаткування передбачає, що чим нижчий річний дохід, тим нижча ставка податку і навпаки. Таку практику використовують більшість країн світу. Максимальна ставка прибуткового податку, наприклад, в Іспанії складає 48%, а в Німеччині, Японії і Франції перевищує 50% [4].

Таблиця 2. Структура доходів населення України за 2008-2011 роки*

	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Доходи – всього у тому числі	100	100	100	100
заробітна плата	43,3	40,8	40,8	41,7
прибуток та змішаний дохід	15,5	14,5	14,5	15,9
доходи від власності (одержані)	3,4	3,9	6,2	5,4
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	37,8	40,8	38,5	37,0
Довідково: Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	1143,0	1197,7	1540,5	1770,8

* Розраховано автором за даними Державної служби статистики України // http://ukrstat.org/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn_r/dvn_r.htm

Також не треба забувати, що більшість з тих, хто отримує в Україні «надприбутки», отримує їх не як зарплату, а у вигляді дивідендів та інших пасивних доходів, які мають особливості в оподаткуванні. Зокрема, доходи фізичних осіб у вигляді дивідендів за простими акціями оподатковуються за ставкою 5 відсотків від бази оподаткування (ст. 167 Податкового кодексу України) [2]. Щодо виплати дивідендів на користь фізичних осіб (у тому числі нерезидентів) за акціями або іншими корпоративними правами, які мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату фіксованого розміру дивідендів чи суми, яка є більшою за суму виплат, розраховану на будь-яку іншу акцію (корпоративне право), емітовану таким платником податку, прирівнюється з метою оподаткування до виплати заробітної плати і підпадає під ставку 15% або 17% залежно від суми виплачених дивідендів [2].

Тому, у більшості західних країн прийнята наступна градація оподаткування доходів громадян:

- для доходів у межах мінімального прожиткового мінімуму – нульова ставка оподаткування;
- для «зароблених» трудових доходів – податкова ставка в межах 15-20 %;
- для «зароблених» доходів підприємницькою діяльністю – обкладання тільки чистого доходу за податковими ставками 20-35 % (зі зниженням до нуля для реінвестованого прибутку);
- для доходів від вкладання капіталів (для рандомів) – обкладання валової суми доходів за ставками 25-30 %;
- для «незароблених» доходів (подарунки, спадщина, виграші у лотерею тощо) – максимальні податкові ставки 50-57 % [6, с. 15].

Необхідно зазначити, що деякі країни ЄС у посткризовий період змінили підхід відносно оподаткування високих доходів топ-менеджерів у фінансовому секторі. Зокрема, Великобританія з 2010-2011 податкового року підвищила з 40 до 50% найвищу ставку індивідуального прибуткового податку, а також запровадила разовий 50%-й податок на бонуси банківських службовців, які перевищили 25 тис. фунтів стерлінгів за підсумками 2009 року [7].

В умовах впливу глобалізації на розвиток економіки і суспільства загалом, а також прагнення України в майбутньому інтегрувати до ЄС необхідно враховувати досвід розвинених економік. У цьому контексті доцільно розглянути й інші податкові інструменти перерозподілу надвисоких доходів, зокрема оподаткування товарів розкоші. Оскільки більшість країн уже такий податок запровадили як один із елементів антикризових

програм розвитку.

Найбільш радикальні кроки у забезпеченні реалізації принципу соціальної справедливості запроваджено у Франції. При визначенні параметрів формування доходів бюджету на 2013 рік передбачено підвищення ставки податку для населення, чий дохід перевищує 1 мільйон євро в рік, з 41% до 75% [9]. Цей тимчасовий захід, як передбачається, буде діяти лише два роки та під дію податку потрапить лише 2-3 тисячі осіб. Крім того, буде підвищено ставки податку з 41% до 45% для громадян, хто заробляє більше 150 000 євро в рік. За розрахунками експертів, додаткові податки на бізнес і багатих співвітчизників забезпечать надходження до бюджету майже 20 млрд. євро [9].

Безпрецедентне підвищення ставки податку викликало критику заможних французів. Хоча напередодні такої податкової новації найбагатші люди країни висловлювали свою готовність сплачувати підвищений податок у якості жести солідарності в період кризи. Однак 75% – зовсім не та ставка, на яку вони розраховували. Вже зараз особи, що потрапляють під підвищену ставку податку, мають намір змінити своє громадянство. Крім того, експерти застерігають, що за таких умов оподаткування доходів буде неймовірно важко залучити талановитих співробітників до Франції та створюються додаткові перепони для ведення бізнесу. Тому в умовах зростаючої податкової конкуренції такий одноосібний демонстративний крок уряду може обернутися значними втратами у перспективі як обсягів надходжень до бюджету, так і залучення інвестицій у вітчизняний бізнес.

Трансформація світової економіки, особливо починаючи з 80-х років ХХ століття, генерувала серйозні наслідки для систем оподаткування, оскільки сьогодні світова економіка є більш відкритою та інтегрованою, що створює сприятливі умови для підвищення мобільності населення та переміщення капіталу.

Ще у 1919 році шведський економіст Ерік Ліндаль (Lindahl) у своїй роботі «Справедливість оподаткування» запропонував принцип, згідно з яким частка індивіда у фінансуванні суспільного блага (інтерпретована як «податкова ціна» граничної одиниці суспільного блага) повинна точно відповідати граничній вигоді суспільного блага для цього індивіда. У його моделі «добровільного обміну» рівновага досягається за умови, коли і ставка податку, і обсяг частини суспільного блага стають об'єктом переговорів [10, с. 495]. Фактично Е. Ліндаль у своїй моделі інтерпретував вплив політичних факторів на бюджетний процес і фінансову політику загалом. В умовах демократичного суспільства необхідно знаходити компроміс у прийнятті рішень між

державою і платниками податків, оскільки вартість суспільного блага визначається суб'єктивно-психологічними оцінками його споживачів. Відсутність довіри до уряду з боку населення може призвести до ігнорування виконання запропонованих «правил гри» шляхом зміни юрисдикції платника податку, переходу до тіньових схем ведення бізнесу тощо або взагалі перейти до відкритих акцій непокори.

Сьогодні все більше країн відчуває на собі незадоволення населення бюджетно-податковою політикою уряду, і не в останню чергу через соціальну несправедливість у перерозподілі доходів населення та податкового тягаря між платниками податків. Зокрема, нещодавно з такими проблемами зіткнулася і Німеччина – країна з найпотужнішою економікою Євросоюзу. Населення вимагає від уряду соціальної справедливості шляхом уведення податку на розкіш. Додатковий податок на власність (або «податок на розкіш») повинен торкнутися лише 1% найбагатших громадян Німеччини [11].

Запровадження в Україні податку на розкіш дозволить збільшити внесок заможних громадян у формування доходів бюджету, а також забезпечить більш справедливий перерозподіл багатства у суспільстві. Аналогічні кроки з боку уряду вже зроблені у більшості європейських країн, зокрема в Іспанії, Франції, Голландії, Норвегії, Німеччині, Австрії, Великобританії, Швеції, Бельгії, Данії, Ісландії, Люксембурзі. Розглядається також питання про його запровадження у США.

Тому поряд із запровадженням прогресивної шкали оподаткування доходів населення доцільно ввести в Україні адекватний прогресивний податок на майно. Якщо власники капіталу вкладають вільні кошти в особняки, землю під ними, квартири вартістю в мільйони доларів, яхти та автомобілі, то і треба оподатковувати те, що у всьому світі прийнято вважати розкішшю.

Питання про податок на багатство (або як його ще називають – податок на розкіш) влада обговорює вже щонайменше більше року. За розрахунками фахівців Міністерства соціальної політики, які брали участь у розробці одного з проектів Закону, у разі запровадження такого податку, надходження до Державного бюджету України очікуються на рівні близько 3 мільярдів гривень щорічно. Передбачається, що це буде тимчасовий вимушений захід і Закон, у разі його прийняття буде діяти лише на час скрути. Орієнтовно з 2012 року до 2017 рік [12].

Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на багатство» ще знаходиться на стадії обговорення. Відповідно до цього Проекту Закону, Податковий кодекс України планується доповнити статтями у розділі XVIII «Податок на багатство» (статті 341 – 346). Але вже зараз з'явилося багато альтернативних варіантів проекту Закону щодо запровадження податку на багатство, в тому числі і з боку уряду. Проблема полягає в тому, що досить важко визначити об'єкти оподаткування цим податком як з об'єктивних, так і суб'єктивних (політичних) причин. Оскільки важко встановити, наприклад, з якого саме розміру квартири або будинку починається багатство, а який розмір нерухомості ще буде вважатися достатнім або необхідним для проживання родини.

У чинній редакції Податкового кодексу України у розділі XII «Місцеві податки і збори» містяться

положення щодо адміністрування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, який так і не запрацював на початку 2012 року відносно квартир площею понад 120 кв. м і будинків понад 250 кв. м, а з 1 січня 2013 року, як зазначають експерти, він буде скасований.

Замість нього планується запровадити податок на майно, проект Закону якого підготовлено Міністерством фінансів України. Щорічно його будуть платити фізичні та юридичні особи – власники квартир загальною площею більше 200 кв. м і вартістю понад 1000 мінімальних зарплат (МЗ), тобто більш 1090000 грн. виходячи з поточного розміру МЗ, котеджів, дачних і садових будинків – 500 кв. м і 2500 МЗ (2740000 грн.); об'єктів житлової нерухомості, що знаходяться у власності одного платника – 600 кв. м і 3000 МЗ (3280000 грн.) [12].

Відповідно до законопроекту, що був підготовлений Міністерством соціальної політики, розкішшю вважатимуть квартири і будинки площею від 200 кв. м і 400 кв. м відповідно. Ставка податку передбачається на рівні – 0,5% оціночної вартості (мінус витрати на оцінку). Сума податку не зможе бути менше 2% МЗ за кожен квадратний метр житла, тобто мінімальна сума податку для квартири площею 200 кв. м складе 4,4 тис. грн. Зазначимо, що сплата податку в 2013 році буде здійснюватися з огляду на розмір мінімальної зарплати, а тільки з 2014 року буде задіяна оціночна вартість.

Крім цього, новий законопроект змінить і принцип оподаткування рухомого майна. Уряд пропонує відмовитися від прив'язки податку до об'єму двигуна, а стягувати податок на розкіш з легкових автомобілів і мотоциклів тільки в разі перевищення граничної вартості: понад 700 МЗ (765,8 тис. грн.) – для автомобілів і 200 МЗ (218,8 тис. грн.) – для мотоциклів. При цьому податком у розмірі 40% від вартості покупки всередині країни (плюс ПДВ при ввезенні) буде обкладатися тільки новий транспорт [12]. Планується, що додаткові надходження до бюджету від податку на багатство можуть скласти 500 млн. грн. на рік.

Але вже зараз експерти звертають увагу на можливість ухилитися від сплати цього податку та знизити оціночну вартість майна маже вдвічі, і тим самим забезпечити заможним громадянам удвічі менші податкові зобов'язання перед бюджетом. Оскільки оціночна вартість – це лише суб'єктивна думка оцінювача, складена на підставі аналізу аналогічних продажів. Реальних цін і ринку нерухомості поки що в Україні немає.

Головний недолік цього податку полягає в тому, що під його дію підпадають і незаможні верстви населення, зокрема мешканці сіл, які раніше утримували тварин та вели власне господарство і в них залишилися будівлі та споруди. Під оподаткування підпадають також мікропідприємства та малий бізнес – фермери, дрібні ремісники та платники єдиного податку 1 категорії.

Значне зменшення розміру квартир та житлових будинків до 120 кв. м та 250 кв. м відповідно, що підпадають під оподаткування, призведе до того, що платниками податку на розкіш стануть власники будинків та квартир економ-класу, які придбані в кредит і не є предметами надмірного споживання.

З упевненістю можна зазначити, що такий податок буде збиратися, часто із тих осіб, що є представниками звичайного працюючого населення чи навіть його незахищених верств. І ніяк не буде відповідати меті його запровадження.

За даними Центру Разумкова, під час опитування в травні 2011 року до середнього класу зарахували себе 44 % населення України. Але, за даними експертів, кількість людей в Україні, яких можна вважати середнім класом за європейськими мірками, сягає не більше 10%, і ще близько 2% можна віднести до багатих людей. Тому оподаткування багатства має торкнутися лише цих 2% населення і не зачіпати середній клас [13].

Реалізація принципу соціальної справедливості можлива не лише за рахунок удосконалення існуючих податкових інструментів, а також шляхом нових підходів до реалізації антикризових програм розвитку економіки, зокрема проведення швидкої та неконфіскаційної податкової амністії для юридичних і фізичних осіб, використовуючи досвід провідних країн Європейського Союзу, а також Казахстану.

Класичним прикладом вдалого проведення податкової амністії є амністія в Ірландії 1988 року. При цьому акумульовані у ході проведення амністії кошти склали 2,5 % ВВП цієї країни. Що стосується досвіду інших країн, то у США регулярно проводяться податкові амністії на рівні окремих штатів. За період з 1982 по 1997 роки 35 штатів реалізували на власному рівні різні програми податкових амністій. Найбільш успішні з них дозволили залучити до місцевих бюджетів додатково коштів у обсязі 1-3 % від їх загальної суми [14, с. 76].

Що стосується країн з перехідною економікою, то ефективність проведення амністії досить висока. Так у Казахстані податкова амністія 2001 року дозволила вивести з «тіні» 500 млн. дол. За оцінками фахівців, у разі проведення податкової амністії в Україні, доцільно буде розраховувати на легалізацію коштів на рівні 3 % від ВВП [14, с. 77]. Важливу роль у процесі проведення податкової амністії відіграє кількість громадян, які прийняли участь у легалізації доходів. Так у Казахстані амністією скористалися 3000 чоловік і середня сума, яку вони декларували, складала 165 тис. доларів. В Індії в амністії доходів прийняло участь 466 тис. платників податків і було задекларовано прихованих від податків доходів на суму 8,2 млрд. дол.

Слід підкреслити, що податкова амністія виведених із-під оподаткування коштів є одноразовим допоміжним заходом у контексті проведення модернізації системи оподаткування та податкової політики загалом, покращення адміністрування податків, встановлення партнерських взаємовідносин між платниками податків та Державною податковою службою, наведення порядку у сфері забезпечення прав власності, забезпечення дієвого та спрощеного валютного контролю, поліпшення макроекономічної ситуації, зниження податкового навантаження на економіку тощо.

З метою запобігання формування правового нігілізму в суспільстві та негативної психології у платників податків, коли держава, за рахунок проведення податкової амністії, фактично заохочує порушників і карає законслухняних громадян, необхідно обов'язково обкладати податком доходи, які підлягають легалізації. Нехай це будуть незначні ставки на рівні 5-10 %, але кожен зобов'язаний сплатити податки. Закон єдиний для всіх. Крім того, необхідно передбачити суворі штрафні санкції проти порушників податкового законодавства, які не скористалися податковою амністією.

Підсумовуючи вищезазначене, хочемо наголосити, що сучасна держава у своєму розпорядженні має значний арсенал податкових інструментів, необхідних для реалізації ефективної фіскальної політики. Завдання

уряду полягає у своєчасності запровадження та пошуку адекватних поточному стану соціально-економічного розвитку держави податкових інструментів.

Вважаємо, що запровадження прогресивної шкали податку на доходи фізичних осіб сприятиме перерозподілу податкового тягаря і зменшенню оподаткування громадян з низькими доходами. Доцільно на основі фундаментальних прогнозних розрахунків розширити шкалу прогресивного податку, запровадити більше ступенів прогресії та значно збільшити ставку податку для більш заможних громадян. Одночасно необхідно запровадити зменшену ставку податку для осіб з низьким рівнем доходів.

При цьому не доведено, що існує пряма залежності між уведенням прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб та зниженням диференціації населення за рівнем доходів. У розвинених країнах уряди досягають зниження рівня бідності не лише за рахунок вилучення пропорційно більшої частини доходів багатих, але за рахунок комплексу заходів бюджетно-податкової політики, спрямованих на розвиток соціальної сфери.

Необхідно одночасно посилити контроль з боку фіскальних органів за сплатою підвищених ставок податку на доходи фізичних осіб шляхом запровадження непрямих методів контролю, а саме – підтвердження легальності отримання доходів при купівлі коштовних товарів (або, так званих, товарів розкоші), запровадження безготівкових засобів при розрахунку за них тощо. Це буде сприяти скороченню тіньових доходів та підвищенню рівня легалізації заробітних плат. Паралельно можна запровадити або підвищити акцизний податок на предмети розкоші.

Необхідно також ураховувати той факт, що Україна є правовою та демократичною державою, у статті 24 Конституції України зазначено, що громадяни мають рівні конституційні права і свободи і є рівними перед законом. Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками [15]. Тобто, Конституцією прямо заборонено встановлювати якісь привілеї чи обмеження за ознакою, в тому числі, майнового стану. Це означає, що не тільки неприпустимо встановлювати привілеї для «багатих» і обмеження для «бідних», але й навпаки, встановлювати додаткові виплати для осіб тільки на тій підставі, що вони належать до «багатих».

Тому повинен бути досягнутий компроміс або домовленість між урядом та заможними громадянами, що вони добровільно погоджуються сплачувати підвищені ставки податку на доходи певний термін часу як акт доброї волі та патріотизму, тим самим підтримуючи свою країну у період кризи. Оскільки існує багато можливостей уникнути сплати такого податку як шляхом зміни громадянства, так і шляхом реєстрації рухомого та нерухомого майна на юридичну особу.

Запровадження податку на розкіш має радше політичне, а не економічне підґрунтя, оскільки надходження до бюджету від його справляння будуть незначними порівняно з витратами на адміністрування. Існують різноманітні податкові інструменти, як-от: прогресивна шкала оподаткування доходів громадян, податок на нерухоме майно, податок на землю, акцизний податок тощо, які у комплексному їх застосуванні забезпечать реалізацію принципу

соціальної справедливості з одночасним збільшенням надходжень до бюджету.

Рекомендуємо провести подальші наукові дослідження ефективності та доцільності запровадження в Україні податку на розкіш, які повинні

показати чи доцільно Україні імплементувати новітнє Європейське законодавство щодо оподаткування рухомого та нерухомого майна заможних громадян до вітчизняного Податкового кодексу.

Список літератури

1. Крисоватий, А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні [Текст] : монографія / А. І. Крисоватий. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс від 2 грудня 2010 року № 2756-VI / Офіційний сайт Верховної Ради України. Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
4. Хасси, У. М. Мировое налогообложение. Основы Мирового налогового кодекса [Текст] / У. М. Хасси, Д. С. Любик / Пер. с англ. – Кембридж: Гарвардский университет, 1992. – 280 С.
5. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2011 рік [Текст] / [І. Ф. Щербіна, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко, І. В. Самчинська та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К. : 2011. – 96 с.
6. Кашин, В. А. О совершенствовании налоговой системы Российской Федерации / В. А. Кашин, М. Р. Бобоев // Налоговый вестник. – 2002. – № 12. – С. 15.
7. European Commission financial tax opposed by UK // [Електронний ресурс] / News business. – September 2011. – Режим доступа к статье: <http://www.bbc.co.uk/news/business-15090761>
8. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2011 року № 2456-VI // [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України // Законодавство України – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua>
9. Амирджанян, М. Премьер Франции: богачи готовы платить 75% от доходов / Мария Амирджанян // [Електронний ресурс] / Газета Ведомости от 28.09.2012. – Режим доступа к статье: http://www.vedomosti.ru/finance/news/4457991/premier_francii_bogachi_gotovy_platit_75_ot_dohodov#ixzz27sKyhiQt
10. Чухно, А. А. Сучасні економічні теорії: підручник / А. А. Чухно., П. І. Юхименко, П. М. Леоненко; За ред. А.А. Чухна. – К. : Знання, 2007. – 878 С.
11. Жители Германии потребовали ввести налог на роскошь [Електронний ресурс] // Ежедневная электронная газета Утро от 01.10.2012. – Режим доступа к статье: <http://www.utro.ru/news/2012/09/30/1074829.shtml>
12. Мінфін розробив податок на розкіш. Текст законопроекту [Електронний ресурс] / Електронна газета Реальна економіка від 03.04.2012. – Режим доступу до статті: <http://real-economy.com.ua/publication/117/5846.html>.
13. Офіційний сайт Центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті www.razumkov.org.ua
14. Коляда, Т. А. Економічні та політичні передумови податкової амністії в Україні [Текст] / Т. А. Коляда // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України. – 2007. – № 1 (36). – С. 75-80.
15. Конституція України від 28 червня 1996 року № 254/96-ВР // [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України // Законодавство України. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Коляда Татьяна

Налоговые инструменты обеспечения социальной справедливости в государстве

В статье проанализирована практика реализации действующей налоговой системой принципа социальной справедливости, обоснована необходимость внедрения новых подходов к налогообложению доходов населения и их имущества с учетом мирового опыта и состояния развития отечественной экономики, сделаны предложения по совершенствованию указанных налоговых инструментов.

RESUME

Kolyada Tetyana

Tax instruments to provide social justice in the states

Practice of implementation of principle of social justice in the current tax system, the necessity of new approaches to the taxation of income and property according to world experience and level of development of national economy are analyzed, also the suggestions for improvement of noted tax instruments are done in the article.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2012 р.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЇХ ВИДАТКОСПРОМОЖНОСТІ

Розглянуто особливості використання бюджетних ресурсів органів місцевого самоврядування, визначено пріоритети бюджетного фінансування та здійснено оцінку видаткоспроможності територій. Досліджено рівень бюджетного фінансування реалізації соціальних програм та рівень бюджетної забезпеченості населення в розрізі сільських та міських жителів.

Ключові слова: видатки, бюджетні ресурси, бюджети місцевого самоврядування, бюджетні видатки, місцеві бюджети, видаткоспроможність.

Реалізація бюджетної політики видатків на локальному рівні забезпечується органами місцевого самоврядування з огляду на їх завдання, функції та пріоритетні програми соціально-економічного розвитку окремих територіальних одиниць. Фінансове забезпечення діяльності місцевих органів влади здійснюється через систему бюджетних видатків, які виступають інструментом соціально-економічного розвитку територіальних громад. Однак сьогодні проблемними залишаються питання не лише здатності органів місцевого самоврядування мобілізувати необхідні бюджетні ресурси, а й забезпечити своєчасне та повне фінансування видаткових потреб за рахунок мобілізованих ними доходів. Брак бюджетних коштів спричиняє низку проблем у бюджетній сфері, зокрема це непрофінансовані видатки територіальних громад.

Проблемам фінансового забезпечення видаткових потреб територіальних громад присвячено численні праці вітчизняних вчених, зокрема таких, як: С. Буковинський, А. Буряченко, О. Василик, З. Варналій, О. Дацій, В. Дем'янишин, О. Кириленко, В. Кравченко, В. Зайчикова, О. Лилик, І. Луніна, Ц. Огонь, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Ю. Петленко, С. Слухай, Л. Тарангул, С. Юрій та інші. Однак, незважаючи на широкий спектр тематичних наукових досліджень та враховуючи важливість результатів останніх, хочемо зазначити, що і досі недостатньо вивченими залишаються теоретичні та практичні проблеми забезпечення відповідного рівня видаткоспроможності місцевих бюджетів.

Видатки бюджетів місцевого самоврядування є фінансовою основою розвитку адміністративно-територіальних одиниць, у цих бюджетах передбачаються видатки різних напрямів – це і фінансування соціальної та економічної інфраструктури, а саме - будівництва шкіл, лікарень та інших соціальних установ, утримання місцевого транспорту та дорожнього господарства, водо- та газопостачання, забезпечення діяльності комунального господарства та житлового будівництва, проведення благоустрою населених пунктів, охорони довкілля, утримання органів місцевого самоврядування та ін.

Слід зазначити, що місцеві органи влади використовують отримані в їх розпорядження кошти залежно від покладених на них функцій, які визначаються адміністративним устроєм і фінансовим

законодавством країни [9, с. 189]. Законодавчо визначені функції органів місцевого самоврядування, їх власні та делеговані повноваження визначають обсяг та структуру бюджетного фонду, а відтак і потреби фінансового покриття запланованих видатків бюджетів.

Задоволення різноманітних суспільних послуг, що потребують фінансування із бюджетів місцевого самоврядування, трансформується в окремий напрямок видатків бюджету. Варто зазначити, що в межах бюджетів місцевого самоврядування напрями використання бюджетних коштів є однотипними, однак з деякими особливостями, спричиненими завданнями та функціями органів місцевого самоврядування.

Оскільки категорія видатків бюджету виражається конкретними її видами, кожному з них властивий як якісний, так і кількісний бік. Якісна характеристика дозволяє встановити економічну природу і суспільне призначення кожного виду видатків, кількісна – їх величину [10, с. 281].

Водночас на розмір і структуру видатків бюджетів місцевого самоврядування впливають різні фактори – це і напрями регіональної політики держави, загальний рівень розвитку місцевої економіки, рівень матеріального добробуту населення, природні умови та місцеві традиції.

Важливе значення при оцінці системи видатків органів місцевого самоврядування має визначення критеріїв їх розмежування між різними рівнями бюджетів місцевого самоврядування, оскільки «критерій» - це «показник, ознака, на підставі яких формуються оцінка якості економічного об'єкта, процесу, вимірник такої оцінки» [4, с. 412].

Критерії суспільного добробуту – основні ознаки, на підставі яких дається комплексна оцінка рівня забезпеченості населення матеріальними та нематеріальними, в т. ч. духовними, благами [2, с. 412]. Слід зазначити, що розмежування видатків, делегованих місцевому самоврядуванню, між місцевими бюджетами здійснюється на основі принципу субсидіарності з урахуванням критеріїв повноти надання послуги та наближення її до безпосереднього споживача [3, с. 135].

Специфічною особливістю бюджетів місцевого самоврядування є притаманна їм обмеженість бюджетних ресурсів, що супроводжується негативними наслідками, оскільки призводить до скорочення мережі соціально-культурних закладів, до виникнення

бюджетної заборгованості по заробітній платі, соціальних виплатах, до невідповідності рівня встановленої та реальної бюджетної забезпеченості на одного мешканця територіальної громади, а також інших проблем у сфері освіти, охорони здоров'я, культури тощо.

Для визначення закономірностей функціонування бюджетів місцевого самоврядування, особливо найнижчого рівня бюджетної системи, місця кожного бюджету в реалізації бюджетних програм локального рівня та визначення рівня бюджетної забезпеченості населення територіальних громад проведемо аналіз на рівні Чернівецької області.

Загалом з огляду на функціональну класифікацію найвагоміша частка видатків бюджетів місцевого самоврядування Чернівецької області, як і більшості областей України, припадає на фінансування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення, що відносяться до складу делегованих видатків. Це свідчить про нераціональність співвідношення між обсягами делегованих і власних видатків бюджетів місцевого самоврядування. Оскільки більше 90 % всіх видатків спрямовуються на виконання делегованих повноважень, тобто тих, під виконання яких держава зобов'язана виділяти бюджетні ресурси. Однак характерним для останніх років є постійне розширення делегованих повноважень органам місцевого самоврядування без відповідного фінансового забезпечення. Відповідно, в бюджетах місцевого самоврядування досить часто виникає ситуація, коли органи місцевого самоврядування спрямовують власні ресурси на фінансування делегованих їм видатків, підтвердженням того є перевищення фактичних обсягів відповідних видатків над розрахунковими показниками Міністерства фінансів України [4, с. 9].

При цьому варто зазначити, що розвиток та фінансове зміцнення міст, сіл, селищ залежить від багатьох факторів, проте основний – це ставлення держави до ресурсного наповнення повноважень, що делегуються місцевому самоврядуванню. Від того, як будуть забезпечуватися бюджетними коштами установи соціально-культурного призначення у регіонах та громадах, залежать їхній розвиток і добробут громадян [5].

Досліджуючи динаміку видатків за економічною класифікацією, доцільно зазначити, що протягом 2007-2011 років відбувалось щорічне зростання обсягів як поточних, так і капітальних видатків. Загальний обсяг поточних видатків зріс із 594,8 млн. грн. до 2 373,8 млн. грн., або ж майже в 4 рази, зростання капітальних видатків становило з 107,4 млн. грн. до 795,4 млн. грн., тобто змінилося більш як у 7 разів.

Більш детальний стан видатків за економічною класифікацією за видами бюджетів місцевого самоврядування Чернівецької області наведено в табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 засвідчує, що особливістю структури видатків бюджетів місцевого самоврядування Чернівецької області є левова частка поточних видатків, яка впродовж 2007–2011 років знизилась з 84,7 % до 74,9 %. Водночас частка капітальних видатків є незначною, однак характеризується зростанням з 15,3 % у 2007 році до 25,1 % у 2011 році, це свідчить про характерне зростання інвестиційної спрямованості бюджетних коштів відповідних бюджетів.

При цьому основна маса капітальних видатків зосереджувалась у бюджетах міст обласного значення, на їх частку впродовж досліджуваного періоду

припадало 7,3-8,4%. Дещо нижчою була частка цих видатків у районних бюджетах, яка коливалась у межах від 2,9 % до 6,2 %, у обласному бюджеті – в межах 2,9-10,3 %. У бюджетах територіальних громад базового рівня частка капітальних видатків не перевищувала 2 %. Це ще раз дає підстави стверджувати, що наявні обмежені бюджетні ресурси сіл та селищ не дають змогу відповідним органам місцевого самоврядування здійснювати інвестиційну діяльність, перш за все спрямовану на розвиток інфраструктури територій.

Слід зазначити, що поточні видатки в розрізі бюджетів місцевого самоврядування області характеризуються щорічними змінами позиції їх частки, яким переважно притаманна тенденція до скорочення. Найбільша питома вага цих видатків у структурі видатків бюджетів самоврядування притаманна районним бюджетам та бюджетам міст обласного значення, частка яких коливалась у межах відповідно 33,3-43,6 % та 15,6-19,8%. Водночас ці видатки у селищних бюджетах були на рівні 0,7-1,0 %, у бюджетах міст районного значення – 1,3-2,0 %; сільських бюджетах – відповідно 5,4–6,3%.

Узагальнюючи результати попередньо проведеного аналізу, хочемо зазначити, що, незважаючи на численність бюджетів сіл, вони мають найменшу частку у видатках порівняно з іншими бюджетами. Тому для більш повної оцінки, на нашу думку, досить важливо прослідкувати, за якими напрямками використовуються видатки в перерізі економічної класифікації із бюджетів місцевого самоврядування, звертаючи особливу увагу при цьому на спрямування коштів з сільських бюджетів. Слід зазначити, що характерною особливістю видатків за економічною класифікацією по всіх бюджетах місцевого самоврядування є те, що основна частинна бюджетних коштів по поточних видатках спрямовується на оплату праці працівників бюджетних установ, розмір видатків на яку становив 582 376,3 тис. грн., що складало 38,2 %; нарахування на заробітну плату – 209 113,2 тис. грн. (13,7 %) та на придбання предметів постачання і матеріалів, оплату послуг та інші видатки – 165 631,3 тис. грн. (10,9 %).

Розглядаючи бюджети міст, слід зазначити, що в бюджетах міст районного значення на оплату праці та нарахування на неї припадає 49,0 % від загальної суми поточних видатків, у бюджетах міст обласного значення – 50,7 %. Решта 50,0 % поточних видатків бюджетів міст спрямовуються на господарські потреби, оплату комунальних послуг, проведення заходів щодо благоустрою міст та охорони довкілля. Натомість у сільських бюджетах видатки на оплату праці становлять 77,4 % поточних видатків.

Надалі з метою оцінки рівня спроможності органів місцевої влади забезпечувати покриття видатків на певній території вважаємо доцільним розрахувати показники забезпеченості надання суспільних послуг, до яких відносяться коефіцієнти місцевої видаткоспроможності, соціальної видаткоспроможності та фінансової забезпеченості. Результати розрахунків вищевказаних коефіцієнтів подамо у вигляді табл. 2.

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що значення коефіцієнта місцевої видаткоспроможності на рівні Чернівецької області протягом 2007-2010 років не перевищувало середнього значення по Україні, що вдалось забезпечити лише в 2011 році.

Розрахунок коефіцієнта соціальної видаткоспроможності на рівні бюджетів місцевого самоврядування Чернівецької області засвідчує

неоднозначний рівень соціальної забезпеченості в показника в Україні, то, навпаки, значно перевищував розрахунку на одного жителя, оскільки протягом його. досліджуваного періоду він то був нижче середнього

Таблиця 1. Динаміка аналітичних показників поточних та капітальних видатків бюджетів місцевого самоврядування Чернівецької області впродовж 2007-2011 років (%)

Види бюджетів місцевого самоврядування	Темпи зростання до попереднього року				Питома вага, в загальній сумі видатків					Зміни в структурі до попереднього року			
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Поточні видатки													
Обласний	138,0	136,0	120,3	246,5	14,9	14,6	12,9	11,9	18,4	-0,3	-1,7	-1,0	6,5
Міст обласного значення	133,4	152,1	124,0	142,6	19,8	18,8	18,5	17,5	15,6	-1,0	-0,3	-1,0	-1,9
Районні	150,0	131,5	136,6	136,1	41,0	43,6	37,3	38,9	33,3	2,6	-6,3	1,6	-5,6
Міст районного значення	130,9	130,8	122,3	138,8	2,0	1,8	1,6	1,5	1,3	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2
Селищні	143,9	127,4	125,6	142,8	1,0	1,0	0,8	0,8	0,7	-	-0,2	-	-0,1
Сільські	148,1	147,0	125,9	148,5	6,0	6,3	6,0	5,8	5,4	0,3	-0,3	-0,2	-0,4
Всього	143,3	137,8	129,6	155,9	84,7	86,1	77,1	76,4	74,9	1,4	-9,0	-0,7	-1,5
Капітальні видатки													
Обласний	53,7	442,6	202,7	337,9	2,9	1,1	3,2	4,9	10,3	-1,8	2,1	1,7	5,4
Міст обласного значення	166,0	233,9	96,1	138,3	7,3	8,6	13,1	9,6	8,4	1,3	4,5	-3,5	-1,2
Районні	127,4	273,4	177,9	99,1	2,9	2,6	4,6	6,2	3,9	-0,3	2,0	1,6	-2,3
Міст районного значення	105,9	133,3	198,6	71,3	0,7	0,6	0,5	0,7	0,3	-0,1	-0,1	0,2	-0,4
Селищні	100,0	217,6	235,1	108,0	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	-	-	0,2	-0,1
Сільські	94,4	232,1	179,5	169,7	1,3	0,8	1,3	1,8	1,9	-0,5	0,5	0,5	0,1
Всього	127,9	253,4	135,4	158,9	15,3	13,9	22,9	23,6	25,1	-1,4	9,0	0,7	1,5

* Розраховано автором за даними звітності Головного фінансового управління Чернівецької обласної державної адміністрації

Таблиця 2. Показники бюджетної забезпеченості певного розміру суспільних благ по Чернівецькій області за 2007-2011 роки

Найменування	Коефіцієнт місцевої видаткоспроможності					Коефіцієнт соціальної видаткоспроможності					Коефіцієнт фінансової забезпеченості планових показників				
	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Чернівецька область	0,818	0,873	0,965	0,918	1,096	0,929	1,088	1,027	0,970	1,012	0,975	0,970	0,993	0,972	0,976
Україна	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,954	0,939	0,969	0,958	0,945

* Розраховано автором за даними звітності Міністерства фінансів України

Доречно зазначити, що протягом аналізованого періоду по Чернівецькій області жодного разу не забезпечувалось виконання запланованих обсягів видатків у розрахунку на одного мешканця, що підтверджує значення розрахованого коефіцієнта фінансової забезпеченості планових показників видатків на одного жителя. Фактичний обсяг

фінансування, максимально наближений до стовідсоткового виконання запланованих показників, спостерігався у 2009 році – 0,993 (99,3 %).

Для визначення закономірностей бюджетної забезпеченості в розрахунку на одного мешканця міст обласного значення та районів Чернівецької області проведемо детальний аналіз даних, поданих у табл. 3.

Таблиця 3. Порівняльний аналіз витраток бюджетів місцевого самоврядування Чернівецької області на душу населення

Показники	Обсяг витраток			Зміна 2011 року до			
	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2009 року		2010 року	
				+/-	%	+/-	%
Середні витратки на душу населення:							
у районах	1223,1	1728,1	2306,4	1083,3	88,6	578,3	33,5
у містах	1888,4	2106,8	2971,9	1083,5	57,4	865,1	41,1
Співвідношення між містами та районами	1,544	1,219	1,288	0,834	-16,6	0,069	5,7
Частка обласного бюджету в зведеному бюджеті області, %	16,1	16,7	28,8	12,7	78,9	12,1	72,5

* Розраховано автором за даними звітності Міністерства фінансів України

Аналіз розрахунків, наведених у табл. 3, показує, що розподіл бюджетних ресурсів усередині Чернівецької області між містами обласного значення та районами областей традиційно був нерівномірним. Особливо великою залишалась розбіжність між рівнем бюджетної забезпеченості на одного жителя в містах та сільських районах. Так у 2011 році у Чернівецькій області співвідношення між середньодушовими витратками в містах обласного значення та районах області складало 1,52 та в 2011 році зросло порівняно з попередніми періодами і становило 1,228.

Рівень централізації бюджетних коштів на обласному рівні характеризує розрахована частка обласного бюджету в зведеному бюджеті області. Розрахунок цього показника свідчить про найбільшу централізацію бюджетних ресурсів на обласному рівні в Чернівецькій області, де у 2011 році частка зросла порівняно з 2009 роком на 12,1%.

З метою поглибленого дослідження середніх обсягів бюджетних витраток, що спрямовуються з бюджетів місцевого самоврядування в розрахунку на одного мешканця, стосовно видів бюджетів проаналізуємо дані рис. 1.

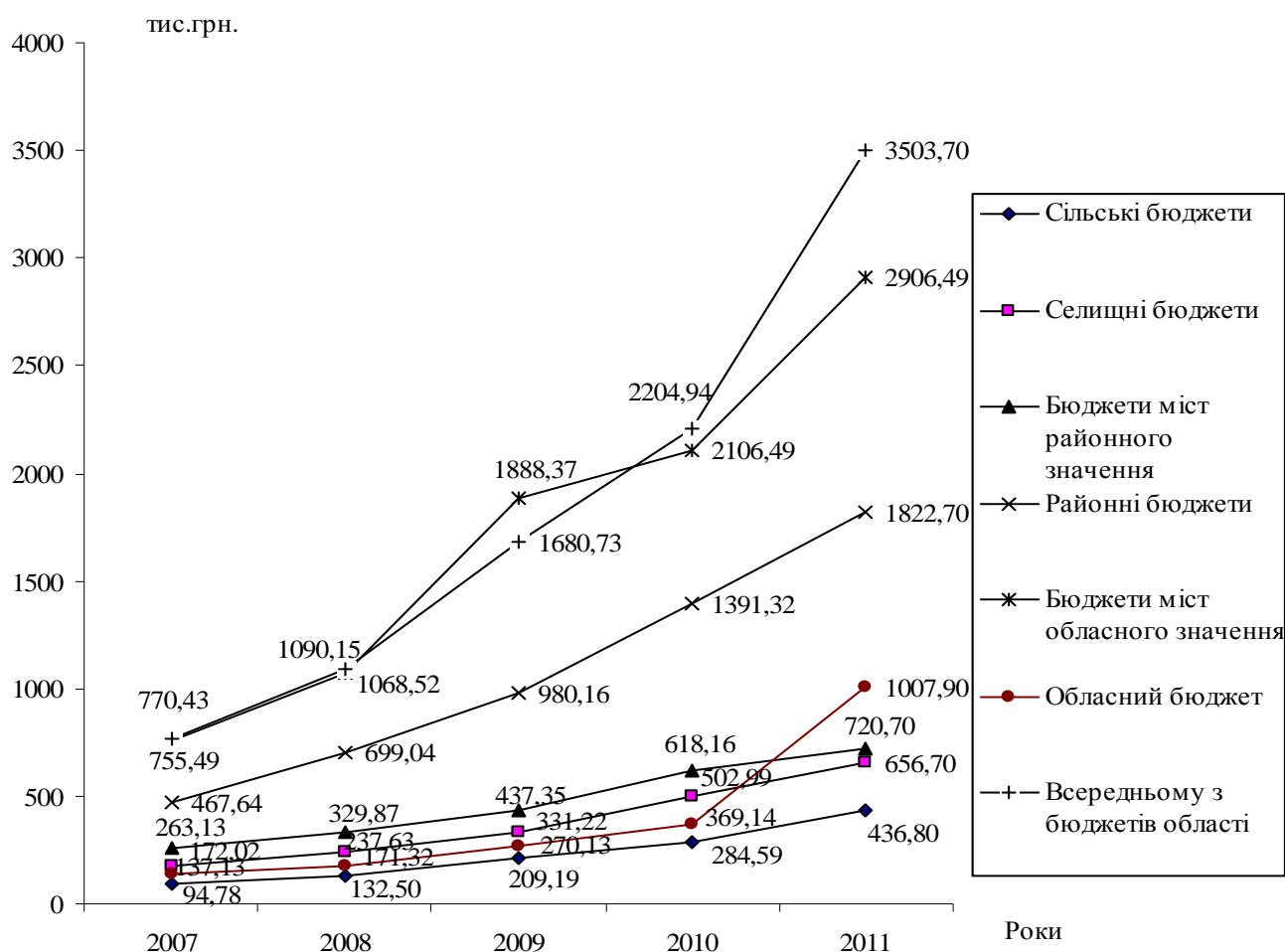


Рис. 1. Витратки бюджетів місцевого самоврядування Чернівецької області в розрахунку на одного жителя

* Розраховано автором за даними звітності Головного фінансового управління Чернівецької обласної державної адміністрації

Аналіз показників рис. 1 засвідчує факт зростання видатків у розрахунку на одного мешканця Чернівецької області по всіх видах бюджетів місцевого самоврядування. Незважаючи на зростання абсолютних сум видатків протягом 2007-2011 років, найменший їх обсяг припадав на 1 душу сільського населення, який з 94,78 грн. у 2007 році зріс до 436,8 грн. у 2011 році. Загалом протягом досліджуваного періоду зростання обсягу видатків з сільських бюджетів у розрахунку на одного жителя зросло більш як у 4,5 раза.

Щодо видатків на одну душу селищного населення, ситуація була дещо кращою. У співвідношенні до видатків на одну душу сільського населення вони були вищими майже в 1,8 раза. Так їхній обсяг упродовж досліджуваного періоду зріс з 172,02 грн. до 656,7 грн.

Видатки на одну душу населення, що проживає в містах районного значення, за період 2007–2011 років зросли з 263,13 грн. до 720,7 грн., загалом зростання складало 2,7 раза проти 2007 року. Оцінка обсягів цих видатків свідчить про кращу фінансову забезпеченість мешканців відповідних міст порівняно з сільським та селищним населенням.

Слід зазначити, для виконання зведених програм та заходів у межах району передбачаються видатки районного бюджету. В розрахунку на одного жителя району, окрім коштів, передбачених з вищерозглянутих бюджетів, передбачаються також кошти з районних бюджетів, обсяг яких зріс з 467,64 грн. у 2007 році до 1 822,7 грн. у 2011 році.

Видатки на одного мешканця міст обласного значення протягом досліджуваного періоду зросли майже вчетверо: з 755,49 грн. у 2007 році до 297,9 грн. у 2011 році. Це засвідчує, що рівень бюджетної забезпеченості в розрахунку на одного жителя міст

обласного значення значно вищий порівняно з відповідними показниками на одного мешканця інших територіальних громад. З обласного бюджету у розрахунку на одного жителя області видатки зросли з 137,13 грн. у 2007 році до 1 007,9 грн. у 2011 році.

Загалом на одного мешканця області в 2011 році припадало 3 503,7 грн. проти 2 204,94 грн. у 2010 році та 770,43 грн. у 2007 році. Слід зазначити, що рівень бюджетної забезпеченості збільшився в абсолютних сумах по всіх категоріях населення, однак під впливом інфляційних процесів, що відбувались в державі, їх зростання було невідчутним.

Таким чином можна зробити висновки, що структура видатків бюджетів місцевого самоврядування є недостатньо раціональною, оскільки на капітальні видатки, основною метою яких є інвестиційна спрямованість бюджетних коштів, припадає дуже низька частка. Зокрема, неодмінно посилюється проблема інвестиційно-інноваційного та соціально-економічного розвитку територіальних громад, особливо сіл, селищ та міст районного значення, через відсутність джерел формування достатніх обсягів бюджетів розвитку, як наслідок у більшості територіальних громад ці бюджети є або мізерними, або ж взагалі відсутніми. З огляду на показники видаткоспроможності бюджетів місцевого самоврядування, в розрахунку на одного мешканця, найменш бюджетозабезпеченим залишається сільське та селищне населення, що, відповідно, потребує докорінного перерозподілу бюджетних ресурсів на базовий рівень місцевого самоврядування, а також спонукає до необхідності проведення адміністративно-територіальної реформи, зокрема через укрупнення територіальних одиниць.

Список літератури

1. *Бюджетний кодекс України [Текст] : кодекс від 21.06.2001 р. № 2542-III. – К. : Видавничий дім «Скіф», 2007. – 80 с.*
2. *Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України / Реформування міжбюджетних відносин і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування [Текст] / [М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. Г. Бодров та ін.] : редкол. М. Я. Азаров (голова) та ін. у 6 т. – К. : НДФІ, 2004. – 400 с. [Т. 5].*
3. *Варга, С. І. Фінансові ресурси місцевого самоврядування [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / С. І. Варга. – К., 2001. – 16 с.*
4. *Мочерний, С. В. Економічний енциклопедичний словник [Текст] : у 2 т. / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій] ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – Т. 1 – 616 с.*
5. *Пітцик, М. В. Фінансове забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування – одне з пріоритетних завдань діяльності асоціації міст та громад [Текст] / М. В. Пітцик // Науковий вісник Академії муніципального управління ; за ред. проф. В. К. Присяжнюка, проф. Ніколенко – К. : Видавничо-поліграфічний центр, 2006. – С. 8–12. – [Вип. 2]. (Серія «Економіка»).*
6. *Сазонець, І. Л. Управління місцевими фінансами [Текст] : навч. посіб. / [І. Л. Сазонець, Т. В. Гринько, Г. Ю. Придатко] – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с.*
7. *Свяневич, П. Основи фискальної децентралізації : справочное руководство для стран с переходной экономикой [Текст] / Павел Свяневич. – Будапешт. Инициатива реформирования местного самоуправления и сферы государственных услуг / Институт открытого общества. – 2003. – 77 с.*
8. *Старостенко, Н. В. Розподіл бюджетних ресурсів між рівнями влади [Текст] / Н. В. Старостенко // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 38-45.*
9. *Фінансы капитализма [Текст] : учебник / [Б. Г. Болдырев, Л. П. Окунева, Л. П. Павлова и др.] ; под ред. Б. Г. Болдырева. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 384 с.*
10. *Финансы [Текст] / [В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др.] ; под ред. В. М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 432 с.*

РЕЗЮМЕ

Костовская Вита

Особенности использования средств бюджетов местного самоуправления и оценка их расходных возможностей

Рассмотрены особенности использования бюджетных ресурсов органов местного самоуправления, определены приоритеты бюджетного финансирования и дана оценка расходной способности территорий. Исследован уровень бюджетного финансирования реализации социальных программ, а также уровень бюджетной обеспеченности населения в разрезе сельских и городских жителей.

RESUME

Kostovska Vita

Features of the use of facilities of budgets of local self-government and estimation of their expense possibilities

The features of the use of budgetary resources of organs of local self-government are considered, priorities of the budgetary financing and produced are certain estimation of expense ability of territories. The level of the budgetary financing of realization of the social programs, and also level of budgetary material well-being of population, is investigational in the cut of rural and municipal habitants.

Стаття надійшла до редакції 26.07.2012 р.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СТРАТЕГІЧНОГО ЕЛЕМЕНТА СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Розглянуто стан системи пенсійного забезпечення в Україні, проаналізовано проблеми і можливі шляхи їх подолання, а також виявлено подальші шляхи її розвитку. Досліджено вплив пенсійного забезпечення на стратегічний розвиток соціальної інфраструктури.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, місячна пенсія, пенсійна реформа, накопичувальна система, солідарна система.

Ефективний розвиток соціальної інфраструктури загалом забезпечується розвитком окремих її елементів. Структурною одиницею соціальної сфери, яка впливає на добробут громадян, є система пенсійного забезпечення. Надання умов для повноцінного життя на пенсії є ціллю для кожного цивілізованого суспільства. Держава повинна подбати про свого громадянина, який уже не в змозі працювати чи то за віком, чи за інвалідністю, чи у разі втрати годувальника.

Проблемами дослідження пенсійного забезпечення займалися такі вчені, як Базилевич В, Вігдорчик Н., Колбун В. (питання пенсійного страхування), Гнибіденко І. (аналіз пенсійної реформи в Україні, її стан, проблеми, перспективи), Сандер Д. (сучасні принципи організації й регулювання пенсійного забезпечення). А також різними аспектами пенсійної системи України достатньо займалися науковці та практики, серед яких Князькова Л., Синчук С., Шангіна Л., Ярошенко І. та ін. Але багато проблем щодо цього питання залишаються невирішеними, не до кінця є дослідженим вплив підвищення пенсійного віку для жінок на стратегію розвитку соціальної інфраструктури, а також проаналізовано взаємозалежність між кількістю пенсіонерів, кількістю населення та рівнем пенсії.

Метою нашої статті є дослідити стан пенсійного забезпечення в Україні, виявити його проблеми і запропонувати можливі шляхи покращення її функціонування.

Пенсія - це щомісячна грошова виплата громадянам за досягнення встановленого законом пенсійного віку, настання інвалідності, втрату годувальника [2]. Найпоширеніший вид - за віком. Особи мають право на призначення пенсії за віком із досягненням встановленого віку та за наявності страхового стажу. Страховий стаж - це період, протягом якого щомісячно сплачувалися страхові сплати у сумі не меншій, ніж мінімальний страховий внесок. Страховий внесок - це кошти, що охоплюють відрахування на соціальне страхування та збори на обов'язкове державне пенсійне страхування. Мінімальний розмір пенсії за віком (за наявності у чоловіків 25, а у жінок - 20 років страхового стажу) встановлено у розмірі 20% від середньої заробітної плати працівників, зайнятих у галузях економіки України, за попередній рік [3].

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють систему пенсійного забезпечення в Україні, є ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування», «Про пенсійне забезпечення осіб,

звільнених з військової служби та деяких інших осіб» та «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи».

Система пенсійного забезпечення в Україні відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» складається з трьох рівнів:

- перший рівень — це чинна солідарна система, за рахунок якої виплачуються базові пенсії (фактично йдеться про Пенсійний фонд, що працює за принципом моментальних виплат). Пенсії будуть виплачуватися пенсіонерам за рахунок внесків, що сплачуються сьогоднішніми працюючими. Пенсійний фонд здійснює персоналізований облік сплати внесків, накопичує внески на індивідуальних рахунках, а також призначатиме й буде виплачувати пенсії. Розмір відрахувань окремого працівника не впливатиме на розмір його майбутньої пенсії. У цьому і полягає основне протиріччя солідарної системи — працівники не зацікавлені в збільшенні та систематичності своїх внесків до державного Пенсійного фонду.
- другий рівень — накопичувальна система загальнообов'язко вого державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.
- третій рівень — система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень із метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення. [4, ст. 2].

Розглянемо питання розміру пенсії. Мінімальний розмір пенсії за віком належить до числа основних державних соціальних гарантій, які є основним джерелом існування і не можуть бути нижчими від прожиткового мінімуму, встановленого законом [5, ст.17]. Розмір мінімальної пенсії за віком, визначений статтею 28 Закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», не може застосовуватися як розрахункова величина для встановлення розмірів будь-яких пенсійних виплат, особливо мінімальних їх розмірів, зокрема мінімальної пенсії по інвалідності або у зв'язку з втратою годувальника, що встановлюються

за нормами Закону «Про статус та соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» [6, с.12].

Таблиця 1 відображає динаміку зміни мінімальної пенсії в Україні у 2005-2012 рр. За цієї таблиці бачимо,

що станом на 1 жовтня 2012 мінімальна пенсія становить 856 грн. Якщо говорити про зростання мінімальної пенсії, то бачимо зростання у 2,7 раза у 2012 році до 2005. З року в рік спостерігаємо постійне підвищення показника.

Таблиця 1. Зміна мінімальної пенсії в Україні у 2005-2012 рр.

Дата	Розмір мінімальної пенсії, грн.
01.10.2012	856
01.01.2012	822
01.12.2011	800
01.01.2011	750
01.12.2010	734
01.11.2009	573
01.01.2008	470
01.04.2007	410
01.01.2006	350
01.01.2005	332

Поняття середньої місячної пенсії відображає доходи пенсіонерів протягом року. Таблиця 2 показує середній

розмір місячної пенсії, зокрема і на прикладі груп, а також кількість пенсіонерів протягом 1996-2012 рр.

Таблиця 2. Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів (1996-2012рр.)

	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн.				Кількість пенсіонерів, тис. ос.	К-сть населення, тис. ос.	Частка пенсіонерів у загальній к-сті населення, %
	всього	у тому числі:					
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника			
1996	38,7	38,8	45,6	33,2	14487,5	51297,1	28,2
1997	51,9	50,8	67,3	43,6	14487,2	50818,4	28,5
1998	52,2	50,9	68,6	43,5	14534,8	50370,8	28,9
1999	60,7	60,1	75,9	47,8	14520,3	49918,1	29,1
2000	68,9	69,3	82,3	52,0	14529,8	49429,8	29,4
2001	83,7	85,2	94,5	61,0	14446,6	48923,2	29,5
2002	122,5	127,1	129,7	85,5	14423,1	48457,1	29,8
2003	136,6	141,8	142,4	95,9	14375,9	48003,5	29,9
2004	182,2	194,3	170,9	120,2	14347,6	47622,4	30,1
2005	316,2	323,8	305,2	262,9	14065,1	47280,8	29,7
2006	406,8	417,7	393,2	302,8	14050,0	46929,5	29,9
2007	478,4	497,0	435,8	339,3	13936,8	46646	29,9
2008	776,0	798,9	624,4	517,5	13819,0	46372,7	29,8
2009	934,3	942,7	780,7	696,6	13749,8	46143,7	29,8
2010	1032,6	1039,6	884,6	807,9	13721,1	45962,9	29,9
2011	1151,9	1156	1033,8	940,0	13738,0	45778,5	30,0
2012	1253,3	1252,4	1164,3	1053,8	13820,5	45633,6	30,3

*За даними Укрстату

За даними таблиці 2 бачимо, що розмір середніх пенсійних виплат у 2012 році порівняно з 1996 зріс у 32,4 раза. Таке велике значення цього показника зумовлене переважно не зростанням рівня життя населення, а інфляцією та підвищенням цін на товари першої необхідності. Середнє значення підняття пенсії з року в рік становить 25,7%. Найбільше зростання спостерігаємо у 2005 Р. до 2004 Р. 73,4%, а також у 2008 Р. до 2007 Р. 62,2%. Найменше зростання спостерігаємо у 2008 Р. до 2007 Р. 5% та 2012 Р. до 2011 Р. 8%. Зменшення суми пенсійних виплат за аналізований період не спостерігаємо.

З огляду на розміри пенсій за окремими групами бачимо зростання останніх, зокрема розмір пенсійних виплат за віком у 2012 році порівняно з 1996 зріс у 32,3 раза, за інвалідністю у 25,5 разів, у разі втрати годувальника у 31,7 раза.

Говорячи про частку пенсіонерів у структурі населення України, слід зазначити, що вона досить

велика. Незважаючи на те, що кількість пенсіонерів у 2012 Р. зменшилася на 667 тис. осіб порівняно з 1996 р., зате кількість населення теж зменшилась на 12% у 2012 Р. порівняно з 1996 Р. Частка пенсіонерів постійно зростає у 2000 Р. до 1996р. на 1,2%, у 2012р. до 2000р. на 0,9%, це свідчить про депопуляцію та старіння населення. Зрозуміло, що це є негативною тенденцією для майбутнього України.

Отже, проблема низького рівня пенсій в Україні кориниться у низькому рівні офіційної заробітної плати, на яку нараховуються страхові внески, а також ігнорування нормативного законодавства при оформленні працівників на роботу.

14 жовтня 2009 року Уряд схвалив Концепцію подальшого проведення пенсійної реформи, яка виносить на обговорення широкого загалу. Зазначена модель відповідає поширеній у світі багаторівневій моделі пенсійної системи. Разом з тим необхідно здійснити додаткові заходи, спрямовані на створення

можливості застрахованим особам після виходу на пенсію мати гарантовані доходи, які забезпечать достатній рівень життя, врахування результатів трудової діяльності і суми накопичених пенсійних коштів кожного працівника під час визначення розмірів пенсійних виплат [7, с. 4-5]

Ще минулого року громадян України запевняли, що позитивний ефект від пенсійної реформи люди відчують уже 2012 року. Однак, на нашу думку, не варто покладатися на ці оптимістичні прогнози. Урядом планувалися наступні кроки:

- у 2012 році провести осучаснення всіх пенсій;
- до жовтня 2011 року внести законопроекти щодо легалізації зарплат і вдосконалення системи спецпенсій;
- у 2012 році дефіцит бюджету Пенсійного фонду України буде різко скорочено;
- здійснення пенсійної реформи мало забезпечити виділення чергового траншу МВФ для України.

Проте спостерігається інше. Якщо озайомитися з державним бюджетом на 2012 рік, можна

переконатися — дефіцит бюджету ПФ цього року передбачено на рівні майже 58 млрд. грн. Однак точно таку ж суму було зафіксовано й у держбюджеті-2010. Та й ті 58 млрд. за нинішньої складної соціально-економічної ситуації виглядають доволі «оптимістичним сценарієм». Реальний дефіцит бюджету Пенсійного фонду (разом із дотаціями) у 2012 році становитиме 68—70 млрд. грн. І коштів МВФ наша держава до цього часу не отримала.

Отже, пенсійна реформа в Україні фактично провалена. До речі, більшість експертів у процесі обговорення пенсійної реформи неодноразово попереджали уряд про такі наслідки [8].

Бачимо, як результат усіх змін в економіці України, підвищено пенсійний вік. Наслідки цього явища одержимо за кілька років, але відчувається загальне незадоволення. О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, А. М. Авчухова дослідили явище підвищення пенсійного віку для жінок, а також проаналізували його вплив на видатки Пенсійного Фонду України (рис. 1).

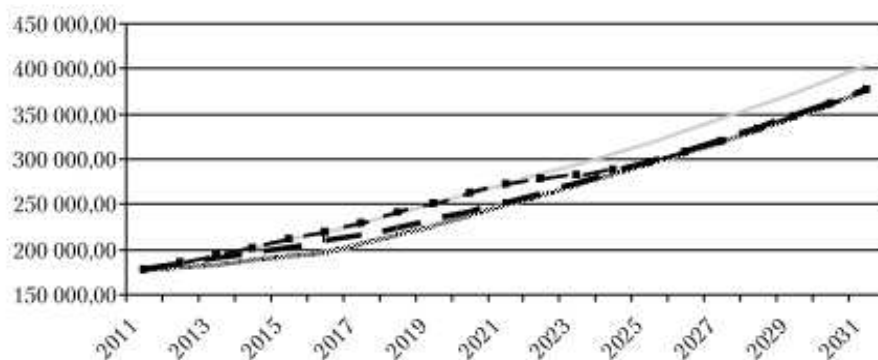


Рис. 1. Вплив підвищення пенсійного віку для жінок на видатки ПФУ, млн. грн.

Вплив підвищення пенсійного віку для жінок на видатки ПФУ наведено на рис.1. Початкові умови розрахунку: середня пенсія у 2010 році – 1032,53 грн, щорічне підвищення середньої пенсії – 4 %. Радикальний варіант у короткочасній перспективі (до 2016 року) виглядає як такий, що має більше переваг, адже зменшує дефіцит бюджету ПФУ у середньому більше ніж на 4 млрд. грн щорічно, тоді як поступовий варіант – на 2 млрд. грн. Наприклад, у 2016 році дефіцит бюджету ПФУ з використанням радикального варіанта буде зменшено на 22 млрд., а за поступовим варіантом – лише на 11 млрд. грн. Але після 2016 року ефективність радикального варіанта відносно знижується. Обсяги дефіциту бюджету залишаються на рівні 22-23 млрд. грн. Поступовий варіант, з його майже лінійним характером, залишається однаково ефективним до 2021 року. У 2021 році ефективність варіантів зрівнюється, а у 2024 році до них приєднується й віддалений варіант. Отже, суто з фінансової точки зору слід надати перевагу радикальному варіанту підвищення пенсійного віку для жінок. Але, зважаючи на особливу соціальну гостроту питання, все ж рекомендуємо зупинитися на поступовому варіанті [9, с. 19-20].

Але слід зазначити, що чинна пенсійна система потребує подальшого реформування з огляду на низку факторів. Зокрема, на сьогодні кількість платників внесків на пенсійне страхування складає 15,2 млн., тобто платник внесків фінансує 90,8 % середньої пенсії, а в деяких регіонах і більше. За прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень, протягом 2010-2025 рр. співвідношення осіб пенсійного віку та

населення працездатного віку досягне 50 %, а до 2050 Р. – 76 %. [10, с. 2].

Фахівці зазначають, що існують і інші можливості оздоровлення української пенсійної системи: обмежити пільгові внески, оподаткувати або обмежити розмір спеціальних пенсій, обмежити більш ранній вихід на пенсію. Пропозиції щодо обмеження розміру максимальних пенсій час від часу з'являються в парламенті, однак до логічного завершення вони не доходять. Деякі експерти вважають, що заходи з обмеження спецпенсій матимуть для оздоровлення української економіки лише косметичний характер. Водночас, зокрема, автори Концепції подальшого проведення пенсійної реформи, як вже зазначалося, дотримуються думки про необхідність ліквідувати диспропорції в пенсійному забезпеченні: розмір пенсії для всіх пенсіонерів повинен залежати не від статусу особи, не від закону, за яким їй була призначена пенсія, а від розміру його заробітку та тривалості сплати страхових внесків, тобто важливим є зміцнення страхового принципу системи [11, 2].

Тобто не реалізовані ще усі заходи щодо реформування пенсійної системи. Існує безліч пропозицій, як покращити ситуацію. Заходи з реформування солідарної системи пенсійного забезпечення можна поділити на дві групи:

- заходи невідкладної дії, спрямовані на ліквідацію (зменшення) поточного дефіциту бюджету ПФУ. Наприклад, підвищення страхового внеску для фізичних осіб-СПД, які обрали особливий спосіб оподаткування, до мінімального. Ці заходи

спрямовані на термінове балансування бюджету ПФУ без безпосереднього впливу на розміри пенсій майбутніх пенсіонерів;

- заходи відкладеної дії, спрямовані на уповільнення дії негативних чинників у майбутньому. Прикладом можуть бути заходи з підвищення пенсійного віку для всіх або певних категорій громадян. Ці заходи спрямовані на перспективне балансування бюджету ПФУ та зачіпають інтереси майбутніх пенсіонерів. При цьому слід мати на увазі, що обидві групи заходів спрямовані на подолання поточного та майбутнього дефіциту бюджету ПФУ і жодним чином не впливають на величину коефіцієнта заміщення, а відтак і на розмір середньої пенсії. Вивільнені при цьому кошти держбюджету можуть бути спрямовані на фінансування освіти, медицини, соціальних програм тощо [9, с. 14-15].

Отже, як бачимо, проблем, пов'язаних з функціонуванням пенсійної системи, існує безліч. На нашу думку, необхідно знову вносити корективу в цю систему. Стратегічне значення пенсійного забезпечення

важко описати, адже майбутнє країни залежить від успішної політики в цій галузі. Молоде покоління, бачачи неперспективне існування в Україні, може покинути державу. Останні роки спостерігаємо негативні тенденції в нашій державі щодо виїзду громадян в інші країни або на роботу, або на постійне місце проживання. Необхідно враховувати європейський досвід щодо розв'язання цього питання і найефективніші його постулати пристосовувати до системи пенсійного забезпечення України.

Існують значні перспективи дослідження окресленого питання. Уряд здійснює непослідовну політику у соціальній сфері, деякі зміни є лише частковими, а закони не виконуються і існують лише на папері. Зважаючи на це, є постійна необхідність аналізувати стан ринку, пропонувати нові шляхи виходу з як економічної, так і соціальної кризи. Правильно сформована система пенсійного забезпечення повинна гарантувати поступове довгострокове зростання української економіки.

Список літератури

1. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи [Електронний ресурс] : закон України від 08.07.2011 №3668-VI. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua
2. Завіновська, Г. Т. Економіка праці [Текст] : навч.-метод. посібник для самоств. вивч. дисц. / Г. Т. Завіновська. - К.: КНЕУ, 2001. - 158 с.
3. Кудряшов, В. П. Курс фінансів [Текст] : навч. посіб. / В. П. Кудряшов. – К.: Знання, 2008. - 431 с.
4. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування [Електронний ресурс] : закон України від 09.07.2003 № 1058-IV. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua
5. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії [Електронний ресурс]: закон України від 5.10.2000 р. № 2017-III. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua
6. Яка пенсія у чорнобильця? [Текст] // Урядовий кур'єр. – 2009. – №187. – 10 жовтня. – С.12
7. Пенсійна реформа в Україні [Текст] // Україна Бізнес Ревю №48-49 від 12.11.2009. – С.4-5
8. Розенко П. Процес чи результат [Електронний ресурс] / П. Розенко // Дзеркало тижня. – №5. – 10.02.2012. Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/protses_chi_rezultat_chomu_ideyu_provedennya_sotsialnih_reform_v_ukrayini_diskreditovano-97126.html
9. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації «пенсійного портфеля» [Текст] : аналіт. доп. / О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, А. М. Авчухова. – К.: НІСД, 2010. – 104 с. С.19-20
10. Дорош, Е. Накопительная система: обсуждение [Текст] / Е. Дорош // Пенсионный курьер. – 2010. – 1 января. – № 1. – С. 2
11. Орел, М. Необходимо затвердить страховые принципы пенсионной системы [Текст] / М. Орел, В. Надрага // Пенсійний кур'єр. – 2010. – 23 квітня. – № 17. – С. 2.

РЕЗЮМЕ

Костюк Ирина

Проблемы и перспективы системы пенсионного обеспечения как стратегического элемента социальной инфраструктуры

Рассмотрено состояние системы пенсионного обеспечения в Украине, проанализированы проблемы и возможные пути их преодоления, а также выявлены дальнейшие пути развития данной системы. Исследовано влияние пенсионного обеспечения на стратегическое развитие социальной инфраструктуры.

RESUME

Kostiuk Iryna

Problems and prospects of pension system as a strategic element of social infrastructure

The state of pension system in Ukraine is investigated in this article. It is analyzed social problems and possible ways to overcome them, and found ways for further developing the system. The effect of pensions on the strategic development of social infrastructure is described.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

Розглянуто порядок проведення аудиту податку на прибуток з позицій наявності інформаційного забезпечення перевірки у частині даних про базу оподаткування та податкові різниці, що при цьому виникають.

Ключові слова: податкова база, податкові різниці, первинні документи, аналітичні реєстри.

До прийняття Податкового Кодексу (надалі ПКУ) гостро стояла проблема невідповідності бухгалтерського і податкового обліку на підприємствах України. З його прийняттям ці розбіжності дещо скоротилися, усунені деякі з них, що призводили до виникнення податкових різниць. Однак невизначеність узагальнювальних реєстрів обліку, які б дали змогу без проблем перевіряти податкові різниці, що ще залишилися, свідчить про актуальність теми цього дослідження.

Проблемам організації обліку податкових платежів, у тому числі податку на прибуток, проведенню дієвого аудиту цього платежу присвячувалися роботи багатьох вчених, серед яких Ф. Бутинець [1, с. 210], Н. Верхоглядова, Г. Давидов, Н. Дорош [2, с. 145], Б. Кругляк, Л. Кулаковська [3, с. 287], В. Савченко [4, с. 64], І. Сахарцева [5, с. 210], В. Собко та багато інших. Однак розробки цих дослідників у теоретичному і практичному плані вимагають адаптації роботи бухгалтерів і аудиторів до умов нового податкового законодавства та розробки нових методик аудиту розрахунків податку на прибуток та його складових.

Мета статті – обґрунтування необхідності формування інформаційного забезпечення податкових різниць у бухгалтерському обліку та визначення порядку розробки робочих документів аудитора.

Завдання статті – виконати аналіз чинності П(С)БО 35; відповідно до стандарту з'ясувати структуру податкових різниць; розробити реєстри аналітичного обліку податкових різниць за різними класифікаційними ознаками; запропонувати робочі документи із перевірки різниць; скласти перелік первинних документів, які покладено в основу признання різних видів податкових різниць.

З 01.01.2012 Р. повинні були набрати чинності нові П(С)БО 35 «Податкові різниці», затверджені Наказом Мінфіну від 25.01.2011р. №27.1 [6]. Однак 26.09.2011р Мінфін відклав дату вступу в силу П(С)БО «Податкові різниці» 35 на рік до 01.01.2013 [7].

Новий стандарт визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про податкові різниці та її розкриття у фінансовій звітності, визначає основний порядок застосування цього положення і терміни, що набувають чинності відповідно до цього.

За новим Положенням, податкова різниця - яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та доходами і витратами, визначеними податковим законодавством;

податковий прибуток (збиток) - сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період; постійна податкова різниця - яка виникає у звітному періоді та не анулюється в наступних звітних податкових періодах; постійна податкова різниця, що підлягає вирахуванню, - яка призводить до зменшення податкового прибутку (збільшення податкового збитку) звітного періоду; постійна податкова різниця, що підлягає оподаткуванню, - яка збільшує податковий прибуток (зменшує податковий збиток) звітного періоду; тимчасова податкова різниця - яка виникає у звітному періоді та анулюється в наступних звітних податкових періодах [7].

Однак, якщо звернутися до П(С)БО 17 «Податок на прибуток», можна побачити, що термін «податок на прибуток» повністю ідентичний наведеному у новому П(С)БО 35. Залишається незрозумілим таке дублювання [8].

У новому Положенні наведена класифікація податкових різниць, які враховуються при визначенні податкового прибутку за звітний період і з метою бухгалтерського обліку поділяються на: податкові різниці щодо доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); податкові різниці щодо інших операційних доходів; податкові різниці щодо інших доходів; податкові різниці щодо собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); податкові різниці щодо інших операційних витрат; податкові різниці щодо інших витрат; податкові різниці щодо надзвичайних доходів; податкові різниці щодо надзвичайних витрат.

Така класифікація є доцільною, але залишаються нез'ясованими питання – де, у яких реєстрах буде накопичуватися ці інформація. У Положеннях з цього приводу визначається: що інформація про тимчасові і постійні податкові різниці накопичується в реєстрах бухгалтерського обліку (яких?), зокрема шляхом виділення окремих граф для їх відображення (за відповідною класифікацією - тимчасова або постійна) або в інший спосіб (який?), що забезпечуватиме реєстрацію і накопичення відповідної інформації для її розкриття у фінансовій звітності.

Виникає питання, як можна рекомендувати введення додаткових граф не відомо у які реєстри? Із цього приводу можна було б запропонувати наступну форму окремого реєстра для врахування постійних і тимчасових різниць за доходами і витратами відповідно до Податкового Кодексу (табл.1).

Таблиця 1. Накопичувальна відомість обліку тимчасових та постійних податкових різниць

Доходи				Витрати			
Тимчасові різниці	Сума	Постійні різниці	Сума	Тимчасові різниці	Сума	Постійні різниці	Сума
1	2	3	4	5	6	7	8

При формуванні цієї відомості необхідно визначитися у структурі доходів та витрат та відповідно до статей 135-137, 146, 147, 159 та 159 - у структурі постійних та тимчасових різниць [9].

Для формування податкових різниць, що підлягають вирахуванню, можна запропонувати накопичувальну відомість (табл. 2).

Таблиця 2. Зведена інформація про податкові різниці, що підлягають вирахуванню

Постійні податкові різниці, що підлягають вирахуванню	Сума, тис. грн	Тимчасові податкові різниці, що підлягають вирахуванню,	Сума, тис. грн
1	2	3	4

Формування такої інформаційної бази дозволить, по-перше, визначитися із рахунками 17 «Відстрочені податкові активи» та 54 «Відстрочені податкові зобов'язання», що коригують податок на прибуток. По-друге, при заповненні додатків до річної фінансової звітності дозволять спростити роботу бухгалтера і

аудитора, який буде перевіряти порядок формування податкової бази і нарахування податку на прибуток.

Для формування податкових різниць, що враховуються при визначенні податкового прибутку, пропонується зведена відомість наступного вигляду (табл.3).

Таблиця 3. Формування податкових різниць, що враховуються при визначенні податкового прибутку

Постійні податкові різниці, що підлягають оподаткуванню	Сума, тис. грн	Тимчасові податкові різниці, що підлягають оподаткуванню	Сума, тис. грн
1	2	3	4

Звертаючи увагу на те, що відповідно до П(С)БО 35 податкові різниці класифіковані за видами діяльності, можливе використання наступного робочого документу (табл. 4), у якому доходи від основної операційної діяльності поділені на дохід від реалізації готової продукції, дохід від реалізації товарів, дохід від реалізації робіт та послуг.

При необхідності (при великій кількості дебіторів за кожним видом доходу), таблицю можна доповнити більш детальною інформацією за кожним дебітором із вказівкою дати складання договору купівлі-продажу, виконання-робіт та надання послуг, обсягами оплат по договору і фактично на підставі виписок банку чи прибуткових касових ордерів.

Таблиця 4. Робочий документ перевірки доходів від основної операційної діяльності

Вид доходу	Відповідність доходу ПКУ		Відповідність доходу бухгалтерським стандартам		Відхилення		Примітки
	Розділ	Стаття	№ і назва стандарту	Стаття	Постійна різниця	Тимчасова різниця	
1	2	3	4	5	6	7	8
Дохід від реалізації готової продукції							
Дохід від реалізації товарів							
Дохід від реалізації робіт та послуг							

Доходи від іншої операційної діяльності при аудиторській перевірці класифікуються за іншими видами операційних доходів: дохід від реалізації іноземної валюти, від реалізації інших оборотних активів, від операційної оренди, від операційної курсової різниці, від списання активів, від списання кредиторської заборгованості, від безоплатно отриманих активів, інші доходи. Робочий документ буде мати такий самий вигляд, як і попередній.

Для перевірки доходів від участі в капіталі та фінансової діяльності, інших доходів можна використати аналогічні робочі документи, змінивши

види доходів відповідно до робочого плану рахунків, який затверджено на підприємстві наказом про облікову політику. При цьому види доходів можуть відповідати плану рахунків інструкції із його застосування, ті можуть бути доповнені власними аналітичними рахунками.

Для заповнення перелічених відомостей необхідно чітко знати, які документи дозволять визнати такі податкові різниці [10]. Пропонується дві схеми руху документів при визнанні постійних і тимчасових різниць по доходах підприємства (рис. 1 та рис. 2).



Рис.1 Документування тимчасових податкових різниць по доходах*

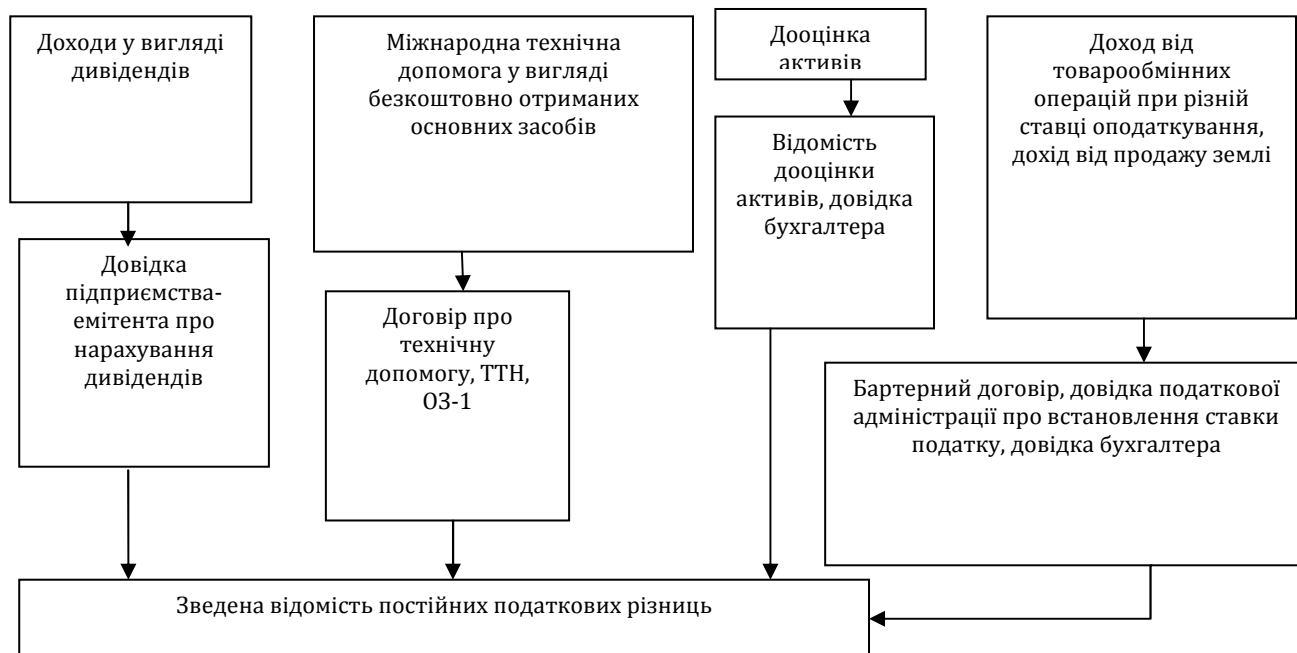


Рис.2. Схема документування постійних податкових різниць по доходах*

*У схемах наведені лише документи, що підтверджують виникнення тимчасових різниць

При перевірці витрат, які формують базу оподаткування податку на прибуток, особливу увагу звертають на нормовані витрати, які враховуються як податкові різниці. Для перевірки обліку таких різниць пропонується робочий документ, наведений у табл. 5.

Таблиця 5. Робочий документ з перевірки нормованих витрат

Найменування витрат	Сума витрат, грн.		Відхилення	Результат порушення законодавства
	За ПКУ	Фактична		
1	2	3	4	5
Ремонт основних засобів				
Представницькі витрати				
Витрати на рекламу				
Витрати на відрядження				
Інші витрати				
Разом				

При врахуванні податкових різниць за витратами виникають ті ж проблеми із визначенням первинних документів, що і по доходах, тому наведемо схеми документів, які є підставою для визнання таких податкових різниць (рис.3 та рис. 4)



Рис. 3. Документування тимчасових різниць по витратах

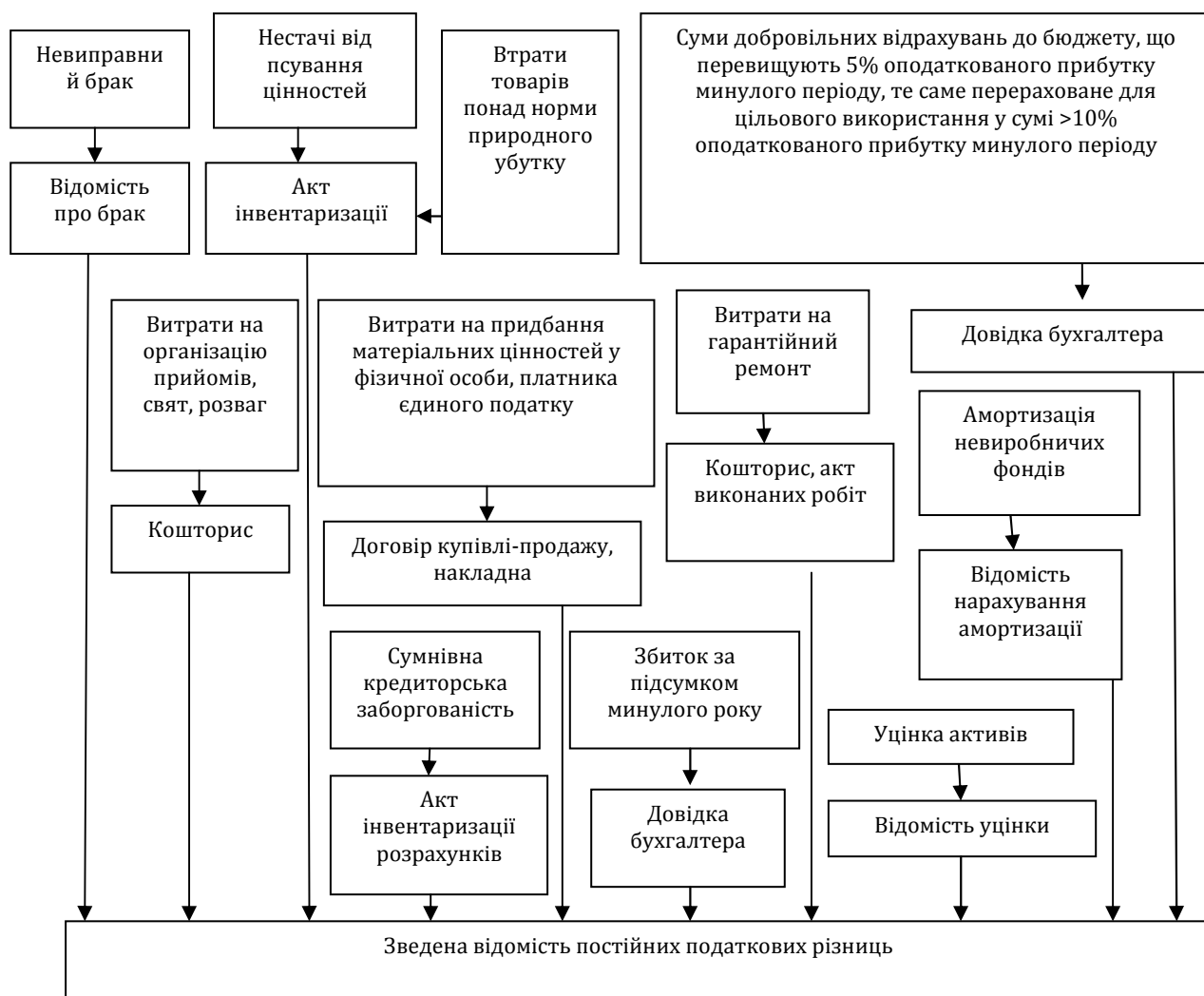


Рис. 4. Документування постійних податкових різниць з витрат

Крім того, розкриття інформації із постійних та тимчасових податкових різниць у фінансовій звітності не конкретизоване. З цього приводу доцільно внести зміни до форми 2 «Звіт про фінансові результати» та форми 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Таким чином, виконано аналіз чинності П(С)БО 35; з'ясовано структуру податкових різниць відповідно до цього стандарту; розроблено реєстри аналітичного обліку податкових різниць постійних та тимчасових, тих, що враховуються і вираховуються при визначенні

податку на прибуток, запропоновано робочі документи із перевірки різниць, з'ясовано перелік первинних документів, які покладено в основу визнання різних видів податкових різниць.

Подальше дослідження передбачається у напрямку уточнення складу документів, на підставі яких визнаються оподатковані доходи і витрати, та розробки робочих документів за ними.

Список літератури

1. Бутинець, Ф. Ф. *Аудит [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець. - Житомир: ПП "Рута", 2002. - 672 с.*
2. Дорош, Н. І. *Аудит: Методологія і організація [Текст] / Н. І. Дорош. - К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. 402 с.*
3. Кулаковська, Л. П. *Основи аудиту [Текст] / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. - К. : «Каравелла»; 2000. - 504 с.*
4. Савченко, В. Я. *Аудит [Текст] : навчальний посібник / В. Я. Савченко. - К. : КНЕУ, 2002. - 322 с.*
5. Сахарцева, І. І. *Теоретико-методологічні аспекти формування програм аудиту [Текст] : монографія / І. І. Сахарцева. - Київ : Кондор, 2005. - 374 с.*
6. *Про затвердження Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0212-11>*
7. *Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України: наказ №1204 від 26.09.2011. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1181-11>*
8. *Податок на прибуток [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>*
9. *Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>*
10. *Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/comentsnk/1617.html>*

РЕЗЮМЕ

Кравчук Надежда

Проблемы организации аудита бухгалтерского и налогового учета налога на прибыль

Статья посвящена вопросам организации учета и проведения аудита расчета налога на прибыль в соответствии с требованиями бухгалтерского учета и III раздела Налогового кодекса Украины. Предложена методика проведения аудита, выделены документы, учетные регистры, которые аудитор использует как информационную базу для проверки, разработаны рабочие документы.

RESUME

Kravchuk Nadiya

Problems of audit accounting and tax income tax

This article is devoted to the organization of accounting and auditing of income tax in accordance with the accounting requirements and Section III of the Tax Code of Ukraine. The method of auditing listed documents, accounting records, the auditor uses a knowledge base to verify work documents.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2012 р.

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано основні тенденції розвитку фінансових посередників протягом 2005-2011 рр. та розглянуто можливі шляхи їх подальшого розвитку.

Ключові слова: фінансовий посередник, банки, страхові компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, активи.

На сучасному етапі розвитку економіки України успішне функціонування фінансового ринку є запорукою стабільності всієї економічної системи, оскільки фінансовий сектор, завдяки акумуляції, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, дозволяє забезпечити задоволення потреб різних верств населення.

Протягом декількох останніх років діяльність фінансових посередників характеризується зростанням кількісних показників активів, капіталу і зобов'язань, посиленням конкуренції, а також удосконаленням чинної законодавчої бази. Проте зростання кількісних показників не призвело до істотного поліпшення якісних характеристик, що спричинено тим, що розвиток діяльності фінансових посередників відбувається в складних умовах, обумовлених інтеграційними процесами, глобалізацією фінансової та економічної систем, швидкістю науково-технічного прогресу та інформатизації суспільства, загостренням соціально-економічних проблем [2, с. 139]. У зв'язку з цим постійно актуалізується потреба у вивченні особливостей становлення фінансового посередництва в Україні, впливу результатів діяльності установ фінансового сектору на розвиток інших інституційних секторів економіки, що і зумовило вибір теми статті.

Останнім часом у науковій літературі з'явилася досить велика кількість джерел, у яких досліджуються тенденції розвитку фінансового посередництва. Серед найзначніших з них здобутки, висвітлені у працях В. Б. Альошина, В. Д. Базидевича, О. І. Барановського, С. Я. Боринця, З. М. Васильченко, Н. І. Версаль, В. М. Галь, В. В. Корнєєва, В. В. Крилової, І. І. Лютого, А. М. Мороза, Л. О. Примостки, В. С. Стельмаха, А. В. Шаповала, І. А. Шумила. Однак у дослідженнях цих науковців увага здебільшого зосереджена на діяльності фінансових посередників на фінансовому ринку країни, розглядаються проблеми функціонування окремих видів фінансових посередників і лише незначна частина – дослідженню макроекономічних аспектів їхнього функціонування.

Метою статті є виявлення основних тенденцій розвитку фінансових посередників України.

З початком фінансово-економічної кризи в середині 2008 року розпочався новий етап розвитку банківської системи. Це знаковий етап, оскільки саме з ним пов'язується структуризація розвитку банківської системи на докризовий, кризовий і посткризовий періоди. На відміну від попередніх років, у другій половині 2008 року зростання кількості банків досягло

максимального свого значення. Як свідчать дані НБУ, кожного кварталу кількість банків збільшувалася на декілька установ. Однак уже на початку 2009 року темпи зростання кількості банківських установ уповільнилися і максимальне значення становило 187 банків на кінець другого кварталу 2009 року. Після цього спостерігається зворотній процес – скорочення кількості діючих банківських установ до 182 на початок 2010 року і до 176 діючих банків на 01.01.2012 р. Мережа банків налічувала 741 філію, що на 351 менше, ніж на початок 2011 року [5].

Що ж до небанківського фінансового сектору України, то до початку світової фінансової кризи він розвивався досить динамічно: впевнено зростали кількість небанківських фінансових установ, вартість активів, попит на послуги з боку споживачів.

Зміна зовнішнього середовища, зокрема вияви світової фінансової кризи, спричинила негативний вплив на український небанківський фінансовий сектор, перш за все, внаслідок погіршення якості банківських активів, значної девальвації гривні, негативних змін у структурі платіжного балансу та експорту України, а також зниження рівня зовнішніх запозичень. Серед чинників, які протягом 2010 року мали негативний вплив на небанківський фінансовий сектор в Україні, можна зазначити замороження банківських депозитів учасників фінансового ринку у проблемних банках та зниження ринкової вартості фінансових інструментів, зокрема тих, які утримувалися страховими компаніями і недержавними пенсійними фондами, що в результаті вплинуло на прибутковість цих установ та рівень їхніх резервів, сформованих ними для покриття майбутніх виплат своїм клієнтам [1, с. 4].

Сучасний етап розвитку фінансового посередництва свідчить про те, що провідну роль у розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг відіграють банківські установи. Їх частка в загальному розмірі активів кожного року стабільно зростає. У 2011 році частка активів банків у загальній системі активів усіх установ фінансового сектору становила 95,13%, що на 0,93 п.п. більше, ніж у 2007 році (рис. 1).

Серед небанківських фінансових установ провідна роль на фінансовому ринку належить страховим компаніям, але протягом аналізованого періоду питома вага їх активів у загальній сумі активів всіх посередників поступово знижується з 4,88% у 2007 році до 3,55% у 2011 році, така ж ситуація спостерігається у кредитних спілках – з 0,80% до 0,19% (таблиця 1).

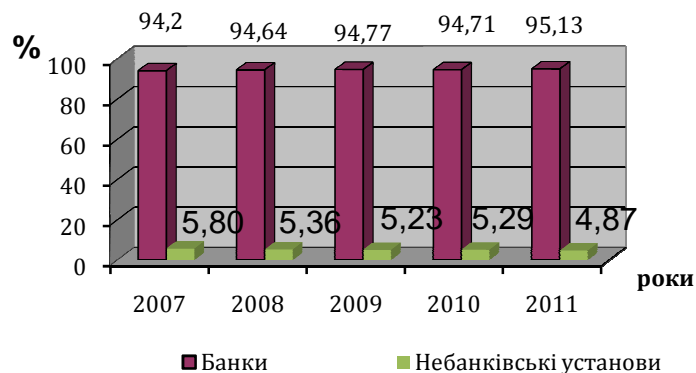


Рис. 1. Структура активів фінансових посередників України, %*

* Складено на підставі [6], [7]

Таблиця 1. Структура активів фінансових установ України у 2007-2011 рр., %*

№ з/п	Фінансові посередники	Рік				
		2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1	Банки	94,20	94,64	94,77	94,71	95,13
2	Страхові компанії	4,88	0,42	3,97	3,93	3,55
3	Недержавні пенсійні фонди	0,04	0,06	0,08	0,10	0,10
4	Кредитні спілки	0,80	0,61	0,40	0,30	0,19
5	Фінансові компанії	0,50	0,58	0,72	0,89	0,93
6	Ломбарди	0,06	0,05	0,06	0,08	0,08
	Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* Складено на підставі [6], [7]

Частка всіх інших активів фінансових посередників є незначною. Стосовно розвитку страхових компаній слід зазначити, що, на відміну від ринків економічно розвинених європейських країн, в Україні суттєво переважають страхові компанії, що надають послуги ризикового страхування, а компанії, що пропонують послуги зі страхування життя, розвиваються досить повільно, що не дозволяє страховому сектору виконувати важливу функцію в економіці: забезпечувати її довгостроковими фінансовими ресурсами.

Тому можна зробити висновок про те, що можливості розвитку небанківських фінансово-кредитних установ сьогодні в Україні не використовуються повною мірою. Це, перш за все, пов'язано із значно меншим часовим інтервалом, за який відбулося їх становлення та розвиток. Крім того, створення державного регулятора – Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, відбулося лише у 2003 році [9]. Окрім того, відсутність розробленої стратегії розвитку ринку фінансових послуг в Україні, а також необхідної законодавчої бази не лише уповільнює темпи його розвитку, а і призводить до формування недоліків його функціонування та недосконалої розвитку, що у свою чергу позначається на вирішенні стратегічних економічних та соціальних проблем країни, забезпеченні її національних фінансових інтересів. Водночас, попри усі зазначені проблеми, практично всі небанківські фінансові інститути протягом останніх років демонструють високі темпи нарощення своїх активів (таблиця 2).

За даними таблиці 2 можна зробити висновок про те,

що найбільший темп приросту активів спостерігається у недержавних пенсійних фондах: обсяг їх активів зріс у 4,6 рази протягом 2007-2011 рр. Активи банків зросли в 1,9 рази.

Тенденція до зменшення активів спостерігається у кредитних спілок, починаючи із 2009 року. Це насамперед пояснюється низьким ступенем довіри населення до діяльності цих фінансових посередників.

Ступінь розвитку ринку фінансових послуг обумовлюється кількістю та якістю фінансових посередників, а також різноманітністю фінансових послуг, які вони можуть запропонувати.

Важливим показником, що характеризує активність діяльності фінансових посередників, є питома вага їх активів у ВВП країни. Цей показник в Україні не демонструє нам стійкої динаміки, окрім банківських установ (таблиця 3, рис. 2). Нерівномірне зростання активів різних сегментів ринку обумовлене в основному різними стадіями їх розвитку: нетривалий період діяльності недержавних пенсійних фондів; збільшується кількість компаній, що надають послуги з управління активами фізичних та юридичних осіб у сфері житлового будівництва, тоді як кількість страхових компаній зменшується у зв'язку з відсутністю довіри у населення до даних фінансових установ [3, с.54].

Дані таблиця 3 підтверджують, що банківські установи на фінансовому ринку України відіграють системоутворюючу роль. Так їх активи на початок 2007 року становили 340,20 млрд. грн. і на початок 2011 року зросли майже втричі. Що ж до процентного відношення до ВВП, то за аналогічний період питома вага активів банків сягнула 91,2%.

Таблиця 2. Динаміка активів фінансових посередників за 2007-2011 рр.*

№ з/п	Фінансові посередники	Рік					Відхилення							
		2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2008 Р. до 2007 Р.		2009 Р. до 2008 Р.		2010 Р. до 2009 р.		2011 Р. до 2010 р.	
							млн. грн.	раза	млн. грн.	раза	млн. грн.	раза	млн. грн.	раза
1	Банки	619004,00	973332,00	1001626,00	1090248,00	1211540,00	354328,00	1,57	28294,00	1,03	88622,00	1,09	121292,00	1,11
2	Страхові компанії	32213,00	41931,00	41970,00	45234,60	45248,50	9718,00	1,30	39,00	1,00	3264,60	1,08	13,90	1,00
3	Недержавні пенсійні фонди	281,00	612,00	857,90	1144,30	1306,40	331,00	2,18	245,90	1,40	286,40	1,33	162,10	1,14
4	Кредитні спілки	5261,00	6064,90	4218,00	3432,20	2432,80	803,90	1,15	-1846,90	0,70	-785,80	0,81	-999,40	0,71
5	Фінансові компанії	3274,60	6011,80	7578,50	10226,90	11894,70	2737,20	1,84	1566,70	1,26	2648,40	1,35	1667,80	1,16
6	Ломбарди	367,70	525,30	618,90	888,20	1077,50	157,60	1,43	93,60	1,18	269,30	1,44	189,30	1,21
	Всього	660401,30	1028477,00	1056869,30	1151174,20	1273499,90	368075,70	1,56	28392,30	1,03	94304,90	1,09	122325,70	1,11

* Складено на підставі [6], [7]

Таблиця 3. Питома вага активів фінансових посередників у валовому внутрішньому продукті України*

№ з/п	Назва фінансової установи	На початок року					
		2007	2008	2009	2010	2011	
1	Банки	млрд. грн.	340,20	619,10	973,30	933,30	998,20
		% ВВП	62,50	86,80	102,50	102,20	91,20
2	Страхові компанії	млрд. грн.	24,00	32,20	41,90	41,90	45,20
		% ВВП	4,40	4,50	4,40	4,60	4,10
3	Кредитні спілки	млрд. грн.	3,20	5,30	6,00	4,20	3,40
		% ВВП	0,60	0,70	0,60	0,50	0,30
4	Недержавні пенсійні фонди	млрд. грн.	0,14	0,28	0,60	0,90	1,10
		% ВВП	0,03	0,04	0,06	0,10	0,10
5	Ломбарди	млрд. грн.	0,60	0,40	0,50	0,60	0,90
		% ВВП	0,10	0,06	0,06	0,10	0,10

* Складено на підставі [7- 8]

Приблизно такий розвиток банківських систем характерний для країн Східної Європи (Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина, Румунія, Болгарія та ін.).

Їх активи відносно ВВП у 2010 Р.у середньому становили 90 – 100%. Частка активів банків країн СНД у ВВП - в середньому 59 % [5].

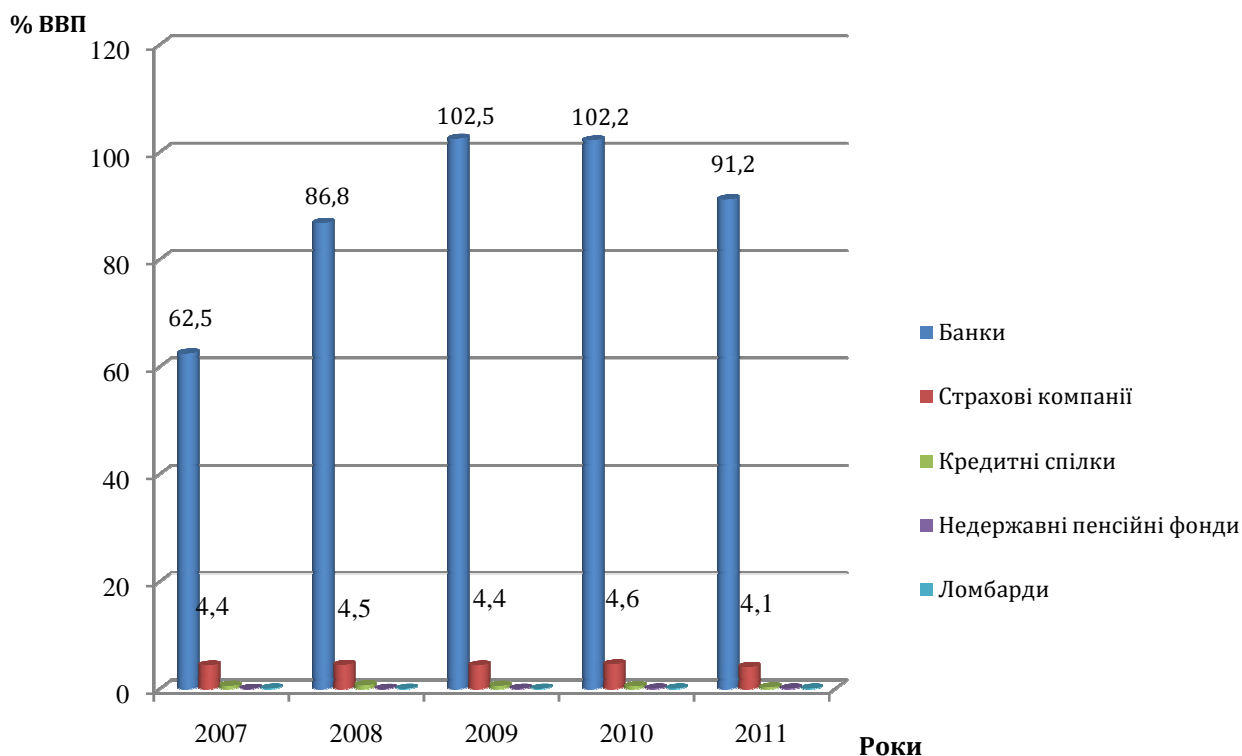


Рис. 2. Частка активів фінансових посередників у відсотках до валового внутрішнього продукту, %*

* Складено на підставі [7- 8]

Страхові компанії мають активи, що перевищують 3,20 млрд. грн. і за аналізований період збільшили їх у 1,1 рази. Стосовно процентного відношення до ВВП, то питома вага активів зменшилася за п'ять років з 4,4% до 4,1%. Тенденцію зростання за аналізований період показали кредитні спілки, які збільшили обсяги своїх активів за рахунок споживчого кредитування, однак на початок 2009 року їх частка у валовому внутрішньому продукті також скоротилась. Частка активів у ВВП інших посередників, на нашу думку, не мають значного впливу на обсяги фінансових ресурсів, оскільки її розмір не перевищує одиниці.

Проведений аналіз основних показників діяльності

фінансових посередників за 2007-2011 рр. свідчить, що в економічній системі України збільшилася кількість усіх видів фінансових установ, зросла вартість їхніх активів, урізноманітнілась їх структура.

Зростання ролі фінансових посередників (банків і небанківських структур) і розширення сфери їх послуг стають характерними рисами сучасного економічного розвитку і проявляються повсюдно при обслуговуванні клієнтів як учасників ринку при розміщенні та (або) залученні капіталу.

Аналіз наведених у таблиці 4 даних свідчить про нерівномірний кількісний і якісний розвиток певних сегментів фінансового сектору.

Таблиця 4. Основні показники розвитку фінансових посередників в Україні [4; 6-8]

№ з/п	Показники	Рік				
		2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Банківські установи						
1	Кількість банків за реєстром	198	198	197	194	198
2	Кількість діючих банків	175	184	182	176	176
3	Банки з іноземним капіталом:	47	53	51	55	53
3.1	у тому числі зі 100-% іноземним капіталом	17	17	18	20	22
4	Статутний капітал діючих банків, млрд. грн.	42,87	82,45	119,19	145,86	171,87
5	Загальні активи, млрд. грн.	619,00	973,3	1001,6	1090,2	1211,5
Страхові компанії						
6	Кількість зареєстрованих страхових компаній	446	469	450	456	442
6.1	у тому числі зі страхування життя	65	73	72	67	64
8	Обсяг сплачених статутних фондів, млрд. грн.	10,63	13,21	14,88	14,43	13,73
9	Загальні активи, млрд. грн.	32,21	41,93	42,00	45,23	45,25
10	Страхові резерви страхових компаній, млрд. грн.	8,42	10,9	10,1	11,4	11,2
Кредитні спілки						
11	Кількість зареєстрованих кредитних спілок (КС)	800	829	755	659	613
12	Кількість членів КС, тис. осіб	2391,6	2669,4	2190,3	1570,3	1121,5
13	Активи, млн. грн.	5261,0	6064,9	4218,0	3432,2	2432,8
14	Видані кредити, млрд. грн.	4,51	5,57	3,91	3,35	2,28
15	Залучені депозити, млрд. грн.	3,45	3,95	2,96	1,95	1,20
Недержавні пенсійні фонди						
16	Кількість недержавних пенсійних фондів	96	109	110	101	96
17	Кількість адміністраторів недержавних пенсійних фондів	50	50	47	43	40
18	Загальні активи недержавних пенсійних фондів, млрд. грн.	0,28	0,61	0,86	1,14	1,31
19	Пенсійні внески, млн. грн.:	234,4	582,9	754,6	925,4	1060,2
19.1	у тому числі від фізичних осіб, млн. грн.	14,0	26,0	31,8	40,7	47,6
19.2	у тому числі від юридичних осіб, млн. грн.	220,4	556,9	722,8	884,8	1012,5
20	Пенсійні виплати, млн. грн.	9,1	27,3	90,1	158,2	200,5
21	Кількість осіб, що отримали пенсійні виплати, тис. осіб	5,5	10,9	28,1	47,8	Відсутні дані
Фінансові компанії						
22	Активи, млрд. грн.	3,27	6,01	7,58	10,23	11,89
23	Кількість фінансових послуг, які надавали фінансові послуги	144	148	173	221	251
24	Вартість фінансових активів, що є предметом договору, млрд. грн.	18,0	19,6	24,2	23,1	22,7
Ломбарди						
25	Кількість ломбардів, внесених до Державного реєстру	309	314	373	426	456
26	Власний капітал, млрд. грн.	0,11	0,22	0,35	0,63	0,78
27	Загальні активи, млрд. грн.	0,37	0,53	0,62	0,89	1,08

Найдинамічніше протягом аналізованого періоду розвивався банківський сегмент, забезпечивши істотне зростання обсягів капіталу та підвищення показників, що відображають відношення регулятивного капіталу, обсягів загальних активів і зобов'язань до ВВП. Натомість у сегменті страхових послуг і небанківських кредитних установ спостерігалися значні коливання темпів приросту основних показників. Так разом активи комерційних банків та небанківських фінансових

установ станом на 31.12.2011 Р. становили 1 134,2 млрд. грн., у тому числі банків – 1 054,3 млрд. грн. (93%), небанківських фінансових установ – 79,9 млрд. грн. (7%).

Разом із зростанням вартості активів і капіталу збільшувалася й кількість установ усіх сегментів фінансового ринку, але нерівномірно. Станом на 31.12.2011 Р. в Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 198 банків, 1979 небанківських фінансових

установ (442 – страхові компанії, 613 – кредитні спілки, 96 – недержавні пенсійні фонди, 251 – фінансові компанії, 456 – ломбарди та ін.). Порівнянні з попередніми роками кількість небанківських

фінансових установ поступово зменшується (з -1% до -1,5% на рік) за рахунок, як правило, кредитних спілок [6-7] (рис. 3).

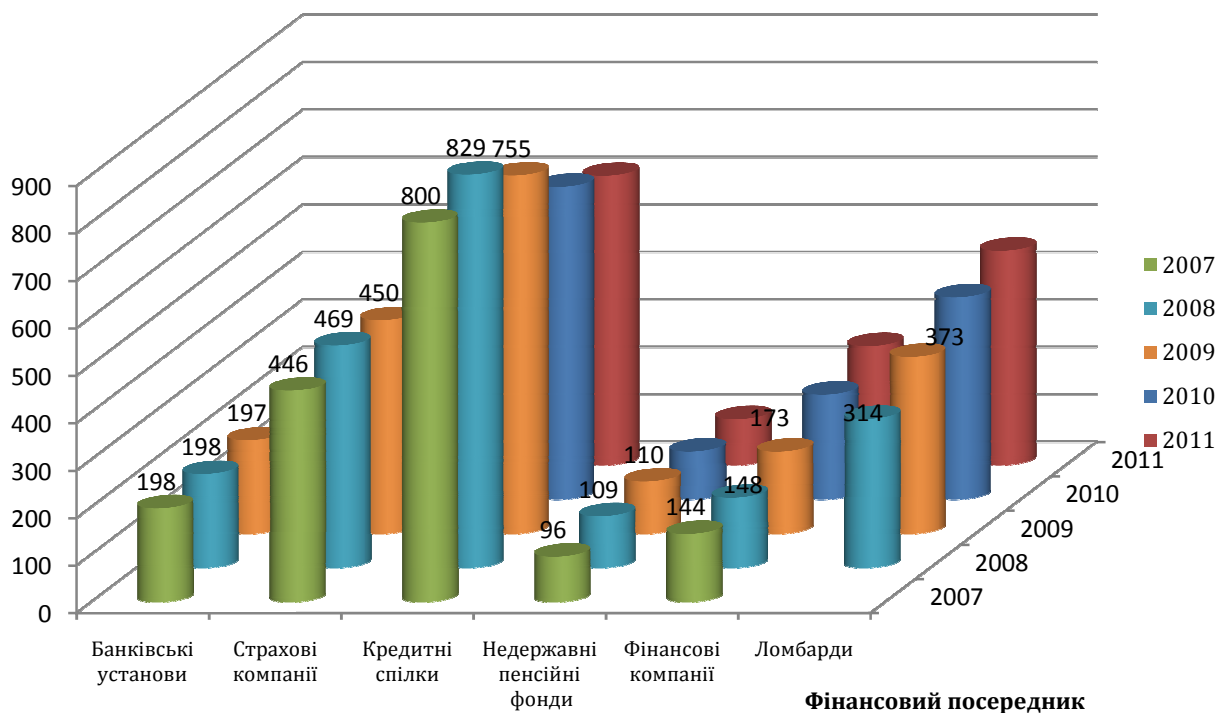


Рис. 3. Кількість зареєстрованих фінансових посередників у 2007-2011 рр.*

* Складено на підставі [7-8]

Так кількість фінансових компаній і недержавних пенсійних фондів зростає майже вдвічі, тоді як кількість банків, кредитних спілок (тенденція до зменшення) і страхових компаній, які практично почали створюватися з часів незалежності України, збільшилася неістотно.

Аналізуючи сучасний етап розвитку діяльності фінансових посередників, слід зазначити, що зростання кількості фінансових установ протягом 2007-2011 рр. відбулося переважно за рахунок освоєння нових напрямів діяльності.

До напрямів діяльності фінансових компаній, які набули найдинамічнішого розвитку, належить залучення коштів із метою фінансування будівництва житла. 87 фінансових компаній станом на 31.12.2010 Р. мають діючі ліцензії на здійснення діяльності із залучення коштів установників управління Майном для фінансування об'єктів будівництва та здійснення операцій з нерухомістю і від свого імені діяти в їхніх інтересах, здійснюючи управління майном згідно із законодавством, Правилами фонду та договору управління майном.

Загальна кількість довіритель, які уклали договори з фінансовими компаніями-управителями щодо участі у ФФБ, станом на 31.12.2010 Р. становила 12090 фізичних та 122 юридичні особи.

Загалом, станом на 31.12.2010 Р. фінансовими компаніями – управителями залучено для фінансування об'єктів будівництва 7 510,1 млн. грн., що свідчить про незначне скорочення обсягів залучення коштів від довіритель ФФБ на 4,3 % порівняно з аналогічним

періодом минулого року (станом на 31.12.2009 р. фінансовими компаніями – управителями залучено коштів для фінансування об'єктів будівництва 7 844,4 млн. грн.). Кількість довіритель ФФБ станом на 31.12.2010 Р. становить 12 212 фізичних та юридичних осіб, що свідчить про їх збільшення порівняно з минулими роками і, як наслідок, підвищення рівня довіри до зазначених установ.

Станом на 31.12.2010 Р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 78 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом IV кварталу 2010 року фінансові компанії уклали 1 556 договорів факторингу загальним обсягом 2 519,8 млн. грн. і виконали 1 205 договорів на суму 1 869,0 млн. грн. Чинними на кінець IV кварталу 2010 року залишалось 1 986 договорів факторингу [8].

Усебічний аналіз структури та динаміки розвитку діяльності вітчизняних фінансових посередників свідчить, що основними тенденціями їх розвитку є:

Превалювання банківського сегменту й висока частка в активах фінансових установ активів банківських установ.

Серед небанківських фінансових установ провідна роль на фінансовому ринку належить страховим компаніям.

Кількість фінансових компаній зростає майже вдвічі. Зростання їх кількості протягом 2005-2011 рр. відбулося переважно за рахунок освоєння нових напрямів діяльності, серед яких найпрогресивнішими є залучення коштів із метою фінансування будівництва житла та факторингові операції.

Список літератури

1. Абакуменко, О. В. Основні тенденції діяльності небанківських фінансових посередників в Україні [Текст] / О. В. Абакуменко // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 8. – С. 3-7.
2. Бозуцька, О. А. Активізація діяльності фінансових посередників у напрямку забезпечення капіталізації підприємств: інституціональний підхід [Текст] / О. А. Бозуцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С.143-149.
3. Забарний, Г. Г. Розвиток недержавних пенсійних фондів та їхня діяльність на інвестиційному ринку України [Текст] / Г. Г. Забарний, Н. Ю. Баланюк // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 50-58.
4. Науменкова, С. В. Інституційний розвиток фінансового сектору України [Текст] / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 53-71.
5. Аналітичний звіт «Дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи» [Електронний ресурс] – 2009. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/Publication/Analytical/Report_fin_kr.p.
6. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
7. Банківський нагляд [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
8. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ, державне регулювання та нагляд за діяльністю яких здійснюється Держфінпослуг, за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfp.gov.ua.
9. Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України від 04.04.2003 № 292/2003 Р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfp.gov.ua/844.html.

РЕЗЮМЕ

Крентовская Людмила

Аналитический обзор основных показателей деятельности финансовых посредников на современном этапе развития экономики Украины

В статье проанализированы основные тенденции развития финансовых посредников в течение 2005-2011 гг. и рассмотрены возможные пути их последующего развития.

RESUME

Krentovska Lyudmyla

A state-of-the-art review of basic indexes of financial mediators is on the modern stage of development of economy of Ukraine

The paper analyzes the main trends of financial intermediaries during 2005-2011 and the possible ways of their further development.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2012 р.

Тетяна КУБЛІКОВА

кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет

Елеонора КУРГАНСЬКА

викладач кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ЄКР У СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСТВА

Вказано основні чинники, які впливають на казначейське обслуговування державного бюджету. Визначено економічний зміст та роль єдиного казначейського рахунку (ЄКР) для ефективної діяльності системи казначейства. Надано авторське тлумачення дефініції ЄКР з розкриттям економічного змісту.

Ключові слова: казначейство, система казначейства, управління бюджетними коштами, ЄКР, касові надходження, державний бюджет.

Одним з головних наслідків розпорошення бюджетних коштів по великій кількості поточних рахунків міністерств, відомств, бюджетних установ та комерційних банків було необґрунтоване затримання фінансування виплат по захищених статтях окремих державних програм. Запровадження системи казначейства забезпечило акумулювання фінансових ресурсів на єдиному казначейському рахунку, певну ефективність управління державними коштами, контроль, прозорість та цільове використання бюджетних коштів за видатками. Разом з тим, функціонування системи казначейства спричинило низку нових проблем, серед яких - підвищення ефективності управління видатками державних коштів. Саме від дієвості системи управління видатками багато в чому залежить обіговість коштів, своєчасне та раціональне фінансування державних програм, фінансування функцій держави. Недосконалість банківської системи виконання бюджету спонукала до створення нової системи управління фінансовими ресурсами, яка не лише здійснює виконання бюджету за доходами та видатками, але й контролює їх використання за цільовим призначенням. Саме такою стала система казначейства. У статті розглянуто економічну сутність та роль ЄКР у системі казначейства.

Дослідженню питань управління доходами і видатками бюджету за умов переходу економіки до ринкових відносин присвячені праці таких вчених, як О. Барановського, Й. Бескида, О. Василика, В. Опаріна, С. Юрія та інших. Становлення і розвиток казначейського виконання бюджету розглядали відомі українські вчені, серед яких Й. Бескид, О. Д. Василик, О. Даневич, М. Огданський, П. Петрашко, С. Прокофьев, С. Харченко, О. Чечуліна, С. Юрій. Питання інституції Державного казначейства розглядалися в публікаціях іноземних: Б. Аллена, М. Альєра, та вітчизняних науковців: О. Даневича, О. Кіреєва, А. Коломийця, М. Огданського, П. Петрашка, Г. П'ятаченка, В. Тентюка та інші.

Однак не вирішеними залишаються окремі проблеми: не визначена економічна сутність єдиного казначейського рахунку, мало досліджена роль єдиного казначейського рахунку.

Виходячи з вищевисловленого, сформулюємо метою статті визначення економічної сутності та ролі єдиного

казначейського рахунку в системі казначейства.

Виконання бюджету - одна із стадій бюджетного процесу, яка передбачає забезпечення повного і своєчасного надходження всіх запланованих бюджетом доходів та фінансування всіх запланованих бюджетних витрат. Виконання бюджету починається після його затвердження законодавчими органами влади. Основні процедури виконання бюджету регламентуються Бюджетним кодексом України. Принципово новим стало Положення Бюджетного кодексу про встановлення в Україні казначейського обслуговування бюджетів. Реалізація функцій управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку (ЄКР). Запровадження ЄКР, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовим важелями макроекономічного регулювання.

Існує багато тлумачень поняття Єдиний казначейський рахунок. Так, наприклад, Юрій С. І. надав наступне: «Єдиний казначейський рахунок - це система бюджетних рахунків органів державного казначейства, що відкриті в органах казначейства за відповідними балансовими рахунками, на які зараховуються податки, збори, інші обов'язкові платежі державного та місцевих бюджетів та надходження з інших джерел, і з яких органами Державного казначейства здійснюються платежі безпосередньо на користь суб'єктів господарської діяльності, які виконали роботи або надали послуги розпорядникам бюджетних коштів.» [3; 6, с. 582]; Петрашко П. Г. і Чечуліна О. О. запропонували таке: «ЄКР – це система бюджетних рахунків органів Держказначейства, відкритих в установах банків за відповідними балансовими рахунками, на які зараховуються податки, збори, інші обов'язкові платежі державного бюджету та надходження з інших джерел, встановлених законодавством України, і з яких органами Державного казначейства здійснюються платежі безпосередньо на користь суб'єктів господарської діяльності, які виконали роботи та/або надали послуги розпорядникам бюджетних коштів»[35]; Стоян В. І., Даневич О. С. визначають ЄКР як «рахунок, відкритий Державному казначейству у Національному

банку для обліку коштів та здійснення розрахунків у системі електронних міжбанківських переказів НБУ» [37,789с.]; на думку Іванського А. Й., під терміном ЄКР «мається на увазі рахунок, який відкрито Державним казначейством України в Національному банку України для ведення обліку коштів та проведення розрахунків у Системі електронних платежів НБУ»[66]; Мороз А. М., Пуховкіна М. Ф. надають наступне розуміння поняття: «єдиний казначейський рахунок - це сукупність бюджетних рахунків, відкритих Головному управлінню державного казначейства та його територіальним органам за балансовими рахунками №2513, 3513 «Кошти Державного казначейства України» в установах Національного банку та уповноважених комерційних банках» [95]; згідно з наказом ДКУ від 26 червня 2002 року №122, який був зареєстрований у Міністерстві юстиції 18 липня 2002 року за №595/6882, затверджено «Положення про єдиний казначейський рахунок» згідно з яким: «ЄКР - це рахунок, який об'єднує кошти субрахунків, що відкриті у ДКУ (центрального рівня) управлінням Державного казначейства в АРК, областях, містах Києві та Севастополі»[96]. Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що ЄКР - це сукупність рахунків, відкритих в установах уповноважених банків, які як елемент управління операціями державної казначейської служби надають можливість контролю за цільовим використанням бюджетних коштів, що перебувають у розпорядженні казначейства, та здійснення розрахунків у системі електронних платежів НБУ.

Визначення «Єдиного казначейського рахунку» в кожній конкретній країні має свою специфіку і залежить від багатьох факторів, адже казначейства різних країн створюються і розвиваються індивідуально, мають відповідні політичні, економічні умови та нормативно-законодавчу базу.

Вищевказані видатні вчені розглянули ЄКР, питання становлення та розвитку казначейської системи управління бюджетними коштами, акцентували увагу на змісті практичної спрямованості. Однак не було визначено економічного змісту ЄКР, не розглянуто систему казначейства і Т. І.

Жоден з фахівців не оцінював ЄКР як економічні відносини, всі тлумачать суто з точки зору прикладного аспекту. Вважаємо, що ЄКР - це економічні відносини, які складаються в процесі розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів у системі казначейства між учасниками бюджетного процесу.

Найголовніше, що залишилось поза увагою науковців, - роль ЄКР. Адже завдяки ЄКР і вступу до системи електронних платежів казначейство має значні переваги перед іншими учасниками бюджетного процесу.

Відкриття єдиного казначейського рахунку в Національному банку України - не лише акція позбавлення комерційних банків можливості користуватися вільними бюджетними ресурсами, а виважений крок, що надав можливість використати переваги статусу учасника СЕП і поліпшити процес управління фінансовими ресурсами. За наявності своєчасної і достовірної інформації про надходження до бюджету, здійснені видатки та наявні зобов'язання

можна оперативно ухвалювати рішення щодо розміщення тимчасово вільних залишків або здійснення запозичень. Одним з ключових моментів організації казначейського обслуговування фінансових ресурсів є метод єдиного казначейського рахунку в системі казначейства.

ЄКР об'єднує систему рахунків, що діють у єдиному режимі та через які в системі казначейства проводяться операції за доходами та видатками бюджетів усіх рівнів відповідно до Закону України про Державний бюджет України на відповідний рік. Це дає можливість у режимі реального часу отримувати інформацію про рух та наявність коштів на ЄКР як результат здійснення операцій на всіх його бюджетних та небюджетних рахунках [8].

Завдяки коштам ЄКР здійснюється покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, пов'язаних з недостатньою платоспроможністю місцевого бюджету на конкретну дату погасити бюджетні фінансові зобов'язання за визначеними статтями видатків за рахунок наявних та очікуваних грошових активів загального фонду місцевого бюджету та коштів резервного фонду.

Запровадження ЄКР, на який зараховуються усі доходи і з якого здійснюються всі наступні видатки бюджетів, дає змогу зосередити державні кошти на кореспондентському рахунку Державного казначейства. Наявність на центральному рівні інформації про стан та рух бюджетних коштів надає Міністерству фінансів та головним розпорядникам коштів широкі можливості для гнучкого маневрування фінансовими ресурсами держави та оперативного контролю за спрямуванням коштів. А відтак - володіти фінансовими важелями регулювання економічної ситуації в державі.

Реалізація функції управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку(ЄКР). Запровадження ЄКР, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовими важелями макроекономічного регулювання.

Від того, яким чином буде організовано роботу системи казначейства, насамперед такої його функції, як управління фінансовими ресурсами, залежатимуть і виконання бюджету, і макроекономічні процеси в державі.

За наявності своєчасної і достовірної інформації про надходження до бюджету, здійснені видатки та наявні зобов'язання можна оперативно ухвалювати рішення щодо розміщення тимчасово вільних залишків або здійснення запозичень. Рух фінансових ресурсів на єдиному казначейському рахунку щоденно становить близько 10 млрд. грн.

Роль системи казначейства в бюджетному процесі взагалі й у виконанні бюджету зокрема важко переоцінити. На сьогодні вона набагато вища, порівняно з тими роками, коли діяльність системи казначейства тільки розпочиналась. Організаційне забезпечення цієї системи загалом реалізувало функцію казначейського обслуговування державного бюджету.

Список літератури

1. Даневич, О. Оптимізація процесу управління бюджетними коштами [Текст] / О. Даневич // Казна України. - 2001. - № 7-8. - С. 10-12.
2. Огданський, Н. Консолідація фінансових средств в одной структуре [Текст] / Н. Огданський // Казна України. - 2003. - № 9. -

С. 9-10,25.

3. Охримовський, О. Удосконалення організації в роботі територіальних казначейських органів [Текст] / О. Охримовський // Казна України. - 2004. - №11. - С. 4-6.
4. Прокофьев, С. Е. Казначейская система исполнения бюджета Франции [Текст] / С. Е. Прокофьев // Бюджет. - 2003. - № 6.
5. Чечуліна, О. О. Державне казначейство: правовий статус і напрямки діяльності [Текст] / О. О. Чечуліна // Економіка. Фінанси. Право. - 2000. - № 12. - С. 18.
6. Юрій, С. І. Бюджетна система України [Текст] / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. - К.: НІОС, 2000. - 400 С.
7. Офіційний веб- портал Державного казначейства України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Кубликова Татьяна, Курганская Элеонора

Экономическая сущность и роль ЕКС в системе казначейства

Указано основные факторы, влияющие на казначейское обслуживание государственного бюджета. Определены экономическое содержание и роль единого казначейского счета (ЕКС) для эффективной деятельности системы казначейства. Предоставлено авторское толкование дефиниции ЕКС с раскрытием экономического содержания.

RESUME

Kublikova Tatyana Kurganskaya Eleonora

The economic essence and role of TSA in the Treasury

The specified main factors affecting treasury services state budget. Economical meaning and role of the treasury single account (TSA) for the effective operation of the Treasury. The author's interpretation of the definition of TSA disclosure

Стаття надійшла до редакції 19.11.2012 р.

Ольга ЛАДЮК

кандидат економічних наук,
професор кафедри управління освітою,
Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти

Ольга КОСТЮКОВА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління освітою,
Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти

АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

У статті розкрито шляхи розвитку вітчизняного аудиту ефективності з метою узгодження його з міжнародною теорією і практикою державного фінансового контролю. Як напрями аудиту ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів, визначено: аудит якості та ефективності роботи персоналу; аудит якості освітніх послуг; аудит ефективності використання матеріально-технічної бази; аудит ефективності використання бюджетних коштів.

Ключові слова: бюджетна установа, державний вищий навчальний заклад, державний аудит, бюджетні кошти, якість освіти, аудит ефективності діяльності.

Надзвичайно актуальним питанням сьогодення, яке невід'ємно пов'язане з інтеграцією України в європейський і світовий освітньо-науковий простір, є розширення автономії вищих навчальних закладів. Європейська асоціація університетів, що утворилася у межах Болонського процесу, розглядає автономію з усіма її складовими (фінансовою, академічною, адміністративною та кадровою) як зростання відповідальності університету і кожного його співробітника перед суспільством, громадянами, що вимагає залучення експертних установ до контролю якості освіти.

Аудит ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів, які є бюджетними установами, – це один із видів контролю за їх діяльністю. Аудит ефективності діяльності є відносно новим видом державного аудиту, філософія та методологія якого пояснюється у стандартах державного аудиту INTOSAI та посібнику INTOSAI з аудиту ефективності діяльності. В Україні він став легітимним після прийняття Бюджетного кодексу та набуває поступового розвитку у діяльності Рахункової палати при проведенні перевірок виконання державних програм та Державної фінансової інспекції при проведенні державних фінансових аудитів виконання бюджетних програм.

Такі відомі вчені, як М. В. Бариніна-Закірова, І. К. Дрозд, С. О. Левицька, А. В. Мамишев, І. Б. Стефанюк, І. Ю. Чумакова зробили вагомий внесок у розвиток вітчизняного аудиту ефективності на основі кращого міжнародного досвіду. Проте результати їх досліджень потребують подальшого опрацювання з урахуванням особливостей надання освітніх послуг та діяльності вищих навчальних закладів.

Метою нашого дослідження є розробка основ проведення аудиту ефективності у вищих навчальних закладах (ВНЗ) державної форми власності.

Для досягнення поставленої мети виокремлено наступні завдання:

– розкрити зміст поняття та суть процесу аудиту

ефективності, визначити основні його відмінності від фінансового аудиту;

– визначити основні напрями аудиту ефективності діяльності державних ВНЗ.

Необхідність застосування аудиту ефективності в державному фінансовому контролі для більшості зарубіжних країн пов'язане з переходом у середині ХХ століття на нові моделі формування бюджету і запровадженням «бюджетування, орієнтованого на результат» (results-oriented budget) – системи бюджетного планування, що пов'язує витрати бюджетних коштів з очікуваною віддачею від їх здійснення, з їхньою соціальною та економічною ефективністю [1, с. 284].

В основі аудиту ефективності діяльності лежить теорія «трьох Е»:

– економія (economy) – мінімізація витрат без зменшення якості послуг/продукції («витратити менше»);

– ефективність (efficiency) – продуктивність, ступінь корисності споживання ресурсів для створення продукту («витратити добре»);

– результативність (effectiveness) – рівень досягнення запланованої мети («витратити мудро»).

Стандартами INTOSAI визначено, що державний аудит складається з двох основних видів: фінансового аудиту відповідності/правильності (regularity audit) та аудиту ефективності діяльності (performance audit).

Аудит ефективності діяльності суттєво відрізняється від фінансового аудиту. Сутність останнього полягає у встановленні порушень і розбіжностей між фактичними даними та законодавчими нормами. За його результатами є високий ступінь гарантування законності операцій ВНЗ і їх правильного відображення у фінансовій звітності.

На відміну від фінансового аудиту, аудит ефективності діяльності схожий на науково-дослідницький проект із пропозиціями щодо шляхів розв'язання суспільно важливих, у тому числі

соціальних, проблем. У процесі аудиту ефективності вивченню підлягають фінансові операції, вся управлінська діяльність, разом з діяльністю організаційної та адміністративної систем.

Аудит ефективності діяльності має такі відмінності від фінансового аудиту:

- аудитори мають більш широке поле для дослідження, висловлення власних думок та інтерпретації;
- існує краща можливість обирати сфери для дослідження;
- критерії оцінювання чітко не визначені;
- докази є скоріше переконувачими, ніж безапеляційними;
- звіти мають більш дискусійний характер [2, с.103].

Разом з тим, на практиці вони можуть перетинатися та забезпечувати більшу підзвітність.

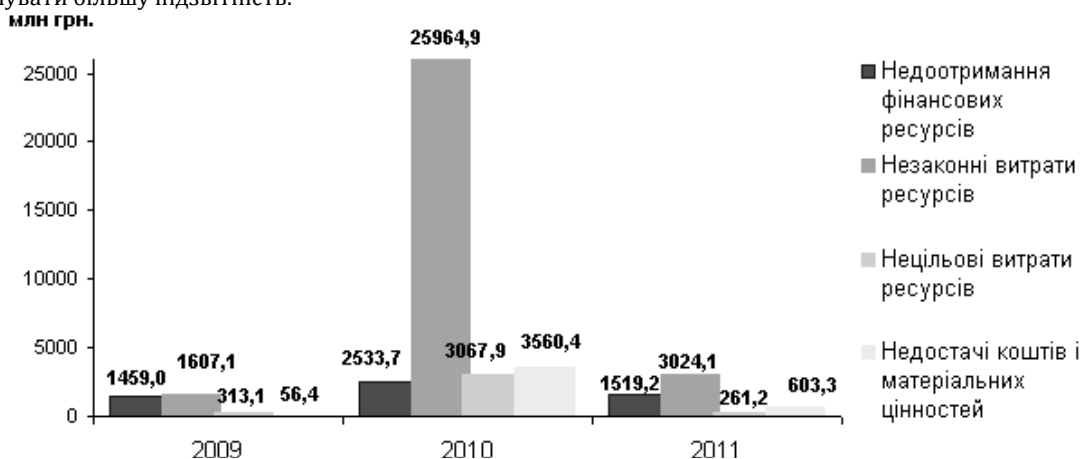


Рис. 1. Динаміка незаконних, нецільових витрат та недостач, недоотримання фінансових ресурсів, виявлених у 2009-2011 рр.

У Порядку проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм [4] визначено, що аудит ефективності – це форма контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають. Аудит ефективності здійснюється з метою розроблення обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм. Тому основним завданням аудиту ефективності є зовнішня оцінка виконання головної складової бюджетної програми – результативних показників (затрат, продукту, ефективності, якості). За даними показниками, визначеними Концепцією застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі [5], аудит ефективності формує оцінку виконання бюджетної програми, акцентуючи увагу на раціональному використанні державного майна.

Очевидним недоліком вітчизняного аудиту ефективності є той факт, що його проблему описано у Методичних рекомендаціях щодо проведення державного аудиту виконання бюджетної програми [6] як невиконання запланованих результативних показників бюджетної програми через неефективне використання бюджетних коштів. На підставі зібраних даних виконання бюджетної програми у Методичних рекомендаціях оцінюється:

- якщо рівень виконання показників продукту,

Діяльність Державної фінансової інспекції України у 2011 році, як і в минулі роки, була спрямована на забезпечення належного рівня фінансово-бюджетної дисципліни в державі. Протягом року її органами проведено 13388 контрольних заходів, якими охоплено діяльність 12473 підприємств, установ і організацій, у тому числі – 8001 бюджетна установа [3].

Проведені контрольні заходи свідчать про те, що й надалі має місце негативна практика незаконного використання державних ресурсів. Такі порушення фінансово-господарської дисципліни у 2011 році виявлено у майже у кожному з перевірених об'єктів контролю, зокрема у 7846 бюджетних установах. Порушень, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, виявлено на загальну суму понад 5407 млн. гривень (див. рис.).

- ефектності, якості перевищував або дорівнював рівню забезпеченого фінансування – як ефективне;
- якщо рівень виконання деяких показників продукту, ефективності, якості був менший за забезпечений рівень фінансування – як недостатньо ефективно;
- якщо рівень виконання показників продукту, ефективності, якості був значно менший за забезпечений рівень фінансування – як неефективне.

Проблема аудиту ефективності діяльності державних ВНЗ є набагато ширшою та нерозривно пов'язана з якістю освіти. Питання якості вищої освіти згідно з програмним документом ЮНЕСКО «Реформа і розвиток вищої освіти» має наступні складові: якість персоналу і програм, якість підготовки студентів, якість інфраструктури і навчального середовища [7, с.7]. Якість вимагає створення систем її забезпечення, зразків оцінювання і просування культури якості у вищих навчальних закладах.

Враховуючи міжнародну практику, до основних напрямів аудиту ефективності діяльності державних ВНЗ, що дозволяють охарактеризувати умови та засоби надання освітніх послуг, можна зарахувати:

1. Аудит якості та ефективності роботи персоналу. Наявність висококваліфікованого персоналу (управлінського, науково-педагогічного, навчально-допоміжного) та ефективне його використання є основним фактором досягнення показників діяльності ВНЗ. Якість науково-педагогічних працівників визначається рівнем їх академічної кваліфікації. Крім цього, всі працівники повинні відповідати вимогам, які

окреслені посадовими обов'язками, змістом і характером праці, а також вимогами організації й культури ВНЗ.

Для проведення аудиту ефективності роботи персоналу, на наш погляд, слід дослідити: склад та організаційну структуру; систему управління; організаційну культуру та її вплив на ефективність діяльності установи.

Дослідження внутрішньої структури установи дає змогу оцінити ефективність та економічність її організації на підставі таких критеріїв, як: зрозумілість та логічність; забезпеченість персоналом; чітке розмежування повноважень та відповідальності. На цьому етапі аудитор застосовує методи аналізу відповідної документації, порівняння з вимогами про організацію діяльності навчальних закладів Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, логічної перевірки організаційної структури, формальної перевірки системи організації та управління. Найбільш важливі для дослідження структурні складові організаційної культури: культура управління, культура умов праці та культура проведення досліджень.

2. Аудит якості освітніх послуг. Вітчизняна методика оцінки якості освітніх послуг орієнтована на кількісні показники. Це є її слабким боком, адже аксіома теорії оцінювання якості – те, що кількісні показники та шкали набагато бідніші за змістом від якісних [8].

Аудит якості визнається досить прогресивним інструментом, але його використання у сфері вищої освіти залишається дуже обмеженим. Це пов'язано з тим, що в аудиті якості надзвичайно висока частка суб'єктивізму аудитора, оскільки чіткі критерії оцінки відсутні. Тому на регулярній основі аудит якості використовується лише в обмеженому числі країн (Великобританія, Швеція, Ірландія, Австралія), і навіть у них він залишається допоміжним інструментом.

Акредитація вищих навчальних закладів та навчальних програм як інструмент контролю якості вищої освіти широко використовується в США, Австрії, Німеччині, Нідерландах, Чехії, Скандинавських країнах, країнах Балтії та багатьох інших. Акредитація передбачає перевірку ВНЗ і програм на відповідність певним критеріям, у результаті якої ВНЗ може бути акредитований чи не акредитований. З її допомогою забезпечуються мінімальні гарантії якості навчання. У різних країнах акредитація здійснюється державними органами або незалежними агентствами.

3. Аудит ефективності використання матеріально-технічної бази. Законом України «Про освіту» [9, ст. 63] визначено, що матеріально-технічна база навчальних закладів налічує будівлі, споруди, земельні ділянки, комунікації, обладнання, транспортні засоби, службове житло та інші цінності. Перераховані цінності підпадають під визначення основних засобів, наведене у Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних

активів бюджетних установ [10, п. 2.1].

На цьому етапі аудитор слід здійснити вибіркоче обстеження приміщень, що використовуються для навчального процесу (аудиторій, комп'ютерних класів, майстерень, спортивного залу, бібліотеки, читального залу) і допоміжних приміщень (їдальні, буфету, медичного кабінету, профілакторію), навчального та науково-дослідного обладнання, техніки, меблів, електронних бібліотек тощо. Далі проводиться аналіз ефективності використання матеріально-технічної бази шляхом спостереження, опитування та анкетування працівників і студентів, а також аналізу показників: забезпеченості основними засобами; якісного стану основних засобів; інтенсивності їх руху; ефективності використання (середній термін використання, середня оборотність); фондovіддачі, фондомісткості.

Високий рівень матеріально-технічного забезпечення діяльності ВНЗ і впровадження новітніх досягнень науки і техніки може бути досягнений за рахунок адекватного фінансування та ефективного його використання.

4. Аудит ефективності використання бюджетних коштів проводиться відповідно до Методичних рекомендацій щодо проведення державного аудиту виконання бюджетних програм.

До основних методичних прийомів аудиту ефективності діяльності державних ВНЗ належать: спостереження, обстеження, анкетування, опитування, економічний аналіз, статистичні розрахунки, економіко-математичні методи, дослідження документів, аналітичне групування, систематизований виклад недоліків та документування результатів. При цьому можуть аналізуватися: нормативно-правові акти, методичні документи, видання і публікації щодо напрямку діяльності в бюджетній програмі, стосовно якої проводиться аудит ефективності; результати раніше здійснених контролюючими органами контрольних заходів; первинні, планово-економічні документи; показники статистичної, фінансової та оперативної звітності; дані інтерв'ювання, анкетування, опитування студентів, працівників і громадян.

Таким чином, в Україні розпочато використання такого методичного інструментарію щодо оцінки ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів, як аудит ефективності. Він є досить складним видом контролю за діяльністю бюджетних установ, що охоплює всі напрями їх роботи та може проводитися у комплексі з фінансовим аудитом.

Відповідно до вимог, закріплених у міжнародних документах, нами було виокремлено такі напрями проведення аудиту ефективності діяльності державних вищих навчальних закладів: аудит якості та ефективності роботи персоналу; аудит якості освітніх послуг; аудит ефективності використання матеріально-технічної бази; аудит ефективності використання бюджетних коштів.

Список літератури

1. Лин, Я. І. Аудит в системі інструментів оцінювання ефективності державного фінансового контролю [Текст] / Я. І. Лин // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2. – С. 284-289.
2. Гуцаленко, Л. В. Державний фінансовий контроль [Текст] : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрій. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
3. Аналітичні та статистичні звіти про результати діяльності Держфінінспекції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>
4. Про затвердження Порядку проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм [Текст] : постановою Кабінету Міністрів України від 10.08.2004 Р. №1017.
5. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі [Текст] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 Р. №538-р.

-
6. Про вдосконалення проведення аудиту ефективності виконання бюджетних програм [Текст] : наказ Головки КРУ України від 15.12.2005 Р. №444.
 7. Реформа и развитие высшего образования [Текст] : программный документ. – Париж: Изд-во ЮНЕСКО, 1995. – 49 с.
 8. Біліченко, С. П. Оцінка ефективності надання якісних освітніх послуг: зарубіжний досвід / С. П. Біліченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/20_PNR_2011/Pedagogica/2_87167.doc.htm.
 9. Про освіту [Електронний ресурс]: закон України від 23.05.1991 Р. №1060-ХІІ. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
 10. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ [Текст] : наказ Державного казначейства України від 17.07.2000 Р. №64.

РЕЗЮМЕ

Ладюк Ольга, Костюкова Ольга

Аудит эффективности деятельности государственных высших учебных заведений

В статье раскрыты пути развития отечественного аудита эффективности с целью согласования его с международным теорией и практикой государственного финансового контроля. Как направления аудита эффективности деятельности государственных высших учебных заведений, определены: аудит качества и эффективности работы персонала; аудит качества образовательных услуг; аудит эффективности использования материально-технической базы; аудит эффективности использования бюджетных средств.

RESUME

Ladyuk Olga, Kostyukova Olga

Audit effectiveness of public universities

The article explores ways to develop national performance audit to align it with international theory and practice of public financial control. As trends auditing the performance of state higher education institutions are: audit quality and performance of staff; audit quality educational services; audit efficiency logistics, audit efficiency budget.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2012 р.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ ЗА ВИДАТКАМИ

Проведено аналіз структури та динаміки видатків місцевих бюджетів в Україні. Розглянуто основні проблеми формування і виконання місцевих бюджетів за видатками та визначено напрямки їх подолання.

Ключові слова: видатки місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти, бюджетна централізація, місцеві органи самоврядування, ефективність використання бюджетних коштів.

Виконання місцевих бюджетів за видатками є дуже важливою складовою одного із етапів бюджетного процесу – виконання, що визначає його ефективність та результативність загалом на локальному рівні. Основною метою бюджетного процесу є своєчасне, безперервне та достатнє бюджетне фінансування усіх передбачених бюджетних програм, що би дало змогу забезпечити необ хідні суспільні блага, створити відповідні об'єкти інфраструктури, реалізувати власні та делеговані повноваження органів місцевого самоврядування.

На сучасному етапі формування та виконання місцевих бюджетів в Україні за видатками не є достатньо ефективним. Насамперед це виявляється у низькому рівні соціального забезпечення та соціального захисту громадян; вкрай обмеженому фінансуванні установ соціальної сфери, що утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів; неналежному обсягу та якості суспільно-неподільних послуг, надання яких забезпечують органи місцевого самоврядування.

Вищезазначене обумовлює необхідність удосконалення формування та виконання місцевих бюджетів в Україні за видатками. Широке коло вітчизняних вчених присвятили свої наукові дослідження згаданій тематиці, серед яких слід назвати:

В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко, І. О. Луніну, Ю. В. Остріщенка, Ю. Д. Радіонова, Л. Д. Сафонову, О. Б. Снісаренка, І. Б. Стефанюка, С. І. Юрія та ін. Незважаючи на високий рівень наукових праць вказаних науковців, проблема оптимізації структури видатків місцевих бюджетів та ефективного використання бюджетних коштів на локальному рівні залишається актуальною та потребує вирішення.

Метою дослідження є визначення напрямків удосконалення формування та виконання місцевих бюджетів України за видатками. Для досягнення обраної мети у межах нашого дослідження визначено наступні завдання: проведення аналізу структури та динаміки видатків місцевих бюджетів України; вивчення проблем формування і виконання місцевих бюджетів за видатками та обґрунтування напрямків їх подолання.

Більшість вітчизняних науковців та практиків основною проблемою формування та виконання місцевих бюджетів України за видатками вважають недостатність бюджетних коштів на локальному рівні [1, с. 84; 2, с. 103; 3, с. 92; 4, С. 301]. Дійсно, аналіз динаміки питомої ваги видатків місцевих бюджетів України у ВВП вказує на відносну стабільність цього показника впродовж 2007 – 2011 рр., а також на його невелике значення – від 13,8 до 14,9 % (рис. 1).

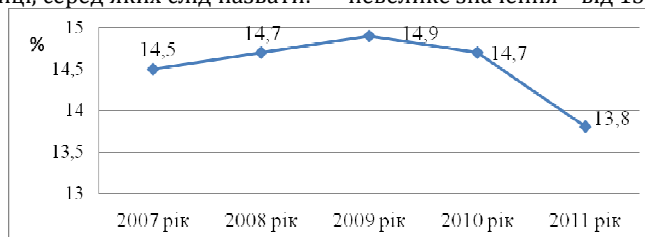


Рис. 1. Динаміка питомої ваги видатків місцевих бюджетів у ВВП України за 2007 – 2011 рр.*

* Складено на основі даних [5].

З 2009 р. існує тенденція до зменшення частки видатків місцевих бюджетів України у ВВП. Цей факт свідчить про зниження ролі місцевих бюджетів у перерозподілі ВВП.

Слід зауважити також значний рівень централізації бюджетної системи України. Так упродовж 2007 – 2011 рр. питома вага видатків місцевих бюджетів України (без урахування коштів, що передаються до державного бюджету) у структурі видатків зведеного бюджету

складала близько 40 % (рис. 2).

Порівняння вищезазначеного показника із показником частки доходів місцевих бюджетів у загальному обсязі доходів Зведеного бюджету України, який упродовж 2007 – 2011 рр. коливався у межах від 22,6 % до 30 %, ще раз вказує на наявність надмірної бюджетної централізації в Україні та значні обсяги міжбюджетних трансфертів, які надходять до місцевих бюджетів з державного бюджету.

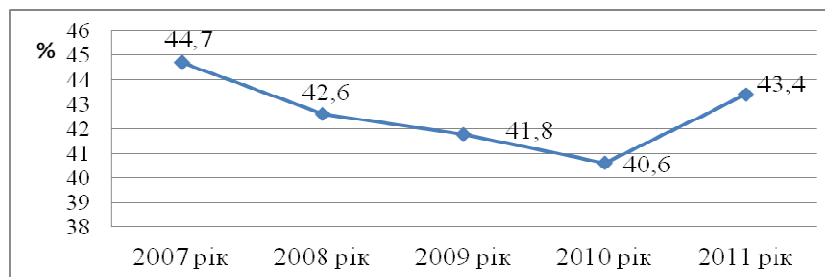


Рис. 2. Динаміка питомої ваги видатків місцевих бюджетів України у видатках зведеного бюджету упродовж 2007 – 2011 рр. *

* Складено на основі даних [5].

Аналіз динаміки видатків місцевих бюджетів України за 2009 – 2011 рр. свідчить, що їх загальний обсяг упродовж аналізованого періоду щорічно зростає (табл. 1). Зазначений факт у абсолютному вимірнику не відображає реальної картини щодо забезпеченості місцевих органів влади бюджетними ресурсами. А вже у відносному вираженні (відношення загального обсягу видатків місцевих бюджетів до ВВП; відношення обсягу

видатків місцевих бюджетів до видатків зведеного бюджету) видатки місцевих бюджетів України упродовж останніх років демонструють негативну динаміку.

Отже, місцеві органи самоврядування дійсно мають досить обмежені бюджетні ресурси для ефективного виконання своїх повноважень, що утруднює реалізацію поставлених перед ними завдань.

Таблиця 1. Динаміка та структура касових видатків місцевих бюджетів України згідно з функціональною класифікацією упродовж 2009 – 2011 рр.* (млн. грн.)

Видатки згідно з функціональною класифікацією	2009 рік		2010 рік		2011 рік	
	сума	частка, %	сума	частка, %	сума	частка, %
Загальнодержавні функції	8305,6	6,1	10208,2	6,4	9878,2	5,5
Громадський порядок, безпека та судова влада	186,9	0,1	254,9	0,2	222,5	0,1
Економічна діяльність	6458,7	4,7	7802,4	4,9	12352,5	6,8
Охорона довкілля	714,5	0,5	579,7	0,4	882,3	0,5
Житлово-комунальне господарство	7227,4	5,3	4586,9	2,9	8355,1	4,6
Охорона здоров'я	29030,0	21,3	35986,3	22,5	38737,8	21,4
Духовний та фізичний розвиток	5113,5	3,9	6359,8	4,0	6924,4	3,9
Освіта	42847,9	31,4	51018,5	31,9	59020,8	32,6
Соціальний захист та соціальне забезпечення	27257,7	20,0	35223,6	22,0	41894,5	23,1
Разом	127142,2	93,3	152020,3	95,2	178269,1	98,5
Міжбюджетні трансферти	7769,0	5,7	6624,8	4,1	2718,6	1,5
Кошти, що передаються із загального фонду бюджету до бюджету розвитку	1343,7	1,0	1115,1	0,7	-	-
Всього видатків	136254,9	100	159760,2	100	180987,8	100

* Складено автором на основі даних [5].

Аналіз структури видатків місцевих бюджетів України згідно з функціональною класифікацією видатків бюджету за 2009 – 2011 рр. свідчить, що найбільшу частку у їх обсязі займають видатки на освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення, а також на охорону здоров'я (табл. 1). Таким чином, видатки місцевих бюджетів України мають переважно соціальне спрямування. З одного боку, соціальна спрямованість місцевих бюджетів України відповідає міжнародній практиці, з іншого – в Україні бюджетні кошти фактично «проїдаються», а не спрямовуються на соціально-економічний розвиток. Основну частку видатків бюджетних установ, у тому числі тих, що фінансуються з місцевих бюджетів, складають видатки на заробітну плату та нарахування на неї. А враховуючи ще й те, що в Україні рівень заробітної плати працівників бюджетних установ порівняно з країнами

Європи є низьким, можна стверджувати про значну обмеженість бюджетних ресурсів на локальному рівні.

Згідно з економічною класифікацією видатків у структурі видатків місцевих бюджетів України у 2011 Р. переважали поточні видатки, а капітальні видатки склали лише 9,6 % [5]. Це ще раз підтверджує недостатнє фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування для виконання своїх повноважень та ефективного управління бюджетними ресурсами.

Вищезазначене не відповідає положенням Європейської хартії місцевого самоврядування, до якої приєдналась Україна. Зокрема у Хартії зазначено, що обсяг фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування має відповідати їх функціям, визначеним законом [6]. Тому необхідно посилити дохідну базу місцевих бюджетів України, особливо у частині власних надходжень, з тим, щоб органи

місцевого самоврядування мали змогу реалізовувати власні ініціативи на місцях. Адже часто бюджетних ресурсів не вистачає для виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень, а виходом із ситуації стає спрямування і так обмежених власних надходжень на покриття делегованих видатків.

Варто зазначити, що бюджетні ресурси є завжди обмеженими. Проте в умовах гострого обмеження фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування вони не можуть виконувати свої повноваження та надавати відповідні суспільні послуги, гарантовані законодавством. Наявність же достатнього обсягу бюджетних коштів дасть змогу адекватно оцінювати ефективність діяльності місцевих самоврядних органів щодо розробки та реалізації локальної бюджетної політики.

Пріоритетними завданнями бюджетної політики місцевих органів самоврядування сьогодні доцільно обирати модернізацію бюджетного сектору економіки, орієнтацію здійснення бюджетних видатків із дотриманням принципів економності, зниження енерго- та матеріалоємності [7, с. 48]. Реалізація зазначених завдань сприятиме оптимізації видаткової частини бюджету.

Дуже важливо дотримуватися принципу ефективного та результативного використання бюджетних коштів при формуванні та виконанні місцевих бюджетів за видатками. Цей принцип задекларований у Бюджетному кодексі України та означає необхідність прагнення учасників бюджетного процесу до досягнення максимального результату при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів [8]. У такому аспекті позитивним зрушенням у вітчизняній практиці стало запровадження програмної класифікації видатків бюджету та застосування програмно-цільового методу виконання бюджетів. Чинна програмна класифікація поєднує функціональну та економічну класифікації видатків бюджету, а також має яскраво виражений відомчий характер; вона потребує удосконалення та приведення у відповідність до міжнародних стандартів [9, с. 104]. Переваги застосування програмно-цільового методу виконання бюджетів пов'язані із зосередженням уваги при складанні бюджету на результатах діяльності місцевої влади, що сприяє посиленню дієвості та ефективності місцевого самоврядування.

Запровадження програмно-цільового методу виконання місцевих бюджетів в Україні пов'язане із уведенням у вітчизняну практику середньострокового бюджетного прогнозування, адже бюджетні програми можуть розроблятися на декілька років. Так Бюджетним кодексом передбачене обов'язкове складання прогнозу місцевого бюджету на наступні за плановим два бюджетні роки [8]. На цьому етапі слід активізувати запровадження середньо- та довгострокового бюджетного прогнозування та планування на місцевому рівні, а також чітко визначити на законодавчому рівні порядок фінансування довгострокових проектів (багаторічних програм), який би гарантував їх щорічне фінансування у визначеному обсязі до завершення. Це би дало змогу вирішити проблему, яка стоїть перед недодержанням строків завершення інвестиційних

проектів, які фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів України [10, с. 26].

Стратегічне бюджетне планування широко застосовується у країнах із ринковою економікою, зокрема у США, Великобританії, Франції, Канаді, Німеччині [11, с. 47]. Україні також доцільно переймати такий досвід, адже багаторічне бюджетне планування: дає змогу оцінити відповідність бюджетної політики на цьому етапі, а також упродовж декількох наступних років - фіскальній стратегії держави; дозволяє підвищити успішність розподілу бюджетних ресурсів, посилити прозорість бюджетного процесу, розставити чіткі пріоритети у витратанні бюджетних коштів на перспективу.

З метою зростання ефективності використання бюджетних коштів та в межах оптимізації видатків місцевих бюджетів України необхідно здійснювати стимулювання бюджетних інвестицій на локальному рівні. Спрямування таких бюджетних інвестицій на фінансову підтримку промисловості, комунального господарства, транспорту і зв'язку сприятиме соціально-економічному розвитку відповідного регіону, збільшенню рівня його податкоспроможності та підвищенню добробуту громадян [3, с. 95]. Таким чином, оптимізація структури видатків місцевих бюджетів через підвищення податкового потенціалу регіону призводить до розширення дохідної бази місцевих бюджетів та допомагає вирішити проблеми нестачі бюджетних ресурсів.

Ще однією важливою проблемою формування та виконання місцевих бюджетів України за видатками є значна бюджетна централізація, що відображається у розподілі бюджетних ресурсів за принципом «зверху вниз». На цьому етапі частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України складає близько 50% [12, с. 88]. Безперечно, за таких умов необхідно вживати заходів щодо децентралізації вітчизняної бюджетної системи та зменшення обсягів перерозподілу бюджетних ресурсів через державний бюджет. Проте необхідно також вдосконалювати порядок та умови надання міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам в Україні, і надавати їх із дотриманням принципів справедливості та неупередженості. Наприклад, у вітчизняній практиці можна застосувати досвід європейських країн щодо визначення обсягу міжбюджетних дотацій із урахуванням результатів виконання бюджетних програм.

Ефективність виконання місцевих бюджетів за видатками залежить від рівня організації та дієвості бюджетного контролю. Незважаючи на наявність розгалуженої системи органів державного фінансового контролю, на цьому етапі необхідно підвищувати його ефективність. Слід запроваджувати прогресивні форми та методи фінансового контролю, сприяти диверсифікації його видів за суб'єктами здійснення контрольних заходів.

Отже, з метою удосконалення формування та виконання місцевих бюджетів України за видатками доцільно посилити дохідну базу місцевих бюджетів, здійснювати оптимізацію їх видатків, вживати заходів для підвищення ефективності використання бюджетних коштів, посилити бюджетний контроль.

Список літератури

1. *Місцеві фінанси [Текст] : підр. / [Кириленко О. П., Квасовський О. Р., Лучка А. В. та ін.] ; за ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.*
2. *Сафонова, Л. Д. Теоретичні засади управління видатками бюджету [Текст] / Л. Д. Сафонова, Т. С. Невешкіна // Фінанси України.*

- 2011. - № 3. - С. 100-110.

3. Снісаренко, О. Б. Оптимізація структури видатків бюджетів регіону як інструмент підвищення податкового потенціалу [Текст] / О. Б. Снісаренко, Ю. Ю. Гусева // *Фінанси України*. - 2011. - № 3. - С. 92-99.
4. *Фінанси* [Текст] : підр. / [Юрій С. І., Алексеєнко Л. М., Дем'янишин В. Г. та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. - 2-ге вид. переробл. і доповн. - К.: Знання, 2012. - 687 с.
5. Річні звіти про виконання Державного бюджету України за 2007-2011 рр. [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. - Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/docscatalog>.
6. Європейська хартія місцевого самоврядування. - Страсбург, 1985 / Ратифіковано Законом України від 15.07.97 Р. № 452/97-ВР (у редакції від 16.11.2009 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036.
7. Радіонов, Ю. Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів [Текст] / Ю. Д. Радіонов // *Фінанси України*. - 2011. - № 5. - С. 47-55.
8. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 Р. № 2456-17 (у редакції від 18.10.2012 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
9. Дем'янишин, В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України [Текст] : монографія / В. Г. Дем'янишин. - Тернопіль: ТНЕУ, 2008. - 496 с.
10. Луніна, І. О. Капітальні трансферти місцевим бюджетам: підходи до створення ефективної системи управління [Текст] / І. О. Луніна // *Фінанси України*. - 2011. - № 2. - С. 24-34.
11. Остріченко, Ю. В. Досвід застосування стратегічного бюджетного планування в країнах з ринковою економікою [Текст] / Ю. В. Остріченко // *Наукові праці НДФІ*. - 2011. - № 1 (54). - С. 44-52.
12. Стефанюк, І. Б. Актуальні аспекти міжбюджетних відносин у світлі нової редакції Бюджетного кодексу України [Текст] / І. Б. Стефанюк, Н. Е. Крисюк // *Фінанси України*. - 2011. - № 2. - С. 86-96.

РЕЗЮМЕ

Лубкей Надежда

Проблемные аспекты формирования и исполнения местных бюджетов Украины по расходам

Проведено аналіз структури та динаміки витрат місцевих бюджетів в Україні. Розглянуті основні проблеми формування та виконання місцевих бюджетів по расходам і визначені шляхи їх подолання.

RESUME

Lubkey Nadiya

The problem aspects of formation and execution of the local budgets of Ukraine for expenditures

The analysis of the structure and dynamics of the expenditures of local budgets of Ukraine is carried out. The main problems of formation and execution of the local budgets expenditures are considered and the ways to overcome them are specified.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2012 р.

Зарема МАНДРАЖИкандидат экономических наук,
доцент кафедры учета и аудита,
Крымский инженерно-педагогический университет**Елизавета ЛОШАКОВА**

Крымский инженерно-педагогический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены проблемы бухгалтерского учета и отчетности в зарубежных странах, классификация показателей маржинального анализа финансовых результатов аграрных предприятий. Разработана модель их формирования на основе маржинального анализа.

Ключевые слова: маржинальный доход, отчет о прибылях и убытках, отчет о финансовых результатах, анализ, модель формирования финансовых результатов.

Оценка современного состояния сельскохозяйственной отрасли показывает, что будущее украинской экономики во многом зависит от достоверности информации, обеспечивающей реальное отражение финансового положения и финансовых результатов производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. В этой связи финансовая отчетность должна содержать всю информацию о фактических и потенциальных последствиях хозяйственных операций и событий, способных повлиять на решения, принимаемые на основании данной отчетности. В условиях кризиса и экономической нестабильности все большее значение приобретает система изучения поведения расходов с целью выявления источников их сокращения. Именно таким является подход, основанный на маргинальном анализе. Основным источником информации о доходах и расходах деятельности на предприятии выступает Отчет о финансовых результатах деятельности предприятия (форма №2). В зарубежных странах практикуется внедрение маржинального дохода, постоянных и переменных расходов в состав Отчета о прибыли и убытках. В украинской бухгалтерской практике на сегодняшний момент на большинстве предприятий имеются элементы системы учета по расчету себестоимости продукции, формированию маржинального дохода, однако единой системы отражения этих показателей в отчетности не существует. Как следствие, оперативность принятия управленческих решений значительно усложняется, следовательно, большинство принимаемых решений является неэффективными. Таким образом, вопрос разработки информационной поддержки и модели расчета себестоимости с определением маржинального дохода по предприятию, а также отражения в отчетности маржинального анализа по этим показателям является весьма актуальным.

Теоретические и методологические основы экономического анализа приведены в трудах ученых Ф. Ф. Бутынца [1], М. Д. Билык, О. В. Павловской, Н. Н. Притуляка, Н. Ю. Невмержицкой [2]. В ходе исследования были рассмотрены проблемы бухгалтерского учета и отчетности в зарубежных

странах в научных трудах таких ученых, как Д. А. Панкова [3] и О. В. Соловьёвой [4].

В. В. Пасенко рассматривает классификацию показателей маржинального анализа финансовых результатов аграрных предприятий в зависимости от видов себестоимости продукции и уточнения видов маржинального дохода и их состава, используемых для проведения внутривозвращенного (управленческого) анализа финансовых результатов предприятия [5, с. 14].

Целью статьи является разработка модели формирования финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий на основе маржинального анализа.

Учетная система конкретной страны ориентируется, как правило, на использование основных пользователей финансовой отчетности.

Для совершенствования учета финансовых результатов целесообразно изучить методику составления Отчета о прибыли и убытках. В нем отражаются конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия (прибыли или убытки), полученные за отчетный период, абсолютный и относительный уровень прибыльности (рентабельности) предприятия, достигнутый за время, прошедшее со дня составления предыдущего отчета.

Традиционная (постатейная) форма отчета о прибылях и убытках, применяемая для целей внешней отчетности, построена по принципу функциональной классификации затрат, а именно: сопоставления производственных затрат и непроизводственных (или общефирменных) расходов [6, с. 65]. В альтернативной форме отчета о прибылях и убытках, называемой отчетом с выведением маржинальной прибыли, затраты объединяются не по функции, а в динамике. В ней отражаются отношения переменных и постоянных затрат независимо от характера функций, связанных с той или иной статьей затрат. Маржинальный подход к определению прибыли обеспечивает получение данных, необходимых для управленческого планирования и принятия решений. Например, маржинальный подход применяется при:

– равновесном анализе и анализе соотношения «затраты-объем производства-прибыль»;

- оценке эффективности работы структурного подразделения и его руководителя;
- принятии краткосрочных и нестандартных решений.

Вместе с тем форма отчета с выведением маржинальной прибыли неприменима для целей налогообложения и внешней отчетности, так как постоянные накладные расходы не считаются в ней элементом производственной себестоимости [7, с. 78]. Такой отчет служит выражением понятия маржинальной прибыли, представляющей собой разность между выручкой от продаж и переменными

затратами. В отличие от него, в традиционной схеме заложено понятие валовой прибыли, выражающей разницу между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции. Оба понятия самостоятельны; они никак не связаны друг с другом. Валовая прибыль служит для покрытия непроизводственных затрат, в то время как маржинальная прибыль применяется для покрытия постоянных затрат [8, с. 60].

В таблице 1 приведен пример расчета чистой прибыли по традиционной схеме с маржинальной схемой отчетности.

Таблица 1. Сравнительный анализ традиционной и маржинальной системы формирования отчетности

Показатели	Сумма в у.е.	
Традиционная схема		
Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг)		15000
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)		7000
Валовая прибыль		8000
Общепроизводственные расходы		3600
Расходы на сбыт	2100	
Административные расходы	1500	
Чистая прибыль		4400
Маржинальная схема		
Выручка от продаж		1500
Переменные расходы:		6100
Производственные расходы	4000	
Расходы на сбыт	1600	
Административные расходы	500	
Маржинальная прибыль		8900
Постоянные расходы:		4500
Производственные расходы	3000	
Расходы на сбыт	500	
Административные расходы	1000	
Чистая прибыль		4400

*Разработано автором

Используя таблицу 1 и порядок формирования чистой прибыли (убытка) в соответствии с П(С)БУ №3 «Отчет о финансовых результатах» [9], разработаем модель формирования финансовых результатов, которая будет включать переменные и постоянные расходы. Данная модель изображена на рис. 1.

Таким образом, переход к формированию в бухгалтерском учете производственной себестоимости продукции по неполным затратам требует внедрения методики анализа влияния переменных и постоянных затрат на величину маржинального дохода.

На основе исследования анализа формирования финансовых результатов в сельскохозяйственных предприятиях в работе Пасенко В.В. систематизированы и уточнены виды и состав маржинального дохода, классификация показателей маржинального анализа финансовых результатов в зависимости от видов себестоимости.

Выполненные исследования позволили выделить следующие виды маржинального дохода и их состав:

- маржинальный валовой доход, включающий валовой доход от основной деятельности и сумму постоянных затрат;
- маржинальный производственно-коммерческий доход, который состоит из прибыли, определенной по полной себестоимости продукции, и суммы постоянных расходов;
- маржинальный доход сегмента, который включает прибыль сегмента и сумму постоянных затрат;
- маржинальный доход сельскохозяйственной

деятельности, который включает прибыль от основной деятельности, определенный согласно п.19 П(С)БУ 30 «Биологические активы», и сумму постоянных затрат [5, с. 14].

Данная классификация маржинального дохода представляет интерес для дальнейшего её использования при планировании и прогнозировании прибыли. Однако данную классификацию целесообразно использовать исключительно для сельскохозяйственных предприятий в отдельном приложении к Отчету о финансовых результатах. С целью унификации данных считаем целесообразным, ограничиться включением в состав статей Формы №2 классификации расходов на переменные и постоянные, также маржинального валового дохода.

Состав показателей в данном отчете представлен в таблице 2.

Сельское хозяйство - это специфический вид деятельности. Факторами производства, помимо прочих в этой отрасли, выступает земля, вода, солнечная энергия, растения, животные, которые и обуславливают его специфические особенности, как следствие своеобразный характер действия экономических законов в сельском хозяйстве, специфику его воспроизводства и развития. Таким образом, финансовая отчетность должна содержать всю информацию, о фактических и потенциальных последствиях хозяйственных операций и событий, способных повлиять на решение, которые принимаются, основываясь на ней. Такой информацией могут

обеспечить результаты маржинального анализа данных о результате маржинального анализа на доходов и расходов на предприятии. Следовательно, сельскохозяйственных предприятиях будет применение отчета о доходах и расходах с включением эффективным.

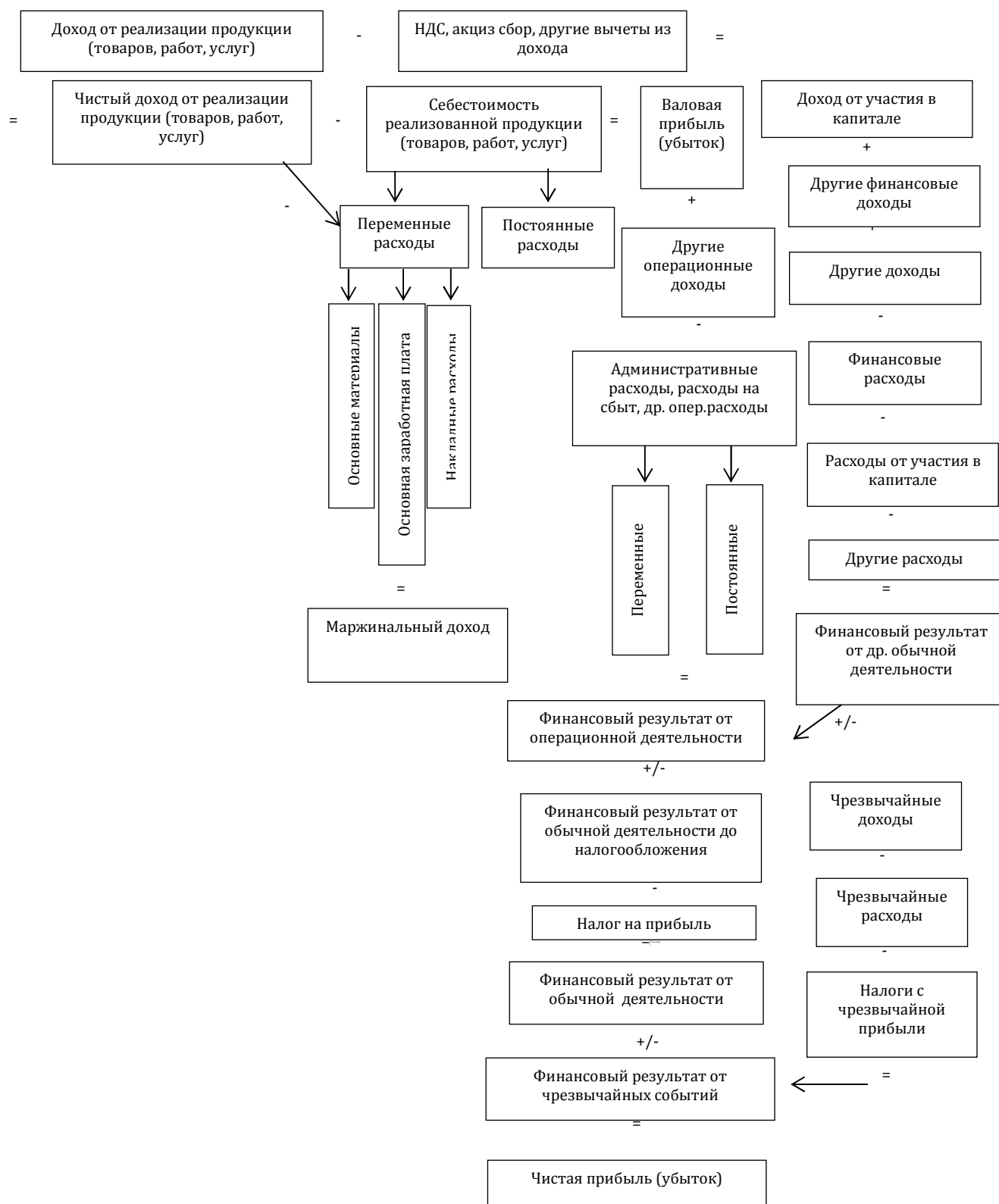


Рис. 1. Модель формирования финансовых результатов с использованием маржинального дохода

Таблица 2. Отчет о финансовых результатах деятельности предприятия, тыс. грн*

Статья	Код строки
Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	010
Налог на добавленную стоимость	015
Акцизный сбор	020
Другие вычеты из дохода	030
Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	035
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	040
Переменные расходы производственной деятельности	041
Постоянные расходы производственной деятельности	042
Валовая:	
прибыль	050
убыток	055
Валовой маржинальный доход	056
Прочие операционные доходы	060
Административные расходы	070
Расходы на сбыт	080
Прочие операционные расходы	090
Финансовые результаты от операционной деятельности:	
прибыль	100
убыток	105
Доход от участия в капитале	110
Другие финансовые доходы	120
Прочие доходы	130
Финансовые расходы	140
Потери от участия в капитале	150
Прочие расходы	160
Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения:	
прибыль	170
убыток	175
Налог на прибыль от обычной деятельности	180
Финансовые результаты от обычной деятельности:	
прибыль	190
убыток	195
Недвижимость:	
доходы	200
расходы	205
Налоги с чрезвычайной прибыли	210
Чистая:	
прибыль	220
убыток	225

*Разработано автором

Список литературы

1. *Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник [для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.*
2. *Фінансовий аналіз [Текст] : [навч. посібник] / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.*
3. *Панков, Д. А. Бухгалтерский учет и анализ в зарубежных странах [Текст] : [учеб. по собие] / Д. А. Панков. – Мн.: ИП "Экоперспектива", 1998. – 120-121 с.*
4. *Соловьева, О. В. Зарубежные стандарты учета и отчетности [Текст] / О. В. Соловьева. – Москва, «Аналитика-Пресс», 1998. – 230-232 с.*
5. *Пасенко, В. В. Учет и анализ финансовых результатов аграрных предприятий [Текст] : автореферат диссертации на соискание научной степени кандидата экономических наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Пасенко В. В. – Национального научного центра «Институт аграрной экономики» УААН. - Киев, 2008 – 14 с.*
6. *Сопко, В. Організація бухгалтерського обліку економічного контролю та аналізу [Текст] : підручник / В.Сопко, В. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2000. – 120 с.*
7. *Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа [Текст] / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 65 с.*
8. *Головка, Т. В. Стратегічний аналіз [Текст] : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Т. В. Головка, С. В. Загова. – К.: КНЕУ, 2002. – 81 с.*
9. *Отчет о финансовых результатах [Электронный ресурс] : положение (стандарт) бухгалтерского учета 3 с изменениями и дополнениями, последние из которых внесены приказами Министерства финансов Украины от 9 декабря 2011 года 1591.- Режим доступа: <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu3/>.*

РЕЗЮМЕ

Мандражи Зарема, Лошакова Елизавета

Совершенствование методики анализа финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий

Рассмотрены проблемы бухгалтерского учета и отчетности в зарубежных странах, классификация показателей маржинального анализа финансовых результатов аграрных предприятий. Разработана модель формирования финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий на основе маржинального анализа.

RESUME

Mandrazhi Zarema, Loshakova Elizaveta

Improving methods of analysis of financial condition and results of agricultural enterprises

The problems of accounting and reporting in foreign countries, the classification performance of marginal analysis of financial results of agricultural enterprises. A model of the formation of the financial performance of agricultural enterprises on the basis of marginal analysis.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.

СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО: ПОНЯТТЯ І РІЗНОВИДИ

Розглянуто сутність та особливості страхового посередництва, розроблено класифікацію страхових посередників згідно з основними критеріями та підсумовано їх функції на страхових ринках. Визначено основні проблеми діяльності страхових посередників в Україні та запропоновано основні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: страховий ринок, страховий продукт, дистрибуція, страхові посередники, страховий агент, страховий брокер, перестраховий брокер.

Розвиток конкуренції на фінансовому ринку України стимулює страхові компанії максимально урізноманітнювати страхові продукти та дедалі інтенсивніше поширювати нові. Для того, щоб донести потенційним споживачам інформацію про свої продукти і їх успішно реалізувати, страхові компанії застосовують на ринку різні методи та механізми. Проте потенційним клієнтам здебільшого важко зорієнтуватись у різноманітті страхових продуктів. Тому для дистрибуції страхових продуктів та полегшення розуміння сутності механізму страхування для пересічного громадянина дедалі більшу роль на фінансових ринках починає відігравати страхове посередництво.

Розвиток страхового посередництва на фінансовому ринку України перебуває на етапі становлення, тому останніми роками вітчизняна наука доволі активно досліджує проблематику діяльності страхових посередників. До українських науковців, які займаються вивченням цього питання, слід зарахувати В. Д. Базилевича, О. М. Залетова, С. С. Осадця, В. М. Фурмана. Серед російських вчених, які розглядають у своїх наукових працях діяльність страхових посередників, можна назвати А. Н. Зубця, К. Е. Турбіну, В. В. Шахова. Вагомий внесок у розвиток страхової науки в галузі страхового посередництва належить польським науковцям, зокрема Ю. Вітковській, Е. Ковалевському, А. Куфель-Семінській, Я. Покшивняку Т. Санговському.

Однак достатнього наукового вивчення ця тематика ще не отримала, дослідження сутності страхового посередництва в економічній науці ще тривають. Тому метою цієї статті є систематизація поглядів українських та зарубіжних науковців на сутність страхового посередництва та визначення його функцій на страхових ринках.

Для реалізації вищезазначеної мети нам необхідно: дослідити поняття «страхове посередництво», використовуючи законодавство України, Європейського Союзу та погляди українських і зарубіжних науковців;

проаналізувати основні критерії класифікації страхових посередників;

підсумувати погляди українських та зарубіжних вчених на функції страхових посередників на страхових ринках.

Термін «посередництво» завжди асоціюється з тристоронніми відносинами, тобто посередник завжди повинен знаходитись між двома іншими суб'єктами. У фінансово-економічному словнику А. Г. Загородній трактує поняття «посередництво» як «форму підприємницької діяльності переважно у сфері послуг

для налагоджування зв'язків між виробниками і споживачами, продавцями і покупцями з метою прискорити та полегшити рух, обіг продукції, грошей, валюти, інформації» [1, с. 697]. Відповідно, посередником за А. Г. Загороднім може бути «юридична або фізична особа, яка займається посередництвом – сприяє налагодженню контактів, укладанню угод і здійсненню операцій між виробниками та споживачами, продавцями та покупцями товарів і послуг» [1, с. 696].

Визначення поняття «посередництва» міститься в Статті 295 Пункт 1 Господарського кодексу України, яка трактує посередництво (комерційне) як «підприємницьку діяльність, що полягає в наданні посередником послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності, шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє» [2, ст. 295 п.1].

У проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» законодавець вперше пропонує додати визначення страхового посередництва. За ним страхове посередництво – «це діяльність щодо пропонування укладання договорів страхування (перестраховання), а також інші дії, спрямовані на укладання таких договорів, у тому числі можливість визначення ступеня страхового ризику, його оцінка і аналіз; супроводження договорів страхування, сприяння врегулюванню заявлених страхових випадків, виплати страхового відшкодування» [3, ст.1].

Рекомендуючи додати до Закону України «Про страхування» визначення страхового посередництва, законодавець швидше за все керувався нормами Європейського права, а саме Директивою Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЕС від 09 грудня 2002 року «Про страхове посередництво»¹. У Пункті 3 Статті 2 Директиви страхове посередництво трактується, як «... діяльність, що пов'язана з презентацією, формуванням пропозицій або виконанням підготовчих робіт з укладання договору страхування або участь в адмініструванні та обслуговуванні таких договорів, особливо при настанні збитку» [5, с. 372].

Визначення страхового посередництва не є єдино прийнятним у країнах Європейського Союзу, і Директива Європейського Парламенту і Ради дає право цим країнам застосовувати власне тлумачення цього поняття. Наприклад, польський Закон «Про страхове

¹ Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on insurance mediation

посередництво» тлумачить поняття «страхове посередництво» як «діяльність, пов'язану з виконанням фактичних або юридичних дій щодо укладання або виконання договорів страхування. Посередницькі функції виконуються винятково страховими агентами або брокерами» [6, с. 199].

У німецькій літературі посередниками визнаються особи, які, не будучи ні страхувальником, ні страховиком, на підставі цивільно-правового договору «торують» шлях до укладання договору страхування, виконуючи посередницькі функції при його укладенні або укладають його, або можуть допомагати у його продажі [7, с. 416].

На нашу думку, визначення страхового посередництва, яке пропонується затвердити в новій редакції Закону України «Про страхування», є правильним і в повному обсязі відображає функції посередників на страховому ринку. Тому, керуючись вищезазначеними визначеннями, можемо виділити такі різновиди діяльності посередників на страхових ринках:

- діяльність, яка пов'язана з підготовчими роботами до укладення договору страхування (наприклад, оцінка ризику, розробка пропозиції);
- діяльність, яка пов'язана з укладанням договору страхування (разом із отриманням від страхувальника страхового платежу);
- діяльність після укладення договору страхування (нагадування клієнтові про термін сплати платежів, інформування про можливості розширення сфери дії страхового захисту);
- діяльність після настання страхового випадку (допомога при врегулюванні збитків).

Більш детальні функції посередників будуть розглянуті нами при дослідженні кожного з них окремо. Тому зараз перейдемо до класифікації страхових посередників на страхових ринках.

Директива Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЄС від 09 грудня 2002 року «Про страхове посередництво» класифікує страхових посередників за критерієм залежності і поділяє їх на «залежних» і «незалежних» [5, с. 372]. «Залежними» посередниками, за Директивою, може бути кожна особа, яка виконує посередницькі функції для або від імені однієї або більше страхових компаній у випадку, якщо пропонувані страхові продукти не є між собою конкурентними.² За дії залежного посередника відповідає страхова компанія, продукти якої він пропонує [5, с. 372]. Натомість «незалежними посередниками», як це зазначено в Директиві, є посередники, за дії котрих страхова компанія не несе відповідальності, а вони повинні мати поліс обов'язкового страхування цивільної відповідальності або певні фінансові гарантії [5, с. 377].

На підставі вищенаведених визначень до залежних посередників можна зарахувати страхових агентів, оскільки критерій залежності полягає у виконанні

функцій від імені страхової компанії, яка несе за нього відповідальність. Тоді незалежними посередниками можуть бути брокери, за яких страхова компанія не несе відповідальності.

Виходячи із визначення, що подається Директивою відносно залежних посередників, науковці класифікують їх за критерієм кількості суб'єктів від імені та на користь котрих вони працюють. На цій підставі залежних посередників поділяють на страхових агентів¹ та мультиагентів². Страховий агент, або як ще його називає польський науковець Т. Санговський, «винятковий агент» [8, с. 101], характерний для європейської практики дистрибуції страхових продуктів, представляє інтереси лише однієї страхової компанії, натомість мультиагент, який характерний для американського страхового ринку, може одночасно працювати на декілька страхових компаній³ [9, с. 166].

Щодо незалежних посередників, тобто брокерів, у страховій літературі їх класифікують за різновидом діяльності - брокери можуть виконувати посередницькі функції у страхуванні та перестрахованні. Тому в законодавчих актах [10, ст.15] та наукових джерелах [4, с.18-33] їх поділяють на брокерів страхових та перестрахових.

Таким чином, за критерієм залежності страхових посередників можна класифікувати за допомогою такої схеми (рис. 1).

Розглянемо детальніше суть та функції залежних та незалежних страхових посередників.

На страхових ринках найбільш масово представлені «залежні посередники» - страхові агенти 1 (виняткові та мультиагенти).

Аналіз українських наукових джерел свідчить, що більшість науковців [11, С. 128], [12, с. 47], [1, с. 10] використовують визначення страхового агента, яке міститься в Законі України «Про страхування». Відповідно до Статті 15 цього Закону страховими агентами визнаються «фізичні або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика і виконують частину його страхової діяльності» [10, ст. 15].

На думку українського науковця О.М. Залетова, страховий агент - «це особа, яка уповноважена виступати від імені страховика, має право на одержання певної винагороди за свої послуги і відшкодування тих витрат, яких зазнала в ході здійснення від імені страховика доручених дій» [4, с. 46].

¹ О. М. Залетов їх називає «корпоративними агентами» [4, с. 48], К. Е. Турбіна - «зв'язаними» [9, с. 166].

² О.М. Залетов їх називає ринковими агентами [4, с. 49], К. Е. Турбіна - «незалежними агентами» [9, с. 166].

³ З цієї точки зору мультиагентів можна було б віднести до незалежних посередників, однак свобода вибору мультиагента обмежується лише пропозиціями тих страхових компаній, інтереси яких він представляє. Важко було б говорити про його незалежність в тому обсязі, якою володіє брокер, котрий має свободу вибору серед усіх страхових компаній, які працюють на страховому ринку. Тому польський науковець Е. Ковалевський називає мультиагента «частково незалежним» [7, с. 430].

¹ Термін «агент» походить з латинської *agens, agentis* - діючий, чинний [10, с.10].

² В проекті Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» законодавець пропонує ввести поняття «пов'язаний страховий посередник». Визначення, яке пропонує затвердити законодавець подібне до визначення Директиви Європейського Парламенту і Ради. В проекті Закону пов'язаний посередник - це «особа, яка здійснює посередницьку діяльність для і від імені однієї або декількох страхових компаній по відношенню до страхових продуктів, які не конкурують між собою, але при цьому не інкасує страхові премії чи грошові кошти, призначені для клієнта, та діє під повною відповідальністю цих страховиків за вказані продукти, що ними відповідно підтверджується» [3, ст.1].

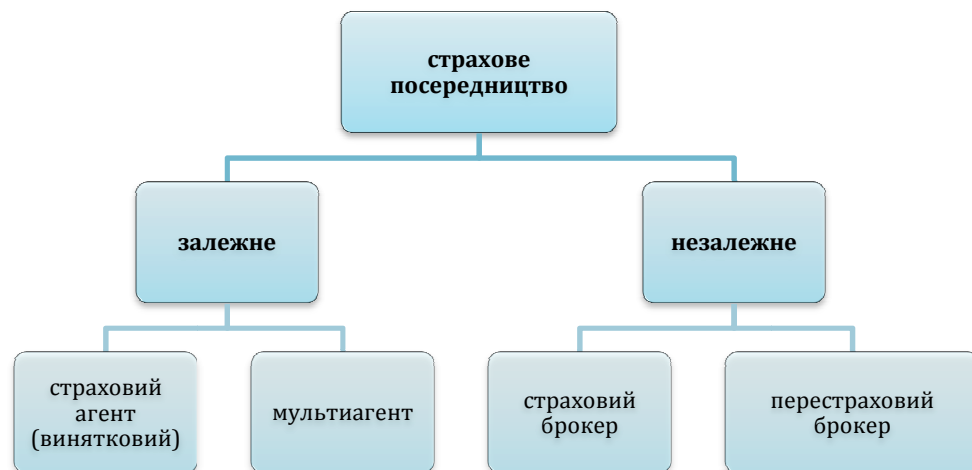


Рис. 1. Класифікація страхового посередництва за критерієм залежності

Англійський економіст Д. Бланд зазначає, що з точки зору страховика, страховим агентом є особа, яка отримує винагороду за роботу з покупцями страхової послуги у своїй страховій компанії [13, с.146].

Польський Закон «Про страхове посередництво», який адаптований до Директиви Європейського Парламенту і Ради 2002/92/ЕС від 09 грудня 2002 визначає, що «страховим агентом може бути суб'єкт господарювання, який виконує свою діяльність на підставі агентського договору, укладеного зі страховою компанією і занесений до реєстру страхових агентів» [5, с. 200].

Спільним для вищенаведених визначень є те, що страховий агент представляє за винагороду страхову компанію та діє винятково в її інтересах.

Законом України «Про страхування» передбачено, що діяльність страхових агентів полягає в укладанні договорів страхування, одержанні страхових платежів, а також вони виконують роботи, пов'язані зі здійсненням страхових виплат та страхових відшкодувань [10, ст. 15]. Однак це далеко не повний перелік функцій, які виконує страховий агент на страховому ринку.

Українські науковці К. В. Шелехов та В. Д. Бігдаш наводять такі функції:

- рекламування страхових послуг,
- консультування клієнтів,
- виконання робіт, пов'язаних з укладанням і виконанням договорів страхування [6, с. 100].

На нашу думку, остання функція є дуже важливою у роботі страхового агента, оскільки до неї може належати:

- підготовка відповідної документації, яка необхідна для укладання договору;
- укладання договору страхування;
- встановлення так званої «опіки» над клієнтом, котра полягає в нагадуванні йому про термін сплати платежів, інформування про можливості розширення сфери дії страхового захисту, а також про закінчення дії договору страхування;
- оформлення документів для виплати страхових сум або відшкодування.

Саме від якості виконання цих дій здебільшого залежить, чи буде клієнт страхуватись у страховій компанії, що її представляє агент, чи ні.

Більш конкретні функції страхових агентів регламентуються агентським договором, який

укладається між страховою компанією та агентом або посадовою інструкцією, якщо агент знаходиться в трудових відносинах зі страховиком.

Другою групою страхових посередників на страхових ринках є страхові та перестрахові брокери 1.

Як і у випадку тлумачення поняття «страховий агент», визначення страхового брокера українські науковці [11, с. 128], [12, с. 47], [1, с. 96] подають, використовуючи Закон України «Про страхування». У ньому законодавець зазначає, що страхові брокери – «це юридичні або фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник» [10, ст. 15].

Продовжуючи визначення, яке дає законодавець, О. М. Залєтов вважає, що страховий брокер – «це фахівець, котрий володіє найбільш повною інформацією про стан страхового ринку» [4, с. 19], проте таке визначення, на нашу думку, є максимально загальним і тому корисне незначною мірою.

Російський науковець А. Н. Зубець зазначає, що «страхові брокери – це незалежні фізичні чи юридичні особи, посередники, які представляють клієнта у взаємовідносинах зі страховиком» [14].

На думку російського брокера Г. Грїшина, діяльність страхового брокера – «це професійна активність людей, які діють за принципом повної свободи підприємницької діяльності з метою пошуку оптимального страхового захисту» [15, с. 52].

Польський закон «Про страхове посередництво» трактує поняття «брокер» як фізичну або юридичну особу, яка має дозвіл на виконання брокерської діяльності та внесена до реєстру страхових брокерів [5,

¹ Поняття «брокер» походить з англійської мови *broker* - брокер, маклер [1, с. 96]. Польський науковець Е. Ковалевський зазначає, що етимологія слова «брокер» походить із старофранцузької мови, у якій *brocheor* - гуртовий продавець вин [7, с. 440]. У німецькій економічній літературі довший час домінувало поняття «маклер». Це було пов'язане з тим, що у довоєнний період переважали угоди з морського страхування, які уклали морські маклери і їх діяльність регламентувалась морським кодексом.

с.272]. Під брокерською діяльністю польський законодавець має на увазі «діяльність, пов'язану з укладанням або доведенням до укладання договору страхування, виконання підготовчих робіт, пов'язаних з укладанням договору страхування, а також участь в управлінні та виконанні договорів страхування, в тому числі у виплаті страхового відшкодування» [5, с. 260].

Таким чином, спільним для вищезазначених визначень є те, що страховий брокер у своїй діяльності не залежить від страхової компанії, він представляє свого клієнта, який бажає розмістити свій ризик у страховій компанії і керується тільки його інтересами. Це суттєва різниця між страховим брокером і страховим агентом, який представляє інтереси однієї або кількох страхових компаній.

У страховій літературі науковці по-різному описують функції страхових брокерів, у більшості випадків вони зводяться до роз'яснення етапів роботи брокера на ринку. Так О. М. Залетов зазначає, що брокер може виконувати такі роботи на користь свого клієнта:

- експертиза ризиків страхувальника, узгодження умов страхування та підбір найбільш прийняттого варіанту страхового захисту;
- вибір надійного страховика, ґрунтуючись як на вигідних умовах страхування, так і на факторах, що свідчать про його надійний фінансовий стан та позитивну репутацію на ринку;
- переговори зі страховою компанією;
- допомога в оформленні документів для укладання договору страхування та при настанні страхового випадку [4, с. 22-30].

У російській страховій літературі функції брокера детально описує В. В. Шахов, які можна звести до таких:

- пошук та залучення клієнтів, котрі мають потребу в страхуванні;
- надання професійних консультацій щодо видів страхування, якими цікавиться клієнт, збір інформації, необхідної для укладення договору страхування;
- підготовка документів для укладання договору страхування і, якщо надано таке повноваження, укладання угоди;
- підготовка документів, необхідних для врегулювання збитків при настанні страхового випадку (за дорученням клієнта);
- організація послуг аварійних комісарів, експертів для оцінки розмірів збитків та визначення розмірів страхового відшкодування [16, с. 142].

Польський економіст Т. Санговський до вищезазначених функцій додає, що брокер перед тим, як допомогти клієнтові у виборі страхової компанії, здійснює детальний аналіз страхового ринку і специфіку діяльності клієнта. На основі цього визначає, який страховий захист потрібний його клієнтові. Науковець вважає, що брокери також можуть надавати послуги з управління ризиком (risk - management), однак це переважно стосується брокерів, які вже мають багаторічний досвід роботи на ринку [8, с. 177-179].

Таким чином, брокер супроводжує клієнта на усіх етапах дистрибуції страхової послуги. Найперше брокер починає свою діяльність з аналізу особливостей діяльності клієнта, а також об'єктів, які клієнт має намір застрахувати, і ризиків, які можуть їм загрожувати. На основі аналізу брокер формує проект договору страхування і здійснює переговори зі страховими

компаніями¹. Після переговорів брокер надає клієнтові усі отримані від страхових компаній пропозиції для укладання договору страхування та додає своєю рекомендацією [17, с. 62]. На основі цього брокер укладає договір страхування або асистує клієнтові при його укладанні. Особлива роль брокера відчувається при настанні страхового випадку. Тоді він повинен прослідкувати, щоб клієнт виконав усі умови договору, оскільки їх порушення може становити підставу для відмови у виплаті страхового відшкодування [17, с. 63].

Брокер також може представляти інтереси страхової компанії. Здебільшого це відбувається при дистрибуції перестрахових послуг, тобто при розміщенні ризиків страхової компанії у інших страховиків або перестрахових компаніях. Відповідно до Статті 15 Закону України «Про страхування» страхове посередництво у перестрахованні може здійснюватись тільки через перестрахових брокерів [10, ст. 15]. З точки зору конструкції таких відносин страховик стає подібним на страхувальника і називається перестраховальником [9, с. 168], а компанія, яка приймає ризик перестраховальника - перестраховиком. Якщо брокер обслуговує страхувальника і перестраховальника (страхову компанію), К. Е. Турбіна їх називає багатопрофільними або страховими і перестраховими брокерами [9, с. 168].

Підсумовуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що страхові посередники є важливою ланкою у процесі дистрибуції страхових продуктів. Вони допомагають страховим компаніям розширити клієнтську базу, сприяють збільшенню результатів продажів. Натомість, з точки зору клієнта, присутність посередників на страховому ринку дозволяє зекономити час на пошуки страхової компанії, посередник стає для клієнта консультантом у виборі необхідних умов страхування.

Однак на сьогодні в Україні страхові посередники не в повному обсязі реалізують свої функції. Про це свідчить їх невелика частка у загальних платежах на страховому ринку. Зокрема частка брокерів у дистрибуції страхових продуктів в Україні становить 5%, страхових агентів 25%. Водночас у країнах Європи ці показники набагато вищі. Наприклад, у сусідній Польщі частка брокерів у дистрибуції страхових продуктів становить 16%, страхових агентів - 58% [18].

Така ситуація пояснюється недостатньо розвинутою законодавчою базою, котра регулює їх діяльність. Тому першочерговими кроками на шляху вдосконалення діяльності страхових посередників в Україні повинні бути законодавчі зміни. Насамперед необхідно прийняти Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування». На нашу думку, зміни в ньому щодо страхового посередництва дозволять чітко розмежувати функції страхових агентів та страхових (перестрахових) брокерів, посилять вимоги до їх діяльності, оскільки передбачають навчання та сертифікацію агентів, а також страхування професійної відповідальності брокерів. Наступним кроком повинно бути прийняття Закону України «Про страхове посередництво».

На нашу думку, ці зміни не тільки покращать показники діяльності посередників на вітчизняному страховому ринку, а також сприятимуть наданню

¹ Брокер не проводить переговори з усіма страховими компаніями, які є на страховому ринку, це би було нереально. Як правило, для цього він вибирає три-чотири страховики [4, с.25]

якісних страхових послуг, що дозволить відновити фінансових консультантів та страхового ринку загалом. довіру населення до страхових посередників як

Список літератури

1. Загородній, А. Г. Фінансово-економічний словник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – [3-тє вид., випр. та доп.]. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000.-587 с.
2. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу: /www.rada.gov.ua.
3. Про внесення змін до Закону України „Про страхування”[Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://uainfur.com/zakonodavstvo/proekt-zakonu-pro-strahuvannia/>
4. Залетов, О. М. Страховое посредничество: теория і практика [Текст] : навчальний посібник / За редакцією О. М. Залетова. – К.: Міжнародна агенція “BeeZone”, 2004.-416 с.
5. Bałasz P., Szaniawski K. Ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Komentarz, Zakamycze, 2005
6. Шелехов К. В. Страхование [Текст] : учеб. пособие/ К. В. Шелехов, В. Д. Бугдаш. – К.: МАУП, 1998. – 424 с.
7. Kowalewski E. Prawo ubezpieczeń gospodarczych [Текст] / E. Kowalewski. – Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz-Toruń, 2006.
8. Sangowski T. Vademecum pośrednika ubezpieczeniowego [Текст] / T. Sangowski, red. T. Sangowski, Wyd. SAGA-Printing, Poznań 1996.
9. Турбина К. Е. Теория и практика страхования [Текст] : учебное пособие / Под. ред. К. Е. Турбиной.-М.: Анкил, 2003.-704 с.
10. Про страхування [Електронний ресурс]: закон України від 07.03.1996 №85/96-ВР//www.rada.gov.ua.
11. Осадець С. С. Страхування [Текст] : підручник / С. С. Осадець. – 2-ге вид./ С. С. Осадець. – КНЕУ. – 2002.
12. Базилевич, В. Д. Страховий ринок України [Текст] / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 1998. – 374 с.
13. Бланд, Д. Страхование: принципы и практика [Текст] / Сост. Д. Бланд. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 414 с.
14. Зубец, А. Н. Маркетинговое исследование страхового рынка [Электронный ресурс] / А. Н. Зубец. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/592011/>.
15. Гришын, Г. Страховые брокеры – лишнее звено или надежный партнер? [Текст] / Г. Гришын // Альманах. Страховий ринок України. – 2002.
16. Шахов, В. В. Введение в страхование [Текст] / В. В. Шахов. – Москва: Финансы и статистика. – 1999.
17. Pokrzywniak, J. Broker ubezpieczeniowy – ubezpieczający – ubezpieczyciel. Stosunki zobowiązaniowe. [Текст] / J. Pokrzywniak. – Oficyna Wydawnicza BRANTA, Poznań, 2005.
18. CEA Statistics N°44: European Insurance in Figures 21 Dec 2011, Insurance TOP № 1 (33) 2011.

РЕЗЮМЕ

Мартышко Наталья

Страховое посредничество: понятие и виды

В статье рассмотрены сущность и особенности страхового посредничества, проведена классификация страховых посредников согласно основным критериям и подытожено их функции на страховых рынках. Определены основные проблемы деятельности страховых посредников в Украине и предложены основные пути решения.

RESUME

Martyshko Nataliya

Insurance intermediation: concepts and types

The essence and characteristics of insurance intermediation are investigated in the article, insurance intermediaries are classified due to the main criteria and their functions in the insurance market are summarized. The main problems of insurance intermediaries in Ukraine are identified and basic problem solving is suggested.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ

У статті розглянуто теоретико-практичні аспекти впливу суспільно-політичних чинників на дефіцит бюджету. Оцінено вітчизняну практику демократичних процедур прийняття фінансових рішень при формуванні державного бюджету.

Ключові слова: бюджет, дефіцит бюджету, державний борг, інфляція, вибори, демократія.

Серед проблем суспільного життя чи не найбільшу увагу привертають фінансові питання, зокрема доходи і видатки держави, дефіцит бюджету, державний борг. Вітчизняні реалії засвідчують, що питання формування дефіциту державного бюджету, його фінансування та управління набувають особливої гостроти.

Дослідженню проблемних аспектів бюджетного дефіциту присвячені праці українських вчених: В. Андрущенко, О. Барановського, О. Василика, В. Геєця, А. Даниленка, В. Дем'янишина, О. Заруби, Ю. Пасічника, В. Федосова, С. Юрія й ін. Серед зарубіжних дослідників варто відзначити роботи Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, Б. Гербера, Е. Кардосо, Дж. Кейнса, Дж. Копітца, Дж. Левіна, А. Лернера, Р. Масгрейва, У. Олівера, Д. Патінкіна, А. Премчанда, К. Родрігеса, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, В. Танзі, М. Фрідмена, Ф. Хайека, Дж. Хікса, Й. Шумпетера та ін.

Водночас недостатньо дослідженими в економічній літературі залишаються питання впливу органів влади на бюджетний процес та особливості функціонування демократичного механізму прийняття фінансових рішень в Україні.

Метою статті є дослідження впливу суспільно-політичних чинників на дефіцит бюджету в умовах недостатньо розвинутого громадянського суспільства та специфіки демократичного способу прийняття економічних рішень по-українськи. До основних завдань належать:

- аналіз поглядів провідних науковців на проблему впливу окремих чинників на формування дефіциту бюджету;
- оцінювання вітчизняного досвіду впливу органів влади та суспільно-політичних утворень на дефіцит бюджету.

До середини ХХ ст. основними чинниками зростання бюджетних видатків науковці вважали постійні війни, зростання цін, розширення територій та збільшення чисельності населення тощо [1, с. 25]. Так А. Вагнер сформулював закон зростання державних витрат, згідно з яким їхнє збільшення здійснюється випереджаючими темпами порівняно зі зростанням національного доходу, що зумовлено впливом індустріалізації та швидким економічним піднесенням. Водночас об'єктом аналізу стала також й суб'єктивна причинність зростання державних витрат. Зокрема Ж. - Ж. Руссо констатував, що підвищення потреб держави відбувається «... в результаті зростання марних бажань» [2, с. 182].

Натомість на дискретних рисах державних витрат наполягали Дж. Вайсман та А. Пікок, дослідивши їхню динаміку у Великобританії. Науковці з'ясували, що, з

одного боку, об'єктивними обмеженнями для зростання видатків є рівень національного доходу та людські уявлення про допустимі межі податкового навантаження, а з іншого – в умовах збільшення соціальних потреб, коли виникає необхідність їхнього фінансування, визначаються нові параметри державних видатків, які не повернуться до попереднього обсягу за жодних обставин. Як наслідок, встановлюється бажаний для влади рівень бюджетних видатків [3]. Ключовим аспектом тут є реалізація політичних прав громадян при певній політичній системі держави.

В умовах демократії органом влади, наділеним правом визначати принципи і забезпечити функціонування бюджетної системи, є парламент. Саме вищому законодавчому органу надається право встановлювати об'ємно-структурні характеристики бюджету. З цього приводу дослідник Ш. Бланкарт, зокрема, констатує: «критерії визначення алокаційної «правильності» встановлює сам парламент» [4, с. 542]. Таким чином, утілення політичних процедур забезпечує реалізацію на практиці уподобань та прагнень громадян у межах акту обміну «податки – блага». За допомогою економіко-математичного моделювання західні науковці виявили, що алокаційні процеси, а отже, й рівень бюджетного дефіциту, державного боргу залежать від кількох чинників: а) намагання уряду збільшувати державні витрати через недостатній контроль з боку законодавчої влади; б) зростання бюджетних витрат перерозподільного характеру; в) зміни ідеологічних позицій партій; г) розширення прав на участь у голосуванні, зростання політичної активності у населення з низькими доходами; г) посилення впливу груп інтересів, що здійснюють тиск на параметри бюджету [3, с. 444-446].

В умовах демократичної системи управління бюджетний процес є продовженням механізму суспільного вибору і спробою формування загальнонаціонального компромісу, а отже, він потребує втілення раціональної та виваженої бюджетної політики. При цьому певний недолік демократії полягає в нестабільності політичної ситуації та частій зміні інтересів деяких груп суспільства, що негативно відображається на діяльності державної влади. З цього приводу вчений Ф. Хайек зазначив: «Всеомгутній демократичний уряд саме через необмежену свою владу стає іграшкою в руках організованих інтересів, тому що повинен догоджати їм, щоб забезпечити собі більшість» [5, с. 186]. Зрозуміло, що за таких умов бюджет буде заручником різнобічних інтересів представлених у парламенті політичних сил, а тому часто становить

сукупність складових, сформованих на вимогу різноманітних суспільних вимог. Окремі недоліки, на думку згаданого дослідника, створює й сам процес ухвалення рішення: «Демократична процедура постатейного голосування і прийняття поправок ефективна у випадку вироблення звичайного законодавства, у разі ж обговорення зв'язного плану економічного розвитку вона стає нонсенсом» [6, с. 54].

Зазначимо, що бюджетні інструменти часто зазнають впливу з боку ситуативних процесів, стаючи таким чином продовженням політичних суперечностей і підсилюють суспільні неузгодженості. Особливу роль при цьому відіграють чинний механізм колективної взаємодії та парламентські процедури. Рішення, що ухвалюються на засіданнях законодавчого органу влади чи уряду, залежать, на нашу думку, від інтересів політичних і бізнесових еліт, відмінних за своєю суттю та методом вияву від інтересів звичайних громадян. Такий чинник може досить суттєво впливати на фінансову політику держави, задовольняючи потреби вузького кола осіб. Як стверджує американський економіст Дж. Меєр, лобістські інтереси стають антагоністами настроїв виборців у прагненні визначити основи фінансової політики у суспільстві [7, с. 6].

Недосконалість демократичного механізму виявляється у виникненні політичних криз, які часто призводять до зміни уряду, що відображається на бюджетній політиці. Так у Франції за період з 1959 по 1993 р. змінилося 30 урядів (кожен уряд у середньому не попрацював навіть півтора року), в Італії з 1947 по 1992 р. – 45 урядів, у Греції із 1974 по 1990 р. – 10 урядів, а в Україні, починаючи з 1990 р., при владі вже було 16 [8, с. 14; 9, с. 118]. Оскільки деякі рішення кожного уряду ще протягом тривалого часу впливають на економічні процеси в державі, то це до певної міри створює обмеження для активності наступних урядів. Таке твердження стосується передусім об'ємно-структурних показників бюджету, рівня державного боргу і бюджетного дефіциту, величини індексу інфляції та рівня заробітної плати й ін. Такий ефект демократичних інститутів на суспільно-економічну ситуацію простежив український науковець В. Демент'єв, констатуючи, що законодавча гілка влади при неефективному інституційному регулюванні може сприяти дестабілізації, стимулюючи негативні наслідки [10, с. 44]. Схожу думку висловив також Й. Шумпетер, вказавши, що коли суспільство поділене на ворогуючі між собою табори, то демократія починає функціонувати доволі неефективно [11, с. 366]. На наш погляд, це зумовлено тим, що демократичний устрій передбачає необхідність пошуку злагоди і врахування побажань усіх груп суспільства, а там, де існує конфлікт, демократичний механізм дає збій. Саме тому ефективне поєднання цих двох різних позицій може оптимізувати процес управління бюджетними коштами, коли влада, з одного боку, стабільно сильна й стійка щодо переваг індивідуальної корисності, а з іншого – доволі гнучко реагує на важливі суспільні потреби та виклики.

Загалом, один із недоліків демократії – це перманентні бюджетні дефіцити, які виникають через специфічний вплив демократичного механізму на бюджетний процес. Інколи навіть за умов стабільного економічного зростання, але при недостатності законодавчого обмеження урядових витрат існуватиме дефіцит. Так, наприклад, протягом 1970 – 1995 рр. у Франції, Великобританії й Німеччині лише 4 бюджетних роки були бездефіцитними, а в Канаді, Італії та США –

жодного [12]. З огляду на це зазначимо, що проблема дефіцитних фінансів (крім надзвичайних економічних криз) є проблемою недостатнього державного самообмеження, відсутності сильної політичної волі у влади і невдач інституційного механізму формування фінансової політики. Водночас, дефіцит бюджету можна розглядати з позицій порушення основних принципів фіскального обміну, бо тільки за умови рівності видаткової та дохідної частин бюджету суспільство може спожити відповідні до своїх можливостей ресурси.

Відомо, що демократичні уряди доволі легко вдаються до боргового фінансування бюджетних дефіцитів, при цьому основний тягар щодо погашення та обслуговування боргу перекладається на плечі майбутніх поколінь. Американський економіст Г. Росен вказує, що вибір між підвищенням рівня оподаткування і збільшенням заборгованості набуває морального характеру та має політичний аспект [13, с. 458]. Особливо цікаво відстежити сутність цієї проблеми в нашій державі (див. табл. 1).

Зауважимо, що суспільно-політичні чинники мають три основні канали впливу на дефіцит бюджету:

- через діяльність владних структур і прийняті ними рішення;
- через нормативно-правове забезпечення функціонування бюджетної системи;
- через вибори та пов'язані з ними процеси.

Дані, наведені у табл. 1, свідчать про те, що саме на першу половину 1990-х рр. припав пік незбалансованості державного бюджету. Вважаємо, що однією з причин цього стала відсутність механізму обмеження державних витрат, а необґрунтовані рішення зробили бюджетний процес заручником нестабільної політичної ситуації. Це відобразилось у швидкому зростанні бюджетного дефіциту, державного боргу, інфляції та ін.

В умовах кризи державних фінансів і хронічного дефіциту поточного рахунку платіжного балансу, нестабільності грошової одиниці й падіння обсягів ВВП, надмірної залежності від імпортичних енергетичних ресурсів та ін., вітчизняні владні структури обрали найпростіші методи фінансування дефіциту державного бюджету – пряме кредитування НБУ і неконтрольоване зростання державного боргу. Так протягом 1992 – 1996 рр., як зауважив український науковець А. Даниленко, уряд одержав у вигляді кредитів від Національного банку України 3567,8 млн. грн. та 1184 млн. дол. США. [14, с. 238]. До того ж було започатковано традицію хаотичного і безсистемного здійснення запозичень – вже до кінця 1992 року унаслідок залучення позик у межах кредитних ліній, відкритих під гарантії Кабінету Міністрів України, первинна сума державної заборгованості збільшилася на 396 млн. дол. США. Далі уже з початку 1994 р. почалося активне використання позик міжнародних організацій економічного розвитку – Світового банку, Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Європейського банку реконструкції та розвитку.

Наголосимо, що одержання кредитів від МВФ для підтримки платіжного балансу було основною передумовою надання зовнішніх позик для фінансування бюджетного дефіциту й інвестиційних проектів. При цьому можливість залучення нових позик безпосередньо залежала від дотримання погоджених з МВФ критеріїв ефективності та досягнення визначених цією організацією цільових показників. Загалом більшість кредитних ресурсів, які залучила Україна, було використано на фінансування дефіциту бюджету,

тобто на споживання, а не на інвестування в економічний розвиток. Унаслідок цього на початку 2000 р. відношення державного і гарантованого державою боргу до ВВП становило 61%, перевищуючи таким чином критичний рівень, а перед державою постала загроза суверенного дефолту. Водночас, поряд з

падінням обсягів ВВП, гіперінфляція спричинила зниження реальних доходів населення, його купівельної спроможності та мінімізувала роль державного бюджету як головного фінансового плану країни й інструменту регулювання економічного розвитку.

Таблиця 1. Рівень дефіциту Державного бюджету України відносно ВВП в 1992 – 2008рр.*

Рік	Дефіцит державного бюджету, % до ВВП
1992	17,30
1993	6,90
1994	9,30
1995	6,80
1996	4,90
1997	6,70
1998	2,10
1999	1,50
2000	- 0,40
2001	0,30
2002	- 0,50
2003	0,40
2004	3,00
2005	- 1,80
2006	- 0,69
2007	- 1,38
2008	1,01

*Складено на основі даних Міністерства фінансів України.

У цей час, як зазначає А. Даниленко, «...залишки державних інституцій були не здатні компенсувати втрати координуючих та регулюючих механізмів адміністративно-командного типу, а побудувати нові ринкові механізми миттєво було неможливо» [14, с.117]. Вчений В. Мау стверджує, що інфляцію успішно було використано як інструмент «...перерозподільного конфлікту між господарюючими агентами різних типів» [15, с. 52]. Водночас науковець В. Дем'янишин зауважує: «Держава проводила неефективну політику управління бюджетним дефіцитом, внаслідок чого бюджетні кошти витрачались безконтрольно» [16, с. 144]. З метою компенсації втрат державного бюджету, пов'язаних з економічними проблемами, було внесено вагомі зміни до Закону України «Про систему оподаткування» [17] та запроваджено нові загальнодержавні й місцеві податки і збори. Однак, на думку вітчизняного дослідника А. Студер'югіна, з огляду на безперервне реформування структури податків та зборів, часті зміни методики їх розрахунку та надання численних невиправданих податкових пільг, вони швидше мали негативний вплив на розвиток підприємницької та стан державного бюджету [18]. Так, наприклад, загальна сума недоотриманих доходів Державного бюджету України від податкових пільг, які надали Верховна Рада України та Кабінет Міністрів України суб'єктам підприємницької діяльності становила відповідно: в 1997 р. - 15190 млн. грн. (93,4% від суми доходів державного бюджету), в 1998 р. - 20910 млн. грн. (128,9%), в 1999 р. - 26107 млн. грн. (130,7%), в 2000р. - 32655 млн. грн. (90,1%) [19].

Можна стверджувати, що відсутність порозуміння між законодавчою і виконавчою гілками влади здійснює негативний вплив на функціонування державних фінансів, оскільки це є першопричиною значного коригування бюджетних показників (під час розгляду проекту Закону «Про Державний бюджет») та прийняття необґрунтованих рішень. Зокрема,

особливість бюджетного процесу в Україні полягає у систематичному порушенні строків ухвалення Закону «Про Державний бюджет». Зауважимо, що таке явище позбавлене економічного змісту, адже до його виникнення призвели політичні інтриги і небажання суб'єктів бюджетного процесу здійснювати пошук компромісу. У такому разі бюджетні питання стають інструментом кулуарних домовленостей та задоволення власних інтересів. Це негативно позначається як на результатах складання, так і на якості бюджету. Окрім того, така ситуація містить потенційні загрози для ліквідності бюджету та провокує приховану форму бюджетного дефіциту, оскільки перешкоджає державі виконувати свої зобов'язання щодо обслуговування боргу, індексації соціальних виплат, урахування зростання вартості імпортих енергоносіїв, затвердження місцевих бюджетів й ін.

Зазначимо, що непорозуміння між законодавчою та виконавчою гілками влади в Україні здійснює вплив на такі макроекономічні індикатори, як бюджетний дефіцит і державний борг. Наведені у табл. 2 дані відображають коригування парламентом величини дефіциту державного бюджету.

Так у 1998 р. розмір дефіциту бюджету, передбачений Законом «Про Державний бюджет України на 1998 рік», становив 13,8% від усіх видатків бюджету, що значно нижче, ніж це було передбачено проектом Закону. Натомість, у 1999 р. Верховна Рада України збільшила розмір дефіциту на 1,9%, в 2000 р., замість передбаченого проектом Закону профіциту в розмірі 2,1% від усіх бюджетних видатків, парламент ухвалив бюджет з балансом доходів та видатків, а в 2004 р. абсолютна сума дефіциту бюджету, затверджена парламентом, в 9,7 раза перевищила аналогічний показник у проекті Закону «Про Державний бюджет на 2004 рік». Схожа ситуація спостерігалася і при прийнятті Державного бюджету України на 2009 р., коли законодавчий орган збільшив у 1,8 раза абсолютний

показник дефіциту бюджету.

Загалом коригування Верховною Радою Україною розміру бюджетного дефіциту відбувалося як у бік зростання, так і в бік зростання. Вважаємо, що одним з основних мотивів таких дій парламенту була не лише економічна кон'юнктура, а й політичні мотиви. З цього приводу науковець В. Андрущенко зауважує: «Стосовно бюджетних видатків політичні партії займають позиції за принципом максимального приваблювання голосів, а проекти податкової політики формують з розрахунком

на мінімальну втрату голосів» [20, с. 144]. При цьому, вітчизняний фахівець М. Єрмошенко стверджує, що «...народні депутати знаходять можливості для підвищення запланованих показників доходів бюджету і, відповідно, видатків, обґрунтовуючи ці пропозиції помилками у прогностичних розрахунках обсягу податкових надходжень до бюджету або невключенням чи неточним визначенням обсягу неподаткових доходів...» [21, с. 63].

Таблиця 2. Коригування парламентом розміру дефіциту Державного бюджету України в 1998 – 2009 рр*.

Роки	Розмір бюджетного дефіциту (в проекті закону) млн. грн.	Розмір дефіциту у відсотках до видатків державного бюджету (в проекті закону)	Розмір бюджетного дефіциту (в законі), млн. грн.	Розмір дефіциту у відсотках до видатків державного бюджету (в законі)
1998	5299,2	20,7	3380,7	13,8
1999	680,0	3,0	1240,0	4,9
2000	- 554,5	- 2,1	0,0	0,0
2001	0,0	0,0	0,0	0,0
2002	4265,9	9,1	4183,0	8,4
2003	815,7	1,7	2634,9	4,7
2004	1696,0	2,8	16431,0	20,1
2005	4863,0	5,2	14340,0	12,0
2006	8737,8	6,9	12750,0	8,8
2007	13167,6	8,6	15715,7	8,4
2008	20067,9	8,5	21275,9	8,4
2009	17400,0	5,6	31105,0	13,0

*Розраховано на основі поданих проектів законів та законів «Про Державний бюджет» за відповідні роки

Неоднозначного впливу парламенту зазнавав не лише обсяг дефіциту, а й структура і розмір джерел фінансування дефіциту бюджету. Так, ухвалюючи Закон України «Про Державний бюджет на 1999 рік», парламент зменшив частку зовнішніх джерел фінансування дефіциту з 92,6% від загального обсягу фінансування до 50,8%, тоді як, приймаючи Закон України «Про Державний бюджет на 2007 рік», залишив без змін заплановані у проекті Закону показники, що стосуються структури фінансування бюджетного дефіциту. Водночас, ухвалюючи Закон України «Про Державний бюджет на 2009 рік», депутати суттєво змінили як абсолютний обсяг дефіциту бюджету, так і структуру джерел його фінансування. Вважаємо, що така непрогнозованість у діяльності Верховної Ради не лише вносить дисонанс у бюджетний процес, але й негативно впливає на можливість управління його дефіцитом.

Окрім того, в Україні не завжди спостерігається логічний зв'язок, який засвідчив би існування обґрунтованої залежності між показниками бюджету та розвитком економіки. Зокрема протягом 1995 – 1996 рр., в умовах падіння ВВП, спостерігалось зростання бюджетних видатків, а в 1998 р., навпаки, – при незначній стабілізації рівня ВВП, доходи і видатки бюджету, порівняно із попереднім роком, значно зменшилися. Натомість, темпи зростання видатків державного бюджету в 2004 р. майже вдвічі перевищили аналогічний показник ВВП, а в 2008р. в умовах зменшення темпів ВВП, кризи фінансово-банківського сектору, негативній економічній кон'юктурі – бюджетні видатки збільшилися порівняно із показниками 2007 р. на 38%, що зумовило дефіцит бюджету в сумі 9,768 млрд. грн.

Стосовно цього український науковець І. Луніна зауважує: «Політичний ринок аналогічний товарному, а держава є ареною конкуренції людей за вплив на прийняття рішень... В рамках теорії суспільного вибору

було доведено, що в умовах представницької демократії в процесі прийняття законодавчих та політичних рішень кожний депутат виходить із власних переваг (у кращому випадку – із переваг своїх виборців)» [22, с. 304]. Як наслідок – суспільні інтереси знаходяться на другорядних місцях. При цьому, під час голосування у Верховній Раді України активно застосовується практика обміну голосами, завдяки якій окремі групи депутатів формують ситуаційну більшість і приймають рішення про спрямування видатків на цілі, що відповідають їхнім інтересам. Обмін голосами може відбуватися у відкритій формі при голосуванні конкретних питань або у прихованій – при об'єднанні своїх програм, формуванні спільних пакетних рішень.

На обсяги бюджету також впливає механізм лобювання, який особливо поширений у парламентах постсоціалістичних країн, до яких належить Україна. З метою лобювання певних інтересів створюються партійно-фінансові групи, які за допомогою законодавчого органу забезпечують замовлені податкові преференції, пряме і непряме бюджетне фінансування проектів та програм, що є базою для особистого збагачення. За допомогою механізму голосування у законодавчому органі такі групи приймають саме ті рішення стосовно бюджету, які їх найбільше влаштовують [16]. Саме тому більшість демократичних держав у своїх законодавчих актах передбачили низку спеціальних юридичних норм, спрямованих на зменшення ймовірності ухвалення неефективних бюджетних рішень.

Так, зокрема, німецький науковець Ш. Бланкарт, характеризуючи бюджетний процес в Німеччині, зазначив: «Бундестаг наділений правом на скорочення обсягів асигнувань, передбачених у проекті бюджету. Підвищення видатків або зниження доходів вимагає наявності попередньої згоди на це федерального уряду ...» [4,с.455]. Вітчизняна ж економічна наука до таких

норм відносить:

- пряме обмеження державних витрат;
- обмеження рівня державних доходів;
- заборону на формування позабюджетних фондів;
- процедурні обмеження щодо прийняття бюджетних рішень, наприклад, законодавча вимога приймати рішення щодо витрат кваліфікованою більшістю голосів [21; 22].

Наступний канал впливу суспільно-політичних процесів на об'ємно-структурні показники бюджету – виборчі кампанії. Так, зокрема, учасники круглого столу «Вплив політичних циклів на економічне зростання» до негативних наслідків вітчизняних політичних чинників віднесли:

- підвищення рівня тіньової економіки;
- відсутність довіри до влади;
- необґрунтоване зростання витратків перед виборами;
- збільшення державного боргу та перманентні бюджетні дефіцити;
- недостатність фахівців у сфері управління тощо [23].

Погоджуємося з думкою вітчизняного вченого В. Шевчука, який, досліджуючи сутність політичних циклів, зазначив, що «політичний цикл притаманний усім країнам, ... але свій руйнівний потенціал виявляє передусім на периферії, де бідність населення підвищує електоральну віддачу на передвиборні видатки, а можливість післявиборного обмеження сукупного попиту істотно обмежена підвищеними апетитами владної еліти – цього цілком достатньо, аби вибори завершилися прискоренням інфляції та девальвацією грошової одиниці». Як засвідчує вітчизняна практика, така позиція є доволі обґрунтованою.

Так, зокрема, зростання темпів інфляції в Україні спостерігалось саме після виборів, що було зумовлено, з одного боку, зростанням грошової маси, а з іншого – збільшенням соціальних витратків бюджету (див табл. 3).

Окрім того, дані, наведені у таблиці 3 та рис.1, засвідчують, що саме в роки проведення виборів парламент України коригував розмір дефіциту державного бюджету, порівняно з пропозиціями уряду, у бік збільшення, а тренд бюджетних доходів відхилився від тренду витратків державного бюджету.

Таблиця 3. Виборчі кампанії та рівень інфляції*

1998 р., вибори до парламенту	1999 р., рівень інфляції – 122,7% до грудня 1998р.
1999 р., вибори Президента	2000 р., рівень інфляції – 128,2% до грудня 1999р.
2002 р., вибори до парламенту	2003 р., рівень інфляції – 105,2% до грудня 2002р.
2004 р., вибори Президента	2005 р., рівень інфляції – 113,9% до грудня 2004р.
2006 р., вибори до парламенту	2007 р., рівень інфляції – 116,6% до грудня 2006р.
2007 р., позачергові вибори до парламенту	2008 р., рівень інфляції – 122,3% до грудня 2007р.

*Складено на основі даних Державної статистичної служби України та Центральної виборчої комісії України

Яскравим свідченням є вибори Президента України у 2004 році, коли Верховна Рада України, затвердивши Закон України «Про державний бюджет на 2004 рік», у 7,2 раза збільшила плановий показник дефіциту державного бюджету порівняно із проектом Закону, а темпи зростання витратків Державного бюджету значно перевищили аналогічний показник ВВП. Наслідком таких дій суб'єктів політичного змагання став рекордний абсолютний показник дефіциту державного бюджету з 1992 р. (9141 млн. грн.), банківська криза, втеча капіталів за кордон та значна втрата довіри до органів влади серед населення.

Вітчизняна практика засвідчує справедливість тези економіста В. Нордхауза про те, що більшість політиків

намагаються вплинути на економічну ситуацію в державі з метою одержати перемогу під час виборів [24].

Навіть більше того, українські реалії багато в чому підпадають під основні принципи теорії політичного ділового циклу В.Нордхауза:

- виборці не мають інформації про міжчасове бюджетне обмеження уряду;
- громадянам - виборцям бракує раціональності;
- політичні партії за своєю суттю та діяльністю – опортуністи;
- передвиборна експансійна політика спрямована на стимулювання динаміки ВВП, за рахунок зростання дефіциту бюджету та майбутнього прискорення інфляції [24].

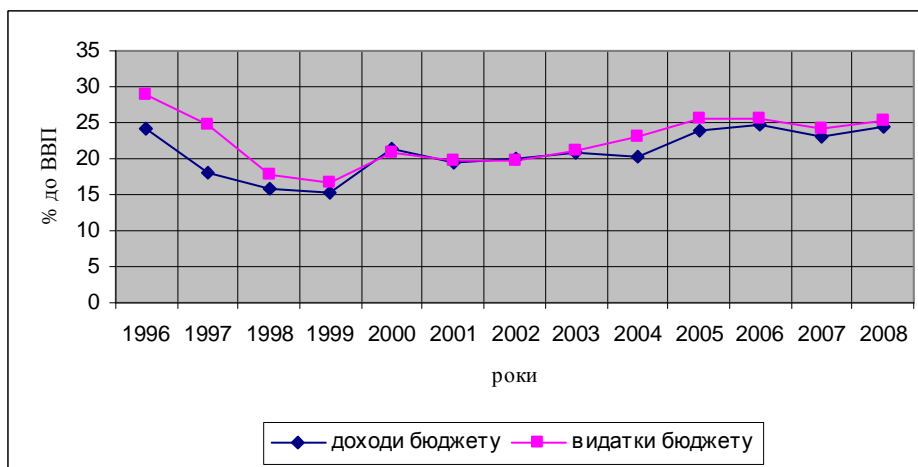


Рис. 1. Динаміка доходів та витратків Державного бюджету України в 1996-2008 рр.

Як бачимо, унаслідок активного впливу суспільно- політичних процесів, діяльності органів влади та

нормативно-правової бази на державні фінанси загалом та державний бюджет зокрема, часто отримуємо непрогнозовані коливання рівня бюджетного дефіциту, необґрунтоване зростання обсягу державного боргу та інфляції. На теоретико-практичному рівні пояснено роль політичних інститутів для бюджету, особливо в частині формування та фінансування дефіциту бюджету. Яскраво це відображається у нашій державі, де

недоліком слабо розвинених демократичних процедур є нездатність забезпечити функціонування ефективного механізму прийняття важливих фінансових рішень. Навіть більше, відсутність єдності серед провідних політичних партій та перманентне протистояння між гілками влади не дозволяють сформувати якісну модель управління бюджетним дефіцитом.

Список літератури

1. Стіглиць, Д. Е. Економіка державного сектора [Текст] / Д. Стіглиць [пер. з англ.] – К.: Основи, 1998. – 854 с.
2. Goldsmith, A. A. *Business, government, society: The global political economy* [Текст] / Goldsmith A. – Boston: Irwin, 1996.
3. Аткисон, Э. Б. Лекции по теории государственного сектора [Текст] : учебник / Э. Б. Аткисон, Дж. Э. Стиглиць [пер. с англ. Под ред. Л. Л. Любимова.] – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.
4. Бланкарт, Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки [Текст] / Бланкарт Ш. [передмова та наук. ред. В.М. Федосов] – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
5. Хайек, Ф. А. *Общество свободных* [Текст] / Хайек Ф. [пер. с англ.] // Нева. – 1993. – №1. – с.162-168.
6. Хайек, Ф. А. *Дорога к рабству* [Текст] / Хайек Ф. [пер. с англ.] – М.: Экономика, 1992. – 176 с.
7. *Politics and Policy Making in Developing Countries: Perspectives on the New Political Economy* / ed. by Gerald M. Meier – San Francisco, California: ICS Press, 1991.
8. Відставка уряду: в дискусії депутатських фракцій та політичних партій [Текст] // Політичний календар [гол.ред. О.Проценко]. – № 12. – 1998р. – с. 14.
9. Верховна Рада України [Текст] : інформаційний довідник / [авт. - упор. М. Ярош, А. Пивовар, А. Позорелова]. – К.: Парламентське вид., 2002. Вип. 2. – 160 с.
10. Дементьев, В. В. *Экономическая теория парламента: методология анализа* [Текст] / Дементьев В. – Донецк: НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень, 1998. – 48с.
11. Шумпетер, Й. *Капіталізм, соціалізм та демократія* [Текст] / Шумпетер Й. [пер. з англ. В. Ружицького та П. Тарашука] – К.: Основи, 1995. – 528с.
12. *International Financial Statistics Yearbook. Vol. L II, 1998. IMF, 1999. 457 P.*
13. Rosen H.S. *Public Finance* [Текст] / Rosen H.S. – Boston: McGraw-Hill, 1995. – XXX, 623р.
14. Інфляція та фінансові механізми її регулювання [Текст] / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 400 с.
15. Мау, В. А. *Экономика и власть. Политическая история экономической реформы в России, 1985 – 1994гг.* [Текст] / В. А. Мау. – М.: Дело, 1995. – 112с.
16. Дем'янишин, В. Г. *Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія* [Текст] / В. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
17. Про систему оподаткування [Електронний ресурс] : закон України від 25.06.91 №1251-ХІІ. – Режим доступу до закону http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=99430&cat_id=75462.
18. *Фінанси підприємств* [Текст] : підручник / кер.авт.кол. і наук.ред. проф. А. М. Поддєрьозін. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.
19. Мельник, П. В. *Розвиток податкової системи в перехідній економіці* [Текст] / П. Мельник. – Ірпінь, Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
20. Андрущенко, В. Л. *Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів)* [Текст] / В. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
21. *Засади формування бюджетної політики держави* [Текст] : наук. монографія / за наук. редакцією д.е.н., проф., М. Єрмошенка. – К.: НАУ, 2003. – 248с.
22. Луніна, І. О. *Державні фінанси України та реформування міжбюджетних відносин* [Текст] / І. Луніна. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.
23. *Вплив політичних циклів на економічне зростання* [Текст] : матеріали круглого столу / члени редколегії: В.І. Волошин, М. І. Флейчук, У.В. Качук, Н.І. Черкас. – Львів: Арал, 2008. – 106 с.
24. Nordhaus, W. *Alternative Approaches to the Political Business Cycle* [Текст] / Nordhaus W. // *Brookings Papers on Economic Activity.* – 1989. – №2.

РЕЗЮМЕ

Машко Андрей

Общественно-политические детерминанты дефицита бюджета

В статье рассмотрено теоретико-практические аспекты влияния общественно-политических факторов на дефицит бюджета. Оценена отечественная практика демократических процедур принятия финансовых решений при формировании государственного бюджета.

RESUME

Mashko Andriy

Social and political determinants of budget deficit

The article reviews the theoretical and practical aspects of influence social and political reasons of the budget deficit.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

ДІАГНОСТИКА КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ В ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОМУ МЕХАНІЗМІ БАНКРУТСТВА

У статті розглянуто методичне забезпечення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємств. Наведена систематизація методик діагностики неплатоспроможності підприємств відповідно до потреб проведення аналізу, їх переваги та недоліки при застосуванні на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: банкрутство, неплатоспроможність, комплексний фінансово-економічний аналіз, експрес-діагностика, дискримінантний аналіз.

Банкрутство є одним з головних елементів ринкової економіки, оскільки створює конкурентне підприємницьке середовище шляхом видалення з ринку неефективних суб'єктів господарювання. Крім того, механізм банкрутства покликаний забезпечити відновлення платоспроможності підприємств, які тимчасово потрапили в скрутне становище, і за умови застосування відносно них процедур санації, надалі спроможні ефективно функціонувати на ринку.

Банкрутство, як зазначалося вище, є необхідним елементом ринкової економіки. Проте останнє може бути водночас наслідком негативної дії зовнішніх факторів, а не проблем неефективного використання виробничих ресурсів усередині самого підприємства. В умовах розгортання кризових явищ в економіці України вагомість зовнішніх факторів серед причин банкрутства українських підприємств буде більшою, що позначиться і на їх кількості.

У зв'язку з цим виникає необхідність створення ефективної організаційно-правової системи запобігання банкрутству, яка передбачає наявність відповідного методичного забезпечення діагностики кризового стану підприємства. Крім того, при порушенні справи про банкрутство відповідно до закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1] арбітражний керуючий зобов'язаний провести оцінку неплатоспроможності підприємства стосовно наявності ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. Необхідність проведення аналізу фінансово-господарського стану в процесі провадження справи про банкрутство відносно неплатоспроможного боржника зумовлена також необхідністю прийняття обґрунтованого рішення щодо вибору тієї чи іншої судової процедури.

Це обумовлює потребу в систематизації та удосконаленні наявного методичного забезпечення діагностики неплатоспроможності та прогнозування ймовірного банкрутства підприємства для вирішення зазначених вище проблем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з цього питання свідчить про достатню увагу як з боку вітчизняних, так і зарубіжних науковців до проблеми оцінки ступеня кризового стану підприємства. Так теоретико-методологічна база діагностики ймовірності банкрутства підприємств була закладена у працях таких зарубіжних дослідників, як Е. Альтман, В. Бівер, К. Бірман, Г. Г. Кадиков, Р. Ліс, Р. С. Сайфулін,

Г. Спрінгейт, Р. Таффлер, Г. Тішоу та ін. [42-48; 34; 27; 31; 23]. Проблема діагностики кризового стану підприємства присвячено наукові праці вітчизняних науковців О. О. Антонюк [12]; І. О. Бланка [15, с. 585-615]; Л. Л. Гриценко, І. М. Боярко, А. А. Губара [16]; Р. С. Квасницької, І. М. Кордонець [18]; О. М. Козляченко [20]; О. І. Копилук, А. М., Штангрет [21]; Н. М. Левченко, М. Г. Федорець [22]; Л. О. Лігоненко [24]; Н. М. Любенко [25]; А. В. Матвійчука [27]; О. Г. Мельника [28]; В. П. Москаленка, О. Л. Пластуна [29]; Д. Опачанського [30]; Т. Г. Рзаєвої, І. В. Стасюк [32]; О. О. Терещенка [34]; О. О. Хіленка [35]; А. В. Череп, М. С. Євтушенко [36]; О. І. Черняка, О. В. Крехівського [38]; О. О. Шапурової [39] та ін.

Проте питання діагностики кризового стану підприємств у системі організаційно-правового механізму запобігання банкрутству не знайшли достатнього висвітлення. Так окремі вчені, розглядаючи питання організаційно-економічного механізму регулювання та запобігання банкрутству підприємств в Україні, взагалі не досліджують цієї проблеми [26; 20;], і лише окремі її аспекти відображені у працях вітчизняних науковців Н. М. Любенко [25] та О. Хіленка [35].

Тому метою статті є систематизація методів діагностики кризового стану підприємств відповідно до потреб зовнішнього або внутрішнього аналізу та їх використання в системі організаційно-правового механізму банкрутства підприємств.

Існує велика кількість методик діагностики ймовірності банкрутства, які відрізняються об'єктами спостереження, етапами проведення аналізу, складністю розрахунків, масштабами дослідження та переліком показників, на основі яких здійснюється аналіз та робляться висновки.

Діагностика кризового стану підприємства здійснюється на основі системи показників, серед яких найчастіше використовують фінансові коефіцієнти. Їх застосування відбувається за двома напрямками, тому і методики аналізу можна поділити на дві умовні групи:

1. Фінансово-економічний аналіз еплатоспроможності підприємства та його можливого банкрутства, який здійснюється на основі фінансових показників;
2. Моделі прогнозування банкрутства, які базуються на використанні однофакторних та багатофакторних функцій дискримінантного аналізу.

Відповідно до першої групи методик, висновки щодо фінансового-господарського стану підприємства стосовно наявності кризових явищ та можливого банкрутства здійснюються шляхом зіставлення отриманих фактичних показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості з їх нормативними значеннями.

Залежно від конкретних завдань фінансовий аналіз може здійснюватися в таких видах:

1. Експрес-аналіз. Використовується для одержання загального уявлення про фінансове становище підприємства на підставі використання форм зовнішньої бухгалтерської звітності.
2. Фундаментальний фінансовий аналіз. Призначений для отримання загальної оцінки фінансового становища підприємства. Проводиться на базі форм зовнішньої бухгалтерської звітності, а також розшифровок статей звітності, даних аналітичного обліку, результатів незалежного аудиту тощо.

Деякі автори розглядають зазначені види аналізу як етапи комплексної оцінки фінансово-економічного стану підприємства.

В умовах невизначеності та швидкої зміни зовнішнього середовища функціонування підприємств великого значення набуває фактор часу, в основу дії якого покладено зміну комплексу соціально-економічних і техніко-економічних умов, особливо в умовах кризового стану економіки України. Крім того, у випадку обмеженого доступу до інформації ефективна методика повинна використовувати ті дані, доступ до яких відкритий, що вимагає використання таких методів аналізу, які дають можливість моніторингу фінансових показників з метою раннього розпізнавання симптомів кризового стану та можливого банкрутства для потреб внутрішнього менеджменту або з метою оцінки надійності потенційних партнерів.

На сьогодні існує велика кількість методик діагностики загрози банкрутства, у тому числі й юридично узаконених, проте вони характеризуються складністю і трудомісткістю виконання розрахунків та

інтерпретації отриманих результатів. А це, на нашу думку, практично унеможливує своєчасне виявлення ранніх симптомів кризи та оперативне прийняття управлінських рішень. Вищевказане підвищує важливість використання експрес-діагностики та дискримінантного аналізу при передбаченні загрози банкрутства. Тому серед різних видів фінансового аналізу випереджувальна експрес-оцінка фінансового стану підприємства та аналіз з використанням дискримінантних моделей посідають особливе місце, оскільки призначені здебільшого для своєчасного виявлення ознак близького банкрутства підприємства в умовах обмеженої вихідної інформації.

У загальноекономічному розумінні експрес-діагностику підприємства розглядають у найрізноманітніших інтерпретаціях. Так Загорна Т. О. [17, с. 235] та Черниш С. С. [37, с. 113] акцентують увагу лише на дослідницькому аспекті експрес-діагностики, не розглядаючи її як інформаційну базу для прийняття адекватних управлінських рішень, до того ж у більшості випадків йдеться про самодіагностику із використанням власних джерел, а не про зовнішню діагностику. Сергеева О. В. та Бакунов О. О. [14, с. 135] наголошують на тому, що експрес-діагностика є лише одним з етапів фундаментальної діагностики діяльності. На наш погляд, експрес-діагностика діяльності підприємства може бути самостійним, логічно завершеним процесом, що має на меті виявити та оцінити не лише фінансовий стан об'єкта дослідження загалом, а й окремого виду діяльності, підрозділу тощо.

Дослідження експрес-діагностики як методу оцінки кризового стану та виявлення загрози банкрутства набуло поширення у працях Бланка І. О., Н. М. Любенко, Мельника О. Г., Д. Опачанського. Проте зазначені автори по-різному визначають перелік показників та етапи проведення такої діагностики. І. О. Бланк [15, с. 603] визначає наступні етапи здійснення експрес-діагностики фінансової кризи (рис. 1.).

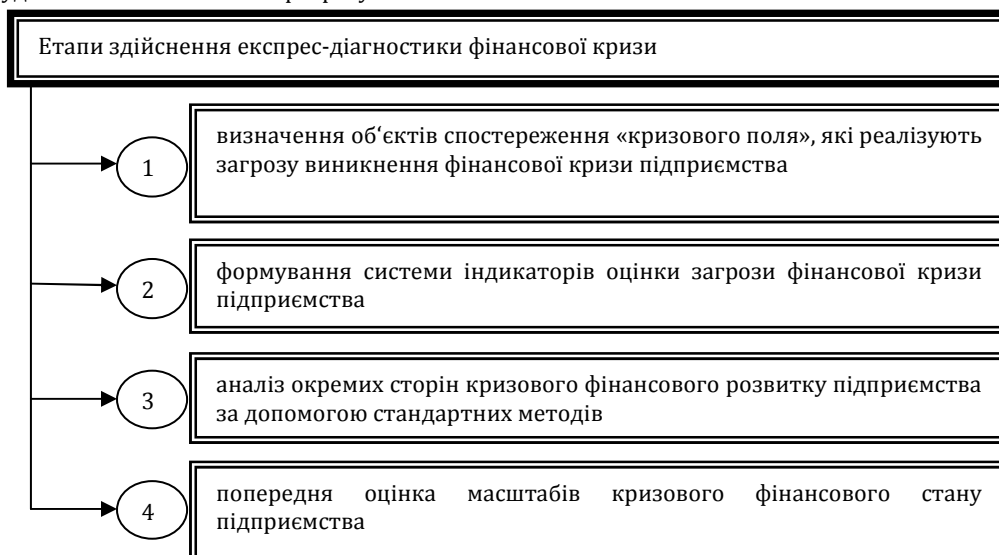


Рис. 1. Основні етапи здійснення експрес-діагностики фінансової кризи підприємства.

Основними об'єктами спостереження «кризового поля» є чистий грошовий потік, ринкова вартість підприємства; склад поточних затрат, активів та фінансових зобов'язань підприємства за терміновістю погашення; ринкова вартість та структура капіталу

підприємства; рівень концентрації фінансових операцій у зоні підвищеного ризику. Кожен з об'єктів спостереження передбачає розрахунок системи показників (від 2 до 8 показників, загальна їх кількість становить 26) [15, с. 605-607]. Крім того - використання

наступних стандартних методів: горизонтальний (трендовий), вертикальний (структурний) та порівняльний фінансовий аналіз; аналіз фінансових коефіцієнтів; аналіз фінансових ризиків; інтегральний фінансовий аналіз, заснований на моделі Дюпона. Відповідно до запропонованої І. О. Бланком методики, основною метою експрес-діагностики є раннє розпізнання ознак кризи та попередня оцінка її масштабів. На нашу думку, вона також повинна забезпечувати можливість перманентного моніторингу фінансового стану підприємства, тому не повинна бути громіздкою для здійснення розрахунків.

Вищезазначене зумовлює необхідність використання такої методики, яка ґрунтується на обмеженій системі показників для проведення аналізу. Таким вимогам, як ми вважаємо, відповідають методики, запропоновані О. Г. Мельником та Н. М. Любенко.

Методичні рекомендації з експрес-діагностики загрози банкрутства вітчизняних підприємств, які наводить О. Г. Мельник, спираються на розрахунок 10 найбільш репрезентативних індикаторів, які формують базу для експрес-діагностики підприємства щодо його ймовірного банкрутства: коефіцієнт фінансової незалежності (автономії); коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів; коефіцієнт фінансового левериджу; коефіцієнт фінансового ризику; коефіцієнт покриття (загальної ліквідності); коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт Бівера; коефіцієнт зміни (зростання/зменшення) рентабельності реалізації; та їх порівнянні з нормативними критеріальними значеннями [28, с. 112-113].

Аналогічний перелік найбільш важливих показників для здійснення експрес-діагностики містить також методика, запропонована Н. М. Любенко [25, с. 141]: коефіцієнт загальної ліквідності (покриття); коефіцієнт поточної платоспроможності; коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами; коефіцієнт екстреного покриття прострочених зобов'язань; коефіцієнт швидкого покриття критичних поточних зобов'язань; коефіцієнт екстреного покриття критичних поточних зобов'язань.

Таким чином, наведені вище методики експрес-діагностики фінансового стану підприємства побудовані на принципах мінімізації кількості показників та простоти розрахунку, повноти охоплення та якості інформації. Їх важливість також полягає в тому, що вони дозволяють, використовуючи доступне інформаційне забезпечення, оперативно отримати висновки щодо фінансово-економічного стану підприємства.

Для уникнення недоліків, що характерні для експрес-діагностики як методу оцінки кризового стану та ймовірності банкрутства, доцільно застосовувати сучасні економетричні методи, найефективнішим з яких є дискримінантний аналіз.

У теорії і практиці здебільшого розрізняють однофакторний та багатофакторний дискримінантний аналіз. В основі однофакторного аналізу покладено відособлене дослідження певних показників [34, с. 94]. Висновок про фінансово-економічний стан підприємства здійснюється на основі зіставлення розрахованих показників та їх граничних значень. Найбільш відомими моделями однофакторного дискримінантного аналізу є системи показників В.

Бівера (1966, США) та П. Вайбеля (1973, Швейцарія).

Значно спростити процедуру оцінки ступеня кризового стану і ймовірності банкрутства дозволяє методологія багатофакторного дискримінантного аналізу. Крім того, вона уможливує підвищення рівня об'єктивності отриманих результатів оскільки усувається основний недолік традиційного аналізу - неможливість однозначних висновків, якщо деякі показники свідчать про позитивний фінансовий стан підприємства, а інші - незадовільний.

У світовій практиці широко використовуються такі дискримінантні методи аналізу: двофакторна та п'ятифакторна моделі Е. Альтмана (1968, США), п'ятифакторна модель Е. Альтмана адаптована (1983, США); модель Г. Спрінґейта (Канада, 1978); дискримінантна модель Дж. Ліса (1972, Великобританія); модель Р. Таффлера та Г. Тішоу (1977, Великобританія); показники діагностики платоспроможності Ж. Конана і М. Гольдера (1979, Франція); оцінка ймовірності банкрутства за критерієм Фулмера (1984, США); дискримінантна модель К. Беєрмана (1976, Німеччина).

Ставлення вітчизняних науковців до можливості використання зарубіжних моделей діагностики ймовірності банкрутства дуже різняться. Тезово їх можна згрупувати наступним чином:

1) наголошення на адекватності відображення зміни фінансового стану підприємства та можливості застосування західних моделей дискримінантного аналізу (моделі Альтмана, Таффлера, Спрінґейта, Ліса) для діагностики банкрутства українських підприємств [36, с. 150];

2) можливість використання одних моделей та недоцільність інших, причому перелік моделей придатних і непридатних до використання може відрізнятися прямо протилежно [19, с. 100; 32, с. 180; 40, с. 160];

3) можливість застосування деяких західних моделей після їх відповідного доопрацювання [20, с. 186-187]

4) безперспективність адаптації західних методів та моделей для оцінки ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств [27, с. 27-28; 41, с. 60;];

5) при застосуванні тих чи інших методів та методик (як українських, російських так і зарубіжних) спостерігається отримання суперечливих даних щодо ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств, тому сьогодні жодна методика не може надати достовірні результати [23, с. 141].

Така розбіжність у поглядах вітчизняних науковців зумовлює необхідність визначення основних переваг та недоліків зарубіжних моделей для використання з метою діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства українських підприємств (табл. 1.).

Найбільш відомими серед вітчизняних моделей є модель Z групи українських вчених Сумського національного аграрного університету під керівництвом А. В. Чупіса [40, с. 160; 19, с. 99] та модель О. Терещенка [34, с. 112-122]. Також можна навести наступні моделі російських вчених: рейтингове число Р. С. Сайфуліна і Г. Г. Кадикова [40, с. 159; 23, с. 139], модель R-рахунку вчених Іркутської державної економічної академії [19, с. 99; 40, с. 159]. Ці моделі краще адаптовані для прогнозування кризового стану в умовах української економіки, проте й вони мають деякі обмеження щодо використання. Так, зокрема, модель Z може застосовуватися тільки для прогнозування ймовірності

банкрутства аграрних підприємств, крім того, як двофакторна модель, вона не може забезпечити високої точності розрахунків; поряд із значними перевагами, які має модель О. О. Терещенка, існують деякі недоліки, зокрема відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану підприємств (тільки задовільний та незадовільний фінансовий стан) та проблема інтерпретації показника Z (лінії поділу підприємств, які

перебувають у фінансовій кризі та підприємств, що мають нормальний фінансовий стан), оскільки, за словами автора: «На практиці часто виникають ситуації попадання показника у «зону невизначеності», тобто відрізка значень інтегрального показника, де не можливо зробити однозначних висновків про фінансовий стан підприємства [34, с. 120]».

Таблиця 1. Переваги та недоліки використання зарубіжних моделей оцінки ймовірності банкрутства для вітчизняних підприємств*

Переваги	Недоліки
<p>дискримінантні моделі є інструментом експрес-діагностики фінансового стану підприємства, оскільки використовують незначну кількість показників, отже, трудомісткість розрахунків низька; у більшості моделей використовуються відкриті для публічного доступу показники, які містяться в основних формах звітності; існує можливість не лише прогнозування кризового стану та банкрутства, але і оцінка зони ризику, в яку потрапляє підприємство.</p>	<p>моделі не адаптовані для використання в Україні, оскільки економічні умови функціонування вітчизняних підприємств значно відрізняються від західноєвропейських або північноамериканських; існує значна відмінність у зовнішніх факторах впливу на функціонування підприємств, зокрема ступінь розвитку фондового ринку, податкове законодавство, нормативне забезпечення бухгалтерського обліку тощо; моделі необхідно застосовувати в тому періоді часу, в якому вони були розроблені або з незначним запізненням; деякі зарубіжні моделі містять показники, розраховані за ринковою вартістю капіталу, який об'єктивно визначити практично неможливо; у розрахунках коефіцієнтах відсутні найважливіші показники діяльності підприємства, крім того, не враховано дані щодо рівня конкуренції в галузі, платоспроможності споживачів тощо; деякі коефіцієнти, які наведені в методиках, взаємопов'язані між собою (зокрема коефіцієнти автономії та фінансової стійкості, покриття та забезпечення власними засобами); не враховуються: специфіка підприємств різних видів економічної діяльності; відповідність підприємства, що оцінюється, за розмірами, напрямом та обсягом діяльності об'єктам вибірки, на основі якої було розроблено модель; деякі з методичних підходів суперечать одне одному, оскільки при одночасному їх застосуванні можуть бути протилежні результати; відсутні методичні вказівки стосовно визначення ймовірності банкрутства підприємств, у яких одні показники перебувають у межах нормативних значень, а інші – ні; моделі не дають відповіді на питання, які фактори вплинули на зміну фінансового стану підприємства.</p>

* Складено автором за даними [40, с. 158-159; 39, с. 139; 33, с. 45-46; 32, с. 180; 16, с. 257; 23, с. 139-140; 13]

Використання результатів експрес-діагностики та дискримінантного аналізу в якості правових підстав для винесення судом рішення щодо застосування відносно неплатоспроможного боржника тієї чи іншої судової процедури, як зазначають деякі автори [25, с. 142], вважаємо недоцільним. Таке рішення не може ґрунтуватися на основі висновків, отриманих під час здійснення експрес-аналізу, оскільки як експрес-діагностика, так і дискримінантні методи аналізу ґрунтуються тільки на балансових показниках і визначають лише фінансову складову неплатоспроможності. Головне призначення експрес-діагностики, як ми зазначали вище, полягає в іншому - постійний моніторинг фінансових показників з метою раннього розпізнавання симптомів кризового стану. Дискримінантні моделі аналізу доцільно використовувати для виявлення тенденцій розгортання кризових явищ у діяльності підприємства в майбутньому.

Для більш ґрунтовного висновку про глибину фінансової кризи та ймовірність банкрутства підприємства використовується комплексний аналіз фінансово-економічного стану. Основними його цілями є наступні [15, с. 608]:

– поглиблення результатів оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства,

отриманих у процесі експрес-діагностики;

- підтвердження попередньої оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства під час проведення експрес-діагностики;
- прогнозування розвитку окремих факторів, які визначають загрозу фінансової кризи підприємства та їх негативних наслідків;
- оцінка та прогнозування здатності підприємства до нейтралізації фінансової кризи.

Поглиблений аналіз фінансово-економічного стану підприємства зовнішніми, зацікавленими в такому аналізі суб'єктами, може здійснюватися залежно від цілей аналізу на основі юридично узаконених методик (табл. 2.).

Фактично будь-яка методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства або кредитоспроможності позичальника може розглядатися як методика, присвячена діагностиці кризового стану. Якщо розрахунки свідчать про високу ймовірність неплатоспроможності та незадовільний фінансовий стан, це є свідченням того, що підприємству загрожує фінансова криза та банкрутство [34, с. 85]. При оцінці кредитоспроможності позичальника кожний комерційний банк використовує власну, певною мірою оригінальну, методику. Однією з найбільш ефективних для зазначених цілей аналізу вважається бальна

(рейтингова) методика, яка ґрунтується на визначенні класу платоспроможності позичальника. Вона полягає в розрахунку системи фінансових показників, наступного їх поділу на категорії і визначенні суми балів на основі ваги та значення кожного з них. Система рейтингу базується на основі експертних оцінок членів

кредитного комітету банку з урахуванням затвердженої стратегії розвитку банку. Кожному показнику надається індивідуальний рейтинг з урахуванням галузевої приналежності підприємства-позичальника та інших специфічних особливостей його діяльності.

Таблиця 2. Типові методики оцінки фінансового стану підприємства, які використовуються в Україні*

№ п/п	Назва методики	Державний орган, який розробив документ	Дата реєстрації в Міністерстві юстиції	Дата прийняття	Статус документа
1.	Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій	Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій	5. 08. 1997 р. N 288/2092	27. 06. 1997р. № 81	діє
2.	Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій	Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій	31. 03. 1998 № 214/2654	23. 02. 1998р. № 22	діє
3.	Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України		19. 01. 2006р. № 14 (у редакції наказу від 26. 10. 2010 № 1361)	діє
4.	Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій	Державна податкова адміністрація України		№ 759/10/20-2117 від 27. 01. 1998р.	діє
5.	Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок)	Державна податкова адміністрація України		№ 7141/10/20-0017 від 15. 06. 1998р.	діє
6.	Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації	Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України	8. 02. 2001 р. № 121/5312	26. 01. 2001р. № 49/121	діє
7.	Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств	Центральна спілка споживчих товариств України		28. 07. 2006 р.	діє
8.	Вимоги Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо аудиторської перевірки страхових компаній (акціонерних товариств та підприємств-емітентів облігацій)	Державна Комісія з цінних паперів та фондового ринку		№ 15 від 03. 07. 1997р.	не діє скасовано № 407 від 19. 07. 2005р.
9.	Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків	Правління Національного банку України	03. 08. 2000р. № 474/4695	06. 07. 2000р. № 279	діє втрата чинності 31. 12. 2012р.
10.	Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями	Правління Національного банку України	15. 02. 2012 р. № 231/20544	25. 01. 2012р. № 23	набуває чинності з 01. 01. 2013р.

* Складено автором за даними [2-11]

Комплексну оцінку фінансово-економічного стану підприємства в перебігу арбітражного управління у

справі про банкрутство здійснюють на основі «Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» (Наказ Міністерства економіки України №14 від 19. 01. 2006 (у редакції наказу Міністерства економіки України №1361 від 26. 10. 2010) [4]. Затверджена методика враховує вимоги законодавства про банкрутство, проте з урахуванням змін, що відбулися з моменту її прийняття, особливо із вступом у дію з 18. 01. 2013р. змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1], виникла необхідність її доопрацювання.

Методикою визначено дії підприємства-боржника, якому властиві ознаки неплатоспроможності, зокрема необхідність розрахунку показників поточної платоспроможності, коефіцієнта забезпечення власними засобами та коефіцієнта покриття, на основі яких робиться висновок щодо ступеня неплатоспроможності підприємства (поточної, критичної або надкритичної).

Необхідним етапом аналітичної роботи арбітражного керуючого є оцінка фінансового стану підприємства за попередні два роки стосовно наявності або відсутності ознак фіктивного, прихованого банкрутства або доведення до нього. Відомості щодо результатів аналізу арбітражний керуючий подає до територіального органу з питань банкрутства та господарського суду, а у разі наявності вищевказаних ознак - також до органів прокуратури.

Виявити ознаки фіктивного банкрутства можуть також фіскальні органи, а саме податкові інспекції на основі затверджених методичних рекомендацій [4,5], при подачі суб'єктом господарювання фінансової звітності, яка вказує на фінансову неспроможність суб'єкта господарювання.

Розпорядник майна, керуючись зазначеними Методичними рекомендаціями [4], зобов'язаний проаналізувати зовнішні фактори впливу на діяльність підприємства, фінансово-господарський стан боржника, стан майна та зобов'язань з метою прийняття обґрунтованого рішення щодо можливості застосування відносно нього санаційної або ліквідаційної процедури.

Отже, на основі вищезазначеного можна зробити наступні висновки. Створення ефективної організаційно-правової системи запобігання банкрутству вимагає систематизації та удосконалення наявного методичного забезпечення діагностики кризового стану підприємства відповідно до потреб

зовнішнього або внутрішнього аналізу.

Серед різних видів фінансового аналізу експрес-оцінка фінансового стану підприємства та аналіз з використанням дискримінантних моделей, на нашу думку, призначені для моніторингу фінансового стану підприємства з метою виявлення ранніх симптомів кризи та оперативного прийняття управлінських рішень, крім того, для оцінки надійності потенційних партнерів в умовах обмеженої інформації. Проте використання зарубіжних методів аналізу вимагає адаптації цих моделей відповідно до умов функціонування вітчизняних підприємств. Використання як зарубіжних, так і вітчизняних моделей дискримінантного аналізу необхідно здійснювати з обережністю з урахуванням цілого переліку вимог, а саме: застосовувати моделі в тому періоді часу, у якому вони були розроблені або з незначним запізненням; урахувати специфіку підприємств залежно від видів економічної діяльності; встановити відповідність підприємства, що оцінюється, за розмірами, напрямом та обсягом діяльності об'єктам вибірки, на основі якої було розроблено модель та ін. Вважаємо недоцільним використання цих методів аналізу в процесі судового провадження у справах про банкрутство, як зазначають деякі вчені. Прийняття рішення арбітражним керуючим щодо застосування відносно неплатоспроможного боржника тієї чи іншої судової процедури та оцінка фінансового стану підприємства стосовно наявності або відсутності ознак фіктивного, прихованого банкрутства або доведення до банкрутства повинні здійснюватися на основі поглибленого фінансово-економічного аналізу. Цим вимогам відповідають «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства». Затверджена методика повністю враховує вимоги законодавства, проте потребує удосконалення.

З огляду на суперечливість поглядів вітчизняних науковців щодо можливостей використання зарубіжних методів та моделей для прогнозування кризового стану та ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств, вважаємо, що необхідно окреслити наступні напрями подальшого дослідження: визначити можливість адаптації до сучасних економічних умов зарубіжних дискримінантних моделей на прикладі розрахунку показників діяльності вітчизняних підприємств певної сфери економічної діяльності.

Список літератури

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс]: закон України від 30. 06. 1999 р. № 784-XIV із змінами і доповненнями // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>;
2. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [Електронний ресурс]: наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27. 06. 1997р. № 81 // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97/page>;
3. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій [Електронний ресурс]: наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23. 02. 1998р. № 22 // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>;
4. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Електронний ресурс]: наказ Міністерства економіки України від 19. 01. 2006р. №14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26. 10. 2010 №1361 // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161074&cat_id=32854;
5. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [Електронний ресурс]: лист Державної податкової адміністрації України № 759/10/20-2117 від 27. 01. 1998р. // Професійна юридична система. – Режим доступу : <http://zakon.pau.ua/doc/?code=v2117225-98>;
6. Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок

- (розстрочок) [Електронний ресурс] : лист Державної податкової адміністрації України № 7141/10/20-0017 від 15. 06. 1998р. // Професійна юридична система. – Режим доступу : http://zakon.pau.ua/doc/?doc_id=140482;
7. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26. 01. 2001 №49/121 // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>;
 8. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] / Центральна спілка споживчих товариств України від 28. 07. 2006р. // Професійна юридична система. – Режим доступу : <http://zakon.pau.ua/doc/?code=n0005626-06>;
 9. Вимоги Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо аудиторської перевірки страхових компаній (акціонерних товариств та підприємств-емітентів облігацій) : Державна Комісія з цінних паперів та фондового ринку № 15 від 03. 07. 1997р. [Електронний ресурс] // Професійна юридична система. – Режим доступу : http://zakon.pau.ua/doc/?doc_id=124149;
 10. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України № 279 від 06. 07. 2000р. / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00>;
 11. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України № 23 від 25. 01. 2012р. // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>;
 12. Антонюк, О. О. Прогнозування кризових явищ на підприємстві через призму показників ліквідності та платоспроможності [Текст] / О. О. Антонюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2011. - №6. - С. 121 - 126;
 13. Арутюнян, А. Б. Опыт применения моделей Фулмера и Спрингейта в оценке венгерских предприятий сельского хозяйства и пищевой промышленности [Електронний ресурс] / А. Б. Арутюнян // Интернет-проект "Корпоративный менеджмент" ООО "Корпоративные финансы". – Режим доступу : <http://www.cfip.ru/finanalysis/fulmer.shtml>;
 14. Бакунов, О. О. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства: концептуальний підхід [Текст] / О. О. Бакунов, О. В. Сергеева // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2009. – № 3. – С. 129 - 136;
 15. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс [Текст] / И. А. Бланк. – 2-е изд., пре раб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.;
 16. Гриценко, Л. Л. Дискримінантна модель діагностики банкрутства малих підприємств [Текст] / Л. Л. Гриценко, І. М. Боярко, А. А. Губар // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №5(95). - С. 256 - 262;
 17. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навчальний посібник / Т. О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
 18. Квасницька, Р. С. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства / Р. С. Квасницька, І. М. Кордонець // Вісник Хмельницького національного університету. - 2011. - №2, Т. 3. - С. 130 - 135;
 19. Оцінка моделей діагностики банкрутства [Текст] / В. П. Клочан, В. В. Клочан, Н. І. Костаневич, А. Г. Костишко // Економіка АПК. - 2010. - №1. - С. 97 - 101;
 20. Козлянченко, О. М. Інформаційне забезпечення процедури банкрутства [Текст] / О. М. Козлянченко // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - №10(100). - С. 220 - 226;
 21. Копилюк, О. І. Фінансова санація та банкрутство підприємств [Текст] : навчальний посібник / О. І. Копилюк, А. М. Штангрет. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 168 с.;
 22. Левченко, Н. М. Удосконалення методики діагностики ймовірності банкрутства підприємства [Текст] / Н. М. Левченко, М. Г. Федорець // Економіка та держава. - 2008. - №4. - С. 151 - 157;
 23. Лепейко, Т. І. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств [Текст] / Лепейко Т. І., Доценко Т. О. // Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії та практики : Збірник наукових праць. - 2011. - Випуск 1(10). – Частина II. - С. 136 - 141;
 24. Лігоненко, Л. О. Антикризове управління підприємством [Текст] : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, М. В. Тарасюк, О. О. Хіленко; Київськ. нац. торг.-екон. ун-т. - К., 2005. - 376 с.;
 25. Любенко, Н. М. Експрес-діагностика неплатоспроможності підприємства в організаційно-правовому механізмі банкрутства [Текст] / Н. М. Любенко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - №9(112). - С. 139 - 142;
 26. Матвієць М. В. Організаційно-економічний механізм регулювання та запобігання банкрутству суб'єктів господарювання [Текст] / М. В. Матвієць // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2009. - №3. - С. 109 - 113;
 27. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств [Текст] / А. Матвійчук // Економіка України. - 2007. - №4. - С. 20-28;
 28. Мельник О. Г. Методичні положення з експрес-діагностики загрози банкрутства підприємства [Текст] / О. Г. Мельник // Фінанси України. - 2010. - №6. - С. 108 - 116;
 29. Москаленко, В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства [Текст] / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. - 2006. - №6(60). - С. 180 - 191;
 30. Опачанський, Д. Методи експрес-оцінки ймовірності банкрутства підприємства / Д. Опачанський // Економіст. - 2007. - №4. - С. 67 - 69;
 31. Прокопчук, С. І. Аналіз світових підходів до пошуку оптимальних критеріїв банкрутства / С. І. Прокопчук // Економіка та держава. - 2012. - №2. - С. 87 - 90;
 32. Рзаєва, Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства [Текст] / Т. Г. Рзаєва, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - №3. Т1. - С. 177 - 181;
 33. Рибалка, О. Формування системи показників фінансового стану підприємства для оцінки ймовірності банкрутства [Текст] / О. Рибалка // Економіст. - 2007. - №4. - С. 45 - 48;
 34. Терещенко, О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві [Текст] : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.;
 35. Хіленко, О. О. Удосконалення методичного забезпечення діагностики неплатоспроможності підприємства-боржника [Текст] / О. О. Хіленко // Економічний аналіз. - 2012. - Випуск 11. Частина 3. - С. 103 - 110;
 36. Череп, А. В. Особливості використання дискримінантних моделей прогнозування банкрутства підприємств в умовах української економіки [Текст] / А. В. Череп, М. С. Євтушенко // Вісник економічної науки України. - 2010. - №1. - С. 146 - 151;
 37. Черниш, С. С. Діагностика фінансового стану підприємства [Текст] / С. С. Черниш // Інноваційна економіка. – 2010. – № 3. – С. 111 - 114;
 38. Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства [Текст] / О. І. Чернях, О. В. Крехівський, В. О. Монаков, Д. В. Яшук // Статистика України. - 2003. - №4. - С. 87 - 94.
 39. Шапурова, О. О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств [Текст] / О. О. Шапурова // Економіка та держава. - 2012. - №2. - С. 134 - 139.
 40. Шпак, М. М. Застосування методів оцінки ймовірності банкрутства в системі управління стратегічною стійкістю аграрних

-
- підприємств [Текст] / М. М. Шпак // Актуальні проблеми економіки. - 2006. - №11(89). - С. 155 - 161;
41. Ящук, Д. В. Розробка моделей класифікації українських підприємств за ймовірністю банкрутства з використанням дискримінантного аналізу та методу дерев рішень [Текст] / Д. В. Ящук, О. І. Черняк, В. О. Монаков, // Статистика України. - 2011. - №2. - С. 59 - 64.
 42. Altman, E. I. Financial Ratios, Discriminate Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy [Електронний ресурс] / E. I. Altman // Journal of Finance. 1968. - №4. - P. 589 - 609. - Режим доступу : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2978933?uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21101502055901>;
 43. Altman, E. I. A Further Investigation of the Bankruptcy Cost Question [Електронний ресурс] / E. I. Altman // Journal of Finance. 1984. - Volume 39, Issue 4. - P. 937 - 1259. - Режим доступу : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/jofi.1984.39.issue-4/issuetoc>;
 44. Beaver, W. H. 1966. Financial ratios As predictors of failure [Електронний ресурс] / W. H. Beaver // Journal of Accounting Research (Empirical Research in Accounting: Selected Studies): 71-111. - Режим доступу : <http://maaw.info/JournalofAccountingResearch.htm>.
 45. Conan, J. Variables explicatives de performance et controle de gestion dans les P. M. I. [Електронний ресурс] / J. Conan, M. Holder // These d'Etat, CERG, Universite Paris Dauphine, 1979. - Режим доступу:<http://books.google.com.ua/books?id=tKygoX4rbTIC&pg=PA101&lpg=PA101&dq#v=onepage&q&f=false>;
 46. Fulmer, J. G. (1984): A Bankruptcy Classification Model For Small Firms [Електронний ресурс] / J. G. Fulmer et al. // Journal of Commercial Bank Lending, July 1984, 25-37 pp. - Режим доступу : <http://http://auditfin.com/fin/2002/2/rarutunyan/rarutunyan.asp>;
 47. Insolvency Prediction [Електронний ресурс] // Leon Miller Group Inc. - Режим доступу : <http://www.startover.ca/subcategory/insolvency-prediction>.
 48. Springate G. L. V. Prediction the possibility of failure in a Canadian firm [Електронний ресурс] // M. B. A. Research Project Simon Fraser University, January In: INSOLVENCY PREDICTION, E. Sands&Associates Inc., 1978. Unpublished - Режим доступу : <http://www.sands-trustee.com/insolart.htm>.

РЕЗЮМЕ

Минчинская Ирина

Диагностика кризисного состояния предприятий в организационно-правовом механизме банкротства

В статье рассмотрено методическое обеспечение диагностики кризисного состояния и вероятности банкротства предприятия. Приведена систематизация методик диагностики неплатежеспособности предприятий в соответствии с потребностями проведения анализа, их преимущества и недостатки при использовании на отечественных предприятиях.

RESUME

Мунчынська Ірина

Diagnostics of crisis of enterprises in the organizational and legal mechanism of bankruptcy.

This article considers the methodological support of diagnostics of crisis and probability of enterprises' bankruptcy. It systematized diagnostic methods of insolvency of enterprises according to the needs of the analysis, their advantages and disadvantages in using in local enterprises.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Наведено результати досліджень стану ринку автострахування України. Окреслено основні недоліки функціонування страховиків у сучасних умовах та визначено результати їх взаємовідносин зі страхувальниками. Виявлено напрямки для вдосконалення сучасної системи автострахування та зроблено висновки про загальний розвиток автострахування в Україні.

Ключові слова: автострахування, страховий тариф, страхові виплати, страхові платежі.

Питання про страхування транспортних засобів є дуже актуальним у наш час. З кожним роком йому присвячується все більше і більше уваги, посилюється контроль та запобігання ризиків, які можуть виникнути у процесі експлуатації автомобіля. Реформування всієї системи економічних відносин, соціальні перетворення та трансформаційні зрушення, що сьогодні відбуваються в Україні, вимагають особливого ставлення до розв'язання проблем страхового захисту населення, страхового відшкодування в транспортній системі, які спонукають до пошуку дієвих методів.

Сьогодні автотранспортне страхування, перестрахування в нашій країні розвивається у достатньо складній економічній ситуації. Тож дослідження нагальних проблем та виявлення перспектив розвитку останньої набуває особливої актуальності.

Метою нашої статті є дослідити та з'ясувати основні проблеми та тенденції розвитку національного ринку послуг автострахування, створення методу формування страхового тарифу при автострахованні, який надасть можливість зменшити страхові виплати та збільшити страхові платежі.

Інформаційну базу статті становлять законодавчі та нормативно-правові акти України, що регулюють сферу страхування, матеріали Міністерства фінансів країни, Ліги страхових організацій України (ЛСОУ); дані фінансової звітності, інструктивно-методичні документи з питань організації страхового ринку; наукові публікації у вітчизняних та зарубіжних періодичних та спеціальних виданнях; матеріали науково-практичних конференцій.

Зниження рівня платоспроможності населення та довіри до страховиків і фінансового сектору загалом у роки кризи 2008-2009 рр. призвели до суттєвого зменшення попиту на страхові послуги. Тож створення розвиненої системи страхування на 2012-2013 маркетинговий рік, яка була б здатна компенсувати збиток від непередбачених подій, гарантувала б зміцнення довіри до українського страхового ринку з боку інвесторів, іноземних перестраховальників та перестраховиків, а також страхувальників і, насамперед, населення можливе лише при правильній побудові механізму розвитку ринку [1].

Страховий ринок у 2011 році був досить багатим на зміни. Серед них: утворення Нацкомфінпослуг, зміна голови Моторного (транспортного) бюро України (МТСБУ), впровадження Європротоколу та перші виплати за ним, прийняття нового Податкового кодексу, просування у прийнятті нової редакції Закону «Про

страхування» і поступова реалізація Пенсійної реформи. Проте значення та вплив цих змін на розвиток ринку можна буде побачити та визначити лише в кінці 2012 році. У будь-якому випадку, страховий ринок у 2011 році стабільно зростав як за валовими, так і за чистими преміями. Що, безумовно, є позитивною тенденцією [2].

За даними Держфінпослуг ринок страхування залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. А автострахування – одне із найбільш розповсюджених і масових видів, що підтверджує його питома вага у структурі страхових премій (4130,9 млн. грн. або 33% загальних премій) і страхових виплат – (1714,8 млн. грн. або 50%).

Українські страховики пропонують різноманітні умови страхування засобів наземного транспорту. Зокрема, можливим є здійснення страхування наступних видів наземного транспорту [3]:

3. АвтоКАСКО (добровільне страхування наземного транспорту);
4. Відповідальності власників авто (обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ);
5. «Зелена картка» (обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на території країн Європи);
6. Страхування перевізників;
7. Страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів;
8. Страхування від нещасних випадків на транспорті;
9. Страхування вантажів та багажу.

Попри високу збитковість, автострахування залишається пріоритетним напрямком страхового бізнесу для більшості компаній, оскільки дозволяє залучати нових клієнтів.

Так найбільш популярними видами страхування серед зазначених вище протягом тривалого часу залишаються перші дві послуги – автоКАСКО та ОСЦПВ, що втримують половину страхового портфеля класичних компаній [4, с 6-8].

Більш високі витрати на врегулювання справ та страхові виплати по КАСКО та ОСЦПВ порівняно з іншими видами страхування окупуваються за рахунок перехресних продажів супутніх страхових продуктів у межах великої клієнтської бази [5].

Кількість фізичних осіб, які купують поліси «автоцивілки», зростає через високі штрафи за відсутність страховки. Та проблем в автостраховиків значно більше, ніж приводів до оптимізму (схема 1).



Рис. 1. Кризовий удар по автостраховиках

Зниження обсягів премій по автоКАСКО пов'язане зі згоранням традиційних каналів збуту полісів через банки та автосалони. Низька платоспроможність населення та згорання банківської кредитної підтримки призвели до спаду обсягів продажів нових автомобілів[6].

Якщо раніше клієнт сам йшов до страховиків, то в нових умовах доводиться створювати активні канали продажів через агентську мережу.

Страховики відзначають зростання напруженості у співпраці з банками. Для акредитації страхових компаній останні вимагають внесення депозитів та сплату комісійних за доступ до банківського каналу продажів.

Шахрайство з боку клієнтів також суттєво «підкошує» хиткий фінансовий стан автостраховиків. Згідно з даними світової статистики, 14% усіх заявлених страхових випадків – це випадки страхового шахрайства. Понад 35% клієнтів із полісом каско свідомо намагаються обманювати свої страхові компанії[7, с. 4-5].

За підсумками першого кварталу 2012 року страхові компанії України показують позитивну динаміку [7, с. 8]. Кількість укладених угод зростає переважно за рахунок страхування вантажів та автівок. Зростання ринку сприяло поверненню до продуктової лінійки деяких компаній, що надають послуги страхування комерційних кредитів.

Як зазначають експерти [8], у першому кварталі поточного року страхові компанії показали позитивну динаміку за кількома напрямками. Наприклад, ринок автострахування поживався за преміями КАСКО, на відміну від 2011-го. У сегменті медичного страхування продовжуються минулорічні тенденції – переважно премії зростають не стільки за рахунок збільшення кількості клієнтів, скільки за рахунок подорожчання медичних послуг.

У травні народні депутати остаточно схвалили зміни до Закону «Про обов'язкове страхування цивільно-

правової відповідальності власників транспортних засобів» (ОСЦПВ). Новий закон, за прогнозними даними, почне діяти вже з вересня поточного року. Страховики запевняють, що стануть платити з автоцивілки частіше і більше.

Однозначним плюсом нового закону стане лібералізація процедури виплат по життю і здоров'ю потерпілих у ДТП. Гарантовані виплати належать і жертвам ДТП, які отримали інвалідність, але новий закон урізав суми компенсацій за моральні збитки, на які можуть претендувати жертви ДТП.

Страховики, як і раніше, будуть надавати старанним водіям пільги за безаварійну їзду. Але система розрахунку бонусів зазнає змін. Зараз система «бонус-малус» дозволяє компаніям робити знижки на поліси автоцивілки до 50% (за умови, що страхувальник не потрапляв в ДТП протягом 10 років). Надалі ж розмір максимальної знижки може бути змінений.

Документ вводить систему штрафів для клієнтів, які будуть порушувати умови страхування. Наприклад, якщо ДТП спровокував водій, чий стаж водіння або вік менший за той, який зазначений у договорі, страховик виплатить постраждалому відшкодування. Але згодом вимагатимуть з винуватця аварії 50% від суми компенсації в порядку регресу.

Водії будуть позбавлені необхідності переукладати договір автоцивілки в разі продажу або відчуження автомобіля, поліс автоматично припиняє діяти[9].

Одне з головних розчарувань нового закону – відсутність у ньому норм про запровадження прямого врегулювання. І страховики, і автовласники сподівалися, що документ дозволить потерпілим у ДТП отримувати відшкодування в тій компанії, в якій вони самі купили поліс ОСЦПВ. Це зробило б процедуру отримання компенсацій набагато більш ефективною порівняно з чинною сьогодні (зараз потерпілим доводиться вимагати виплати від СК, де застрахована відповідальність винуватця).

Проведене дослідження дає змогу констатувати, що

для підняття рівня розвитку автострахування в Україні має бути більш якісне та доступне сервісне обслуговування, запроваджено механізм скорочення терміну тривалості розгляду справ до одного тижня, введено в дію можливість здійснення компромісних виплат, налагоджено підтримку транспортних засобів у дорозі (евакуатор, готель, квитки).

Варто зауважити, що збільшення кількості транспортних засобів – основний стимулюючий фактор щодо розвитку ринку автострахування. Адже більше транспортних засобів – вірогідніший ризик, а отже, і вища потреба у якісному і доступному страхуванні. Також слід більше працювати над тим, щоб клієнт був обізнаним та добре ознайомленим з якісними характеристиками страхових послуг страховика. Крім того, позитивно вплине на стан автострахування в

Україні відкриття центрів урегулювання збитків з розгалуженою мережею та повномасштабне впровадження власної інформаційної системи з персоніфікованим веб-доступом салонів, банків, страхових компаній до бази даних компаній-посередників. Зазначені пропозиції зможуть забезпечити зростання економічного результату вже в найближчій перспективі.

Отже, дослідивши та проаналізувавши стан автострахування в Україні, можна сказати, що рівень страхування у цій галузі перебуває на етапі підняття. Проте, для максимізації корисного ефекту від розвитку галузі нашої державі в особі приватних суб'єктів страхування потрібно побороти ще велику кількість проблем, які потребують подальшого дослідження та обміркованого вирішення.

Список літератури

1. *Страховий ринок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://strahuvannya.org.ua/pro-sajt.html>.*
2. *Кравчук, Г. В. Перспективи розвитку страхового ринку України після фінансової кризи [Електронний ресурс] / Г. В. Кравчук. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_27/09_27_23.pdf.*
3. *Аберніхіна, І. Г. Ринок страхових послуг України: стан та проблеми розвитку [Електронний ресурс] / І. Г. Аберніхіна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/NPM_2006/Economics/3_ubernihina%20i%201.doc.htm.*
4. *Акименко, А. В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України» [Електронний ресурс] / А. В. Акименко ; "РосБизнесКонсалтинг". – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/finance/show/programma-razvitiya-strahovogo-rynka-ukrainy>.*
5. *Автострахування – 2010 [Електронний ресурс] // Економічна правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/05/11/234965>.*
6. *Бойко, І. А. Проблеми та перспективи розвитку ринку страхування в Україні [Електронний ресурс] / І. А. Бойко. – Режим доступу: http://nauka.zinet.info/3/boiko_i1.php.*
7. *Експертне дослідження щодо розвитку ринку автострахування України в умовах невизначеності [Електронний ресурс] // Фориншурер. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/08/07/02/3530>.*
8. *Українська федерація убезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ufu.org.ua/ua/news/publications/5788/>.*

РЕЗЮМЕ

Могильная Наталья

Проблемы и перспективы развития автострахования в Украине

Приведены результаты исследований состояния рынка автострахования Украины. Определены основные недостатки функционирования страховщиков в современных условиях и определены результаты их взаимоотношений со страхователями. Выявлены направления для совершенствования существующей системы автострахования и сделаны выводы об общем развитии автострахования в Украине.

RESUME

Mogyl'na Nataliya

Problems and prospects of insurance in Ukraine

The results of research of insurance market of Ukraine. The basic operation of insurers shortcomings in today's results and determined their relationships with insurers. Revealed areas for improvement of the existing insurance system and conclusions about the overall development of insurance in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2012 р.

ВІДТВОРЮВАЛЬНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто та узагальнено окремі аспекти класифікації інвестицій за характером участі у світовому інвестиційному процесі.

Ключові слова: класифікація, інвестиції, світовий інвестиційний процес, відтворювальний процес.

Розвиток інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки впливає на трансформацію світового інвестиційного процесу та міжнародної інвестиційної діяльності, еволюцію видів і форм інвестицій та визначає складний характер сучасної їх видової класифікації, яка відрізняється складністю та суперечливістю підходів.

Різні погляди на систематизацію та класифікацію інвестицій докладно висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема І. О. Бланка [1], І. М. Бойчик [2], О. М. Вінника [3], Л. Дж. Гітмана [4], В. М. Грідасова [5], О. Д. Данілова [6], Т. В. Майорової [7], А. А. Пересади [8], С. Ф. Покропівного [9], Т. Д. Тягунської [10], В. Г. Федоренка [11], О. М. Царенко [12], А. В. Черепа [13], У. Ф. Шарпа [14] та інших. Проте на сьогодні відсутній єдиний підхід до класифікації та систематизації інвестицій. Наявні системи мають або загальноописовий характер, або прив'язку до конкретних цілей дослідження, форм, ознак чи видів інвестицій.

Неоднорідність інвестицій викликає необхідність їх систематизації та класифікації. Тому метою статті є систематизація інвестицій з огляду на їх участь у світовому інвестиційному процесі.

Існують різні підходи та методи класифікації інвестицій за різноманітними ознаками. Класифікація інвестицій проводиться на різних засадах, що визначаються цілями і завданнями дослідження. Узагальнення різноманітних варіантів систематизації дозволяє запропонувати власну класифікацію з орієнтацією на відтворювальні аспекти інвестицій у глобальній економіці.

Нижче наведена видова класифікація інвестицій, що заснована на відборі основних класифікаційних критеріїв, які, на наш погляд, є найбільш вагомими для з'ясування їх місця в суспільному відтворенні (див. табл. 1).

В умовах глобалізації інвестиційних процесів підвищується значення зовнішніх інвестиційних ресурсів у національних інвестиційних процесах. Тому важливою виступає класифікація інвестицій за національною належністю ресурсу на внутрішні і міжнародні. Внутрішні інвестиції стосуються юридичних і фізичних осіб однієї держави, що використовуються ними на території своєї країни. У широкому розумінні міжнародними є ті інвестиції, реалізація яких передбачає взаємодію учасників, які належать різним державам (резидентів та нерезидентів стосовно конкретної країни) та міжнародних

фінансових установ.

Значення поділу інвестицій на національні (внутрішні) і іноземні (зовнішні), що виступало раніше найважливішим за власною економічною суттю, у наш час знижується, оскільки інвестиційні ресурси, що мають різне національне походження, переплітаються й взаємодіють між собою. Вони утворюють міжнародні потоки й переростають у світові інвестиційні ресурси, що функціонують у глобальному інвестиційному просторі.

Багато класифікаційних критеріїв і ознак, що диференціюють інвестиції, є спільними або однаково важливими як для внутрішніх, так і міжнародних інвестицій. Наприклад, класифікація інвестицій на реальні й фінансові, звичайні і інноваційні рівною мірою може стосуватися як вітчизняних, так і закордонних інвестицій.

Разом з тим, якщо для оцінки внутрішніх інвестицій більш важливо враховувати відмінності, що закладені в механізмі реалізації інвестицій (фінансові, реальні, інтелектуальні), то для іноземних інвестицій великого значення в сучасній практиці набуває їхній розподіл на функціональні категорії.

Згідно з методологією складення платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції, що запропонована Міжнародним валютним фондом (МВФ) і прийнята міжнародними організаціями, урядами багатьох країн світу, в тому числі й Україною, міжнародні інвестиції класифікуються на 5 функціональних категорій: прями, портфельні, похідні фінансові інструменти (крім резервів) і опціони на акції для співробітників, інші інвестиції та резерви [7].

Прямі інвестиції – це категорія трансграничних інвестицій, при якій резидент однієї країни здійснює контроль або має значний ступінь впливу на управління підприємством, що є резидентом іншої країни. Безпосередні відносини прямого інвестування виникають у тому випадку, коли прямий інвестор володіє інструментами участі в капіталі, які забезпечують йому 10 або більше відсотків голосів в управлінні підприємством прямого інвестування.

Портфельні інвестиції визначаються як трансграничні операції й залишки, що пов'язані з борговими цінними паперами або цінними паперами, що забезпечують участь у капіталі без установлення контролю над підприємством (частка в капіталі менша 10%).

У функціональну категорію – похідні фінансові інструменти (крім резервів) і опціони на акції для

співробітників внесені фінансові інструменти, які прив'язані до іншого певного фінансового інструмента, показника або біржового товару й за допомогою якого на фінансових ринках може здійснюватися торгівля певними фінансовими ризиками (такими, як процентний і валютний ризик, ризик, пов'язаний з коливаннями цін на акції й біржові товари, кредитний ризик і т.п.).

Функціональна категорія – інші інвестиції – це залишкова категорія, що містить залишки й операції, крім тих, які належать до прямих та портфельних інвестицій, похідних фінансових інструментів і опціонів на акції для співробітників і резервних активів:

торговельні кредити, банківські позики, фінансові лізингові угоди, позики МВФ і інших міжнародних організацій, короткострокові депозити, угоди з іноземною валютою.

Остання функціональна категорія міжнародних інвестицій – резервні активи – це зовнішні активи, які є у вільному розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання й контролюються з метою задоволення потреб у фінансуванні платіжного балансу, проведення інтервенцій на валютних ринках для здійснення впливу на валютний курс і з іншими відповідними цілями (такими, як підтримка довіри до валюти й економіки, а також як основа для іноземного запозичення).

Таблиця 1. Основна класифікація інвестицій

№	Класифікаційні критерії	Види інвестицій	Зміст видів
1	2	3	4
1.	За національною приналежністю	1.1. Національні (внутрішні); 1.2. Іноземні;	– вкладення капіталу резидентами країни (юридичними або фізичними особами) в об'єкти інвестування на її території; – вкладення капіталу нерезидентами і міжнародними фінансовими інститутами в об'єкти інвестування країни;
2.	За формами власності	2.1. Державні; 2.2. Приватні; 2.3. Іноземні; 2.4. Змішані;	– вкладення державними структурами; – вкладення нагромаджень приватного сектору; – вкладення нерезидентів; – спільні вкладення державним і приватними секторами;
3.	За характером використання	3.1. Підприємницькі; Позичкові;	– вкладення в об'єкти підприємницької діяльності з метою збільшення капіталу зі збереженням права власності на вкладені ресурси за продуцентом; – надання позик, кредитів, безплатної допомоги з переходом права власності на надані фінансові ресурси на реципієнта;
4.	За механізмом реалізації	4.1. Реальні; 4.2. Фінансові; 4.3. Інтелектуальні;	– вкладення коштів у реальний капітал: матеріальні (будівлі, споруди, обладнання, приріст матеріально-виробничих запасів) та не матеріальні активи (ліцензії, патенти, права користування природними ресурсами, «ноу-хау») тощо; – вкла дення капіталу у будь-які фінансові інструменти, головним чином у купівлю акцій, облігацій та інших цінних паперів різних підприємств і установ, випущених державою або приватними юридичними особами; – вкладення в науку, культуру, НТП;
5.	Відносно об'єкта застосування	5.1. Інвестиції в майно (виробничі інвестиції); 5.2. Інвестиції у фінансові інструменти (фінансові інвестиції); 5.3. Інвестиції в нематеріальні активи (інтелектуальні інвестиції);	– безпосередньо беруть участь у виробничому процесі (наприклад, інвестиції в устаткування, будинки, запаси матеріалів); – вкладення у фінансове майно, придбання прав на участь у справах інших фірм і ділових прав (наприклад, придбання акцій, інших цінних паперів); – придбання прав на використання об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій, ноу-хау, торговельних марок і товарних знаків, програмних продуктів і ін.), вкладення в проведення НДДКР, у розвиток освітнього рівня, а також у спеціальну підготовку персоналу;
6.	За метою інвестування	6.1. Відшкодувальні; 6.2. Утворюючі; 6.3. Ліквідаційні (утилізаційні); 6.4. Трансформаційні; 6.5. Вимушені; 6.6. Ринкові; 6.7. Комерційні;	– відшкодування спожитого в процесі виробництва капіталу, інвестиції на розширення виробничого потенціалу (екстенсивні інвестиції); – придбання або створення нового виробничого капіталу з метою розширення виробничого процесу; – знищення непродуктивного капіталу та такого, який стримує розвиток або є суспільно небезпечним; – вкладення в зміну програми випуску продукції; – витрати, що викликані такими обов'язковими обставинами, як, наприклад, підвищення надій ності та техніки безпеки на виробництві, екологія тощо; – вкладення у вдосконалення продукції або ж диверсифікацію виробництва з метою збереження позицій на ринку; – вкладення в брендинг, маркетинг та ін.;

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
7.	За функціональними категоріями	7.1. Прямі інвестиції; 7.2. Портфельні інвестиції; 7.3. Похідні фінансові інструменти (крім резервів і опціонів на акції для співробітників); 7.4. Інші інвестиції; 7.5. Резервні активи;	– вкладення суб'єкта, що є резидентом однієї країни (прямого інвестора) відносно підприємства іншої країни з метою встановлення контролю над капіталом, що становить не менш ніж 10 % у статутному (приватному або акціонерному) капіталі та забезпечує участь у керуванні підприємством; – вкладення у фінансові інструменти у формі цінних паперів, що забезпечують участь у капіталі, і боргові цінні папери, які звичайно обертаються (або можуть обертатися) на організованих ринках; – вкладення в похідні фінансові інструменти; – містять залишки й операції, крім тих, які належать до прямих та портфельних інвестицій та похідних фінансових інструментів та опціонів на акції для співробітників і резервних активів; – зовнішні активи, які є у вільному розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання й контролюються ними з метою задоволення потреб у фінансуванні платіжного балансу, проведення інтервенцій на валютних ринках для надання впливу на валютний курс і в інших відповідних цілях;
8.	За ступенем інноваційності	8.1. Звичайні; 8.2. Інноваційні;	– придбання апробованих технологій, відомих видів машин і устаткування, стандартних програм і т.д.; – вкладення, що забезпечують розвиток інноваційного процесу (нарощування технологічних, управлінських, організаційних та інформаційних інновацій);
9.	За сферами використання	9.1. Економічні; 9.2. Політичні; 9.3. Соціальні; 9.4. Науково-технічні; 9.5. Екологічні;	– вкладення у підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку; – витрати, пов'язані із утриманням політичних партій і матеріальним забезпеченням управлінських функцій, проведенням передвиборчих компаній; – вкладення коштів на утримання соціальної сфери: освіти, культури, охорони здоров'я, фізичного виховання, комунального господарства тощо; – модернізація, реконструкція техніки, обладнання і впровадження нових технологій; – створення і підтримка відповідних санітарно-гігієнічних та екологічних умов життя суспільства, уникнення погіршення екологічної ситуації внаслідок реалізації інвестиційних проєктів;
10.	За галузеву спрямованістю	10.1. Первинний сектор економіки; 10.2. Вторинний сектор; 10.3. Третинний сектор;	– вкладення в галузі АПК, видобування сировини; – вкладення у виробництво, будівництво; – вкладення у сферу послуг: транспорт, зв'язок, торгівлю, туризм, ІТ, банківську сферу, освіту.

Аналіз складових, що становлять 5 основних функціональних категорій, свідчить, що вони містять інструменти реалізації як підприємницького, так і позичкового капіталу. Відмінності між цими двома формами руху інвестиційних ресурсів складаються в характері й способах впливу на інвестиційний процес. Можна сказати, що позичковий капітал бере участь в інвестиційному процесі, як правило, опосередковано, а підприємницький капітал – прямим чином, причому в такому випадку капітал-власність не відокремлюється від капіталу-функції. Підприємницька форма інвестування, на наш погляд, має творчий характер, оскільки безпосередньо впливає на розвиток відтворювального процесу. Тому класифікація інвестиційних інструментів на підприємницькі та

позичкові виявляється важливою.

Інвестиційна діяльність диференціюється також за формами власності, механізмами реалізації, за метою, за ступенем інноваційності, за сферами використання та за іншими ознаками, які виділені нами в якості основних. За формами власності інвестиційні ресурси класифікують на приватні, державні й спільні (змішані) інвестиції. Під приватними (недержавними) інвестиціями розуміють вкладення засобів приватних інвесторів: громадян і підприємств недержавної форми власності. Державні інвестиції є вкладеннями, що здійснюються державними органами влади й управління, а також підприємствами державної форми власності. Під спільними (змішаними) інвестиціями розуміють вкладення, які здійснюються державними й

приватними продуцентами фінансових ресурсів.

В умовах поглиблення глобалізації світового господарства та посилення впливу глобальної конкуренції на національні економіки особливе місце варто відводити поділу інвестицій на прості й інноваційні. Інноваційні інвестиції, на відміну від простих, спрямовуються не стільки на відновлення та розвиток технологічної бази виробництва, скільки на її конструктивне перетворення, що базується на новітніх фундаментальних і прикладних розробках, які відповідають провідним технологічним порядкам. Кінцевою метою модернізації технологічної бази виробництва є оновлення номенклатури продукції, що випускається, перехід на виробництво якісно більше досконалих її видів порівняно з наявними аналогами або на виробництво принципово нової продукції (наприклад, перехід від дискет до дисків).

Поділ інвестицій на реальні та фінансові більшою мірою характеризує механізм реалізації інвестицій, способи й прийоми здійснення інвестування. В умовах розвитку «економіки знань» та посилення конкуренції на світових ринках на особливу увагу заслуговують інтелектуальні інвестиції, які уособлені у «нематеріальних активах». Інтелектуальні інвестиції формують інтелектуальний капітал – знання, інформацію, організаційний та управлінський досвід, інформаційні канали. Вони спрямовані на використання та нагромадження об'єктів інтелектуальної власності в будь-якій їхній формі. Роль інтелектуальних інвестицій у світі в цей час зростає, оскільки вони сприяють формуванню економіки інноваційного типу забезпечують перехід корпорацій і країн на нові, більше високі технологічні рівні.

З погляду розвитку відтворювального процесу, який залежить від формування та використання інвестиційних ресурсів, найважливішими є критерії цілей інвестування (відшкодувальні, утворюючі, ліквідаційні (утилізаційні), трансформаційні, вимушені, ринкові, комерційні). Якщо відшкодувальні, утворюючі, трансформаційні, ринкові та комерційні інвестиції мають, як правило, продуктивний характер, то ліквідаційні (утилізаційні) та вимушені не завжди є такими. Тривалий процес індустріалізації, що розпочався ще в першій половині ХХ ст., а також періодичні відновлення та модернізація основних фондів, що відбуваються внаслідок технологічних переворотів в освоєнні значних технічних винаходів і відкриттів, загострюють питання виведення з експлуатації непотрібних матеріальних активів. Це, насамперед, застаріле обладнання, середній вік якого перевищує встановлені норми, нагромаджені і непотрібні на сьогодні окремі види військової техніки та зброї, екологічно небезпечні технології, модернізація

яких неможлива або економічно недоцільна. Вирішення цих проблем потребує значних за обсягами, але контрпродуктивних за економічним змістом інвестиційних ресурсів. Таким чином, використання інвестиційних ресурсів може бути продуктивним або контрпродуктивним.

Останніми роками в науковій літературі термінологічно відокремився ще один вид непродуктивних інвестицій – псевдоінвестиції. До цієї категорії можна зарахувати інвестиції, що закріплюють науково-технічне відставання будь-якої країни в результаті масованого вкладення коштів у проекти, реалізація яких здатна зруйнувати накопичений досвід, кадровий склад, наявні ноу-хау та досягнення у сфері високих технологій у процесі переділу власності й перепрофілювання виробництв.

Провідне значення для економіки мають інвестиції в основний капітал, оскільки вони формують та визначають його структуру та якість, матеріало- і енергоємність виробництва, продуктивність праці, споживчі властивості продукції, що випускається. Окремі дослідники називають такі інвестиції «інвестиціями в об'єкт». Головна їх мета – запобігання фізичному зношуванню основних фондів, їх просте та розширення відтворення.

Крім основних класифікаційних критеріїв, які наведені в табл. 1, існує ще низка інших критеріїв поділу інвестицій, які з погляду відтворювального процесу, як ми вважаємо, можуть скласти додаткову критеріальну базу. До такої класифікації можна зарахувати:

- валові й чисті інвестиції;
- інвестиції в основний і оборотний капітал;
- інвестиції в нефінансові й фінансові активи;
- галузевий поділ інвестицій;
- довго-, середньо- й короткострокове інвестування;
- високо-, середньо- та низькоризикові інвестиції та інші.

Однак класифікаційні критерії, які перераховані вище, лише умовно можна зарахувати до категорії додаткових. У окремих випадках додаткова класифікація може бути досить важливою для цілей наукових й практичних досліджень та зайняти позицію визначальної.

Розроблена класифікація містить перелік основних та додаткових критеріїв поділу інвестицій з погляду відтворювального процесу. Постійний розвиток і ускладнення економічних відносин приводить до появи все нових форм, видів та інструментів інвестування і, відповідно, нових підходів до їхньої класифікації. Тому будь-яка класифікація інвестицій повинна розвиватися та доповнюватися з урахуванням нових економічних реалій.

Список літератури

1. Бланк, І. О. *Інвестиційний менеджмент [Текст] : учбовий курс / І. О. Бланк. – К. : Ельга – Ніка-Центр, 2001. – 488 с.*
2. Бойчик, І. М. *Економіка підприємства [Текст] : [навч. посіб.] / І. М. Бойчик, К. : Атіка, 2004. – 480 с.*
3. Вінник, О. М. *Інвестиційне право [Текст] / О. М. Вінник. – К. : Правова єдність, 2009. – 616 с.*
4. Гитман, Л. Дж. *Основи інвестування [Текст] / Л. Дж. Гитман., М. Д. Джонк ; пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 1008 с.*
5. Грідасов, В. М. *Інвестування [Текст] / В. М. Грідасов, С. В. Кривченко, О. Е. Ісаєва. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 164 с.*
6. Данілов, О. Д. *Інвестування [Текст] : [навч. посіб.] / О. Д. Данілов, Г. М. Івашина, О. Г. Чумаченко. – К. : «Комп'ютерпрес», 2001. – 364 с.*
7. Майорова, Т. В. *Інвестиційна діяльність [Текст] : [навч. посіб.] / Т. В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.*
8. Пересада, А. А. *Інвестування [Текст] : [навч. посіб.] / А. А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2004. – 250 с.*
9. Покропивний, С. Ф., *Економіка підприємства [Текст] : структурно-логічний навч. посіб. / С. Ф. Покропивний С. Ф. – К. : КНЕУ, 2001. – 457 с.*

-
10. Тягунська, Т. Д. Класифікація інвестицій [Текст] / Т. Д. Тягунська // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2006. – №9 (64). – С. 37–41.
 11. Федоренко, В. Г. Інвестознавство [Текст] : [підручник] / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко. – К. : МАУП, 2000. – 408 с.
 12. Царенко, О. М. Інвестування в аграрній сфері [Текст] / О. М. Царенко. – Суми : Довкілля, 2002. – 244 с.
 13. Череп, А. В. Інвестознавство [Текст] / А. В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.
 14. Шарп, У. Інвестиції [Текст] / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.
 15. *Balance of payments and international investment position manual* [Текст] / International Monetary Fund. – 6th ed. – Washington D.C. : International Monetary Fund, 2009. – 440 p.

РЕЗЮМЕ

Навроцкая Наталья

Воспроизводственные аспекты классификации инвестиций в глобальной экономике

В статье рассмотрены и обобщены отдельные аспекты классификации инвестиций за характером участия в мировом инвестиционном процессе.

RESUME

Navrotska Nataliya

Reproductive aspects of classification of investments in the global economy

In this paper some aspects of the classification of investment the character of participation in the global investment process were reviewed and summarized.

Стаття надійшла до редакції 30.09.2012 р.

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Досліджено сучасний стан ресурсного забезпечення сільського господарства. Розглянуто наявний стан ресурсного потенціалу та тенденції його розвитку в сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: ресурсний потенціал, основні засоби, сільськогосподарські підприємства, технологічне забезпечення, земельні ресурси.

За умов ринкових аграрних трансформацій в Україні для ефективного і сталого розвитку функціонування сільськогосподарських підприємств проблема розвитку ресурсного забезпечення є однією з головних. Від її вирішення залежить подальший розвиток сільськогосподарських підприємств, конкурентоспроможність продукції та ефективність їх діяльності. Важлива роль ресурсного потенціалу в економіці сільськогосподарських підприємств, галузей і держави зумовлює необхідність його вивчення.

Проблемі ресурсного забезпечення сільського господарства України присвячені наукові праці В. Г. Андрійчука, М. В. Гладія, О. Ю. Єрмакова, Г. Є. Мазнева, В. І. Перебийноса, Г. М. Підлисецького, О. В. Харченка та ін., які нами використано як методологічну основу дослідження.

Проте сьогодні потребує вдосконалення механізм взаємодії складових елементів ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання в аграрній сфері.

Метою дослідження є вивчення сучасного стану ресурсного потенціалу та опрацювання пропозицій щодо його поліпшення в сільськогосподарських підприємствах.

Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств є економічною категорією, що визначає сутність взаємопов'язаних земельних, трудових і матеріальних ресурсів. Ресурсне забезпечення аграрного сектору України насамперед характеризується станом матеріально-технічної бази сільського господарства, і, зокрема, вартістю основних засобів та динамікою інвестицій у сільське господарство, введенням в дію виробничих потужностей і об'єктів, забезпеченням аграрних виробників сільськогосподарською технікою, мінеральними добривами та засобами захисту рослин тощо. Потрібно зазначити, що на сучасному етапі господарювання важливу роль відіграє проблема структурної збалансованості ресурсного потенціалу, яка потребує вивчення співвідношення окремих його складових (структури) у вартісній їх формі. Ними, наприклад, є: структурні пропорції між рослинництвом і тваринництвом; земельним фондом і наявністю техніки для обробітки ґрунту; тваринництвом і кормовиробництвом тощо. Порушення цих пропорцій веде до зниження ефективності сільськогосподарського виробництва в господарюючих суб'єктах.

Як відомо, комплекс організаційно-економічних заходів, які передбачені аграрною реформою і спрямовані на докорінні перетворення в сільському господарстві, не знайшов свого дієвого втілення. Тому

продовжується процес неефективного використання потенціалу сільськогосподарських земель у країні. Однією з основних причин цього є незадовільне матеріально-технічне забезпечення, а наявні технічні засоби не відповідають сучасним технологічним вимогам раціонального ведення землеробства через недостатню надійність і низьку продуктивність. Слід зазначити, що більшість сільськогосподарських машин в аграрних формуваннях працюють понад амортизаційні терміни, а витрати на ремонт і технічне обслуговування виробничого ресурсного потенціалу перевищують їх початкову вартість. Це в кінцевому підсумку знижує економічну ефективність виробництва сільськогосподарської продукції. В умовах обмеженості ресурсів першочерговості набуває формування та ефективне використання технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств, що уміщує як модернізацію парку сільськогосподарських машин, так і закупівлю більш сучасної техніки. Це дасть змогу більш ефективно використовувати виробничий потенціал підприємств і надалі нарощувати його інноваційну основу. За розрахунками вчених, при вирощуванні озимої пшениці можна одержати врожай 40 ц/га згідно з передбаченими технологічною картою вимогами, однією з яких є задовільне ресурсне забезпечення [6].

Динаміка забезпеченості сільськогосподарських підприємств України технікою наведена в таблиці 1.

При цьому маємо звернути увагу на те, що кількість тракторів у період 2000 – 2009 рр. зменшилась на 48%. І такою ж є ситуація не тільки по тракторах, але й по всій сільськогосподарській техніці. Так лише у період 2008 – 2009 рр. кількість зернозбиральних комбайнів скоротилась на 2.3 тис. шт., кукурудозбиральних – на 0,3 тис. шт., картоплезбиральних комбайнів на 0,1 тис. шт., бурякозбиральних машин на 0,7 тис. штук. Проведений нами аналіз статистичних даних свідчить, що все це обладнання було списано у зв'язку з моральним та фізичним його застарінням чи виведенням з ладу.

Відомо, що значний вплив на врожайність сільськогосподарських культур має застосування мінеральних добрив. На жаль, негативним на сучасному етапі для аграрної галузі вважаємо те, що виробництво мінеральних добрив в Україні скоротилось порівняно з попередніми роками (табл.2). Щодо сільськогосподарської техніки, то її виробництво теж у досліджуваному періоді зменшилось, за винятком обприскувальної.

Аналіз сучасного стану ресурсного потенціалу

сільськогосподарських підприємств дав можливість визначити такі тенденції розвитку аграрної сфери, як: значне падіння виробництва (зумовлено тим, що ресурсний потенціал України використовується лише на третину; зниження економічної родючості земель; недостатність матеріально-технічного забезпечення та

механізації виробничих процесів; суттєве зниження мотивації праці, низький рівень заробітної плати, який в 6,9 раза нижчий, ніж у працівників банківської сфери); неефективні системи управління і організації виробництва, падіння виробничої та технологічної дисципліни, відсутність інноваційної стратегії тощо.

Таблиця 1. Динаміка забезпеченості технікою сільськогосподарських підприємств України

	2000р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.
Трактори, тис. шт.	318,9	216,9	201,3	186,8	177,4	168,5
у розрахунку на 1000 га ріллі, шт.	14	11	10	10	9	9
Зернозбиральні комбайни, тис. шт.	65,2	47,2	44,3	41	39,1	36,8
у розрах. на 1000 га посівної площі зернових (без кукурудзи), шт.	6	6	5	5	4	3
Кукурудзозбиральні комбайни, тис.шт.	7,9	4,8	4,2	3,6	3,2	2,9
у розрах. на 1000 га посівної площі кукурудзи, шт.	8	5	4	2	2	2
Картоплезбиральні комбайни, тис.шт	3,6	1,9	1,7	1,5	1,4	1,3
у розрах. на 1000 га посівної площі картоплі, шт.	153	117	103	70	57	48
Бурякозбиральні машини, тис. шт.	13	8,5	7,7	6,6	5,8	5,1
у розрах. на 1000 га посівної площі буряків, шт.	16	17	12	13	18	18
Льнозбиральні комбайни, тис. шт.	1,7	1	0,9	0,8	0,7	0,6
у розрах. на 1000 га посівної площі льону, шт.	72	41	18	19	39	14
Установки та агрегати для доїння корів, тис. шт.	33,5	16,8	14,7	12,7	11,4	10,5

Для багатьох сільськогосподарських підприємств характерним є морально застаріла техніка, неефективні організаційні структури і методи управління тощо. У таблиці 3 наведена вартість основних засобів сільського господарства України.

Оцінюючи наведені в таблиці 3 показники, слід зауважити, що вартість основних засобів у сільському господарстві у 2005 році становила 46851,7 млн. грн., а з кожним наступним роком відбувалося їх зростання приблизно на 10% щорічно. Це можна класифікувати як позитивне явище. На початок 2010 року показник вартості основних засобів у сільському господарстві склав 58292,8 млн. грн., що на 19,6 % більший за показник 2005 року. Таким чином, негативною рисою відтворення основних засобів виробництва нині є стійка тенденція до їх зменшення та фізичного зношення. Це зумовлено тим, що здійснювані обсяги інвестицій за рахунок усіх джерел фінансування не забезпечують навіть простого відтворення основних засобів виробництва. За цих умов реконструкція і технічне переозброєння, перехід на більш прогресивні, енергозберігаючі технології є основою подальшої інтенсифікації сільськогосподарського виробництва і підвищення продуктивності праці в аграрній галузі.

Серед головних складових ресурсного потенціалу в Україні є земельні ресурси, які потребують дбайливого ставлення до їх використання. Зі зростанням населення показник землезабезпечення знижується. Тому необхідно постійно поліпшувати земельні ресурси, ощадно використовувати їх, не допускаючи невиннованого вилучення сільськогосподарських угідь для потреб інших галузей національного господарства.

Не менш важливим національного господарським показником є якість земельних угідь. Сільськогосподарські угіддя України представлені різноманітними ґрунтами, більшість з яких мають високу родючість. Так у структурі генетичних типів ґрунтів України, що зайняті під орними землями, чорноземи і лучно-чорноземні ґрунти як найбільш

родючі займають майже 73 %, сірі опідзолені ґрунти та чорноземи опідзолені — понад 12 %, каштанові — близько 4 %.

За роки земельної реформи в Україні істотних змін зазнала структура землекористувачів. На початку 2010 р. площа сільськогосподарських угідь недержавних аграрних підприємств становила 25,68 млн. га, або 61,4 % від усіх сільськогосподарських угідь країни, в тому числі ріллі — відповідно 21,69 млн. га і 66,6 %. У розпорядженні громадян знаходиться 10,9 млн. га сільськогосподарських угідь (26,0 %) і ріллі — 8,2 млн. га (25,2 %). Із загальної земельної площі України сільськогосподарські угіддя займають 71% або ж 428,5 тис.км² (рис.1).

На кінець 2009 р. площа порушених земель у країні складала 156,7 тис. га, а відпрацьованих – 51,5 тис. га.

Слід зазначити, що з кожним роком порушення землі коливається (2009 рік – 1,5 тис. га, а в 2008 р. було 1,2 тис. га), хоча відпрацювання земельних ресурсів спадає. Так за 2009 рік було відпрацьовано 1,1 тис. га. Також позитивним є те, що збільшуються процеси рекультивізації, завдяки яким у 2009 році було відновлено 1,9 тис. га; зростає і площа зрошуваних земель на – 5,3 тис.га) [4]. Наведений розподіл сільськогосподарських угідь між землекористувачами змінюватиметься з розвитком різних організаційних форм господарювання на селі. У сільськогосподарських підприємствах основним використанням земельних угідь є посіви польових культур. На рисунку 2 наведена структура посівних площ основних сільськогосподарських культур, при аналізі якої маємо звернути увагу на те, що площа, яка використовувалась під посів зернових культур у період 2000 – 2009 рр., збільшилась на 14,5%. І такою ж є ситуація по посівних площах технічних культур, збільшення яких склало 36,6%. Але за рахунок цього зменшилось посівів під картоплю і овоче-баштанні культури та кормові, що становило відповідно 16% і 62,4%.

Таблиця 2. Динаміка виробництва продукції хімічної промисловості та машинобудування для Матеріально-технічного забезпечення сільського господарства України [4]

	2003 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Добрива азотні мінеральні чи хімічні, тис.т	2470	2633	2566	2840	2689	2166
Добрива калійні мінеральні чи хімічні, тис.т	1	11	6,4	7,4	14,3	4,4
Трактори для сільського та лісового господарства, шт.	4556	5543	3703	5282	6339	1445
Плуги відвальні, шт.	4285	3058	2542	3025	7064	5336
Сівалки, шт.	7983	11315	8968	7065	9938	2542
Косарки, шт.	1542	3802	3206	3106	3404	1616
Машини для внесення добрив, шт.	800	1135	1159	2296	1423	272
Обприскувачі переносні, тис. шт.	241	428	603	431	749	961
Комбайни бурякозбиральні та машини для обрізання бурячиння, шт.	398	88	201	18	1	0

Таблиця 3. Вартість основних засобів у сільському господарстві України [4]

(сільськогосподарські підприємства; у фактичних цінах на кінець року, мільйонів гривень)

Найменування	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.
Основні засоби у сільському господарстві – усього	46851,7	47132,9	53658,3	56127,4	58292,8
у тому числі					
будинки, споруди і передавальні пристрої	26041,6	24233,2	25456,5	24129,2	26368,3
машини і обладнання	11027,5	13129,7	16891,7	20258,3	22967,9
транспортні засоби	3518,5	3532,2	4240,6	4847,1	5432,7

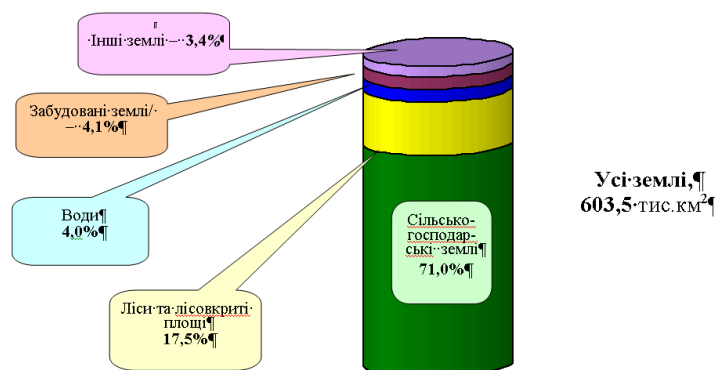


Рис. 1. Земельна площа України у 2009 році [4].

Таблиця 4. Динаміка порушення і рекультивізації земель в Україні

	1990р.	1995р.	2000р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.
Порушено земель	17	3,5	1,9	2	1,7	1,4	1,2	1,5
Відпрацьовано земель	16,4	4,6	2,8	1,8	2	1,1	2	1,1
Рекультивовано земель	19,2	8,4	3,7	2,1	1,4	1,2	1,6	1,9
з них під рілля	8,9	1,5	1,5	0,3	0,5	0,2	0,3	0,2

(тис.га)

(відсотків до загальної площі)



Рис. 2. Структура посівних площ основних сільськогосподарських культур [5].

За даними Держкомстату України, у період 2000-2009 рр. площі сільськогосподарських земель, які використовувались для збирання врожаю, зросли на 4573 тис. га (таблиця 5) [5].

Таблиця 5. Динаміка площ сільськогосподарських культур, з якої зібрано врожай

Культури	(тис.га)								
	2000р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.
Зернові культури	12587	14242	11113	14776	14605	14192	13428	15381	15470
у тому числі									
пшениця	5161	6750	2456	5533	6571	5511	5951	7054	6753
жито	638	750	395	716	609	360	337	459	461
ячмінь	3689	4153	4601	4515	4350	5237	4089	4167	4994
овес	481	500	544	510	450	442	356	445	416
кукурудза на зерно	1279	1189	1989	2300	1660	1720	1903	2440	2089
просо	367	106	258	377	120	115	92	142	102
гречка	529	308	324	389	396	360	310	282	254
рис	25	19	22	21	21	22	21	20	25
зернобобові	383	445	479	367	401	389	315	257	355
Цукрові буряки (фабричні)	747	763	666	697	623	788	577	377	320
Соняшник	2842	2720	3810	3427	3689	3911	3411	4279	4193
Ріпак	157	70	54	107	195	387	800	1380	1014
Соя	61	98	190	256	422	715	583	538	623
Льон-довгунець	20	25	27	32	24	10	11	6	2
Картопля	1631	1592	1587	1556	1516	1461	1453	1409	1412
Овочі	519	471	470	468	464	470	449	458	456
Однорічні трави на сіно	289	356	361	346	342	320	288	291	283
Багаторічні трави на сіно	1249	1086	1042	1048	1001	943	915	931	902
Площа всього	20102	21423	19320	22713	22881	23197	21915	25050	24675

Маємо звернути увагу й на те, що площі сільськогосподарських культур, з яких збирають урожай, з кожним роком зростають. Так у 2009 році площа земель зернових культур зросла на 2883 тис. га порівняно з 2000 роком. При цьому збільшилися посівні площі, відведені під пшеницю, на 1592 тис. га; ячмінь – на 1305 тис. га; кукурудзу – на зерно на 810 тис. га; соняшник – на 1351 тис. га; ріпак – на 857 тис. га. Особливо слід зазначити, що зросли площі під соєю (майже в 10 разів). Разом з тим простежується суттєве зменшення посівних площ під житом (на 177 тис. га); просом (на 265 тис. га), а що стосується посівних площ гречки, цукрових буряків, багаторічних трав на сіно, то вони зменшилися майже вдвічі. Потрібно визнати, що площі відведені під льон-довгунець з кожним роком зменшуються, і це негативно вплинуло на виробництво льону.

Ефективність організаційно-економічних заходів щодо використання ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства залежить від значної кількості факторів, ступінь складності яких повинен ґрунтуватись на економічних розрахунках діяльності їх проведення в кожному окремо взятому випадку. При цьому насамперед доцільно дотримуватись переваг концентрації аграрного виробництва і у рослинницьких галузях особливо. Це зумовлено тим, що на сучасному етапі саме вони забезпечують прибутковість господарювання.

З огляду на вищевикладене зазначимо, що це є свідченням тих структурних трансформацій, які відбулися в аграрній сфері національної економіки і зумовили появу нових тенденцій у розвитку сільського господарства України. Механізм формування ресурсного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах повинен розглядатись як система організаційних, економічних важелів і методів управління та виробничих чинників, які в процесі своєї взаємодії можуть забезпечити ефективне його використання. З кожним роком зростає вартість основних засобів у сільському господарстві, але ефективність їх використання недостатня. Тому перспективним для використання виробничого потенціалу аграрної галузі буде створення обслуговуючих організацій на кооперативних засадах машинно-технологічних станцій, які дадуть змогу оперативніше виконувати комплекс механізованих робіт у сільськогосподарських підприємствах, забезпечувати повніше завантаження техніки протягом року. Вибір машин повинен базуватись на прогресивній технології вирощування сільськогосподарських культур і раціональних методах утримання тварин. Однією із головних складових ресурсного потенціалу на Україні є земельні ресурси, які потребують дбайливого ставлення до їх використання. Тому необхідно постійно поліпшувати їх, використовуючи науково обґрунтовані норми внесення мінеральних добрив.

Список літератури

1. Андрійчук, В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз [Текст] : монографія / Андрійчук В. Г. – К.: КНЕУ, 2005. – 292с.
2. Єрмаков, О. Ю. Організація сільськогосподарського виробництва [Текст] : навчально-методичний посібник для студентів аграрних вузів / О. Ю. Єрмаков. – К.: ВЦ НАУ, 2007. – 111 с.
3. Підлісецький Г. М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору / Г. М. Підлісецький, М. І. Толкач. – С. 65-66.

-
4. *Сільське господарство України за 2009 рік [Текст] : статистичний збірник / Держкомстат України; за ред. Ю. М. Остапчука. - К.: - 2010. - 375 с.*
 5. *Статистичний збірник України в цифрах 2009 рік [Текст] / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка.-К.: - 2010. - 257 с.*
 6. *Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур з різним ресурсним забезпеченням [Текст] / За ред. Д. І. Мазоренка, Г. Є. Мазнева. - Харків: ХНТУСГ. - 2006. -725с.*
 7. *Харченко, О. В. Ресурсне забезпечення та шляхи оптимізації умов вирощування сільськогосподарських культур у Лісостепу України [Текст] : монографія. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. - 342 с.*

РЕЗЮМЕ

Нагорний Віталій

Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств: стан і тенденції розвитку

Исследовано сучасний стан ресурсного забезпечення сільського господарства. Розглянуто наявний стан ресурсного потенціалу і тенденції його розвитку в сільськогосподарських підприємствах.

RESUME

Nagorny Vitaliy

Production potential of agricultural enterprises: state and progress trends

The modern state of material and technical provision, is analysed. Formation and effective use of production potential at agricultural enterprises are researched.

АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті досліджуються методологічні аспекти впровадження аудиту ефективності як нової функції державного фінансового контролю, за допомогою якої здійснюється незалежна оцінка економічності і результативності використання державних ресурсів при виконанні органами виконавчої влади і одержувачами бюджетних коштів поставлених перед ними задач. Визначено основні організаційно-правові напрямки реформування органів державного економічного контролю для впровадження ними аудиту ефективності.

Ключові слова: ефективність, результативність, аудит ефективності, законність, внутрішній і зовнішній контроль.

Більшість органів зовнішнього державного фінансового контролю розвинених країн в останні тридцять п'ять років при здійсненні ними відповідних заходів широко використовують аудит ефективності. Світовий досвід доводить, що застосування методів аудиту ефективності чинить істотний вплив на якість прийняття і виконання органами виконавчої влади рішень у сфері управління національними ресурсами і, у тому числі, державними фінансами, а також сприяє підвищенню відповідальності, прозорості і підзвітності в їх діяльності.

В Україні аудит ефективності став використовуватися в діяльності Рахункової палати і Державної фінансової інспекції України в останні п'ять років.

Аналіз публікацій з цієї тематики засвідчив, що до цього часу в Україні законодавчо не встановлено роль і місце аудиту ефективності в системі державного фінансового контролю і, перш за все, не визначено внутрішнього його змісту і сутнісної характеристики у діяльності Рахункової палати і Державної фінансової інспекції України. Впровадження аудиту ефективності в систему державного фінансового контролю обумовлене необхідністю аналізувати державні управлінські процеси з позиції ефективного, результативного і економічного використання державних ресурсів. Отже, аудит ефективності покликаний охопити увесь спектр діяльності держави - від оцінки окремих програм до діяльності державних органів, організацій і навіть окремих чиновників. Ось чому сучасний етап реформування економіки України об'єктивно вимагає впровадження аудиту ефективності використання державних ресурсів.

Появу аудиту ефективності як нового виду бюджетного контролю було зафіксовано у Лімській декларації керівних принципів аудиту державних фінансів [1]. У ній підкреслюється, що в доповнення до фінансового аудиту, важливість якого залишається незаперечною, існує також інший вид контролю, спрямований на оцінювання результативності, ефективності та економічності державного управління. Контроль ефективності охоплює не лише окремі фінансові операції, а й усі сфери функціонування державного сектора, разом із перевіркою систем організації та управління.

Окремі автори вважають, що «поняття аудиту ефективності впливає із його місця в фінансовому

контролі» [2]. З цим погодитися не можна, оскільки предмет аудиту ефективності визначається не «чистим» місцем аудиту ефективності в фінансовому контролі, а сутністю фінансів і фінансового контролю загалом та змістовною суттю державного фінансового контролю зокрема.

Через законодавчу невизначеність сутності аудиту ефективності на практиці виникає термінологічна плутанина. Більшість вітчизняних дослідників зараховують аудит ефективності до «нового виду контролю» та «нової прогресивної форми контролю» [3], до «форми контролю, яка являє собою сукупність статистичних, ревізійних і аналітичних дій» [4, с. 145], до «форми контролю» на рівні ревізії та перевірки [5, с. 150-151].

Слід зазначити, що в наявних на цю тему українських наукових публікаціях, які глибоко зачіпають у теоретичному і практичному плані проблеми аудиту ефективності, до сьогодні не існує чіткого визначення цього поняття.

Мета дослідження полягає у встановленні сутності аудиту ефективності в системі державного контролю та в узагальненні досвіду його здійснення в діяльності вищих органів державного фінансового контролю зарубіжних країн. Завдяки поглибленому аналізу сучасного стану державного фінансового контролю в Україні виявлено і досліджено фактори, які стримують впровадження аудиту ефективності для контролю за використанням державних ресурсів та оцінки їх результативності.

Аудит ефективності не може здійснюватися без відповідного правового оформлення. Нині висловлюються різні точки зору відносно того, чи достатньо в українському законодавстві правових умов для проведення аудиту ефективності - від твердження про можливість його здійснення у межах чинного правового поля до обґрунтування необхідності прийняття спеціальних правових актів.

Розглянемо, як формулюється право на проведення аудиту ефективності в законах зарубіжних країн, що регламентують діяльність державних органів фінансового контролю. Відповідно до стандартів INTOSAI [6] орган державного фінансового контролю може проводити перевірки ефективності і робити висновки про неефективне витрачання бюджетних коштів за наявності законодавчо встановленого права на цей вид перевірок відносно усіх областей діяльності

держави, пов'язаних з витрачанням бюджетних коштів [7, с. 42, 43].

Так Федеральна рахункова палата Німеччини при проведенні ревізії перевіряє: дотримання закону про державний бюджет і бюджетного плану; обґрунтування і документальне підтвердження прибутків і витрат, правильність складання статистичних звітів про виконання річного кошторису бюджету і звіту про майнове становище державних органів і установ; рентабельне і економне використання ресурсів; можливість виконання завдань при меншій чисельності персоналу або при меншій матеріальних витратах або можливість їх ефективнішого виконання іншими методами [8, с. 283—284].

У законі Великобританії про фінансовий контроль від 1983 року встановлено, що Генеральний контролер може проводити перевірки, наскільки ощадно, економічно ефективно і цілеспрямовано міністерства, відомства або інші установи витрачали ресурси при виконанні своїх завдань [9, с. 237].

Відповідно до «Закону про Головного аудитора Канади» від 1977 року Управління Генерального аудитора Канади здійснює «комплексний аудит» або «комплексну перевірку», до якої належать фінансовий аудит, аудит відповідності і аудит ефективності [10, с. 277].

Перш ніж розглянути, які можливості для здійснення аудиту ефективності надає українське законодавство, звернемося до термінології, яку вживають у нормативно - правових актах. Поняття «аудит» увійшло до українського законодавства порівняно недавно, спричинивши низку проблем. Так у Бюджетному кодексі України, разом з традиційним для українського права терміном «фінансовий контроль», використовується термін «аудит», здійснюваний контрольними органами законодавчих (представницьких) і виконавчих органів влади, а відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» від 21 квітня 1993 року № 3125 аудитом є підприємницька діяльність.

У вітчизняній фаховій літературі питання, присвячені впровадженню в системі державного фінансового контролю аудиту ефективності, залишаються дискусійними, суперечливими, недостатньо дослідженими. Аналіз сучасної системи державного фінансового контролю дозволяє зробити висновок про те, що спроби оцінити ефективність використання національних ресурсів здебільшого мають фрагментарний характер. Це обумовлено складними умовами в економіці країни і процесами бюджетного регулювання. Ці складнощі пов'язані з тим, що сьогодні пріоритетними є не оцінювання ефективності витрачання національних ресурсів на користь суспільства, а процеси їх розподілу, реальності доведення їх до споживачів, недопущення процесів їх розкрадання і кримінального використання. Методологічна невпевненість у дослідженні економічного феномену – аудиту ефективності використання національних ресурсів - відтворюються і в законодавстві, оскільки не встановлено, у якій формі ця задача повинна бути реалізована.

Чинне законодавство не виправдано звужує сферу застосування поняття. Правильно оцінити можливості використання терміну «аудит» дозволяє аналіз нового Бюджетного кодексу України, який прийнятий у 2010 році із змінами і доповненнями у 2011 і 2012 рр. Стаття 26 п.1. ч. 1 Бюджетного Кодексу фактично залучає аудит

у сферу державного управління, зазначаючи, що «контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами», а також на «оцінку управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту)». Проте для нового Кодексу характерна відсутність термінів «державний фінансовий контроль», «органи державного фінансового контролю», «зовнішній аудит», у тому числі і стосовно органів державного фінансового контролю, створених законодавчим (представницьким) і виконавчим органом державної влади - відповідно до Рахункової палати і Державної фінансової інспекції України.

Так що ж таке аудит в Україні і чи можливе застосування цього терміну для визначення діяльності державних органів? З цього приводу серед учених існують різні думки. Одні вважають, що разом з державним фінансовим контролем існує державний аудит і ці поняття істотно відрізняються між собою за об'єктом, суб'єктом і результатами діяльності [11]; вони визначаються як підсистеми фінансового контролю [12].

Інші розуміють державний фінансовий контроль не лише як механізм контролю за бюджетним процесом, але і як моніторинг і аналіз стану економіки і суспільства, спрямований на фінансову оцінку ефективності використання державою ресурсів, що виділяються їй [13, с. 8], як різновид державного фінансового контролю витрачання державних ресурсів, зазначаючи, що ця функція властива органам зовнішнього державного фінансового контролю [14, с. 9].

Для використання поняття «аудит» відносно діяльності державних органів нині немає чітких правових підстав. Це створює низку правових проблем, особливо для діяльності Рахункової палати, яка до основних напрямів своєї діяльності зараховує проведення аудиту ефективності використання державних коштів. У Законі України «Про Рахункову палату» не приписано здійснення нею аудиторської діяльності. Лише в ст. 21 «Взаємодія Рахункової палати з іншими державними контрольними органами» вживаються двічі словосполучення з корінним терміном «аудит», який стосується не палати, а органів «внутрішньовідомчого контролю та аудиту» і «аудиторські служби».

Перелік конкретних сфер, у яких Рахункова палата може контролювати ефективність, також обмежений. До них належать визначення ефективності та доцільності видатків державних коштів, валютних та кредитно-фінансових ресурсів, використання іноземних кредитів і позик, що отримуються Урядом України від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій, розміщення централізованих валютних та фінансово-кредитних ресурсів, які надаються на поворотній основі, фінансових ресурсів (статті 2, 6 і 4).

Слід зазначити, що в Законах України «Про Рахункову палату» і «Про Державну фінансову інспекцію України», а також у Бюджетному Кодексі України міститься далеко не повний перелік предметів контролю ефективності. Тому важливою проблемою є визначення предмета останнього. Можна погодитися з А. Н. Сауніним [15, с. 28, 46], який вважає, що варто застосовувати при характеристиці предмета контролю ефективності узагальнений термін «державні кошти», який об'єднує бюджетні кошти, кошти позабюджетних фондів, державну власність, кредитні ресурси і позикові

кошти, податкові та ін. пільги, результати інтелектуальної власності.

Таким чином, органи державного фінансового контролю мають законодавчо встановлене в тому або іншому вигляді право на проведення аудиту ефективності, проте чинна правова база не може бути визнана достатньою для здійснення аудиту ефективності в повному обсязі. У сучасній українській економічній науці відсутня цілісна і загальноприйнята концепція, яка б розкривала теоретичні і методологічні основи аудиту ефективності, її розробка знаходиться на початковій стадії. Тому видається актуальною розробка єдиної концепції законодавчого забезпечення цього виду діяльності.

На нашу думку, необхідно внести зміни в українське законодавство шляхом ухвалення законів - про державний фінансовий контроль, про основи аудиторської діяльності, про державний аудит і недержавний аудит, про аудит ефективності. Ухвалення цих законів для України має стратегічне значення, оскільки дасть можливість ідентифікувати «аудит ефективності» як нову і принципово важливу для України функцію державного фінансового контролю на важливому етапі реформування економіки і становлення ринкових стосунків.

Це обумовлено тим, що аудит ефективності використання державних коштів - нове явище в теорії і практиці державного фінансового контролю України. Для його впровадження необхідно всебічно вивчити і науково осмислити зарубіжний досвід, а потім створити теоретичну і методологічну бази його застосування в діяльності фінансово-контрольних органів України з урахуванням національних умов, традицій і особливостей.

Наприклад, у Швеції для проведення аудиту ефективності спочатку здійснили перебудову організаційної структури та методів роботи контролюючих органів, головним завданням яких стало проведення перевірок результатів діяльності міністерств та відомств відповідно до досягнення їх цілей. При цьому проведення фінансового аудиту загалом було покладено на спеціальні урядові агентства, які виконували функції державного внутрішнього контролю [16].

Протягом декількох наступних років Національне ревізійне бюро Швеції на основі узагальнення практичного досвіду здійснення аудиту ефективності розробило спочатку його теоретичні основи [17], а потім і методологію проведення перевірок ефективності діяльності державних органів [18].

Управління Головного аудитора Канади сутність аудиту ефективності формулює наступним чином: «Аудит ефективності витрат державних коштів становить систематичну, цілеспрямовану, організовану та об'єктивну перевірку діяльності органів державної влади та містить аудит економічності, ефективності та рентабельності діяльності органів державної влади, а також оцінку впливу цієї діяльності на навколишнє середовище» [19, с. 5].

У США аудит ефективності - це об'єктивна та систематична перевірка фактичних даних (документів) з метою здійснення незалежної оцінки роботи державної організації, її програми, діяльності або функції для того, щоб покращити інформування суспільства, а також поліпшити прийняття рішень сторонами, відповідальними за нагляд [20, с. 13].

Вищий контрольний орган Словацької Республіки

визначає аудит ефективності як «діяльність, спрямовану на перевірку та оцінку ступеня економічності, результативності та продуктивності використання організацією, що перевіряється, грошових коштів, майна, виконання обов'язків, здійснення прав власності та відповідальності (належне фінансове управління)» [21].

Аудит ефективності можна розглядати як важливий етап у процесі вдосконалення системи державного фінансового контролю, переведення системи контролю на сучасний професійний рівень, що відповідає потребам реформування української економіки. Іншими словами, аудит ефективності, творчо розвиваючи метод фінансового контролю - аудит бюджету, разом з фінансовим аудитом втілює нову функцію державного фінансового контролю. Практично йдеться про розробку і впровадження нової функції державного фінансового контролю, що обумовлює необхідність перебудови наявних форм і методів роботи, коригування функцій державних контрольних органів (передусім Рахункової палати і Державної фінансової інспекції), а також відповідних змін і доповнень у законодавстві.

Висновки і перспективи подальших досліджень:

1. Аудит ефективності є складовою функцією процесу управління, однак він не відокремлюється чітко від інших функцій управління. На всіх рівнях аудит ефективності та інші функції процесу управління повинні постійно взаємодіяти у безперервному замкнутому циклі. Якщо цикл буде розірвано (наприклад, відсутністю контролю або низькою його ефективністю), то це призведе до низької ефективності системи управління. Іншими словами, результатом аудиту ефективності є оцінка економічності, результативності і дієвості використання державних ресурсів і державної власності при виконанні органами виконавчої влади і одержувачами бюджетних коштів поставлених перед ними завдань.

2. Аудит ефективності виник у зарубіжних країнах як результат закономірного процесу розвитку фінансової системи держави, у свою чергу став чинником, що сприяє її реформуванню з метою підвищення ефективності управління державними фінансами. За допомогою аудиту ефективності здійснюється зовнішній державний контроль управління фінансовими ресурсами держави, мета якої - давати незалежну і об'єктивну оцінку ефективності використання державних коштів, спрямованих на досягнення поставлених соціально-економічних цілей і завдань.

3. Конкретна робота Рахункової палати та Державної фінансової інспекції України із упровадження аудиту ефективності, реалізація їх пропозицій дозволять значно посилити державний фінансовий контроль за цільовим і ефективним витрачанням бюджетних коштів, створювати реальні перешкоди тіньовій економіці, корупції і розбазарюванню національних ресурсів України.

4. Упровадження аудиту ефективності в діяльність державних органів контролю сприятиме створенню ефективних механізмів контролю виконання, дозволить підняти державну владу та державне управління до рівня стабільності і динамічності, адекватності станом громадянського суспільства.

5. Досягти високої ефективності управління економікою країни можливо за умови створення адекватних контрольно-наглядових державних

механізмів і, насамперед, упровадження державного аудиту ефективності, які дозволять конкретні досягнення запланованих соціально-економічних результатів.

Список літератури

1. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів [Текст] : прийнята в жовтні 1977 Р. делегатами ІХ Лімського (Перу) Конгресу вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI).
2. Государственный финансовый контроль [Текст] : учебник / С. В. Степашин, Н. С. Столяров, С. О. Шохин, В. А. Жуков. – СПб.: Питер, 2004. – С. 450.
3. Мамишев, А. В. Розвиток та вдосконалення контрольно-ревізійної системи в державному управлінні : автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 [Електронний ресурс] / А. В. Мамишев; Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України. – К, 2005. – 20 с. – укр. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/contents/37688.html>.
4. Стефанюк, І. Б. Теоретичні засади побудови нової системи державного фінансового контролю підприємницької діяльності [Текст] / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 145.
5. Рубан, Н. І Аудит ефективності бюджетних коштів [Текст] / Н. І Рубан // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 150-151.
6. Міжнародна організація вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI) до складу якої входять 189 країн-членів ООН. Повноправним членом цієї міжнародної організації з 1998 Р. є Рахункова палата України.
7. Ревизионные стандарты ИНТОСАИ [Текст]. – С. 42, 43.
8. Государственный финансовый контроль [Текст] / С. В. Степашин, Н. С. Столяров, С. О. Шохин, В. А. Жуков. – С.-Пб., 2004. – С. 283-284.
9. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации [Текст]. – М., 2003. – № 9 (69). – С. 237
10. Государственный финансовый контроль [Текст] / С. В. Степашин, Н. С. Столяров, С. О. Шохин, В. А. Жуков. – С.-Пб., 2004. – С. 277.
11. Двуреченских, В. А. Правовые основы государственного аудита [Текст] / В. А. Двуреченских, Е. А. Чегринцев // Законодательство и экономика. – 2004. – № 7.
12. Титов, В. В. Государственный аудит как вид финансового контроля в правовой системе Российской Федерации [Текст] / В. В. Титов, Т. А. Рик // Право и экономика. – 2004. – № 9.
13. Рябухин, С. Н. Аудит эффективности использования государственных ресурсов [Текст] / С. Н. Рябухин. – М.: Наука, 2004. – С. 8.
14. Саунин А. Н. Аудит эффективности в государственном финансовом контроле [Текст] / А. Н. Саунин. – М., 2004. – С. 9.
15. Саунин, А. Н. Аудит эффективности в государственном финансовом контроле / [Текст] А. Н. Саунин. – М. : 2004. – С. 28, 46.
16. Performance Auditing at the Swedish National Audit Bureau [Текст]. – Stockholm, 1993.
17. Effectiveness Auditing in Government Administration [Текст]. – Stockholm, 1970.
18. Methods for Agency Analysis [Текст]. – Stockholm, 1975.
19. Керівництво по проведенню аудиту ефективності витрат державних коштів [Текст] : підготовлене Управлінням Головного аудитора Канади (січень 1994 року, с. 5).
20. Стандарти аудиту державних організацій [Текст] : видані начальником Головного контрольно-фінансового управління США (червень 1994 року, с. 13).
21. Auditing standards of the Supreme Audit Office of the Slovak Republic [Текст]. – Bratislava, July 2003.

РЕЗЮМЕ

Петренко Павел

Аудит эффективности: проблемы теории и правового регулирования

В статье исследуются методологические аспекты внедрения аудита эффективности как новой функции государственного финансового контроля, посредством которой осуществляется независимая оценка экономичности и результативности использования государственных ресурсов при выполнении органами исполнительной власти и получателями бюджетных средств поставленных перед ними задач. Определены основные организационно-правовые направления реформирования органов государственного экономического контроля для внедрения ими аудита эффективности.

RESUME

Petrenko Pavlo

Audit effectiveness: problems of theory and regulation

The article deals with the methodological aspects of the performance audit of a new function of state financial control, through which the independent evaluation of efficiency and effectiveness of the use of public resources in the performance of executive agencies and recipients of budget funds assigned to their tasks. The basic organizational and legal directions for reform of state economic control to implement their audit efficiency.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2012 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сутність та основні складові трансфертного ціноутворення, проаналізовано сучасний стан українського законодавства та запропоновано практичні рекомендації щодо удосконалення механізму останнього в Україні.

Ключові слова: звичайні ціни, трансфертне ціноутворення, Податковий кодекс, податок на прибуток підприємств.

На сучасному етапі розвитку світової економічної системи все більше стає притаманним тренд глобалізаційного розвитку та посилення зовнішньоекономічних зв'язків. Не стоїть осторонь і економіка України, основні галузі якої є експортоорієнтованими. Водночас податкове законодавство України проходить етап реформування та удосконалення. З точки зору оподаткування транснаціональних операцій чільне місце посідає питання трансфертного ціноутворення та його регулювання. Держава зацікавлена у зростанні податкових надходжень, а суб'єкти бізнесу хочуть оптимізувати податкове навантаження. Нерозвинена концепція трансфертного ціноутворення створює перешкоди на шляху розвитку бізнесу та державно-приватного партнерства.

Дослідниками, що заклали підвалини у розвиток теоретичних концепцій податків і оподаткування, були Дж. Кейнс, Дж. Ст. Мілль, П. Самуельсон, А. Сміт, Д. Рікардо [1, с. 75]. Проте концепція трансфертного ціноутворення є достатньо новою, і тому основний внесок у її аналіз та розвиток зробили вчені ХХ-ХХІ століть. Не так багато науковців у сфері оподаткування присвячують свої праці тематиці трансфертного ціноутворення. Зокрема із числа зарубіжних авторів можна виокремити – В. Вудворда [2], Р. Т. Кавано [3], Р. Кафафіана [4]. Серед вітчизняних вчених вирізняються праці Панова М. В [5], Макаренко М. І. та Савченко Т. Г [6].

Наукові роботи вчених здебільшого присвячені теоретичному аналізу сутності трансфертного ціноутворення та механізмів контролю за трансфертним ціноутворенням. Проте необхідно визначити прийнятну концепцію трансфертного ціноутворення саме для вітчизняної економіки.

Мета статті – аналіз поточного стану регулювання трансфертного ціноутворення в Україні та розробка практичних рекомендацій для його удосконалення.

Концепція трансфертного ціноутворення є дуже важливою для сучасного податкового менеджменту в розвинених країнах світу. Більшість із них у своєму податковому законодавстві заклали положення, що присвячені питанням трансфертного ціноутворення і які здебільшого спираються на Керівні принципи з трансфертного ціноутворення Організації економічного співробітництва і розвитку [7].

Трансфертне ціноутворення – це загальний термін для визначення вартості міжнародних, внутрішньофірмових операцій між пов'язаними

особами. Трансфертне ціноутворення стосується встановлення цін, за якими здійснюються операції, пов'язані з передачею майна або послуг між пов'язаними особами, що входять до складу однієї групи [8].

Українське законодавство наразі не містить визначення терміну «трансфертне ціноутворення», натомість воно використовує концепцію «звичайних цін». Згідно з Проектом Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо трансфертного ціноутворення)», трансфертним ціноутворенням є система визначення ціни продажу (реалізації) товарів та/або ціни продажу результатів робіт (послуг) в операціях, визнаних відповідно до статті 39 Податкового кодексу контрольованими [9]. Такий підхід до трактування є прийнятним для законодавчих цілей.

Проте для економічного аналізу можна сформулювати наступне визначення. Це система визначення ціни реалізації контрольованих товарів, робіт чи послуг для податкових цілей. Необхідно звернути увагу на те, що трансфертне ціноутворення є концепцією податковою, тобто вона застосовується для визначення податкових зобов'язань. Сторони угоди можуть встановлювати будь-яку ціну і відповідно відображати її у бухгалтерському обліку, але для цілей податкового обліку необхідно визнавати вартість, визначену відповідними методами трансфертного ціноутворення.

Основними загальновизнаними складовими контролю за трансфертним ціноутворенням є: об'єкт контролю, методи і способи його здійснення.

Податковий кодекс України містить п'ять основних методів визначення трансфертної ціни: порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу), ціни перепродажу, «витрати плюс», розподілення прибутку, чистого прибутку [10, ст.39].

Найбільш простим та зрозумілим є метод «витрати плюс», оскільки не завжди можна знайти відповідний аналог для порівняння цін, а методи з аналізом прибутковості є складними та по-різному трактуються податковими органами та податківцями.

Сутність методу «витрати плюс» полягає у визначенні трансфертної ціни шляхом збільшення витрат (собівартості) об'єкта купівлі-продажу на певний процент маржі, котру отримує продавець. Цей метод є компромісним та найменш ризиковим для платників податків, бо обрахування витрат є зазвичай можливим, а маржа встановлюється у відсотках до суми витрат. Таким чином виникає об'єкт оподаткування податком

на прибуток підприємств та додаткові зобов'язання з податку на додану вартість.

Керівні принципи з трансфертного ціноутворення Організації економічного співробітництва і розвитку наразі не містять чіткого висновку щодо кращого методу ціноутворення. Для вибору методу необхідно брати до уваги кілька критеріїв, у тому числі наявність достовірної інформації, необхідної для застосування обраного методу.

Основоположним принципом трансфертного ціноутворення в європейських країнах є контроль за зовнішньоторговельними операціями між пов'язаними особами, оскільки контроль за операціями усередині країни не є ефективним та не дає додаткових доходів бюджету.

Відповідно до Податкового кодексу українське податкове законодавство складається з Конституції України; Податкового кодексу України; Митного кодексу України та інших законів з питань митної справи у частині регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з оподаткуванням митом операцій з переміщення товарів через митний кордон України; чинних міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України і якими регулюються питання оподаткування; нормативно-правових актів, прийнятих на підставі та на виконання Податкового кодексу України та законів з питань митної справи; рішень Верховної Ради Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування з питань місцевих податків та зборів, прийнятих за правилами, встановленими Податковим кодексом України [10, ст. 3].

Податковий кодекс України набрав чинності 1 січня 2011 року. Проте початок дії деяких положень Кодексу було відтерміновано. Зокрема III Розділ Податкового кодексу почав діяти з 1 квітня 2011 року, а стаття 39, яка регулює трансфертне ціноутворення, - з 1 січня 2013 року. Таким чином до кінця 2012 року щодо трансфертного ціноутворення діє Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [11]. Відповідно до цього закону існує правило «звичайної ціни». Частково це правило схоже на правила трансфертного ціноутворення. Проте правило «звичайної ціни» обмежене лише фіскальною суттю, воно аналізує конкретну ціну угоди і не дивиться на сутність бізнесу, що є надзвичайно важливим для того, щоб правильно і справедливо визначити суму податкового зобов'язання та сплатити податки до бюджету.

Зазвичай, якщо операції між пов'язаними особами відбувались за цінами, що склали менше собівартості об'єкту продажу, податкові органи оспорили такі трансакції та збільшували нарахування податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість. Під час податкових перевірок перша проблема – це доведення того, що сторони угоди є пов'язаними особами, тобто, що один суб'єкт може впливати на діяльність іншого через участь у капіталі. Друга проблема виникла під час фінансової кризи 2008 року, коли відбулося значне погіршення умов ведення бізнесу, зокрема для суб'єктів зовнішньої торгівлі. Багато підприємств обгрунтовують ситуацію, коли вони ведуть торгівлю собі у збиток, падінням цін на зовнішніх ринках унаслідок значного зменшення попиту.

Кожна перевірка ринковості цін є індивідуальною, і різні податкові інспектори проводять її по-різному – хтось більш детально, а хтось поверхово. Трансфертне

ціноутворення – це аналітична діяльність, у процесі якої податковий інспектор повинен зрозуміти, які угоди здійснювалися з пов'язаними особами та які методи ціноутворення використовувалися. Важливим документом є угода про трансфертне ціноутворення між податковими органами та бізнесом. Податковий інспектор повинен також проаналізувати господарські відносини, зрозуміти суть операцій, функції та ризики діяльності підприємства.

Основним є визначення контрольованих операцій. Підконтрольними операціями мають бути трансакції з реалізації продукції експортоорієнтованих галузей економіки України, зокрема металургійної, хімічної, машинобудівної та АПК.

Також важливим питанням є визначення мінімального обсягу операцій, за яким буде вестися посилений держнагляд. Згідно із законопроектом Міністерства фінансів України повинні контролюватися операції понад 10 мільйонів гривень. Встановлення порогу суттєвості є поширеною практикою. Також існують випадки, коли такий поріг може бути критерієм для більш детального аналізу і додаткових вимог до платників податків, наприклад, до підготовки документації. Є декілька прикладів у світовій практиці, коли не тільки ціновий поріг встановлюється на конкретну трансакцію, але і на суму трансакцій протягом року.

Для України важливим є визначення такого порогу не у гривні, а у іноземній валюті, наприклад доларі США. Трансфертне ціноутворення пов'язане з торгівлею і при зміні економічних умов (девальвації/ ревальвації гривні) елементи трансфертного ціноутворення будуть змінюватись і створювати незручності як для бізнесу, так і для контролюючих органів. Прийнятним порогом може бути 1-2 млн. дол. США на суму трансакцій протягом року. Контроль операцій цілорічно є дуже важливим, оскільки для уникнення контролю підприємства можуть «подрібнювати» розмір угод, та проводити операції в декілька етапів.

Необхідним також є укладання угод про ціноутворення між податковими органами та платниками податків, що істотно спростить роботу бізнесу і взаємодію платників податків з органами контролю. Угода про ціноутворення дає стабільність, зменшує ризики, пов'язані з трансфертним ціноутворенням, є цивілізованою формулою, яка потрібна податковій системі України.

Контроль за дотриманням правил трансфертного ціноутворення має здійснюватися у межах окремої податкової перевірки, яка має перевіряти винятково документацію, що стосується операцій між пов'язаними особами, та не має використовувати елементи податкового тиску на бізнес.

Українським податковим органам доцільно переглянути свій підхід до трансфертного ціноутворення та врахувати міжнародний досвід. Робота зі створення нових сучасних правил трансфертного ціноутворення в Україні, яка зараз ведеться, є плідною, і можна не сумніватися, що її результати дозволять вибудувати якісно нові відносини бізнесу і держави, спростити життя платникам податків, і забезпечити зростання економіки країни і добробуту її громадян.

Податкова служба, як і Міністерство фінансів, повинна постійно вести діалог з бізнесом, з бізнес-асоціаціями, з найбільшими платниками податків, щоб отримати зворотній зв'язок і зрозуміти, наскільки бізнес готовий до змін чинних правил, а також, щоб дати

бізнесу чітку схему, коли і що йому очікувати. Потрібен адаптаційний період, щоб була змога вивчити і вибудувати свою роботу відповідно до нових правил.

Безумовно запровадження цивілізованої концепції

трансфертного ціноутворення надасть змогу покращити умови ведення бізнесу в Україні, залучити іноземні інвестиції та додаткові надходження до державного бюджету.

Список літератури

1. Азаров, М. Я. *Все про податки* [Текст] : довідник / М. Я. Азаров. — К.: Експрес-Про, 2000. - 492 с.
2. Woodward, V. *An Introduction to Risk Transfer Pricing* [Text] / V. Woodward // *Journal of Performance Management*. – 2007.– Nov. – p. 3-15.
3. Kawano, R. *Funds Transfer Pricing* [Text] / R. T. Kawano // *Journal of Performance Management*. – 2005.– Nov. – p. 35-43.
4. Kafafian R. E. *Managing Spreads Through Funds-Transfer Pricing* [Text] / R. E. Kafafian // *American Banker*. – 2006.– N 6. – p. 2-3.
5. Панов, М. В. *Підходи к цінообразованию на ресурсы коммерческого банка в рамках бюджетного управления* [Текст] / М. В. Панов // *Деньги и кредит*. – 2007. – №8. – С. 35-38.
6. Макаренко, М. І. *Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках* [Текст] : монографія / М. І. Макаренко, Т. Г. Савченко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 238 с.
7. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oecd.org/ctp/transferpricing/transferpricingguidelinesformultinationalenterprisesandtaxadministrations.htm>.
8. *Materials of the Informal Meeting on Practical Transfer Pricing Issues for Developing Countries, New York, 7-8 June 2011* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/esa/ffd/tax/2011_TP/.
9. *Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо трансфертного ціноутворення)* [Електронний ресурс] : проект Закону України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3fart_id=349713&cat_id=42320
10. *Податковий кодекс України* [Текст] : кодекс від 2 грудня 2010 року № 2755 VI // *Офіційний вісник України*. – 2010. – № 92 (10.12.2010). – Ч. 1, ст. 3248.
11. *Про оподаткування прибутку підприємств* [Текст] : закон України // *Відомості Верховної Ради України від 24.01.1995 — 1995 р., № 4, стор. 51, стаття 28.*

РЕЗЮМЕ

Поляков Алексей

Усовершенствование механизмов трансфертного ценообразования в Украине

В статье рассмотрено сущность и основные составляющие трансфертного ценообразования, проанализировано современное состояние украинского законодательства по вопросам трансфертного ценообразования, предложены практические рекомендации по усовершенствованию механизма трансфертного ценообразования в Украине.

RESUME

Poliakov Oleksiy

Improving of transfer pricing mechanisms in Ukraine

The article contains the analysis of nature and main components of transfer pricing, analysis of the current situation of Ukrainian legislation on transfer pricing, practical advice on improving the mechanism of transfer pricing in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2012 р.

ПОДАТКОВЕ АДМІНІСТРУВАННЯ У РОЗВИНЕНИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

У статті досліджено особливості податкового адміністрування в окремих розвинених країнах Європи, здійснено порівняння з механізмом вітчизняного податкового адміністрування та розглянуто можливість використання цього досвіду з метою підвищення ефективності податкового адміністрування в Україні.

Ключові слова: податки, податкове адміністрування, податкові органи, фіскальна ефективність, бюджетні надходження.

У зв'язку з економічними процесами, що відбуваються на сучасному етапі розвитку України останніми роками, значно збільшилася актуальність досліджень проблематики податкового адміністрування (адміністрування податків), оскільки від результативності та ефективності податкового адміністрування залежить стан податкових надходжень до бюджету (повнота та своєчасність податкових платежів), а відтак – і спроможність держави вчасно та у належному обсязі оплачувати створення суспільних благ. Ефективність податкової сфери залишається одним з ключових чинників економічного розвитку та фактором фінансової стабільності. Фіскальна політика держави вимагає цілеспрямованих дій для забезпечення обігу фінансових ресурсів, гармонізації податкових відносин та наповнення бюджетів усіх рівнів.

При дослідженні проблем податкового адміністрування та визначення перспектив підвищення його ефективності доцільно вивчити та врахувати міжнародний досвід побудови систем податкового адміністрування, із виокремленням позитивних прикладів організації діяльності податкових органів, що можуть бути адаптовані та реалізовані у вітчизняній практиці. Світовий досвід доводить, що без створення умов для розвитку економіки та суспільства неможливо досягнути стабільності податкових надходжень, їх прогнозованості та реального вивчення податкового потенціалу як регіонів, так і платників податків держави загалом. Водночас вивчення процесів, які відбуваються у сфері оподаткування, впливає з необхідності забезпечення виробничо-економічних, фінансово-економічних та соціальних потреб держави.

Вирішення проблем, пов'язаних з адмініструванням податків, сьогодні є важливим науковим напрямом діяльності та напрямом, пов'язаним з практичною діяльністю органів оподаткування.

Мета та завдання статті полягають у дослідженні зарубіжного досвіду податкового адміністрування та виявлення можливості його використання при формуванні заходів щодо вдосконалення механізму адміністрування податків в Україні.

Комплекс податкових відносин є провідним при формуванні та забезпеченні фінансової стабільності, створенні умов для відновлення виробництва, позбавленні економічних процесів в економіці держави, але він виявився малопрогнозованим та нестабільним. У країні тривають процеси тінізації економіки, грошові потоки є непрозорими, поза банківською сферою

обертаються значні кошти.

Аналіз податкового адміністрування в Україні показує, що актуальність згаданої теми порушувалась провідними податківцями – М. Азаровим, В. Онищенко, Ф. Ярошенко, та потребувала свого розвитку та наукового обґрунтування [1- 3]. Чинна практика не має чітко визначених критеріїв та правил податкового адміністрування. Виникає необхідність забезпечення не лише законодавчого, а й методичного та методологічного забезпечення процесу стягнення податків та підвищення його ефективності, визначення складових податкового адміністрування [4].

У контексті нашого дослідження викликають зацікавлення системи податкового адміністрування Великобританії, Німеччини і Франції.

У Великій Британії основне фіскальне значення мають федеральні податки (вони забезпечують до 90% загальної суми податкових надходжень), а місцеве оподаткування розвинене значно менше. Це загалом пояснюється історичними причинами, оскільки Великій Британії доводилося нести значні витрати на будівництво флоту, утримання колоній та розвиток міжнародної торгівлі, а ці витрати здійснювалися здебільшого за рахунок федерального бюджету, що вимагало високої концентрації фінансових ресурсів саме на центральному рівні. Велика Британія належить до групи країн з високим рівнем податкового навантаження (частка податків досягає 38% ВВП).

У Великій Британії рівною мірою розвинене пряме та непряме оподаткування. Основу прямого оподаткування складають податок на доходи з населення (формує до 35% від загальної суми податкових надходжень) та податок на доходи корпорацій. Особливістю адміністрування податку на доходи з населення є те, що він визначається та збирається на кумулятивній основі. Податок на доходи з населення сплачується щотижнево, виходячи із суми доходу, що отримана за податковий період, який дорівнює одному тижню.

Оподаткування прибутку корпорацій у нинішньому вигляді запроваджене з 1965 року, воно базується на так званій імпутаційній системі, що на практиці дозволяє уникнути ефектів подвійного оподаткування і загалом позитивно сприймається бізнесом [1-2; 5- 7].

Для малого бізнесу запроваджено пільги в оподаткуванні прибутку у вигляді права застосування зниженої ставки податку. Підприємство вважається малим, якщо його дохід складає менш як 250 тис. фунтів стерлінгів, а кількість працюючих при цьому до уваги не

береться.

Нафтодобувні компанії сплачують додатковий податок на прибуток у розмірі 50% доходу, що залишається у компанії після сплати податку на загальною схемою.

У Великій Британії запроваджено податок на приріст капіталу, який стягується при реалізації певних видів капітальних активів (приватні автомобілі, житло, деякі види цінних паперів та ін.). Він має не лише фіскальне значення, але й спрямований на обмеження спекулятивних операцій. Існує також податок на спадщину, який застосовується у випадку отримання у спадщину майна на суму понад 150 тис. фунтів.

У системі непрямому оподаткування провідну роль грає податок на додану вартість, завдяки якому у Великій Британії формується до 17% доходів зведеного бюджету. Діє три ставки податку: 0%, 5% і 17,5%, деякі об'єкти звільнено від оподаткування. Система контролю та моніторингу за діяльністю платників ПДВ ґрунтується на механізмі добровільної реєстрації. Реєстрації підлягають усі платники, які здійснили хоча б одну господарську операцію на суму понад 5500 фунтів. Податковий орган присвоює такому платнику реєстраційний номер.

Центральним органом податкового адміністрування є Казначейство, яке є конституційним і має статус головного міністерства. Практичне адміністрування здійснюють два структурних підрозділи Казначейства: Управління внутрішніх доходів та Управління мита і акцизів. Витрати на адміністрування податкового законодавства у Великій Британії складають приблизно 2% від обсягу зібраних податків [8-9], що дещо вище, аніж аналогічні показники, наприклад, у США та Канаді.

У Великій Британії органи податкового адміністрування ретельно відслідковують операції лише 15% платників, які забезпечують до 70% податкових надходжень. Вказане дозволяє знизити витрати на контроль та моніторинг за їх діяльністю, більшу увагу звернути на тих, які забезпечують найбільші надходження. Водночас контроль за діяльністю інших платників базується на ризик-орієнтованій системі, яка передбачає проведення регулярних планових перевірок за стандартною процедурою.

Податкова система Німеччини складається з 39 податків, причому 10 податків забезпечують 90% податкових надходжень. Тобто, більшість податків мають не фіскальне, а регулююче значення. З одного боку, наявність «нефіскальних» податків знижує ефективність податкового адміністрування, а з іншого – дозволяє повніше використати регулюючий потенціал системи оподаткування.

Основною особливістю податкової системи Німеччини є наявність складного багатоелементного механізму розподілу надходжень між бюджетами різних рівнів. Частина податків надходить до бюджетів регіонального рівня, а частина – на казначейський рахунок і розподіляється між бюджетами за певними пропорціями. Окремі податкові надходження, що акумулюються на високодохідних територіях, згодом перераховуються до бюджетів депресивних регіонів (вказане виступає елементом системи міжбюджетного регулювання) [9-10].

Нині 70% доходів бюджету формуються завдяки податкам і зборам, що вносять фізичні особи (прибутковий податок з громадян, соціальні збори і відрахування). До бази оподаткування прибутковим податком з громадян залучаються усі доходи, але

вираховуються окремі витрати (аліменти, внески на медичне страхування, внески на страхування життя, церковний податок, витрати на професійну освіту). У Німеччині доходи громадян додатково оподатковуються так званою надбавкою солідарності, яка складає 7,5% від прибуткового податку і спрямовується на фінансування «відродження східних земель».

Юридичні особи сплачують корпоративний податок, базою якого є загальні доходи, що отримані платником протягом податкового періоду. Також додатково оподатковується прибуток корпорацій.

У Німеччині діє стандартна ставка ПДВ (16%) та пільгова ставка (7%), за якою оподатковуються операції з продовольчими товарами (окрім напоїв), друкованими виданнями, послуги готелів, закладів громадського харчування та громадського транспорту. Діє розвинена система місцевого оподаткування. Місцеві податки і збори у 2010 Р. забезпечили 34% від загальної суми податкових надходжень.

Законодавством Німеччини встановлені досить високі фінансові санкції за податкові правопорушення. Вказане спонукає переважну більшість платників до добровільної сплати податків у належні строки, що виступає важливим чинником ефективності податкового адміністрування.

У Німеччині не існує єдиного органу податкового адміністрування, а функції щодо збору податків та податкового контролю покладено на різні структурні підрозділи федерального міністерства фінансів та міністерства фінансів земель. На низовому рівні діють податкові інспекції, які безпосередньо підпорядковані Верховній фінансовій дирекції. У Німеччині є податкова поліція, серед основних завдань якої визначено проведення розслідувань податкових злочинів та податкових правопорушень, визначення бази оподаткування у випадку виявлення порушень, дослідження способів ухилення від оподаткування, реалізація профілактичних заходів, що спрямовані на підтримку податкової дисципліни. Діяльність податкової поліції регламентується як податковим законодавством, так і численними адміністративними актами.

Одним із найефективніших методів податкового контролю є вільний обмін інформацією про фінансові операції юридичних та фізичних осіб між різними фінансовими органами та податковими інспекціями. Це обумовлено тим, що усі вказані органи знаходяться у єдиному підпорядкуванні (Міністерство фінансів).

Податкові перевірки можуть бути планові та позапланові. Планові перевірки здійснюються на основі планів роботи низових інспекцій. Органи регіонального управління зазвичай не втручаються у складання цих планів, але вони мають право проводити перевірки великих платників. Повідомлення про призначення планової податкової перевірки останні отримують щонайменше за 4 тижні до її початку, середні – за 3 тижні, інші – за 1 тиждень.

Використовується два основних методи відбору платників для податкових перевірок: випадковий відбір (застосовуються прийоми математичної статистики) та спеціальний відбір (на основі аналізу ступеня ризику вчинення платниками порушень). Згідно з податковим законодавством, значні платники податків мають перевірятися не частіше 1 разу на 6 місяців, але не рідше 1 разу на 1 рік. При цьому перевірка зазвичай не призначається, якщо в результаті перевірки не прогнозується отримання додаткових податкових

надходжень. Натомість до плану перевірки вносяться платники, які припустилися порушень у минулому, а також ті, які давно не перевірялися.

Таким чином, Німеччина накопичила значний досвід призначення податкових перевірок, що виступає важливим елементом раціоналізації та підтримки високої ефективності податкового адміністрування. Застосування науково обґрунтованих підходів до призначення податкової перевірки дозволяє раціонально використати ресурси податкових органів для попередження порушень податкового законодавства та спрямувати зусилля на акумуляцію значимих обсягів податкових платежів.

Система оподаткування Франції має фіскальний характер, а регулюючий їх потенціал оцінюється посутньо. Разом з тим використовуються податкові пільги для стимулювання окремих економічних явищ і процесів.

У податковій системі Франції перевага віддається непрямому оподаткуванню. Основну суму надходжень забезпечує податок на додану вартість. Діє чотири ставки ПДВ: нормальна (19,6%), підвищена (22%), скорочена (7%) та низька (5,5%). За найнижчою ставкою оподатковується додана вартість у сфері операцій з медикаментами, будівництвом житла та транспортними послугами. За найвищою ставкою оподатковуються операції з предметами розкоші. Існує практика звільнення від ПДВ (в окремих випадках платник має право обирати, який податок платити – ПДВ або податок на дохід).

Окрім податку на додану вартість, у Франції діють і інші непрямі податки – акциз, мито та туристичний збір.

Прямі податки забезпечують приблизно 40% податкових надходжень. Найбільші надходження серед прямих податків акумулюються завдяки податку на доходи фізичних осіб (насправді оподатковується дохід не особи, а родини, а платниками є особи, які досягли 18-річного віку), податку на доходи підприємств та податку на прибуток акціонерних компаній. Також існують податок на спадщину та дарування, збір на будівництво (стягується з роботодавців, що використовують найману робочу силу – у розмірі 0,45% від фонду оплати праці), податок на будівлі, які належать іноземним компаніям, соціальний податок, а також майнові податки.

Податкові пільги запроваджуються здебільшого через механізм амортизації, тобто спрямовані на постійне оновлення та модернізацію основного капіталу. Податковим законодавством передбачена пільга у формі податкового кредиту на суму 50% від щорічного приросту вкладень у науково-дослідні роботи.

Однією з особливостей податкової системи Франції є наявність офшорних зон (вперше були створені у 1985 р.). На територіях таких зон були запроваджені пільгові умови оподаткування господарської діяльності, насамперед – звільнення підприємств, які створюють робочі місця, від оподаткування прибутку на строк до 10 років.

Кожне підприємство щорічно подає до податкового органу податковий звіт, у якому мають бути наведені узагальнені дані щодо доходів, видатків, бази оподаткування та розрахованої суми податкового платежу. Річна податкова декларація подається протягом трьох місяців з дня завершення податкового періоду. До проведення підсумкових річних розрахунків підприємство вносить авансові квартальні платежі.

Система податкового адміністрування базується на високій добровільності сплати податків (приблизно 90-95% податкових платежів у Франції сплачується добровільно). Переважна більшість платників самостійно і в належні строки подають до податкових органів податкові декларації та інші необхідні документи, а також вносять до бюджету податкові платежі. Допомогу у формуванні податкових декларацій для юридичних осіб та підприємців надають, як правило, приватні аудитори або консультаційні бюро. У випадку призначення перевірки податковий орган рекомендує, аби був присутній аудитор або представник консультаційного бюро, який брав участь у формуванні декларації.

Податкове адміністрування здійснює Генеральна дирекція з податків, яка входить до складу міністерства економіки, фінансів та промисловості. Вказаний орган виконує податкові завдання (підготовка законопроектів у сфері оподаткування, визначення загальної суми податкових надходжень, організація податкового контролю, проведення експертиз з питань оподаткування та ін.) та окремі цивільно-правові завдання (контроль та облік цивільних та земельних правовідносин, ведення різних кадастрів та ін.). Організаційна структура податкового органу базується на функціонально-територіальному принципі та містить три рівні: національний, регіональний та низовий. Контроль за діяльністю великих підприємств здійснює Управління національних та міжнародних перевірок, яке входить до складу центрального апарату. Низові підрозділи здійснюють перевірки діяльності лише малих підприємств. Податкові органи Франції мають право ухвалити рішення про ліквідацію підприємства, якщо протягом трьох місяців не вдається його розшукати або встановити фактичне місцезнаходження.

Відбір підприємства для податкової перевірки відбувається на основі аналізу ступеня ризику вчинення ним податкового правопорушення. До уваги беруться дані поданих декларацій, а також результати аналізу так званої «сторонньої інформації». Податковий орган має право перевіряти інформацію за 3 роки, що передують перевірці, а на малих підприємствах – за 1 рік. Однак у окремих випадках цей строк може бути продовжений за обґрунтованим рішенням уповноваженого керівника податкового органу. Однією з підстав для продовження строку перевірки є збитковість діяльності платника, а також виявлення ознак трансфертного ціноутворення, що на практиці зазвичай призводить до штучного заниження бази оподаткування та мінімізації податкових платежів. Приблизно 90% податкових перевірок є результативними з точки зору виявлення податкових правопорушень та ухвалення рішень про донарахування податкових платежів.

У Франції діють жорсткі санкції за податкові правопорушення. Так за несвоєчасне подання декларації встановлено штраф у розмірі 9% від суми визначеного податкового зобов'язання. Передбачена можливість стягнення податкового боргу у позасудовому порядку. У Франції передбачена кримінальна відповідальність за злочини у сфері оподаткування.

У випадку виникнення податкового боргу податковий орган має право надати платнику-боржнику відстрочку або розстрочку, якщо такий платник відчуває тимчасові фінансові труднощі, але є висока ймовірність погашення податкового боргу. Якщо ж підприємство має податкові борги і є неплатоспроможним – податковий орган зазвичай

ухвалює рішення про ліквідацію такого підприємства.

За результатами вивчення досвіду розвинених країн Європи в частині побудови систем податкового адміністрування можемо виділити наступні елементи, які на основі належної адаптації можуть бути впроваджені у вітчизняну практику:

- у Великій Британії за формування податкової політики та основи організації податкового адміністрування відповідає орган, який входить до складу уряду та несе відповідальність за соціально-економічні наслідки державної політики;
 - підвищена увага контролюючих податкових органів має бути сконцентрована на платниках, які забезпечують найбільші надходження до бюджету, інші платники підлягають контролю лише у випадку наявності (виявлення) високого ризику вчинення ними податкового правопорушення;
 - одним із найефективніших методів податкового контролю у Німеччині є вільний обмін між різними фінансовими органами та податковими інспекціями інформацією про фінансові операції платників;
- у Німеччині при призначенні податкової перевірки враховуються очікувані витрати на її проведення, прогнозований обсяг можливого донарахування податкового платежу, ступінь дотримання принципу мінімального втручання в діяльність платника, що сприяє зменшенню витрат на податкове

адміністрування за рахунок відмови від проведення малорезультативних перевірок. Причому великі платники податків перевіряються щонайменше 1 раз на рік; перевірки підлягають також ті, хто допустили значні порушення у минулому податковому періоді;

- однією з причин високої ефективності системи податкового адміністрування Франції є орієнтація податкової політики на високий рівень добровільності сплати податків, що забезпечується взаємодією стимулювальних заходів та каральних елементів; у Франції широко розвинена система приватного консультування з питань податкового обліку та складання податкової звітності;
 - податковий орган Франції має право ухвалити рішення про ліквідацію підприємства, якщо протягом трьох місяців не вдається його розшукати або встановити фактичне місцезнаходження, а також якщо підприємство має значну суму податкового боргу і немає підстав сподіватися на його погашення;
- у випадку виникнення податкового боргу податковий орган має право надати платнику-боржнику відстрочку або розстрочку, якщо такий платник відчуває тимчасові фінансові труднощі, але є висока ймовірність погашення податкового боргу; передбачена можливість стягнення податкового боргу у позасудовому порядку.

Список літератури

1. Андрущенко, В. Л. Податкові системи зарубіжних країн [Текст] / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К.: Вид. дім «Комп'ютерпрес», 2004. – 240 с.
2. Азаров, М. Я. Все про податки [Текст] / М. Я. Азаров, В. Д. Кольга, В. А. Онищенко. – К.: Експерт-Про, 2000. – 489 с.
3. Онищенко, В. Податкове адміністрування [Текст] / В. Онищенко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – С. 3-9.
4. Податковий кодекс України [Текст] // Все про бухгалтерський облік. Спецвипуск. - №17-18 від 24 лютого 2012 р.
5. Комарова І. В. Податкові системи України і зарубіжних країн [Текст] : навч.-метод. посібник / І. В. Комарова. – Донецьк: Юго-Восток, 2007. - 304 с.
6. Податкові системи зарубіжних країн [Текст] : [кол. мон.] / [Сідоров В. І. та ін.]; за заг. ред. проф. В. І. Сідорова. - Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2011. - 258 с.
7. Амосов, О. Ю. Податкова політика та податкова система [Текст] : навч. посіб. / О. Ю. Амосов, А. О. Дегтяр, Т. В. Меркулова. - Х.: Магістр, 2010. - 140 с.
8. Попова, Л. В. Налоговые системы зарубежных стран [Текст] : [учебно-методическое пособие] / Л. В. Попова, И. А. Дрожжина, Б. Г. Маслов. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 432 с.
9. Ткаченко, Н. М. Податкові системи країн світу і України. Облік і звітність [Текст] : [навчально-методичний посібник] / Н. М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2004. – 554 с.
10. Карлін, М. І. Фінанси зарубіжних країн [Текст] : [навч. посіб.] / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.

РЕЗЮМЕ

Проскура Катерина

Налоговое администрирование в развитых европейских странах

Экономические процессы, происходящие в Украине в последние годы, требуют пересмотра приоритетов в сфере налогообложения, повышения эффективности администрирования налогов и устранения проблем, связанных с уклонением от уплаты налогов. В работе исследованы особенности налогового администрирования в ряде развитых стран Европы, проведено сравнение с механизмом отечественного налогового администрирования и рассмотрена возможность использования опыта стран Европы для повышения эффективности налогового администрирования в Украине.

RESUME

Proskura Ekaterina

Tax administration in the developed European countries

Economic processes going on in Ukraine the last years require to revise priorities in the field of taxation, increase efficiency of tax administration and remove the problems related to avoiding tax payment. The paper investigates the features of tax administration in a number of developed countries of Europe, conducts a comparison with the mechanism of home tax administration, and considers the possibility of usage the experience of European countries for increasing the tax administration efficiency in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 13.09.2012 р.

Франц РОГАЛЬСЬКИЙ

кандидат технічних наук,
професор кафедри інформатики та комп'ютерних технологій,
Херсонський національний технічний університет

Наталія КОСТИНА

аспірантка кафедри податкової та бюджетної політики,
Херсонський національний технічний університет

ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ ТА ДЕТЕРМІНАНТІВ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

У статті досліджено структурні відмінності доходів місцевих бюджетів України у регіональному перерізі. Визначено основні економічні детермінанти, що впливають на стан фіскальної забезпеченості місцевих бюджетів та проведено факторний аналіз бюджетних доходів у регіонах з різною структурою економічного потенціалу.

Ключові слова: бюджетна забезпеченість регіону, доходи місцевих бюджетів, економічний потенціал, регіональна фіскальна політика, фіскальні дисбаланси.

Домінуючою інституцією формування та реалізації регіональної фіскальної політики є доходи місцевих бюджетів. В умовах ринкових трансформацій доходи місцевих бюджетів є своєрідним буфером між державою та суспільством. З одного боку, держава, забезпечуючи фіскальну спроможність місцевих бюджетів, намагається виконати свої конституційні зобов'язання на локальному рівні (за допомогою місцевих бюджетів держава скорочує часові лаги між необхідністю та можливістю фінансування найважливіших програм соціально-економічного розвитку), з іншого боку, суспільство, отримуючи суспільні блага та зважаючи їх еквівалентність відповідно до понесених витрат, надає оцінку якості державної влади та визначає ступінь демократизації країни.

Сучасні реалії формування фіскального простору в Україні свідчать про наявність вертикальної та горизонтальної розбалансованості соціально-економічного розвитку в державі. Основна причина таких асиметрій, перш за все, полягає у нерівномірності розподілу доходної бази у територіальному розрізі. Як наслідок, більшість місцевих бюджетів (особливо районні), формуються переважно за рахунок трансфертів з державного бюджету, при цьому власні доходи, які в розвинених країнах виступають основою фінансової самодостатності територій, лише формально впливають на результативність бюджетних показників.

Проблеми ефективного формування доходів місцевих бюджетів залишаються актуальними ще з часів становлення незалежності України. Фіскальна політика адміністративно-командної економіки тривалий час визначала бюджетні відносини в Україні, які характеризувалися високим ступенем централізації державних фінансів та функціонуванням інституту місцевого самоврядування лише винятково як адміністративного апарату. Поступово, завдяки об'єднанню зусиль вітчизняних науковців та владних структур, а також урахуванню практичного досвіду, відбулося формування концептуальних положень, які стали фундаментальними з точки зору створення сприятливого фінансового середовища діяльності місцевих органів влади. Зокрема, проблеми формування

доходної частини місцевих бюджетів постійно знаходяться в центрі наукових пошуків українських вчених В. Л. Андрущенко, Й. М. Бескида, О. П. Кириленко, В. І. Кравченко, А. І. Кривоватого, І. О. Луніної, А. М. Соколовської, В. М. Федосова, С. І. Юрія та ін.

При дослідженні особливостей формування доходів місцевих бюджетів значна увага зазвичай звертається на пошук альтернативних джерел їх наповнення (більшість дискусій присвячено можливості впровадження ефективних податків та зборів чи залучення нових об'єктів оподаткування), однак, як доводить практика, збільшення норми оподаткування не вирішує проблеми, а, навпаки, підвищує рівень територіальних фіскальних дисбалансів. Основні зусилля повинні зосереджуватись на розробці стратегічних концепцій, спрямованих на відтворення та розширення існуючої доходної бази, зокрема має бути проведена її структурна оцінка та визначені детермінанти, що впливають на дестабілізацію розвитку її компонент.

Основна мета статті полягає у дослідженні структурних відмінностей доходної частини місцевих бюджетів України та проведенні факторного аналізу фіскальної спроможності місцевих бюджетів у регіонах з різним економічним потенціалом.

Для досягнення поставленої мети використовуються методи статистичного аналізу (оцінка структурних відмінностей досліджуваних показників за допомогою коефіцієнта А. Салаї, інтегрального коефіцієнта К. Гатєва та критерію В. Рябцева, кореляційний та регресійний аналіз), а також теоретичні методи дослідження – спостереження, синтез, порівняння тощо.

Прийняття нової редакції Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 року № 2456-VI [1], який набрав чинності з 01.01.2011 року, характеризує початок чергового етапу розвитку регіональної фіскальної політики. Кодексом передбачено низку позитивних змін, спрямованих на зміцнення фінансової автономії місцевих бюджетів, розширення видаткових повноважень органів місцевого самоврядування, удосконалення системи залучення місцевих запозичень

та надання місцевих гарантій, поширення практики формування і виконання місцевих бюджетів за програмно-цільовим методом тощо.

Так у контексті збільшення доходної частини місцевих бюджетів та підвищення рівня фінансової децентралізації відбулося розширення переліку доходів першого кошику місцевих бюджетів (перш за все, за рахунок зборів за спеціальне використання природних ресурсів загальнодержавного значення) та передбачено збільшення власної бюджетної забезпеченості місцевого самоврядування завдяки оновленому підходу до формування складу та структури системи місцевого оподаткування.

Аналіз фінансової ефективності зазначених змін показав, що у 2011 році, порівняно з 2010 роком, лише внаслідок додаткових відрахувань зборів за спеціальне використання природних ресурсів місцеві бюджети України додатково отримали 1975,6 млн. грн. Загалом доходи місцевих бюджетів без урахування трансфертів з державного бюджету збільшились на 6139,3 млн. грн.

або на 7,63%. Важливо зауважити, що у 2010 році, порівняно з 2009 роком, приріст доходів місцевих бюджетів без урахування трансфертів з державного бюджету становив 13,3%, а у 2007 році – 78,2%. Основна причина таких нестабільних тенденцій пов'язана з тим, що доходи місцевих бюджетів є віддзеркаленням економічної ситуації в регіонах, тому в момент кризи чи рецесії впровадження будь-яких фіскальних новацій без відповідного поживлення економіки може мати негативний ефект.

Для більш детального дослідження проблем формування доходів місцевих бюджетів проведено оцінку їх структури у регіональному перерізі. З метою виявлення позитивних зрушень у рівні бюджетної забезпеченості територій розраховані відносні показники за 2010 рік (до впровадження у дію Бюджетного кодексу України) та за 2011 рік (набрання чинності Податкового кодексу та оновленого Бюджетного кодексу) (табл. 1).

Таблиця 1. Структура доходів місцевих бюджетів України у регіонах у 2010-2011 роках, %*

Регіон	Податкові надходження		Неподаткові надходження		Доходи від операцій з капіталом		Цільові фонди		Трансферти	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
АР Крим	42,1	49,3	9,4	8,1	2,0	1,4	0,9	0,9	45,5	40,3
Вінницька	30,2	30,7	4,6	4,5	0,8	0,5	0,8	0,3	63,6	64,0
Волинська	23,3	22,2	4,2	4,4	0,5	0,4	0,3	0,2	71,6	72,8
Дніпропетровська	55,8	57,0	5,0	5,2	0,4	0,4	2,5	0,4	36,4	37,1
Донецька	52,5	51,9	5,5	5,4	1,0	0,5	1,7	0,2	39,3	41,9
Житомирська	29,2	29,0	4,5	4,9	1,1	0,6	0,3	0,1	64,8	65,5
Закарпатська	22,5	21,3	3,1	3,2	1,2	0,9	0,3	0,1	73,0	74,5
Запорізька	45,2	47,1	5,8	6,1	0,9	0,6	1,1	0,1	47,0	46,1
Івано-Франківська	24,5	26,1	4,0	3,9	1,0	1,4	0,8	0,1	69,7	68,5
Київська	44,2	42,2	6,8	5,8	2,3	2,9	0,7	0,4	46,0	48,6
Кіровоградська	31,7	31,0	4,9	4,9	0,6	0,5	0,3	0,0	62,6	63,6
Луганська	41,2	42,2	6,0	6,6	0,7	0,5	1,1	0,0	50,9	50,7
Львівська	33,4	34,1	4,5	4,5	2,3	1,3	0,4	0,1	59,5	60,0
Миколаївська	36,4	35,7	5,3	5,4	1,1	1,0	0,4	0,1	56,8	57,9
Одеська	40,1	39,8	6,5	6,9	3,5	1,3	0,3	0,2	49,7	51,8
Полтавська	42,7	47,3	6,8	6,6	1,1	0,8	1,3	0,7	48,1	44,7
Рівненська	26,1	24,8	4,2	5,9	0,5	0,5	0,1	0,0	69,0	68,7
Сумська	35,3	36,1	5,4	5,8	0,8	0,3	0,6	0,7	57,9	57,0
Тернопільська	22,7	21,8	3,9	4,3	1,0	0,6	0,2	0,2	72,1	73,1
Харківська	45,1	45,2	5,9	6,1	1,3	1,3	0,7	0,6	47,0	46,8
Херсонська	28,5	27,8	5,6	5,7	1,2	1,3	0,4	0,1	64,3	65,1
Хмельницька	28,1	27,1	4,9	5,3	0,5	0,4	0,4	0,3	66,2	66,9
Черкаська	33,3	33,2	5,9	5,8	0,9	0,6	0,6	0,2	59,4	60,2
Чернівецька	24,4	23,0	4,3	6,0	0,9	0,6	1,2	0,7	69,3	69,7
Чернігівська	30,0	30,3	5,9	5,4	0,4	0,5	0,5	0,2	63,3	63,7
м. Київ	78,4	59,1	5,4	10,4	5,0	2,9	2,2	2,5	8,9	25,2
м. Севастополь	51,0	49,3	7,8	8,1	2,6	1,4	1,2	0,9	37,5	40,3
Україна	42,4	40,3	5,5	6,0	1,6	1,0	1,0	0,5	49,5	52,3

* Розраховано автором за даними Міністерства фінансів України

З таблиці 1 видно, що у 2011 році, порівняно з 2010 роком, особливих змін у структурі доходів місцевих бюджетів не відбулося. Якщо аналізувати досліджувані показники загалом по Україні, то спостерігаємо зменшення частки податкових надходжень на 2,1 В. П. (з 42,4% до 40,3%), а питома вага трансфертів у доходах місцевих збільшилась на 2,8 В. П. (з 49,5% до 52,3%), тобто продовжує зберігатися тенденція підвищеної

залежності місцевих бюджетів від перерозподілу централізованих фінансових ресурсів держави.

Традиційно лідерами за показником мобілізації податкових надходжень та помірним рівнем фіскальної значущості інструментів міжбюджетного вирівнювання залишаються Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Харківська області та міста Київ і Севастополь, тобто найбільш економічно розвинені адміністративно-

територіальні утворення.

Для дослідження ступеня нерівномірності територіального розподілу фіскальної спроможності регіонів доцільно розрахувати кількісні характеристики структурних відмінностей доходної частини місцевих бюджетів (відхилення структури доходів і-го регіону від загальної структури доходів місцевих бюджетів України), використавши наступні показники [2, с. 45]:

1. Коефіцієнт структурних відмінностей А. Салаї:

$$K_C = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{d_1 - d_0}{d_1 + d_0} \right)^2} \quad (1)$$

де

d_0, d_1 - відносні показники структури доходів місцевих бюджетів у i_0 та i_1 регіонах.

n - кількість груп в сукупності.

2. Інтегральний коефіцієнт К. Гатева:

$$K_{Гатева} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_1 - d_0)^2}{\sum_{i=1}^n d_1^2 + \sum_{i=1}^n d_0^2}} \quad (2)$$

3. Критерій В. Рябцева:

$$K_{Рябцева} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_1 - d_0)^2}{\sum_{i=1}^n (d_1 + d_0)^2}} \quad (3)$$

Коефіцієнт структурних відмінностей А. Салаї та інтегральний коефіцієнт структурних відмінностей (К. Гатева) коливається в межах від 0 до 1. Що ближчі отримані значення до 0, то меншими є відмінності між досліджуваними ознаками, що ближче значення коефіцієнтів до 1, то відчутніші відмінності між ознаками у структурі.

Критерій В. Рябцева визначається як відношення фактичних значень компонентів двох структур з їх максимально можливим значенням. Вагомою перевагою цього критерію є те, що він не залежить від кількості градацій статистичної сукупності. Для економічної інтерпретації отриманих результатів можна використати шкалу, яка дозволяє провести оцінку істотності відмінності структур (табл. 2 [3, с. 57]).

Таблиця 2. Шкала оцінки ступеня істотності відмінності структур за критерієм Рябцева

Інтервали значень	Характеристика істотності структурних відмінностей
0,000 - 0,030	Тотожність структур
0,031 - 0,070	Доволі низький рівень відмінностей
0,071 - 0,150	Низький рівень відмінностей
0,151 - 0,300	Істотний рівень відмінностей
0,301 - 0,500	Значний рівень відмінностей
0,501 - 0,700	Доволі значний рівень відмінностей
0,701 - 0,900	Протилежний тип структур
0,901 і вище	Повна протилежність структур

Результати проведених розрахунків зобразимо графічно (рис. 1).

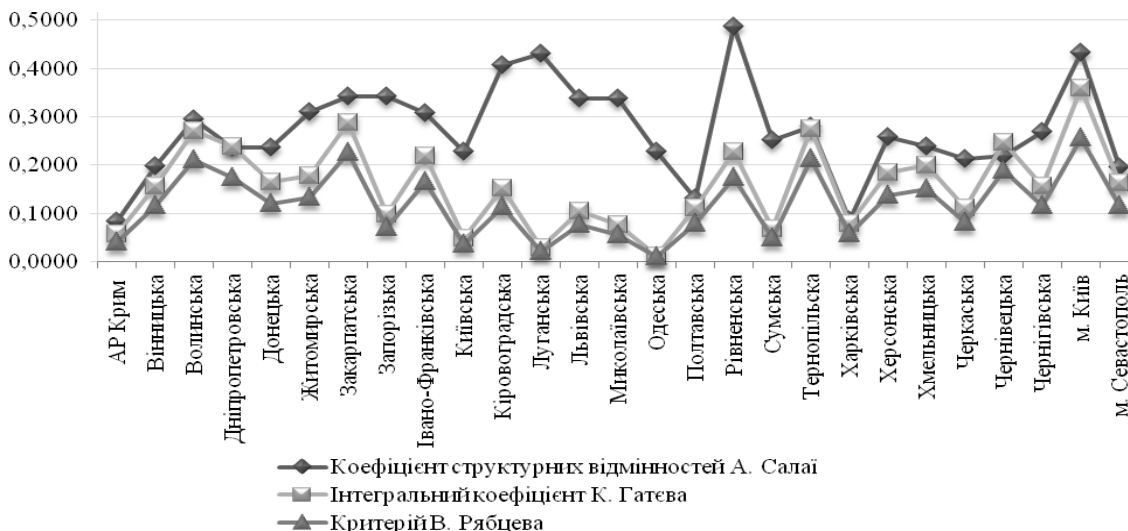


Рис. 1. Аналіз структурних відмінностей доходів місцевих бюджетів України у 2011 році*

* Розраховано автором за даним таблиці 1.

Проведені за формулами (1)-(3) розрахунки показали наявність істотної диференціації регіональної структури доходів місцевих бюджетів. Найбільш подібними за структурною ознакою є доходні частини місцевих бюджетів АР Крим, Запорізької, Київської,

Луганської, Львівської, Миколаївської, Одеської, Полтавської, Сумської, Харківської та Черкаської областей (значення критерію Рябцева знаходиться в межах від 0 до 0,1). Натомість, у більшості регіонів спостерігаємо значні структурні відхилення, особливо у

Волинській, Закарпатській, Рівненській, Тернопільській, Чернівецькій областях та м. Києві.

Як вже було зазначено, за умов асиметрії розвитку територій фіскальна спроможність місцевих бюджетів залежить від регіональної дислокації продуктивних сил економіки. Закономірно є тенденція, що в структурі доходів місцевих бюджетів регіонів, які активно реалізують свій економічний потенціал, переважають податкові надходження, натомість регіони, що проводять пасивну економічну політику, більшою мірою формуються за рахунок трансфертів з бюджетів вищих рівнів.

Для дослідження кількісних параметрів впливу економічних показників на стан доходної частини місцевих бюджетів проведемо кореляційно-регресійний аналіз. З метою проведення факторної оцінки обрано дві області – Дніпропетровська, для якої характерним є істотний рівень структурних відмінностей (частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів складає у середньому 56%, а трансфертів – 37%), та Херсонська, що має низький ступінь структурних відмінностей (питома вага податкових надходжень у середньому 28%, трансфертів – 65%). Зауважимо також, що вказані області мають різну господарську структуру: домінуючою галуззю Дніпропетровської області є промислове виробництво (у 2011 році обсяг виробленої промислової продукції області складав 18,8% від загального обсягу в Україні), а для Херсонської області характерним є розвиток аграрно-промислового комплексу.

Площа Дніпропетровської області становить 31,9 тис. кв. км, Херсонської – 28,5 тис. кв. км. Незважаючи на незначні просторові відмінності, населення Дніпропетровської області становить 3320,3 тис. осіб, Херсонської – 1083,4 тис. осіб. При цьому важливо звернути увагу на різницю в рівні бюджетної забезпеченості у розрахунку на одного жителя, так у 2011 році у Дніпропетровській області на одну особу наявного населення припадало 2544,3 грн. доходів місцевих бюджетів (без урахування трансфертів), а у Херсонській – всього 1299,0 грн., тобто майже в два рази менше.

Для дослідження кореляційної залежності основними детермінантами, що прямо чи опосередковано можуть впливати на формування доходів місцевих бюджетів, будемо вважати:

- валовий регіональний продукт (GRP);
- обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) (IP);
- валова продукція сільського господарства (АО);
- оборот роздрібною торгівлі (у т. ч. продаж товарів на ринках фізичними особами-підприємцями) (RTIB);
- обсяг роздрібного товарообороту юридичних осіб (RTE);
- фінансові результати від звичайної діяльності підприємств до оподаткування (позитивний результат прибуткових підприємств) (IET);
- сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство (HR);
- зайняте населення (EP);
- середньомісячна номінальна заробітна плата працівників (NW);
- наявний доход регіону у розрахунку на одну особу (IRc).

Для проведення розрахунків використані дані Державної служби статистики України [4].

З метою виявлення домінантних факторів побудуємо

модель парної лінійної регресії, яка передбачає, що спостережувані величини пов'язані між собою залежністю вигляду [5]:

$$\hat{y}_i = f(x) = b_0 + b_1 x + \varepsilon_i \quad i = \overline{1, n} \quad (4)$$

де \hat{y}_i – залежний параметр (доходи місцевих бюджетів);

b_0, b_1 – невідомі параметри (коефіцієнти рівняння), b_0 – вільний член рівняння; b_1 – коефіцієнт регресії, що визначає нахил лінії, вздовж якої розсіяні дані спостереження;

x_i – факторна ознака;

ε_i – незалежні нормально розподілені випадкові величини з нульовим математичним очікуванням і дисперсією. Випадкова складова ε відображає той факт, що зміна y_i буде неточно описуватися динамікою коливань x_i , оскільки існують інші фактори, що не враховані в моделі.

Коефіцієнт регресії b_1 характеризує зміну параметра y_i при зміні значень x_i (еластичність). Якщо $b_1 > 0$, то параметри y_i і x_i скорельовано позитивно, а якщо $b_1 < 0$, то кореляція є відмінною.

Для оцінки якості моделі розрахуємо коефіцієнт кореляції та коефіцієнт детермінації [5]:

$$R = \sqrt{R^2} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (5)$$

Коефіцієнт кореляції дозволяє виявити тісноту зв'язків між досліджуваними параметрами і вимірюється в межах:

$$-1 \leq r_{yx} \leq 1$$

Коефіцієнт детермінації D_i є квадратом коефіцієнта кореляції:

$$D_i = R^2 = r_{yx}^2 \quad (6)$$

Коефіцієнт детермінації визначає питому вагу варіації (коливання) залежної змінної y_i під впливом незалежної змінної x_i у загальній змінюваності залежної змінної під впливом абсолютно всіх незалежних змінних.

Результати проведених розрахунків для Дніпропетровської та Херсонської областей покажемо в таблицях 3-4 (розрахунки проведено за допомогою вбудованого в MS Excel модуля «Регресія»).

Незначущість параметру b_0 свідчить про мінімальний вплив випадкових факторів на кореляційну залежність досліджуваних показників.

За результатами побудованої моделі в обох областях не вдалося встановити залежність між доходами місцевих бюджетів та чисельністю зайнятого населення, а значущість параметру b_0 при встановленні кореляційних зв'язків відносно обороту роздрібною торгівлі вимагає пошуку невиявлених факторів, що визначають вектор кореляції.

Не виявлено також зв'язок між доходами місцевих бюджетів та валовою продукцією сільського господарства у Дніпропетровській області. Однак для більшості факторів кореляція встановлена.

Таблиця 3. Факторний аналіз доходів місцевих бюджетів Дніпропетровської області

Детермінант	Рівняння	R	R2	Критерій Фішера (F)			Критерій Стьюдента (t)			
				Frозр.	Fтабл.	Значимість	Параметр	трозр.	tтабл.	Значущість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
GRP	$y = 307,55 + 0,06x$	0,99	0,99	395,34	6,61	$5,95 \cdot 10^{-6}$	b_0	1,1	2,57	незначущий
							b_0	19,9		значущий
IP	$y = 233,12 + 0,04x$	0,96	0,92	55,58	6,61	$6,85 \cdot 10^{-4}$	b_1	0,31	2,57	незначущий
							b_0	7,46		значущий
АО	$y = -9998,99 + 2,54x$	0,73	0,54	5,78	6,61	0,061	b_1	-1,54	2,57	незначущий
							b_0	2,4		незначущий
RTIB	$y = 1252,25 + 0,14x$	0,99	0,99	377,22	10,13	$2,98 \cdot 10^{-4}$	b_1	4,49	3,18	значущий
							b_0	19,4		значущий
RTE	$y = 447,37 + 0,27x$	0,99	0,99	595,18	6,61	$2,16 \cdot 10^{-6}$	b_1	2,01	2,57	незначущий
							b_0	24,4		значущий
IET	$y = 3002,16 + 0,11x$	0,82	0,68	8,43	7,71	0,044	b_1	2,65	2,78	незначущий
							b_0	2,9		значущий
HR	$y = -115,96 + 2,26x$	0,99	0,97	180,53	6,61	$4,09 \cdot 10^{-5}$	b_1	-0,26	2,57	незначущий
							b_0	13,4		значущий
EP	$y = 11012595 + 66,99x$	0,77	0,58	7,04	6,61	0,045	b_1	2,79	2,57	значущий
							b_0	-2,65		незначущий
NW	$y = 137,71 + 3,02x$	0,99	0,98	310,81	6,61	$1,08 \cdot 10^{-5}$	b_1	0,43	2,57	незначущий
							b_0	17,6		значущий
IRc	$y = 718,26 + 0,33x$	0,99	0,98	199,61	6,61	$3,2 \cdot 10^{-5}$	b_1	1,96	2,57	незначущий
							b_0	14,1		значущий

Якщо порівняти отримані значення щільності зв'язку (R) за однаковими детермінантами у двох областях, то можна зробити наступні висновки:

1. Доходи місцевих бюджетів є еластичними відносно динаміки досліджуваних показників, про що свідчить позитивне значення параметра b_1 .

2. Значущість критерія Фішера з показником менше, ніж 0,05, свідчить про те, що щільність взаємозв'язків між досліджуваними факторами доведено більш як на 95%.

3. В обох областях встановлено майже функціональний взаємозв'язок між доходами місцевих бюджетів та валовим внутрішнім продуктом, значний вплив на фіскальну спроможність регіонів мають також такі показники, як: обсяг реалізованої промислової продукції, сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, середньомісячна номінальна заробітна плата працівників та наявний дохід населення регіону у розрахунку на одну особу.

Натомість, за даними таблиць 3-4 можна побачити, що на доходи місцевих бюджетів Дніпропетровської області вагомий вплив має обсяг роздрібного товарообороту юридичних осіб, тоді, як щільність зв'язку у Херсонській області є дещо нижчою. Аналіз фінансових результатів звичайної діяльності підприємств до оподаткування показує, що вплив цього фактору на формування доходів місцевих бюджетів є

найменшим порівняно із впливом інших детермінантів. Насамперед це можна пояснити тим, що більшість податків, база оподаткування яких залежить від фінансових результатів господарюючих суб'єктів, зараховуються до державного бюджету.

Проведений факторний аналіз формування доходів місцевих бюджетів у регіонах з різним ступенем бюджетної забезпеченості та наявністю диспропорцій у розвитку господарського потенціалу засвідчив, що економічні параметри мають однаково важливий вплив на стан фіскальних тенденцій досліджуваних територій. За таких умов основною метою на шляху до зміцнення фінансової самодостатності місцевого самоврядування має стати не скільки пошук нетрадиційних джерел та методів формування місцевих бюджетів, стільки реалізація реальних економічних стратегій, спрямованих на інтенсифікацію розвитку регіонального господарства.

Виявлення резервів зростання бюджетних доходів має супроводжуватися компаративним аналізом залежності фіскальних показників регіонів з урахуванням економічного районування держави. Основна мета такого аналізу полягає у виявленні можливостей розширення податкових повноважень місцевої влади в контексті забезпечення рівномірного розподілу податкового навантаження в регіонах.

Таблиця 4. Факторний аналіз доходів місцевих бюджетів Херсонської області

Детер- мінант	Рівняння	R	R2	Критерій Фішера (F)			Критерій Стьюдента (t)			
				Фрозр.	Fтабл.	Значи- мість	Пара- метр	tрозр.	tтабл.	Значимість
GRP	$y = 20,69 + 0,08x$	0,98	0,97	148,20	6,61	$6,61 \cdot 10^{-5}$	b_0	0,25	2,57	незначущий
							b_0	12,2		значущий
IP	$y = 147,09 + 0,12x$	0,97	0,94	78,67	6,61	0,0003	b_0	1,49	2,57	незначущий
							b_0	8,87		значущий
AO	$y = -815,32 + 0,48x$	0,77	0,59	7,16	6,61	0,044	b_0	-1,21	2,57	незначущий
							b_0	2,68		значущий
RTIB	$y = 373,19 + 0,07x$	0,99	0,98	150,30	10,1	0,001	b_0	5,79	3,18	значущий
							b_0	12,3		значущий
RTE	$y = 171,14 + 0,21x$	0,94	0,88	36,59	6,61	0,002	b_0	1,22	2,57	незначущий
							b_0	6,05		значущий
IET	$y = 377,33 + 0,59x$	0,91	0,84	20,21	7,71	0,011	b_0	2,37	2,78	незначущий
							b_0	4,49		значущий
HR	$y = -69,29 + 0,44x$	0,99	0,98	236,29	6,61	$2,11 \cdot 10^{-5}$	b_0	-0,98	2,57	незначущий
							b_0	15,4		значущий
EP	$y = 11339,88 - 20,89x$	0,65	0,42	3,62	6,61	0,115	b_0	2,08	2,57	незначущий
							b_0	-1,9		незначущий
NW	$y = 83,00 + 0,69x$	0,99	0,97	179,31	6,61	$4,16 \cdot 10^{-5}$	b_0	1,18	2,57	незначущий
							b_0	13,4		значущий
IRc	$y = 134,26 + 0,08x$	0,98	0,95	96,33	6,61	0,0002	b_0	1,48	2,57	незначущий
							b_0	9,82		значущий

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08. 07. 2010 Р. № 2456-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
2. Региональная статистика [Текст] / [Под ред. проф. В. М. Рябцева, Засл. экономиста РФ Г. И. Чудилина]. – М., 2001. – 308 С.
3. Сивелькин, В. А. Статистический анализ структуры социально-экономических процессов и явлений [Текст]: учебное пособие / В. А. Сивелькин, В. Е. Кузнецова. – Оренбург: ГОУ ВПО ОГУ, 2002. – 99 С.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Рогальский, Ф. Б. Математические методы анализа экономических систем [Текст] : в двух кн. // Ф. Б. Рогальский, Я. Е. Курилович, А. А. Цокурено. – Київ: Наукова думка, 2001. – Кн. 1: Теоретические основы. – 435 с.

РЕЗЮМЕ

Рогальский Франц, Костина Наталья

Эмпирическая оценка тенденций и детерминантов формирования доходов местных бюджетов Украины

В статье исследованы структурные отличия доходов местных бюджетов Украины в разрезе регионов. Определены основные экономические детерминанты, влияющие на состояние фискальной обеспеченности местных бюджетов, и проведен факторный анализ бюджетных доходов в регионах с разной структурой экономического потенциала.

RESUME

Rogalsky Frants, Kostina Nataliya

An empirical assessment of the trends and determinants of formation of local budgets in Ukraine

The structural differences of local budgets in the context of regions of Ukraine are investigated. The basic fundamentals affect the state fiscal capacity of local budgets are identified, the factor analysis of budget revenues in regions with different structure of economic potential is carried out.

Стаття надійшла до редакції 22.09.2012 р.

АНАЛІЗ ДІЙ АУДИТОРА ПРИ ВИЯВЛЕННІ ВІДХИЛЕНЬ. ОЦІНКА ВІДХИЛЕННЯ ЯК ШАХРАЙСТВА АБО ПОМИЛКИ

Розглянуто основні дії аудиторів при виявленні відхилень. Проаналізовано процес оцінки помилок і шахрайства. Надано рекомендації щодо практичних дій аудиторів у разі виявлення шахрайства та помилок.

Ключові слова: відхилення в аудиті, кваліфікація відхилень, шахрайство в аудиті, помилка в аудиті, перекручення у фінансовій звітності.

Аудиторська діяльність як суспільно необхідна діяльність полягає у перевірці фінансової звітності, реєстрів аналітичного та синтетичного обліку, первинних бухгалтерських документів та іншої інформації, що стосується фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно до МСА 200 «Мета та загальні принципи аудиту фінансових звітів», мета аудиту фінансових звітів полягає в наданні аудиторіві можливості висловити думку про те, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності. Водночас, коли здійснюються аудиторські процедури, перед аудитором постійно виникає проблема кваліфікації виявлених відхилень від концептуальної основи складання фінансової звітності [2, с. 217].

Помилки та шахрайство, виявлені при здійсненні аудиту, та їх класифікація – це проблема, яка широко досліджувалась у вітчизняній та закордонній практиці [3-10], але до сьогодні важлива у своєму вияві. Актуальність цієї теми пов'язана зі зростанням ролі аудиторської діяльності як суспільно орієнтованої та потребує додаткового дослідження у зв'язку з тим, що традиційні підходи до вивчення проблем аудиту засновані на окремих розрахунках індикаторів фінансової стабільності сучасного підприємства. Вони, як правило, не пов'язуються із загальними особливостями і тенденціями внутрішнього і зовнішнього середовища цього підприємства.

Метою нашої статті є:

- характеристика планування перевірки під час підтвердження достовірності фінансової звітності об'єкта перевірки;
- визначення статей бухгалтерської звітності, які можуть містити перекручення та відхилення від встановленої концептуальної основи складання фінансової звітності;
- класифікація перекручень як помилки чи шахрайства;
- оцінки матеріалів власних досліджень та прийняття рішення про зміст аудиторського висновку.

Під час проведення аудиторських процедур можуть бути виявлені на перший погляд ідентичні факти відхилень від концептуальної основи складання фінансової звітності, які після досліджень їх змісту можна класифікувати як навмисні (шахрайство) та ненавмисні (помилки). Тому при проведенні оцінки відхилень аудитор повинен брати до уваги два аспекти

суттєвості: кількісний та якісний. Так, з точки зору якості, він висловлює своє професійне судження щодо суттєвості виявлених у ході перевірки відхилень. З кількісного погляду встановлюється, чи перевищують окремі знайдені відхилення або їх сума кількісні критерії, визначені при плануванні аудиторської перевірки, тобто визначається, чи є помилка суттєвою.

У свою чергу, рівень суттєвості - це максимальне значення помилки бухгалтерської звітності, починаючи з якої, її користувач, з великим ступенем ймовірності, робить неправильні висновки та приймає неправильні економічні рішення.

Відповідно до міжнародних стандартів аудиту надання впевненості та етики, аудитор повинен планувати і виконувати аудиторську перевірку з професійним скептицизмом, усвідомлюючи, що можуть існувати обставини, які є причиною суттєвого викривлення у фінансових звітах [2, с. 208].

Професійний скептицизм означає, що аудитор критично оцінює, ставлячи під сумнів, обґрунтованість отриманих аудиторських доказів та очікує наявності аудиторських доказів, які суперечать (чи ставлять під сумнів) достовірність документів, відповіді на запити та іншу інформацію, отриману від управлінського та найвищого управлінського персоналу. Так, наприклад, професійний скептицизм потрібний аудиторіві протягом процесу аудиторської перевірки для зменшення ризику не виявлення незвичних обставин, надмірного узагальнення під час формування висновків з аудиторських спостережень і використання помилкових припущень при визначенні характеру, часу й обсягу аудиторських процедур та оцінюванні їх результатів. Роблячи запити та виконуючи інші аудиторські процедури, аудитор не задовольняється отриманням непереконливих аудиторських доказів, що базуються на припущенні про добросовісність та чесність управлінського та найвищого управлінського персоналу. Відповідно, пояснення управлінського персоналу не замінюють отримання достатніх та відповідних аудиторських доказів для формування обґрунтованих висновків, що їх буде покладено в основу аудиторської думки.

У процесі здійснення аудиторських процедур та формування обґрунтованих висновків перед аудитором постає проблема щодо кваліфікування виявлених відхилень як помилок чи шахрайства.

Відповідно до міжнародних стандартів аудиту надання впевненості та етики:

- помилка - це ненавмисне перекручення фінансової інформації в результаті арифметичних або логічних помилок в облікових записах і розрахунках, недогляду в дотриманні повноти обліку, неправильного подання в обліку фактів господарської діяльності, наявності майна, вимог і зобов'язань, невідповідність відображення записів в обліку.
- шахрайство - навмисно неправильне відображення і подання даних обліку та звітності службовими особами і керівництвом підприємства.

Шахрайство полягає в:

- маніпуляція обліковими записами і фальсифікації первинних документів, реєстрів обліку і звітності;
- навмисних змін записів в обліку, які перекручують суть фінансових і господарських операцій з метою порушення законодавства та/або прийнятої на підприємстві облікової політики;
- у навмисно неправильній оцінці активів та методів їх списання.

Для визначення меж відхилень визначається суттєвість викривлення. Концепція суттєвості використовується як основа для планування перевірки під час визначення статей бухгалтерської звітності, які містять помилки, оцінки матеріалів власних досліджень та прийняття рішення про зміст аудиторського висновку. Визначення суттєвості залежить від досвіду та кваліфікації аудитора і визначається ним самостійно для кожного клієнта, з урахуванням обсягів та специфіки його діяльності (розмір підприємства, величина валового прибутку, вартість активів, величина капіталу тощо). Рівень суттєвості встановлюється як для кожного із цих показників, так і для звітності загалом. На думку автора, при визначенні суттєвості, до уваги, слід брати наступні фактори:

- абсолютна величина помилки (у різних умовах вона може бути або допустимою, або недопустимою);
- відносна величина помилки (відношення ймовірної помилки до базової величини, за яку беруться: валовий прибуток, сума активів, сума поточних активів та ін.);
- зміст статті звітності (можливі помилки за рахунками ліквідованих активів розглядаються як суттєві, унаслідок їх відносної доступності для порушень);
- конкретні цілі використання аудиторського висновку;
- невизначеність фінансового стану підприємства тощо.

Багато фактів порушень виникають на практиці в результаті неправильних арифметичних дій під час здійснення різних нарахувань. Ці факти шахрайства та помилок призводять до перекручення даних про рівень витрат на виробництво і фінансових результатів, а також до перекручення звітності. Тому, при здійсненні процедур з підтвердження фінансової звітності, аудитор повинні звертати значну увагу на перевірку правильності підсумкових даних у первинних документах та звітах, реєстрах аналітичного та синтетичного обліку, звітних калькуляціях та відомостях за різними видами розрахунків.

Шахрайства та помилки розкриваються також під час арифметичної зв'язки відповідності даних аналітичного та синтетичного обліку.

Доволі часто при проведенні аудиторської перевірки виявляються факти шахрайства та помилок, замасковані неправильними розрахунками. Тому з вищевикладеного

можна зробити висновок, що аудитор повинен бути досить уважним та вміло використовувати для розкриття змісту об'єктів контролю відповідні спеціальні прийоми та методи дослідження.

Розкриваючи факти шахрайства та помилок, аудитор відображає їх суть. При цьому потрібно чітко описати в робочих документах зміст кожного такого факту та вказати, який при цьому порушено законодавчий акт або інший нормативний документ. На нашу думку, обов'язковою складовою робочих документів повинні бути також пояснення посадових та третіх осіб із зазначенням тих, хто допустив помилку чи шахрайство (посада, прізвище, ім'я, по батькові), за чим наказом чи дозволом здійснив порушення або злочин (посада, прізвище, ім'я, по батькові), як здійснена помилка чи шахрайство і чим вони викликані (мета, причини, умови), розмір завданої матеріальної шкоди та інші наслідки.

Керуючись принципом професійного скептицизму, аудитор не повинен приймати факти, основою яких є заява посадових осіб, не підтверджена документальними даними та даними фактичного контролю.

З іншого боку, аудитор після отримання заяви посадових осіб обов'язково повинен оцінити вплив, а за необхідності переглянути складові частини аудиторського ризику, а саме: внутрішньогосподарський (властивий) ризик; ризик внутрішнього контролю, ризик зовнішнього контролю, ризик невиявлення, що у свою чергу вплине на аудиторську вибірку та перелік аудиторських процедур.

Про виявлені помилки та шахрайства, недоліків у бухгалтерському обліку та звітності аудитор повідомляє власників, уповноважених ним осіб, замовників та вимагає вжиття заходів щодо їх виправлення. Переконавшись в останньому, він приймає рішення про видачу аудиторського висновку про стан бухгалтерського обліку та достовірність поданої фінансової звітності.

На думку автора, дії аудиторів у разі виявлення шахрайства та помилок повинні здійснюватись за нижче викладеним алгоритмом.

У разі виявлення шахрайства та помилок аудитору потрібно з'ясувати у керівництва та персоналу організації всі питання, пов'язані з їх причинами, та розглянути вплив можливого шахрайства або помилки на фінансову звітність. Якщо він вважає, що вони могли призвести до перекручення звітності, йому для встановлення істини потрібно виконати додаткові процедури. Характер додаткових процедур, як правило, залежить від виду шахрайства та помилки, а також ступеня їх впливу на зміст фінансової звітності.

У випадку, коли шахрайство або помилка могли бути попереджені або виявлені під час внутрішнього контролю, але цього не сталося, аудитор повинен переглянути свою попередню оцінку цієї системи, ступінь довіри до неї, розширити обсяг інформації, яка має бути перевірена, застосовуючи додаткові процедури.

Аудитор повинен своєчасно повідомити про виявлене шахрайство або помилку керівництву фірми-замовника, навіть якщо їх потенційний вплив є незначним.

Отже, під час планування, проведення аудиторських процедур та складання звіту, аудитор повинен оцінити ризик існування суттєвих перекручень у фінансовій звітності підприємства, які можуть бути результатом

звичайних помилок або наслідком шахрайства.

Розкриваючи факти шахрайства та помилок, аудиторі потрібно чітко описати зміст кожного такого факту та вказати, які при цьому допущені порушення.

Наступним кроком його діяльності є отримання пояснень від посадових осіб підприємства та третіх осіб із зазначенням:

- хто припустився помилки чи здійснив шахрайство (посада, прізвище, ім'я, по батькові);
- за чий наказом чи дозволом здійснено порушення або злочин (посада, прізвище, ім'я, по батькові);
- як здійснена помилка чи шахрайство і чим вони

викликані (мета, причини, умови);

- розміру завданої матеріальної шкоди та інших наслідків.

Про виявлені помилки та шахрайства, недоліків у бухгалтерському обліку та звітності, аудитор повинен повідомити власників, уповноважених ними осіб, замовників та вимагати вжиття заходів щодо їх виправлення. Переконавшись в останньому, він приймає рішення видати аудиторський висновок про стан бухгалтерського обліку та достовірність поданої фінансової звітності.

Список літератури

1. Про аудиторську діяльність [Текст] : закон України № 3126 -XII (3126-12) від 22.04.93р. (із змінами і доповненнями)
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики [Текст] : видання 2010 року. / Пер. з англ. мови Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гук, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ "СТАСУС", 2011. – 1172 с.
3. Бондарь, В. П. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація [Текст] : монографія / В. П. Бондарь. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 454 с.
4. Воронина Л. И. Аудиторская деятельность: основы организации [Текст] : учебно-практическое пособие / Л. И. Воронина. – М.: Экспо, 2007. – 336 с.
5. Дорош, Н. І. Аудит: методологія і організація [Текст] / Н. І. Дорош. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2009. – 495 с.
6. Литньов, О. Н. Основы аудита [Текст] . – М.: ГроссМедиа, 2009. – 240 с.
7. Миронова, О. А. Аудит: теория и методология [Текст] : учебное пособие / О. А. Миронова. – 2-е изд. испр. – М.: Омега-Л, 2006. – 176 с.
8. Рудницький, В. С. Методологія і організація аудиту [Текст] / В. С. Рудницький. – Тернопіль: "Економічна думка", 1998. – 196 с.
9. Савченко, В. Я. Аудит [Текст] : навчальний посібник / В. Я. Савченко. – К.:КНЕУ, 2009.- 322 с.
10. Усач, Б. Ф. Аудит [Текст] : навчальний посібник / Б. Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2006. – 133 с.

РЕЗЮМЕ

Роздобудько Валерій

Анализ действий аудитора при выявлении отклонений. Оценка отклонения как мошенничества или ошибки

Рассмотрены основные действия аудиторов при выявлении отклонений. Проанализировано процесс оценки аудитором ошибок и мошенничества. Предоставлены рекомендации касательно практических действий аудиторов в случае выявления мошенничества и ошибок.

RESUME

Rozdobudko Valeriy

Analysis of the actions of the auditor in detecting abnormalities. Evaluation deviation as fraud or error

The basic steps auditors in detecting abnormalities. The process of evaluation of auditor error and fraud. The recommendations for action auditors in the event of fraud and errors.

Deviations in audit, qualification deviations fraud auditing error in audit, distortions in the financial statements.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО ОЦІНКИ

Статтю присвячено підвищенню ефективності використання коштів місцевих бюджетів України шляхом удосконалення його оцінки. Розглянуто регіональну програму інноваційного розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року. Визначено недоліки при складанні бюджетних програм, що ускладнюють проведення оцінки виконання програми та визначення ефективності використання коштів місцевих бюджетів з цією метою. Запропоновано заходи, здійснення яких сприятиме удосконаленню проведення оцінки використання коштів місцевих бюджетів та підвищенню його ефективності.

Ключові слова: ефективність, використання коштів місцевих бюджетів, бюджетна програма, результативні показники, показники ефективності, норма, критерії оцінки, оцінка результату.

На останній стадії бюджетного процесу – підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього – відповідно до вимог, встановлених у статтях 58-61 та статті 80 Бюджетного кодексу України [1], при затвердженні звітів відповідними місцевими радами має бути проведена обов'язкова оцінка використання коштів місцевих бюджетів. Результати оцінки мають стати невід'ємною частиною звіту про виконання бюджету. За результатами оцінки розробляються відповідні пропозиції стосовно складання бюджету на наступних періодах та прийняті відповідні рішення.

Оцінка результату є найбільш красномовним показником, залежно від якого буде робитись висновок про ефективне або неефективне використання бюджетних коштів для певної галузі. Таким чином, від здійснення належної оцінки залежить реалістичність визначення ефективного або неефективного використання коштів місцевих бюджетів. Проте на сьогодні оцінка ефективності використання коштів місцевих бюджетів відбувається шляхом порівняння фактичних та запланованих показників без урахування ефекту від використання коштів місцевих бюджетів.

У Бюджетному кодексі посилання на оцінку ефективності управління бюджетними коштами зроблено у першому пункті частини першої статті 26 «Контроль та аудит у бюджетному процесі», в якому зазначено: «контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами і здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками відповідно до цього Кодексу та іншого законодавства, а також забезпечує: оцінку управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту)». У другій частині статті 19 Кодексу зазначено, що «на всіх стадіях бюджетного процесу здійснюється контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит і оцінка ефективності управління бюджетними коштами відповідно до законодавства» [1].

Відсутність законодавчих рекомендацій стосовно оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів підтверджує О. В. Панченко [2], зазначаючи у своїх працях, що згадані пункти статей 19 і 26 Бюджетного кодексу України не мають методики оцінки

та чітких критеріїв оцінки ефективності управління бюджетними коштами.

Дослідники Н. М. Позняковська [3], В. В. Зайчикова [4], О. В. Панченко [2] одностайні в тому, що на практиці замість контролю за ефективністю здійснюється контроль за відповідністю та дотриманням певних процедур бюджетного процесу, тобто замість оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів здебільшого оцінюється дотримання цільового використання коштів, рівень виконання зобов'язань місцевих бюджетів, фактичне виконання планових бюджетних видатків на відповідні цілі і т. д.

Попри важливість цього питання, аналіз законодавства та наукової літератури показав відсутність чітких рекомендацій та вказівок стосовно формулювання оцінки та критеріїв ефективності або неефективності використання коштів місцевих бюджетів. Це зумовлює проведення дослідження, метою якого є удосконалення оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів, що у свою чергу підвищить ефективність використання коштів місцевих бюджетів України.

Одним із заходів, які збільшать ефективність такого використання на стадії підготовки та розгляду звіту про виконання бюджету, є удосконалення проведення її оцінки.

З огляду на те, що до 2014 року має відбутись перехід від кошторисного управління до управління місцевими бюджетами програмно-цільовим методом, слід удосконалити процедуру оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів за результатами виконання бюджетних програм [5-6]. Зауважимо, що моніторинг (оцінка) виконання програми є найважливішим етапом, за результатами якого буде робитись висновок про виконання або невиконання бюджетної програми, а отже, й про ефективне або неефективне використання бюджетних коштів для певної галузі.

Основним мотивом для розробки місцевих програм за програмно-цільовим методом є наявність соціально-економічних проблем, а основною метою місцевих програм є вирішення наявних проблем, тобто досягнення певного результату, адже основною ідеєю програмно-цільового методу є забезпечення ефективної реалізації державної або місцевої політики шляхом

встановлення зв'язку між використаними ресурсами та досягнутими результатами.

Саме тому, на нашу думку, для здійснення оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів необхідною є наявність таких елементів:

1. Факту використання бюджетних коштів для оцінки ефективності використання бюджетних коштів;
2. Надійних даних по здійсненню фінансування (фактичні показники виконання програми);
3. Норм, встановлених для порівняння з фактичними показниками виконання;
4. Критеріїв оцінки відхилень норм від фактичних показників виконання програми.

Наявність перелічених елементів дасть змогу не тільки удосконалити процедуру оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів, а й підвищити ефективність прийняття будь-яких фінансових рішень, та, як наслідок, використання коштів місцевих бюджетів. Вважаємо, що тільки за наявності перелічених елементів можна робити висновки про ефективне або неефективне використання коштів місцевих бюджетів та вживати відповідних заходів покарань за неефективне і заохочень за ефективне їх застосування.

Найголовнішими елементами для визначення ефективності використання коштів місцевих бюджетів України, на наш погляд, є встановлення норм та критеріїв оцінки для показників, що розглядаються. Як уже зазначалось, порівняння виконаних видатків за звітний період від запланованого розміру видатків покаже відхилення, проте це відхилення не демонструє ступінь досягнення мети програми та ефективність реалізації завдань програми, а отже не покаже й ефективності використання коштів на програму.

З огляду на визначення ефективності як досягнення максимальних (визначених) цілей (результатів, ефектів) при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів про її наявність можна говорити у тому випадку, коли ефект має набути максимального значення, а витрати на здійснення всіх заходів – мінімального, але не меншого, ніж рівень суспільно значущих індикаторів (норм) – оптимального (допустимого) обмеження наявних фінансових ресурсів для надання суспільних послуг [8]. Саме тому для здійснення оцінки ефективності використання бюджетних коштів при складанні планових показників доречно було б вказувати норми, яким має відповідати оптимальний та бажаний результат, досягнення якого стане основою для оцінки ефективності використання бюджетних коштів [7] та норми, яким мають відповідати витрати на забезпечення цього результату.

Для того, щоб сформулювати і встановити суспільно значущі індикатори (норми) для показників, постає необхідність проведення досліджень та соціологічних опитувань споживачів бюджетних послуг з метою встановлення результатів, які задовольнятимуть їх попит. Такі показники мають бути досягнуті у процесі використання бюджетних коштів. Подібний підхід дасть змогу ліквідувати розрив між діяльністю органів місцевої влади і очікуваннями споживачів, для яких ці послуги надаються.

Наступним етапом оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів є розробка критеріїв ефективності. Відповідно до визначення в економічному словнику критерії – це показники, ознаки, на підставі яких формується оцінка якості економічного об'єкта, процесу, мірила такої оцінки [8]. Критерії ефективного використання коштів місцевих бюджетів

мають відображати ступінь досягнення запланованих цілей, тобто оцінку відхилення фактично отриманих показників від встановлених норм та, безпосередньо, оцінку отриманих результатів за встановленою шкалою. На підставі отриманої оцінки можна робити висновки стосовно ефективності використання коштів місцевих бюджетів.

Проте, розглядаючи звіти про виконання регіональних програм Дніпропетровської області, можна зауважити формальний підхід до складання бюджетних програм та відсутність інформації про ефективність виконання програми, а отже й ефективність використання коштів місцевих бюджетів на виконання програми.

Розглядаючи регіональну програму інноваційного розвитку на період до 2020 року, а саме особливості складання, перелік завдань і заходів та паспорт регіональної програми [9] та аналізуючи основні складові програми, не можна проігнорувати відсутність показників виконання програми, а саме витрат, продукту, ефективності та результативності програми, що суперечить методології застосування програмно-цільового методу.

У частині 4 програми – очікувані результати, ефективність програми – робиться наголос не на очікуваних результатах та ефективності програми, а на завданнях, що мають виконуватись для досягнення мети.

Наприклад, розвинути регіональну інноваційну інфраструктуру, провадити цілеспрямовану підготовку та перепідготовку фахівців для залучення до інноваційного процесу – не можна вважати очікуваними результатами, тому що:

- по-перше, ці заходи не мають одиниць виміру;
- по друге, по цих заходах відсутні чіткі визначення за часом, за обсягами, за кількістю, за вартістю виконання.

Що стосується ефективності, яка визначається як відношення витрат до отриманого результату (продукту), то її неможливо оцінити по кожному із перелічених заходів за відсутності показників витрат по всіх заходах та показників продукту по двох заходах.

Розглядаючи перелік завдань і заходів регіональної програми інноваційного розвитку на період до 2020 року, слід зауважити, що для оцінки ефективності використання коштів на заходи програми по кожному з завдань мають бути розроблені показники виконання програми: витрат, продукту, ефективності та якості. У програмі, що аналізується, наведені тільки показники витрат та очікувані результати (показники продукту) по кожному з завдань. Проте найважливіші показники, на підставі яких можна робити оцінку ефективності використання бюджетних коштів на програму та моніторинг виконання програми – показники ефективності (результативності) та якості не наведені, що знову ж таки суперечить застосуванню методології програмно-цільового методу.

Крім того, очікувані результати від виконання заходів програми (показники продукту) сформульовані нечітко та не мають одиниць виміру (матеріального, грошового, кількісного виразу), що робить неможливим визначення показника ефективності як відношення показника витрачених фінансових ресурсів до показника продукту (результату). Також для підвищення ефективності використання бюджетних коштів на програму при складанні очікуваного результату від виконання заходу (показника продукту)

доречно було б вказати не тільки одиниці виміру, але й навести норми, яким має відповідати певний результат та критерії, за якими можна було б оцінити відхилення отриманих результатів від норм та на підставі цього зробити висновок стосовно ефективності та якості виконання кожного з заходів та використання коштів на його виконання.

Аналізуючи форму паспорту регіональної програми інноваційного розвитку на період до 2020 року, можна також зазначити відсутність результативних показників, що характеризують виконання бюджетної програми і використовуються при проведенні моніторингу та оцінки. Замість цих показників у пункті 9 паспорту програми наведені очікувані результати виконання (стисло викладена загальна характеристика очікуваних результатів), які представлені кількісними та якісними показниками.

Кількісні показники виконання програми – це очікувані результати з переліку завдань (показники

продукту) із вказаними значеннями та одиницями виміру. Якісні показники виконання програми – переписані очікувані результати з переліку завдань без встановлених значень та одиниць виміру, що суперечить методології застосування програмно-цільового методу, адже показники якості є найкрасномовнішими, за допомогою яких оцінюють виконання програми у %.

Таким чином, аналіз складання регіональної програми інноваційного розвитку на період до 2020 року виявив невідповідність форми паспорту програми затвердженій формі паспорту бюджетної програми місцевого бюджету наказом Міністерства фінансів України [5] та багато інших недоліків.

Вищезазначене дозволяє розробити та подати проект показників оцінки регіональної програми інноваційного розвитку на період до 2020 року на прикладі першого заходу першого завдання (таблиця 1).

Таблиця 1. Проект показників оцінки виконання першого заходу першого завдання регіональної програми інноваційного розвитку на період до 2020 року за напрямом діяльності «Формування банку даних інноваційних пропозицій»

Зміст першого заходу з виконання першого завдання програми:
Розробка типових вимог до наукової та інженерної розробки, для оцінки визначення можливості використання її як основи для формування інноваційного проекту. Обґрунтування й розроблення методичної основи систематизації інноваційних пропозицій за ступенем готовності їх для використання в інноваційному процесі
Обсяги фінансування першого заходу з виконання першого завдання програми: 69 тис. грн. – загальний обсяг фінансування
Показники виконання (витрат, продукту, ефективності, якості):
Показники витрат: 1. Загальний обсяг фінансування заходу, тис. грн.. – 69 тис. грн. 2. Кількість працівників, залучених до виконання заходу, чол. 3. Кількість обладнання, необхідного для виконання заходу, од. 4. Кількість наукових відряджень, од.
Показники продукту: 1. Обсяг сторінок розроблених типових вимог до наукової та інженерної розробки, для оцінки визначення можливості використання її як основи для формування інноваційного проекту, од. Норма показника: Обсяг сторінок – не менше А. 2. Кількість пунктів розроблених типових вимог до наукової та інженерної розробки, для оцінки визначення можливості використання її як основи для формування інноваційного проекту, од. Норма показника: Кількість пунктів – не менше В. 3. Обсяг сторінок методики оцінки інноваційних пропозицій щодо можливості їх використання в інноваційних проектах, од. Норма показника: Обсяг сторінок – не менше С. 4. Кількість пунктів методики оцінки інноваційних пропозицій щодо можливості їх використання в інноваційних проектах, од. Норма показника: Кількість пунктів – не менше D. Критерії оцінювання відхилень отриманих результатів від встановлених норм показників: 85-100 % відхилення від норми – «відмінно»; 65-84 % відхилення від норми – «добре»; 50-64 % відхилення від норми – «задовільно»; 0-49 % відхилення від норми – «незадовільно».
Показники ефективності: 1. Фінансування написання 1 пункту (1 сторінки) методики оцінки інноваційних пропозицій щодо можливості їх використання в інноваційних проектах, грн. /од. 2. Кількість працівників, необхідних для розробки 1 пункту (1 сторінки) методики оцінки інноваційних пропозицій щодо можливості їх використання в інноваційних проектах (розроблених типових вимог), чол. /од. 3. Кількість обладнання, необхідного для розробки 1 пункту методики оцінки інноваційних пропозицій щодо можливості їх використання в інноваційних проектах (розроблених типових вимог), од. /од. 4. Кількість відряджень, необхідних для розробки 1 пункту (1 сторінки) методики оцінки інноваційних пропозицій щодо можливості їх використання в інноваційних проектах (розроблених типових вимог), од. /од.
Показники якості: 1. % розроблення методики (типових вимог). 2. Відповідність розробленої методики (типових вимог) вимогам до написання подібних видань у зарубіжних країнах, %.

Таким чином, розробка показників оцінки виконання програми для кожного заходу (завдання)

програми дасть змогу: – по-перше, виконавцям програми чітко уявити

запланований обсяг робіт, який необхідно виконати у встановлений термін із визначеними вимогами до якості отриманого продукту та інших характеристик;

- по-друге, по завершенню виконання програми не лише констатувати факт витрачання коштів, а оцінити та проаналізувати отримані результати.

Подібна оцінка дасть змогу:

- виявити доцільність виконання цього заходу та його фінансування в майбутньому;
- визначити, чи ефективно виконано захід (завдання), у разі неефективного виконання – знайти причини, зазначити про їх існування та шляхом розробки коригувальних дій попередити їх виникнення у майбутньому.

Таким чином, невідповідність між складеною програмою та законодавчо встановленими вимогами унеможливує отримання адекватної оцінки ефективності виконання програми. За цих умов, заповнення форми паспорту бюджетної програми місцевого бюджету та форми квартального (річного) звіту про виконання паспорта бюджетної програми місцевого бюджету необхідно здійснювати з урахуванням встановлених норм (суспільно значущих індикаторів), результатів відхилень отриманих показників від норм (а не від запланованих показників) та застосування чітких критеріїв для оцінки результату, що свідчатиме про ефективність використання коштів місцевих бюджетів.

З вищенаведеного випливає, що оцінка має здійснюватись таким чином, що розпорядники бюджетних коштів матимуть стимул та мотивацію для підвищення ефективності їх діяльності, адже в результаті значного відхилення отриманих показників від встановленого суспільно значущого індикатора (норми) їх діяльність відповідає незадовільним критеріям і отримує погану оцінку. Основною метою використання коштів місцевих бюджетів є створення суспільних благ і задоволення потреб суспільства в освіті, охороні здоров'я, духовному і фізичному розвитку, соціальному захисті тощо. Використання коштів місцевих бюджетів повинно здійснюватись результативно і з максимальною віддачею, що може бути оцінено за допомогою критеріїв оцінки. Об'єктивна оцінка дасть змогу отримати достатньо інформації та зробити вичерпний висновок про нестачу чи надлишок витрачених бюджетних коштів, раціональність їх використання, і найголовніше, яку суспільну користь отримали користувачі бюджетних послуг: населення, виборці, платники податків від використаних бюджетних коштів, отже проведення такого аналізу – це дієвий метод простеження ефективного використання бюджетних коштів.

Пропонуємо неефективне використання бюджетних коштів вважати бюджетним правопорушенням, у результаті якого установі, яка неефективно використовує бюджетні кошти, має бути призначено покарання. Формулювання показників оцінки використання коштів місцевих бюджетів та вживання суворих заходів за перевитрати та нерезультативне використання коштів, притягнення до відповідальності осіб, що винні у фінансових правопорушеннях, посилить вимогливість та відповідальність керівників установ і організацій до забезпечення раціонального і економного витрачання коштів. Покарання за неефективне використання коштів місцевих бюджетів мають бути розроблені і призначені, з огляду на ступінь

важкості порушення. Наприклад, за неефективне використання бюджетних коштів для установи призначене скорочення бюджетних асигнувань на наступний бюджетний період (штраф у % скорочення фінансування за неефективне використання бюджетних коштів) тощо. І навпаки, у разі ефективного використання коштів місцевих бюджетів, погоджуючись із М. В. Гончаренко [10], вважаємо, що інструментами мотивації учасників бюджетного процесу до ефективного використання бюджетних коштів можна вважати набір стимулів для місцевої влади, а саме - здійснення заохочень шляхом матеріального стимулювання працівників, надання додаткових грантів на програми соціально-економічного розвитку території, надання можливості бюджетним установам використовувати зекономлені кошти на поліпшення матеріальної бази тощо. Залежно від рівня відповідності отриманих показників зафіксованим нормам можна встановити відповідні рівні заохочень за принципом – чим краще, тим більший рівень заохочення.

Вважаємо, що запропоновані нововведення мають сприяти виявленню фактів неефективного використання коштів місцевих бюджетів і вживанню необхідних заходів у разі виявлення порушень. Проте констатація факту неефективного використання коштів та покарання або преміювання не буде гарантією підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів. Підвищити ефективність використання коштів можна, лише не допускаючи та попереджуючи неефективні випадки витрачання коштів місцевих бюджетів. Попередження проблем необґрунтованого та неефективного використання коштів місцевих бюджетів, які особливо загострюються в умовах обмеженості бюджетних коштів, зумовлює пошук та застосування інноваційних підходів. Саме в кризових умовах обмеженості бюджетних коштів зростає значення підвищення ефективності їх використання і саме цей період є найбільш своєчасним для реалізації необхідних дій та нових підходів органами місцевого самоврядування.

Таким чином для підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів та удосконалення оцінки ефективності отриманих результатів необхідно:

- здійснення оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів із застосуванням норм (суспільно значущих індикаторів) та критеріїв оцінки для кожного показника;
- удосконалення форм звітності та моніторингу показників результативності для посилення орієнтації на результат, включення до форм звітності результатів аналізу причин відхилень фактично отриманих значень від норм показників та надання економічно обґрунтованих пропозицій для усунення причин;
- постійний перегляд норм та критеріїв оцінки показників з урахуванням впливу змін в економіці, суспільному житті та інших факторів на використання коштів місцевих бюджетів;
- стимулювання та мотивація керівників органів місцевого самоврядування до ефективного використання коштів місцевих бюджетів шляхом здійснення покарань за неефективне використання коштів місцевих бюджетів і заохочень за ефективне використання коштів.
- контролю за результатами оцінки використання коштів місцевих бюджетів з метою уникнення

випадків неефективного їх у майбутньому.

Надавши пропозиції стосовно підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів, зауважимо, що найголовнішим завданням для підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів має бути не просто виконання зобов'язань, а забезпечення їх ефективності. Ефективність використання коштів місцевих бюджетів України забезпечується тоді, коли увага зосереджується на вирішенні таких питань: що одержує суспільство за ті

кошти, які воно витрачає; чи витрачання бюджетних коштів відповідає поставленим задачам; наскільки ефективно витрачаються кошти при досягненні цілей місцевої та державної політики. Таким чином, запропоновані нами заходи дадуть можливість як органам місцевого самоврядування, так і споживачам бюджетних послуг оцінити дії органів місцевої влади, виявити можливі неефективні напрямки використання коштів місцевих бюджетів, осмислити і попередити виникнення подібних випадків у майбутньому.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України : закон України : від 8 липня 2010 року № 2456-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
2. Панченко, О. В. Проблеми ефективності використання бюджетних коштів органами виконавчої влади в Україні [Текст] / О. В. Панченко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 1(42). – С.78-85.
3. Позняковська, Н. М. Облік доходів і видатків місцевих бюджетів України [Текст] : монографія / Н. М. Позняковська – Рівне: УДУВГП, 2002. – 230 с.
4. Зайчикова В. В. Принципи забезпечення ефективності та прозорості в органах місцевого самоврядування / В. В. Зайчикова // Наукові праці НДФІ : зб. наук. праць.- Київ, 2008. – № 4 (45). – С. 10-22.
5. Про затвердження Правил складання паспортів бюджетних програм місцевих бюджетів, квартального та річного звітів про їх виконання, здійснення моніторингу та аналізу виконання бюджетних програм, оцінки ефективності бюджетних програм // Наказ Міністерства фінансів України. – 2010. – №679.
6. Сучасні інструменти фінансового планування. Навчальний посібник / [Під заг. ред. І. Ф. Щербини]; ІБЄСД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К.Нора-Друк, 2012. – 128 с.
7. Свізінська, К. М. Підвищення ефективності застосування програмно-цільового методу на прикладі аналізу програми подолання дитячої безпритульності та бездоглядності в Дніпропетровській області / Свізінська К. М., Моргун І. В. // Вісник ДДФА «Економічні науки», 2010 – № 1 (23) – С.65-71.
8. Современный экономический словарь [Текст] / укл. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999 – 479 с.
9. Про внесення змін до рішення обласної ради від 24 грудня 2004 року № 493-24/IV «Про регіональну програму інноваційного розвитку на період до 2020 року» // Рішення та додаток до рішення Дніпропетровської обласної ради. – 2008. – № 386-15/V.
10. Гончаренко, М. В. Напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів / М. В. Гончаренко // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – Запоріжжя: Вид-во Гуманітарного університету «ЗІДМУ», 2006. – №1. – С. 28-32.

РЕЗЮМЕ

Роменская Екатерина

Повышение эффективности использования средств местных бюджетов Украины путем совершенствования оценки использования средств местных бюджетов

Статья посвящена повышению эффективности использования средств местных бюджетов Украины путем усовершенствования оценки использования средств местных бюджетов. Рассмотрена региональная программа инновационного развития Днепропетровской области на период до 2020 года. Определены недостатки при составлении бюджетных программ, затрудняющие проведение оценки выполнения программы и определение эффективности использования средств местных бюджетов на выполнение программы. Предложены мероприятия, осуществление которых будет способствовать совершенствованию проведения оценки использования средств местных бюджетов и повышению эффективности использования средств местных бюджетов Украины.

RESUME

Romenska Kateryna

Improving of the efficiency of using funds the local budgets in Ukraine by improvement the evaluation of using funds the local budgets

This article is devoted to the improving of using funds the local budgets in Ukraine by improving the assessment results. The regional program of innovative development for the period till 2020 the Dnipropetrovs'k region were researched. The weaknesses in the preparation of budget programs, complicating the assessment of the program and determining the efficiency of local budget funds for the program were identified. The measures, the implementation of which will help to improve the assessment of the results and improve the efficiency of using funds the local budgets in Ukraine, were proposed.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ У СІМЕЙНІЙ МЕДИЦИНІ

У статті досліджуються групи факторів, які впливають на роботу сімейного лікаря. Розглядається питання економії коштів на лікування завдяки появі такого виду медичної допомоги.

Ключові слова: сімейна медицина, мінімізація витрат, локальний формуляр, регіональний формуляр лікарських засобів.

Упровадження сімейної медицини як реформи в галузі охорони здоров'я в Україні отримало безліч позитивних коментарів та критичних зауваг. Як показує іноземний досвід, позитивні зрушення як за економічними показниками, так і за показниками здоров'я населення хоча й повільно, але відбуваються. Багато країн уже мають позитивний досвід того, що саме первинна медико-санітарна допомога може суттєво вплинути та змінити ситуацію в країні на рівні національної медицини та на рівні сімейний лікар – пацієнт.

Сучасний стан вітчизняної галузі охорони здоров'я вимагає змін стратегічного характеру. Розвиток національної системи може ефективно реалізовуватися лише з урахуванням сучасних тенденцій розвитку суспільства в умовах ринкових економічних відносин.

Сімейну медицину як альтернативу розвитку галузі охорони здоров'я розглядали такі науковці, як Карецька І. Г., Лемішко Б. Б., Склярів Є. Я. та інші. Серед вчених, які проводили дослідження в галузі сімейної медицини та звернули увагу на відповідні методи управління та організації, можемо назвати таких, як Бакуменко В. Д., Вороненко Ю. В., Заремба С. Х., Москаленко В. Д. Економічний бік питання сімейної медицини вивчала у своїй дисертації Джафарова Д. М. Вона довела, наскільки ефективним може бути впровадження сімейної медицини та як швидко окуповується така амбулаторія. Але все ще безліч питань потребують додаткового аналізу та досліджень.

Отже, для того, щоб сімейний лікар якісно виконував свої обов'язки, виділимо відповідні групи факторів, які впливають на його роботу. Це призведе до надання якісних послуг та дозволить мінімізувати витрати як кожного окремого пацієнта, так і бюджету загалом.

Для того, щоб краще зрозуміти цей механізм у дії, зобразимо графічно фактори, які впливають на якість надання медичної допомоги сімейним лікарем та сформулюємо результати.

Важливим питанням, яке хвилює більшість населення нашої країни, є, звичайно, покращення рівня свого здоров'я. Але ніхто не залишає поза увагою зниження обсягу витрат на лікування. Питання економії коштів було, є і буде актуальним. Особливо в нестабільних умовах розвитку нашої держави. Сімейний лікар може допомогти своєму пацієнту мінімізувати витрати на медикаменти. Звичайно ж у цій ситуації не можна залишити поза увагою такі фактори, як:

- відповідний кваліфікаційний рівень медичного працівника,
- забезпеченість сучасним обладнанням,

- бажання розвиватися та допомагати,
- стимули у вигляді заробітної плати,
- інші.

Вище ми розглянули фактори, які з одного боку заохочують сімейного лікаря працювати ефективно, а з іншого - є просто необхідними (наприклад, рівень кваліфікації) для якісного виконання своїх обов'язків.

Отримуючи всі ці фактори в належній кількості та з відповідною частотою, сімейний лікар повинен забезпечити:

- мінімізацію витрат пацієнта,
- мінімізацію витрат бюджету,
- зростання довіри до сімейних лікарів у пацієнтів,
- зростання залучення позабюджетних коштів.

Але зупинимось детальніше на мінімізації витрат.

Сімейний лікар може сприяти зниженню витрат медичної установи. Як показує досвід, прийом у сімейного лікаря коштує дешевше, ніж у терапевта, педіатра чи хірурга (вузького спеціаліста). Також організація первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини повинна забезпечити направлення до вузького спеціаліста лише після огляду сімейного лікаря та за наявності такої потреби. Ця проблема на сьогодні в нашій країні потребує застосування термінових заходів. Оскільки безліч населення звертається до вузьких спеціалістів безпосередньо. Що, знову ж таки, призводить до розпорощення коштів. Досвід надання первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини показує, що запровадження її у міській клінічній лікарні №1 м. Львова призводить до зменшення звернень до вузьких спеціалістів приблизно на 20 % [1, с. 54].

Однією з вагомих причин пріоритетності первинної медико-санітарної допомоги, яка досягається з допомогою інституту лікаря загальної практики, — економічна ефективність через зниження кількості госпіталізацій[2].

Зниження захворюваності призводить до зниження витрат бюджету. Оскільки кожен листок непрацездатності повинен бути оплачений. А чим менша захворюваність, тим більше коштів ми економимо на лікарняних листках.

Зменшення кількості направлень на аналізи теж впливають на витрати, бо дозволять запобігти проведенню недоцільних досліджень та аналізів, які потребують залучення відповідних коштів та є трудомістким процесом. Цьому сприяє лікування пацієнта у сімейного лікаря від народження. Медичний працівник володіє інформацією щодо схильності до

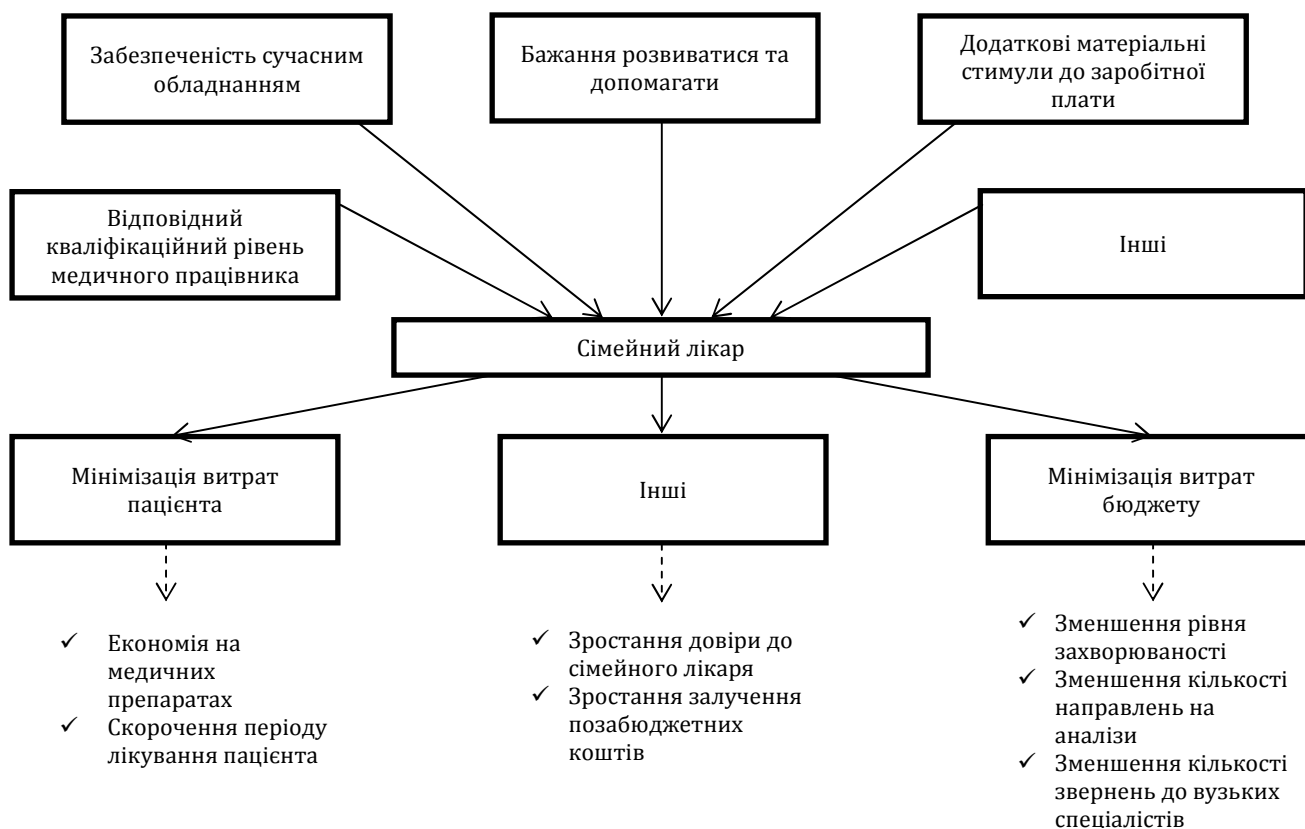


Рис. 1. Причини та наслідки ефективного роботи сімейного лікаря

Зниження витрат громадян за допомогою сімейного лікаря значно підвищать довіру та задоволення населення якістю наданої медичної допомоги не тільки на рівні лікаря загальної практики, але й до національної системи охорони здоров'я загалом.

Для вирішення вищезазначеної проблеми з метою забезпечення найбільш раціональних, високоефективних та економічних методів лікування медичними працівниками комунальної 5-ої міської клінічної поліклініки було розроблено локальний формуляр лікарських засобів, які використовуються при лікуванні хворих у медичній установі. Документ було створено відповідно до наказу ГУОЗ ЛОДА «Про створення формулярної системи забезпечення лікарськими засобами закладів охорони здоров'я Львівської області» від 18.08.2010 року №712 і наказу управління охорони здоров'я департаменту гуманітарної політики Львівської міської ради «Про створення фармакотерапевтичних комісій у закладах охорони здоров'я міста Львова» від 08.10.2010 року №483 та на виконання наказів МОЗ України «Про створення формулярної системи забезпечення лікарськими засобами закладів охорони здоров'я» від 22.07.2009 року № 529 та «Про затвердження другого випуску Державного формуляра лікарських засобів і забезпечення його доступності» від 28.01.2010 року №59. Локальний формуляр лікарських засобів створений на основі та відповідно до Державного формуляра лікарських засобів. За допомогою цього документа медичний працівник може порадити пацієнту, які ліки він може використовувати[3-7].

Пізніше у 2011 році цей документ був оновлений та

вийшов до друку «Регіональний формуляр лікарських засобів для закладів первинної медичної допомоги». Він розрахований на спеціалістів центрів первинної медико-санітарної допомоги та на окремих фахівців консультативних лікувально-діагностичних центрів і центрів стаціонарної допомоги поліклінік. Завдяки використанню «Регіонального формуляра лікарських засобів для закладів первинної медичної допомоги» медичний працівник сприяє якісному забезпеченню хворих лікарськими засобами. Це призводить до постійного підвищення ефективності медичної допомоги у закладах первинної медичної допомоги України [9].

Оскільки один і той самий медичний препарат можуть виробляти українські, німецькі, французькі фармацевти, то ціна препарату буде варіюватися залежно від країни-виробника. Саме цей аспект дозволяє сімейному лікарю, враховуючи матеріальне становище, об'єктивний стан здоров'я пацієнта, обрати найбільш підходящий препарат. Обираючи конкретний препарат, пацієнт може порівняти його вартість у національного та іноземного виробника.

Для того, щоб яскравіше продемонструвати, як та на скільки впровадження локального формуляра дозволяє мінімізувати витрати пацієнта, ми обрали певну групу ліків та прослідкували зміну ціни препарату в різних аптеках міста Львова та в різних виробників.

Так для лікування гіпертонічної хвороби використовують певні групи медичних препаратів. Зупинимося детальніше на групі В-адреноблокаторів та групі інгібіторів АПФ. До першої групи належать такі препарати:

- Бісопролол (Україна),
- Бісопролол - ратіофарм (Ірландія, Австрія),
- Бісостад (Німеччина),
- Конкор (Німеччина, Австрія),
- Коронал (Словацька республіка).

Та оберемо препарати з другої групи, які будуть необхідними для проведення дослідження:

- Лізиноприл - лугал (Україна),
- Ліприл (Україна),

- Діротон (Угорщина),
- Лізиноприл - ратіофарм (Німеччина),
- Престаріум (Франція),
- Рамігексал (Німеччина).

Обрані препарати першої та другої групи містять одну і ту ж активну речовину. Але ціна на них відрізняється. Проаналізуємо динаміку цін на препарати в аптеках м. Львова відповідно в Таблиці 1 та Таблиці 2.

Таблиця 1. Динаміка цін на препарати групи В-адреноблокаторів

№	Назва препарату	Країна-виробник	Доза активної речовини, мл	Кількість таблеток у пакуванні	Ціна, грн
1	Бісопролол	Україна	10	30	21,81
2	Бісопролол ратіофарм	Ірландія, Німеччина	10	30	59,58
3	Бісостад	Німеччина	10	30	49,74
4	Конкор	Німеччина, Австрія	10	30	78,77
5	Коронал	Словацька республіка	5	30	30,48

Таблиця 2. Динаміка цін на препарати групи інгібіторів АПФ

№	Назва препарату	Країна - виробник	Доза активної речовини, мл	Кількість таблеток у пакуванні	Ціна, грн
1	Лізиноприл - лугал	Україна	10	30	13,71
2	Ліприл	Україна	20	30	33,44
3	Діротон	Угорщина	10	14	20,79
4	Лізиноприл - ратіофарм	Німеччина	10	30	35,75
5	Рамігексал	Німеччина	5	30	54,09
6	Престаріум	Франція	10	30	96,55

Як бачимо з наведених таблиць, ціна на препарати Українського виробництва є суттєво нижчою, ніж на іноземні. Так, наприклад, ціна на препарати групи В-адреноблокаторів українського виробництва дешевша у 2,74 раза, ніж на препарати ірландського та німецького, у 2,28 раза – ніж німецького, у 3,61 раза – ніж німецького та австрійського та у 2,80 раза – ніж словацького виробництва.

Аналогічно ціна на препарати групи інгібіторів АПФ. Препарати українського виробництва дешевші, ніж іноземного. Зокрема, угорського – у 3,25 раза, німецького – у 2,61 раза та д французького виробництва – у 7,04 раза.

Надаючи особливу увагу мінімізації витрат пацієнта,

сімейний лікар є ефективним економічним важелем у врегулюванні цих питань. З огляду на варіацію цін на медичні препарати, розуміємо, що тривалий курс лікування дозволить зекономити чималі кошти наших громадян. Оскільки різниця у цінах на аналогічні препарати різних виробників у деяких співвідношеннях може сягати навіть семикратного розміру. А в сучасних післякризових умовах розвитку нашої держави та її економіки ці питання залишаються актуальними.

Для того, щоб яскравіше побачити різницю у цінах на препарати, побудуємо зміну цін у вигляді Рисунка 2. Зобразимо на ньому варіацію цін на препарати групи інгібіторів АПФ українського, угорського, німецького та французького виробництва.

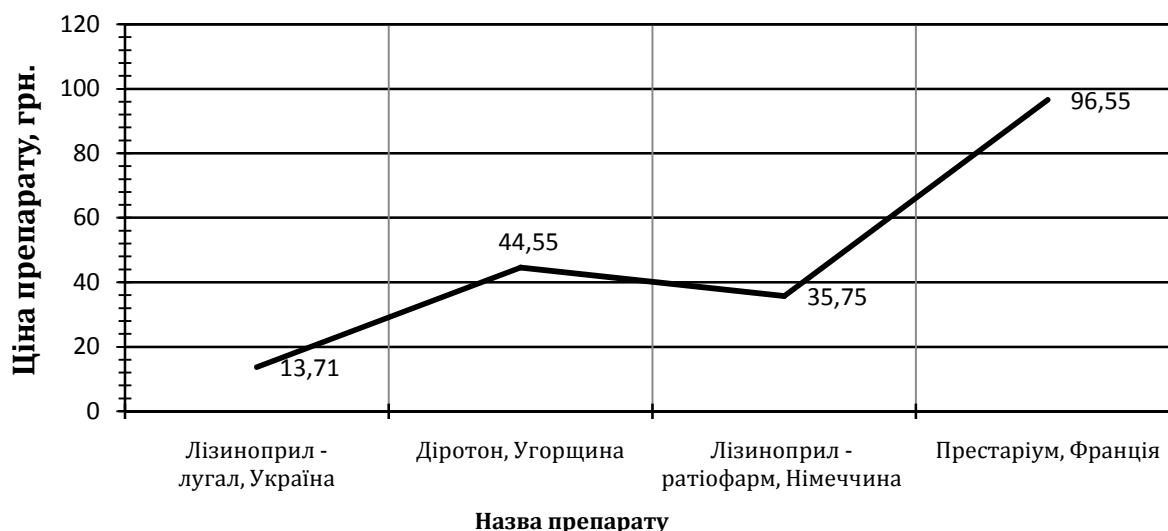


Рис. 2. Варіація цін на препарати групи інгібіторів АПФ

Також важливим питанням, яке дозволить раціоналізувати роботу сімейного лікаря, є організація управлінського обліку в медичних установах. Сімейний лікар, отримуючи інформацію щодо бюджету на відповідний період, повинен приблизно сформувати статті витрат. На сьогодні таких документів не існує. Вважаємо доцільним сформувати звіт щодо використання бюджетних коштів на рівні сімейного лікаря. Це дозволить:

- ефективніше розподілити кошти,
- прослідкувати, як змінюється розмір витрат з року в рік,
- спрямувати кошти в найбільш необхідний сектор,
- прослідкувати зміни у планових та фактичних показниках,
- керівництву медичної установи якісніше контролювати використання коштів.

На сьогодні все ще існує безліч чинників, які стримують розвиток сімейної медицини в Україні.

Л. Матюха та К. Надутий називають серед них наступні:

- недостатність ресурсів,
- недосконалість системи професійної підготовки кадрів,
- неповне опрацювання правової і фінансової бази,
- недостатнє інформаційне забезпечення та інші [8].

Отже, здоров'я населення - важливий чинник розвитку суспільства. І на нього впливає безліч факторів, у тому числі - й економічних. Для того, щоб покращити рівень здоров'я, слід вчасно, якісно та ефективно надавати медичну допомогу. Це можна зробити, використовуючи локальні формуляри медичних препаратів та знання сімейного лікаря. Ефективною також була б співпраця з аптеками. З відповідним технічним оснащенням сімейний лікар зі свого кабінету міг би зорієнтувати пацієнта в цінах та наявності медичних препаратів. Це дозволило б не тільки зекономити кошти, а й дорогий час.

Список літератури

1. *Розвиток сімейної медицини у Львівській області протягом 2006-2008 років [Текст] / В. Й. Кімакович, І. В. Микичак, М. С. Паєнок [та ін.]. - Львів, 2009. - 54 с.*
2. *Мостипан, О. Лукаві аргументи, або національні особливості економіки охорони здоров'я [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. - №29. - 24 Липень 2004. / О. Мостипан. - Режим доступу до журн.: <http://www.dt.ua/articles/40541#article>.*
3. *Комунальна 5-а міська клінічна поліклініка [Текст] / Лемішко Б. Б., Мартинюк І. О., Громнацька М. Н. [та ін] Локальний формуляр лікарських засобів. - Львів, 2010.*
4. *Про створення формулярної системи забезпечення лікарськими засобами закладів охорони здоров'я Львівської області [Текст] : наказ ГУОЗ ЛОДА від 18.08.2010 року №712.*
5. *Про створення фармакотерапевтичних комісій у закладах охорони здоров'я міста Львова [Текст] : наказ управління охорони здоров'я департаменту гуманітарної політики Львівської міської ради від 08.10.210 року № 483.*
6. *Про створення формулярної системи забезпечення лікарськими засобами закладів охорони здоров'я [Текст] : наказ МОЗ України від 22.07.2009 року № 529.*
7. *Про затвердження другого випуску Державного формуляру лікарських засобів і забезпечення його доступності [Текст] : наказ МОЗ України від 28.01.2010 року №59.*
8. *Повільно, хаотично, але модель первинної медико-санітарної допомоги в Україні відпрацьовується [Електронний ресурс] (№3(24), 2010) / Л. Матюха, К. Надутий - Режим доступу до журн.: - <http://family-doctor.com.ua/povilno-haotichno-ale-model-pervinnoyi-mediko-sanitarnoyi-dopomogi-v-ukrayini-vidpratsovuyetsya/>.*
9. *Регіональний формуляр лікарських засобів для закладів первинної медичної допомоги [Текст] / ГУОЗ ЛОДА: за ред. Б. Б. Лемішка, Я.-Р. М. Федоріва, І. О. Мартинюка, Р. Ю. Грицька. - Львів: Сполом, 2011. - 205с.*

РЕЗЮМЕ

Рура Иванна

Информационное обеспечение оптимизации расходов в семейной медицине

Для того чтобы семейный врач качественно выполнял свои обязанности мы должны выделить соответствующие группы факторов, влияющих на его работу. Важным вопросом является улучшение уровня своего здоровья. Но никто не оставляет без внимания снижение объема расходов на лечение. Вопросы экономии средств было, есть и будет актуальным. Особенно в нестабильных условиях развития нашего государства. Семейный врач может помочь своему пациенту минимизировать расходы на медикаменты.

RESUME

Rura Ivanna

Information management cost optimization in family medicine

To qualitatively family doctor performed his duties, we must allocate appropriate groups of factors that affect its performance. An important issue is improving their health. But no one leaves aside the decline in the cost of treatment. Question savings was, is and will be important. Especially in unstable conditions of our country. Family Doctor can help his patient to minimize the cost of medicines.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2012 р.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У ПРОЦЕСІ ПОГЛИБЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто суть фінансових інновацій, узагальнено їх значення з погляду сучасних глобалізаційних процесів в економіці. Проаналізовано вплив фінансових інновацій на фондовий та банківський сектори національної економіки, а також на залучення іноземних інвестицій. Визначено проблеми інтегрування фінансових інвестицій в стратегію економічного розвитку, а також їх вплив на міжнародну фінансову інтеграцію України.

Ключові слова: глобалізація, міжнародна фінансова інтеграція, інновації, фінансові інновації, фінансові інструменти, ф'ючерси, опціони.

Глобалізація економіки та фінансові інновації істотно змінили традиційні економічні підвалини держав. На сьогодні вже немає країни, яка б не відчувала на собі вплив глобальної економіки, адже немає держав, які не користуються фінансовими інноваціями, що поглиблюють міжнародну фінансову інтеграцію. Питання про фінансові інновації є дуже важливими для України, яка теж стала на цей шлях.

Питаннями фінансових інновацій, інноваційної діяльності, передумов виникнення та еволюції форм інновацій займалося багато вітчизняних науковців, серед яких: О. І. Барановський, А. П. Вожков, В. М. Геєць, А. П. Данькевич, Г. В. Карпенко, Ю. О. Кахович, О. М. Пробоїв та інші. Узагальнення закордонного досвіду з уведення фінансових інновацій та їх вплив на міжнародну фінансову інтеграцію відображено у працях: Дж. Маршалла, М. Міллера, Б. Скотт-Ківіна, Дж. Фінерти та багатьох інших. Однак питання щодо появи, розвитку та використання останніх, їх значення з погляду міжнародної фінансової інтеграції, а також можливі наслідки їх упровадження в економіку країни вимагають подальших досліджень і висвітлення як у науковій, так і публіцистичній літературі.

Метою роботи є розкриття суті фінансових інновацій, вивчення їх взаємозв'язку з міжнародною фінансовою інтеграцією та можливі наслідки від упровадження в економіку України.

Однією з ключових характеристик сучасної фінансової глобалізації, безперечно, є високий темп фінансових інновацій, які виступають її рушійною силою. Інноваційність, з одного боку, виявляється у багатьох аспектах фінансової глобалізації, а з іншого – виступає в ролі джерела подальшого поглиблення цього процесу. Під інновацією слід розуміти успішне комерційне використання і виконання нових ідей, знань і технологій. Інноваційний процес тягнеться від зародження ідеї до її комерційної реалізації, охоплюючи весь комплекс відносин: виробництво, обмін, споживання. Він об'єднує науку, техніку, освіту, економіку, підприємництво, управління, і зумовлений характером і якістю їх взаємодії та взаємозв'язків [3].

Фінансові інновації – методи, застосовувані суб'єктами господарювання, учасниками ринків для здійснення операцій з новими видами фінансових активів чи нових операцій з наявними активами задля ефективнішого використання їхніх фінансових ресурсів [7]. Фінансова інновація є набором нових фінансових інструментів і фінансових технологій. Залежно від покладених на неї функцій, вона покликана розв'язувати різні завдання щодо реалізації товару або надання нових видів послуг, що є життєво важливим для суб'єкта фінансового ринку [9].

Інтеграція України в міжнародний фінансовий простір безпосередньо пов'язана з реструктуризацією її національної фінансової системи загалом і державного фінансового господарства зокрема. Проблема інтеграції України у світовий фінансовий простір є багатопланою і передбачає вирішення кількох завдань. По-перше, це трансформація національної фінансової системи та приведення її до рівня розвинених країн, адже всі її складові мають реально функціонувати на ринкових засадах. По-друге, це гармонізація українського фінансового законодавства з міжнародними критеріями і вимогами. По-третє, важливим напрямом інтеграційних процесів є вихід на світові фінансові ринки, який має забезпечити вільний рух капіталів і фінансових інструментів, що вимагає введення значного обсягу фінансово-технічних інновацій.

У сучасній економіці процес інфраструктурних змін на світовому фінансовому ринку поглиблюється у зв'язку з глобалізацією, зростанням конкуренції між біржами та розвитком інноваційних торговельних систем [6]. Револьюційні зміни у системах та засобах зв'язку дали змогу через синхронізацію торгів об'єднати біржові ринки, які діють у певний час доби та на різних континентах земної кулі, у єдиний світовий біржовий ринок, що функціонує цілодобово [5]. Одним з яскравих прикладів реалізації інновацій в економіці країни є низка нововведень, що відбулася на фондовому ринку України. Вітчизняний ринок цінних паперів довгий час відставав від рівня розвитку фінансових ринків країн

Західної Європи, Азії та США. В Україні перехід на новітні технології торгівлі на ринку цінних паперів активізувався лише наприкінці 2009 року. Так 26 березня 2009 року після впровадження технології ринку заявок на новоствореній ПАТ «Українська біржа» вітчизняний організований ринок цінних паперів отримав можливість здійснювати торгові операції на фондовій біржі шляхом механізму прямого електронного доступу. Така технологія дістала назву «Інтернет-трейдинг» [2]. Фінансові інновації, введені «Українською біржею», дозволили почати розрахунок індекса українських акцій у режимі он-лайн, що забезпечило стрімке зростання кількості учасників торгів на новій для України фондовій біржі.

Наступним важливим кроком став запуск ринку репо на «Українській біржі» у травні 2009 року. Технологія дозволила учасникам продавати цінні папери з зобов'язанням їх викупу у контрагента через певний строк. Угоди репо стали найбільш простим способом для кредитування грошовими коштами під заставу цінними паперами, а також навпаки – для кредитування цінними паперами під заставу грошових коштів [10]. Ринок репо дав початок розвитку маржинальної торгівлі на українському ринку цінних паперів.

У вересні 2009 року «Українська біржа» та російська РТС запровадили в Україні механізм торгівлі цінними паперами через центрального контрагента шляхом створення ТОВ «Український центральний контрагент». Центральний контрагент – це посередник між продавцем та покупцем цінних паперів, який дозволяє учасникам проводити операції на біржі не один з одним, а виступає покупцем для продавця та продавцем для покупця [2]. Така технологія біржових торгів широко використовується у всьому світі, тому що дозволяє забезпечити анонімність розрахунків, знімає необхідність оцінки ризиків та відкриття лімітів на кожного контрагента, підвищує надійність здійснених операцій та виконання угод.

Упровадження інноваційних технологій на біржовому ринку передбачало оперування новими для вітчизняного ринку фінансовими інструментами. Так 27 травня 2010 року здійснено першу угоду на строковому ринку або ринку похідних цінних паперів «Української

біржі». В обіг було введено ф'ючерсний контракт на індекс «Української біржі», який невдовзі став найліквіднішим інструментом на біржі. Так, якщо впродовж 2010 року після запуску строкового ринку обсяг торгів ф'ючерсним контрактом займав у середньому 17% від загального торгового обігу біржі, то вже на кінець 2011 року аналогічний показник зріс до 27%. Також 26 квітня 2011 року відбулося доповнення списку інструментів строкового ринку опціонними контрактами на ф'ючерс індексу «Української біржі» [2].

Розширення технологічних можливостей дозволило забезпечити на фондових біржах прямі взаєморозрахунки з депозитарієм Національного банку України, що обумовило запуск біржових торгів державними облігаціями Міністерства фінансів України. За допомогою введення фінансових інновацій «Українська біржа» першою впровадила механізм електронного документообігу операцій з держоблігаціями, встановила прямий розрахунок з депозитарієм НБУ та забезпечила доступ до торгів як банкам, так і брокерським компаніям. Така система значно зменшила витрати часу на здійснення операцій з ОВДП та знизила ризики невиконання біржових угод [1]. Уведення фінансово-технічних інновацій на фондових біржах України сприяли покращенню інвестиційного клімату і заохоченню інвесторів.

Фінансові інновації вплинули на міжнародну інтеграцію України, поживали торгівлю на фондовій біржі та допомогли залучити значні обсяги іноземного капіталу в економіку країни. Найбільш чітко міжнародна фінансова інтеграція України виявляється у банківському секторі через входження іноземного капіталу на вітчизняні фінансові ринки шляхом купівлі та поглинання українських банків, а також створення нових банків із іноземним капіталом (див. табл.1). Уведені фінансово-технічні інновації на фондовому ринку сильно вплинули на банківський сектор національної економіки. Використовуючи нові фінансові інструменти, іноземні інвестори продовжували інвестувати свій капітал в Україну. Аналізуючи динаміку участі іноземного капіталу в банківській системі України за останні сім років можна говорити про стійку тенденцію до зростання його обсягів.

Таблиця 1. Показники розвитку банків з іноземним капіталом в Україні*

Показники	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Кількість зареєстрованих банків	186	193	198	198	197	194	198
2. Частка банків з іноземним капіталом, %	12,4	18,1	23,7	24,7	25,9	28,4	26,8
3. Частка банків зі 100% іноземним капіталом, %	4,8	6,7	8,6	8,6	9,1	10,3	11,1
4. Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	19,6	27,6	35	34,2	35,8	40,6	41,9

* Складено автором за даними [1].

Один із наслідків міжнародної фінансової інтеграції України - той, що уніфікація вітчизняного законодавства призвела до спаду кількості банків з іноземним капіталом в 2010 році з одночасним зростанням кількості банків зі 100% іноземним капіталом. Така ситуація, на нашу думку, є свідченням посилення процесів міжнародної фінансової інтеграції України та створить підґрунтя для введення нових фінансових інновацій.

Інфраструктури традиційних і глобалізованих фінансів сприяли побудові засад для подальшого просування міжнародної фінансової інтеграції [8]. Проте іншим боком інтеграційного процесу стала поява нових ризиків, що пов'язані з міжнародною фінансовою

діяльністю. Збільшення кількості ризиків та розширення їх кордонів пов'язано з глобалізацією фінансів, які, однак, можуть бути корисні для активізації міжнародного переказу заощаджень. Ці відносини можуть слугувати не лише для поширення ризиків, а й стимулювати поліпшення диверсифікації активів та зобов'язань [8].

Продовжуючи аналіз участі іноземного капіталу в банківській сфері, хотілося б звернути увагу на географічну структуру розподілу активів банківської системи України за країнами походження. Станом на кінець 2011 року банківський капітал був представлений 23 країнами (для порівняння - у 2005 році - 16 країнами). Найбільшу питому вагу становить

капітал Кіпру (20,3 %), Австрії (20,3 %), Франції (12,3 %), Росії (9,7 %), Нідерландів (8,2 %), Польщі (7,9 %) і Швеції (6,1 %) [1]. Можна стверджувати, що протягом 2005-2011 років не тільки зросла частка іноземного капіталу в банківському секторі України, а й посилюється їх географічна диверсифікація, що загалом є позитивним для української банківської системи, адже вона стає менш залежною від економіко-політичних умов окремих держав.

Міжнародний рух капіталу за загальними тенденціями продовжує посилюватися, але він став вже не просто засобом для передачі ризиків чи переміщення заощаджень [3]. Так у період між 1998 р. і 2011 р. поточний світовий баланс за рахунком поточних операцій зріс з 1% світового ВВП до понад 3%. Таким чином, міжнародна фінансова інтеграція змінила свою природу, що стало реакцією на зміцнення взаємопроникнення фінансових систем розвинених економік [4].

Фінансові інновації – рушійна сила сучасних глобалізаційних процесів. У сучасній економіці інновації виступають як нові ідеї, що можуть комерційно реалізовуватись на фінансових ринках. Такі нововведення змінюють та пришвидшують операції на

міжнародних і національних фінансових ринках, зближуючи їх. Для багатьох країн фінансові інновації виступають методом залучення іноземних інвестицій, що актуально і для України. Уведення фінансово-технічних інновацій на фондових біржах України, безумовно, покращило інвестиційний клімат у державі, а також створило привабливі умови для інвесторів, зацікавило їх в активній участі на вітчизняному ринку цінних паперів.

Міжнародна фінансова інтеграція має багато переваг для економіки України і для банківського сектору зокрема: в першу чергу – зростання капіталізації банків, що сприяє стабільному розвитку банківської системи. По-друге, диверсифікація ризиків, що пов'язані з економіко-політичною ситуацією як всередині країни, так і за її межами. По-третє, відбулося посилення конкуренції між банками, що спричинило розширення спектру, підвищення якості та здешевлення банківських послуг. Тому подальша інтеграція України до міжнародного фінансового середовища та розвиток інноваційної діяльності на фінансовому ринку є стратегічним завданням для розвитку нашої держави.

Список літератури

1. Офіційний сайт Національного банку України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.nbu.gov.ua.
2. Офіційний сайт ПАТ «Українська біржа», 2011 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ux.ua/>.
3. Attracting Islamic Finance to Brazil. [Electronic resource] // April, 2012. - Mode of access: http://www.georgetown.com/media/reports/Attracting_Islamic_Finance_to_Brazil.pdf
4. Best finance innovations in modern economy. [Electronic resource] // May, 2012. - Mode of access: <http://finovate.com/2012/5/finovatespringbestfinanceinnovationslive.html>
5. Evans M.D. International Capital Flows, Returns and World Financial Integration / M.D. Evans, V. Hnatkovska // September, 2011. - Mode of access: <http://www.georgetown.edu/faculty/globalv1.pdf>
6. Marom G. Globalization finance. 16th SGF conference. [Electronic resource] // 2010. - Mode of access: <http://www.allconferences.com/c/16th-annual-conference-financial-market-research-2010-april-12.html>
7. The World Federation of Exchanges. [Electronic resource] // March, 2011. - Mode of access: <http://www.world-exchanges.org/>.
8. Trade Finance: who help themselves. [Electronic resource] // April, 2010. Mode of access: http://www.shajlaw.com/media/reports/Eximand_Trade_Finance.pdf
9. San J. Globalization Exchange. Internet Conference. [Electronic resource] // April, 2011. - Mode of access: <http://finance.yahoo.com/news/internet-conference-makes-193800299.html>
10. Waters R. Finance innovations in globalization economic. [Electronic resource] // March, 2010. - Mode of access: http://www.ftconferences.com/stanford/finance_innovations_in_globalization_economic.pdf

РЕЗЮМЕ

Стасюк Александр, Алексеенко Людмила

Анализ динамики финансовых инноваций в процессе углубления финансовой интеграции

В статье рассмотрена сущность финансовых инноваций, обобщенно их значение с точки зрения современных глобализационных процессов в экономике. Проанализировано влияние финансовых инноваций на фондовый и банковский секторы национальной экономики, а также международную финансовую интеграцию Украины.

RESUME

Stasuk Oleksandr, Alekseenko Ludmyla

Analysis the dynamics of financial innovation in the process of deepening financial integration

The article essence financial innovations summarized their significance in terms of modern globalization processes in the economy. The analyzed of financial innovation on the stock and banking sectors of the national economy and the international financial integration of Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ

Розкрито зміст і структуру фінансового механізму на основі різних підходів вчених-економістів, визначено головні причини розбіжностей щодо тлумачення цього поняття. Обґрунтовано необхідність застосування останнього для реалізації основних цілей фінансової політики на макро- і мікрорівнях.

Ключові слова: фінансовий механізм, організація фінансових відносин, система управління фінансами, цілі фінансової політики.

У ринкових умовах фінансовий механізм виступає важливим інструментом розподілу і перерозподілу ВВП на різних рівнях господарювання. А тому ця категорія заслуговує на увагу науковців.

Тлумачення поняття фінансового механізму та визначення його складових висвітлено в працях багатьох вчених-економістів, зокрема: І. Т. Балабанова, А. Д. Данілова, Н. А. Дехтяр, А. О. Єпіфанова, О. М. Ковалюка, М. І. Крупки, С. В. Львовичкіна, В. М. Опаріна, А. М. Поддєрьогіна, В. М. Федосова, С. І. Юрія та ін. Проте в економічній літературі немає єдиного підходу до визначення цього поняття. Але аналіз еволюції поглядів у фахових працях зарубіжних і вітчизняних вчених щодо тлумачення поняття «фінансовий механізм», зокрема визначення його складових, допоможе поглибити знання про сутність терміну в теоретичному аспекті та ефективність взаємодії його складових у практичному застосуванні.

Метою статті є узагальнення теоретичних основ фінансового механізму, уточнення поняття та визначення його складових на основі розгляду основних підходів у науці.

Значна кількість дослідників (Т. Є. Бондар, А. О. Єпіфанов, Н. Є. Заяц, Г. Я. Ільницька, О. М. Ковалюк, Л. М. Лозовський, В. П. Москаленко, Б. А. Райзберг, О. Р. Романенко, Б. А. Стародубцева, М. К. Фісенко, О. В. Шипунова та інші) розглядає фінансовий механізм як органічну частину єдиного господарського механізму, «тому його дослідження, удосконалення і т. п. вимагає комплексного підходу... Зміна організаційної структури господарського механізму неминуче зумовлює кількісні і якісні зміни у фінансовому механізмі» [7, с. 15].

Поняття господарського механізму в зарубіжній економічній літературі майже не зустрічається, на відміну від вітчизняної, де цей термін використовується досить часто. Господарський механізм є засобом, який приводить у дію систему управління. Але ідентичної точки зору на пояснення його сутності і складу серед вчених немає, ці судження мають суб'єктивний характер.

У період функціонування планової економіки фінансовий механізм не розглядався окремо, оскільки складання і затвердження фінансових планів і бюджетів та їх фінансування здійснювалося у централізованому порядку і «якщо підприємству виділявся обсяг капіталовкладень, то питання забезпечення фінансуванням не становило проблем» [5, с. 4].

Неоднозначність тлумачення поняття «фінансовий механізм» пояснюється тим, що досить тривалий час велася дискусія між вченими з приводу того, чи доцільно взагалі виділяти окреме самостійне поняття. Західні вчені всебічно досліджують фінансові методи, форми, способи впливу на суспільство, державу чи окремих суб'єкт господарювання, що є окремими елементами фінансового механізму. Та, «незалежно від того, визнаємо ми чи ні поняття «фінансовий механізм», держава за допомогою певних методів і прийомів здійснює регулювання соціально-економічного розвитку країни, і це визнано всіма вченими-економістами світу» [9, с. 25].

Н. А. Дехтяр і О. М. Ковалюк вказують на необхідність виокремлення всіх основних складових фінансового механізму та вивчення їхнього практичного застосування для розроблення оптимальної фінансової політики, яка б дозволила максимально використовувати наявний фінансово-економічний потенціал країни (підприємства). Вчені зазначають, що нехтування окремими структурними елементами цього механізму є однією з основних причин загрози фінансової стійкості країни (суб'єкта господарювання), незадоволення суспільних потреб.

Отже, для початку слід зазначити, що достатньо велика кількість вчених-економістів за методом впливу на соціально-економічний розвиток у структурі фінансового механізму стандартно виділяє дві підсистеми: фінансове забезпечення і фінансове регулювання, які реалізуються за допомогою фінансових важелів (важелів впливу). Це пояснюється тим, що такий вплив фінансового механізму має як кількісний, так і якісний аспект.

В. К. Сенчагов розкрив суть фінансово-кредитного механізму в умовах адміністративно-командного господарювання як взаємопов'язаної системи методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансами та кредитом (щодо останнього, то це організаційні структури і правове забезпечення фінансово-кредитної системи). Така структура механізму відображала «домінанти адміністративного управління економікою» [9, с. 27], а тому тут фінансово-кредитне планування – основна підсистема цього механізму. На початку 90-х рр. ХХ століття українські вчені С. Я. Огородник, В. М. Опарін, В. М. Федосов виділяли «фінансово-кредитний механізм» як окрему економічну категорію і визначали у його складі

підсистеми фінансово-кредитного забезпечення і фінансово-кредитного регулювання.

У роки незалежності М. І. Крупка займався дослідженням поняття «фінансово-кредитного механізму інноваційного розвитку» [8]. Вчений стверджує, що фінансово-кредитний механізм є неподільною цілісною категорією, пояснюючи це нерозривністю і тісним взаємозв'язком фінансів та кредитних ресурсів.

Інша група науковців виокремлює в структурі фінансового механізму різні компоненти: фінансові методи, форми, важелі, інструменти впливу на розвиток суспільства або окремого суб'єкта господарювання. О. М. Ковалюк наголошує на відсутності джерел правового, нормативного та інформаційного забезпечення для реалізації складових фінансового механізму та невіддільності такої складової, як фінансова політика, яка визначає засади реалізації цього механізму. З такої позиції фінансовий механізм – «це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності держави і підприємства за відповідного нормативного, правового та інформаційного їх забезпечення фінансовою політикою на мікро- та макrorівні» [7, с. 22]. Отож, з початку ХХІ століття

особлива увага звертається на питання нормативно-правового та інформаційного забезпечення фінансового механізму, що є запорукою його ефективного, регульованого і безперервного функціонування. А тому розглядати фінансовий механізм без такого забезпечення практично неможливо.

Отже, на сьогодні в науково-економічній літературі найчастіше зустрічається структура фінансового механізму, що складається з п'яти основних елементів: фінансових методів, фінансових важелів, правового, нормативного та інформаційного забезпечення. Час від часу окремі автори вносять у цю структуру свої корективи. Наприклад, одні додають такий компонент як організаційне забезпечення, також виділяють фінансові інструменти (В. М. Федосов, С. І. Юрій); інші залучають фінансові відносини (А. О. Єпіфанов та ін.); ще інші – фінансовий контроль (Н. М. Давиденко, О. Є. Данилевська-Жугунісова); окремі ігнорують інформаційне забезпечення (В. С. Загорський, Ю. І. Ляшенко та ін.) і Т. д.

Інтерпретація зарубіжними і вітчизняними науковцями фінансового механізму як засобу відображення і впливу на організацію фінансів і фінансових відносин на всіх рівнях економіки зображено в таблиці 1.

Таблиця 1. Тлумачення сутності фінансового механізму як елемента управління фінансовими відносинами*

Автор	Визначення
Азріліян А. Н.	Складова частина господарського механізму; сукупність форм і методів, за допомогою яких забезпечується реалізація широкої системи розподільчих відносин, формування доходів і нагромаджень, формування і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів [2, с. 583]
Базилевич В. Д., Баластрик Л. О.; Василик О. Д.; Ляшенко Ю. І.	Сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення, [20, с. 35]
Дробозіна О. Л.	Система встановлених державою форм, видів і методів організації фінансових відносин [18, с. 34]
Федосов В. М., Юрій С. І., Глущенко А. С.	У вузькому розумінні – це сукупність конкретних фінансових методів і важелів впливу на формування та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання та населення [21, с. 89]

* Складено автором

Таким чином, найбільш визначальною ознакою фінансового механізму є наявність організаційних, нормативно-правових і методичних положень щодо організації фінансових відносин для досягнення певного роду стратегічних і тактичних цілей.

У таблиці 2 наведено основні підходи зарубіжних і вітчизняних вчених до визначення поняття «фінансового механізму» з точки зору засобу впливу на соціальний та економічний розвиток суспільства чи окремого підприємства.

Отже, формування і реалізація фінансової політики виявляється за допомогою фінансового механізму через фінансовий вплив на соціально-економічний розвиток. А тому фінансовий механізм «відображає напрями, характер і сутність функціонування фінансів у суспільстві» [11, с. 54].

Окремі автори стверджують, що існування і функціонування фінансового механізму суб'єкта господарювання обумовлене єдністю фінансових відносин і грошового капіталу (фінансових ресурсів) (табл. 3).

Варто зазначити, що поняття «фінансовий механізм» у А. О. Єпіфанова та ін. інтегрується в єдиний «фінансово-економічний», до складу якого вони внесли

стратегічні, тактичні і оперативні цілі, яких повинно досягнути підприємство. Г. Я. Льницька для покращення фінансово-господарської діяльності запропонувала залучити систему управлінського обліку.

Значна частина вчених-економістів розглядає фінансовий механізм на рівні функціонування суб'єкта господарювання як систему управління фінансами.

А. М. Поддєрьогін зазначив, що «фінансовий механізм – це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і фондів грошових коштів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати діяльності, а також досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства, тобто ефективного використання фінансового механізму є змістом фінансового менеджменту» [12, с. 17]. Отже, вчений не ототожнює фінансовий механізм з фінансовим менеджментом.

Досліджуючи питання фінансового механізму і злагодженої роботи його елементів для досягнення тактичних і стратегічних цілей, Н. А. Дехтяр визначає фінансовий механізм в управлінні суб'єктом господарювання як цілісну систему управління фінансами підприємства, яка призначена для взаємодії об'єктів і суб'єктів господарювання у сфері фінансових

відносин, формування і використання фінансових ресурсів, забезпечення ефективного впливу фінансової діяльності на кінцеві результати роботи підприємства [3, с. 18]. Вчена одна з перших розглянула зовнішню і внутрішню будову структури фінансового механізму діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 2. Тлумачення сутності фінансового механізму як засобу впливу на соціально-економічний розвиток суспільства або окремого підприємства*

Автор	Визначення поняття «фінансовий механізм»
Мочерний С. В. та ін.	Комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку і соціальних потреб громадян [4, с. 817]
Заяц Н. Є., Фісенко М. К., Бондар Т. Є.	Найважливіша підсистема господарського механізму; сукупність методів та форм, інструментів і важелів впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства в процесі здійснення розподільчих і перерозподільчих фінансових відносин [15, с. 142]
Кірейцев Г. Г.	Сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства [6, с. 20]
Львовичкін С. В., Данілов А. Д.	Системна [17, с. 64] сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток і система фінансових індикаторів та фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив [9, с. 32; 17, с. 64]
Олійник В. Я.	Сукупність фінансових регуляторів, за допомогою яких здійснюється досягнення реалізації економічних інтересів рушійних сил у функціональній системі економіки [10, с. 20-21]. Має «значний потенціал позитивного впливу на розвиток суспільного виробництва...» [10, с. 22]
Опарін В. М., Романенко О. Р. Стеців Л. П. та ін.	Сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [11, с. 55; 14, с. 42]
Райзберг Б. А.	Складова частина господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин» [13, с. 369]
Ткаченко С. О.	Дозволяє здійснювати ту або іншу фінансову політику держави, складається із сукупності фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, й методів державного регулювання економіки за допомогою цих ресурсів [16, с. 15]
Федосов В. М., Юрій С. І., Глущенко А. С.	У широкому розумінні – це комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [21, с. 89]

* Складено автором

Таблиця 3. Тлумачення фінансового механізму як системи фінансових відносин і фінансових ресурсів суб'єкта господарювання*

Автор	Визначення
Аранчій В. І.	Сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансової діяльності підприємства [1, с. 104]
Волков О. М., Балабанов І. Т.	Система фінансових важелів впливу на організацію, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів [23, с. 114]
Єпіфанов А. О., Москаленко В. П., Шипунова О. В.	Найважливіша складова господарського механізму, що відбиває сукупність фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних процесів і відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства [5, с. 8]
Загорський В. С., Вовчак І. Г., Благун І. Р.	Сукупність форм і методів, за допомогою яких забезпечується система розподілу і перерозподілу ВВП, формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів економіки [19, с. 51].

* Складено автором

А. Д. Данілов [17] стверджує, що фінансовий механізм – це, перш за все, система (системна сукупність). Цієї думки притримується значна частина фахівців, хоча трактують таку систему по-різному: як систему методів, відносин, важелів, дій, впливу, санкцій і стимулів тощо.

На нашу думку, фінансовий механізм слід тлумачити не просто як фінансові відносини, а як організацію фінансових відносин. Тобто він має сприяти оптимальній організації фінансових відносин, які виникають між державою і суб'єктом господарювання, між різними суб'єктами господарювання, між державою чи підприємством з банківськими або фінансово-кредитними установами і т.д. Отже, фінансові відносини виступають об'єктом впливу фінансового механізму, а тому вважаємо недоцільним вносити такі

відносини в структуру останнього. З цього приводу логічним є визначення А. Д. Шеремета, Р. С. Сайфуліна, які зазначають, що «фінансовий механізм – це система управління фінансовими відносинами підприємства через фінансові важелі за допомогою фінансових методів» [22, с. 13].

А. А. Воеводін, А. Н. Жилкіна визначають фінансовий механізм як систему управління фінансами, яка складається з двох підсистем, – механізмів управління фінансовими відносинами та грошовими фондами. Отже, спостерігається ототожнення фінансового механізму і фінансового менеджменту. У такому випадку поняття господарського механізму і системи управління також ототожнюються. Але цей підхід має суперечливий характер, оскільки, за словами Б. А. Райзберга і Р. А. Фатхутдінова, поняття «система управління»

ширше, адже окрім видів, форм, методів і функцій управління (які містить господарський механізм) залучає також керівний апарат, який виконує функції управління.

Ці методологічні розбіжності щодо тлумачення терміну «фінансовий механізм» спричинили те, що поняття фінансового механізму, з одного боку, одержало розширене тлумачення, а тому чи не кожна проблема фінансово-господарської діяльності почала зараховуватися до питань фінансового механізму, а з іншого – фінансовий механізм став отожднюватися з іншими механізмами» [3, с. 16].

Отже, фінансовий механізм – це системна сукупність фінансових методів, важелів, які використовуються на всіх рівнях економіки суб'єктами для їхньої злагодженої роботи та організації фінансових відносин (організаційне забезпечення) при наявному нормативно-правовому та інформаційному забезпеченні з метою досягнення намічених цілей і завдань фінансової політики.

Отже, основними причинами розбіжностей щодо тлумачення поняття «фінансовий механізм» можуть бути наступні твердження: 1) ведення дискусії протягом тривалого часу між вченими щодо доцільності виділення і тлумачення поняття «фінансовий механізм»; 2) вивчення цього поняття на всіх рівнях і в різних сферах економіки зумовлює необхідність індивідуально-суб'єктивістського підходу до організації фінансово-економічних відносин, що доводить неможливість створення універсального фінансового механізму; 3) визначення поняття «господарського механізму» і його складових не має об'єктивної основи, що ускладнює тлумачення місця і ролі фінансового механізму як складової господарського механізму; 4) проблема повноти тлумачення поняття «фінансового механізму», його складових відповідно до функціонування цього механізму у фінансовій системі, що складалася в тій чи іншій країні під впливом трансформаційних перетворень економіки (планова, перехідна, ринкова економіки) у відповідних часових проміжках.

Список літератури

1. Аранчій, В. І. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / В. І. Аранчій. – К.: Профспілка, 2004. – 304 с.
2. Большой экономический словарь [Текст] / Под ред. А. Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
3. Дехтяр, Н. А. Фінансовий механізм діяльності суб'єктів господарювання [Текст]: монографія / Дехтяр Н. А., Люта О. В., Пітуль Н. Г. – Суми: Університетська книга, 2011. – 182 с.
4. Економічна енциклопедія [Текст]: У трьох томах / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.). – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
5. Єпіфанов, А. О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства [Текст] / А. О. Єпіфанов, В. П. Москаленко, О. В. Шипунова // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 3-13.
6. Кірейцев Г. Г. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / за ред. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦУД, 2002. – 268 с.
7. Ковалюк, О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) [Текст]: монографія / О. М. Ковалюк. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, – 2002. – 396 с.
8. Крупка, М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України [Текст]: монографія / М. І. Крупка. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
9. Львовичкін, С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання [Текст] / С. В. Львовичкін // Фінанси України. – 2000. – №12. – С. 25-33.
10. Олійник, В. Я. Фінансовий механізм у системі економічного розвитку [Текст] / В. Я. Олійник // Фінанси України. – №5. – 2001. – С. 17-23.
11. Опарін, В. М. Фінанси (Загальна теорія) [Текст]: навч. посібник / В. М. Опарін. – 4-те вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007. – 240 с.
12. Поддєрьогін, А. М. Фінанси підприємств [Текст]: підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам та ін. / за заг. ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
13. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. М. Лозовский, Б. А. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 2-е изд., испр. – 479 с.
14. Романенко, О. Р. Фінанси [Текст]: підручник / О. Р. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2002. – 312 с.
15. Теория финансов [Текст]: учеб. пособие / ред. Н. Е. Заяц, М. К. Фисенко, Т. Е. Бондарь и др. – 2-е изд., стереотип. – Мн.: Высш. шк., 1998. – 178 с.
16. Ткаченко, С. О. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / С. О. Ткаченко. – Харків: Видавництво Харківського національного університету внутрішніх справ, 2008. – 312 с.
17. Финансовый механизм социально-экономического развития государства в условиях экономической нестабильности [Текст]: монография / Под ред. к.э.н., проф. А. Д. Данилова. – Киевский экономический институт менеджмента. – Киев: ООО «ДКС центр», 2010. – 300 с.
18. Финансы. Денежное образование. Кредит [Текст]: учебное пособие / под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 479 с.
19. Фінанси [Текст]: навч. посібник / В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Блазун, І. Р. Чуй. – К.: Знання, 2006. – 247 С.
20. Фінанси [Текст]: навчальний посібник / за заг. ред. Ю. І. Ляшенка. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 368 с.
21. Фінанси [Текст]: підручник / за заг. ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2012. – 687 с.
22. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий [Текст]: учебное пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 343 с.
23. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов / под ред. О. И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 164 с.

РЕЗЮМЕ

Стрижик Ульяна

Трансформация взглядов на определение понятия финансового механизма

Раскрыто содержание и структуру финансового механизма, на основе изучения различных подходов ученых-экономистов определены главные причины разногласий относительно толкования данного понятия. Обоснована необходимость применения финансового механизма для реализации основных целей финансовой политики на макро-и микроуровнях.

RESUME

Strizhyk Ulyana

Transformation of views on the definition of the financial mechanism

Determines the content and structure of the financial mechanism, based on the study of different approaches of economists identified the main reasons for differences in the interpretation of this concept. The need for the financial mechanism for the implementation of the main objectives of fiscal policy at the macro and micro levels.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2012 р.

Анатолій СУПРУНкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»**Тетяна ПЕТРІШИНА**кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

СВІТОВИЙ І НАЦІОНАЛЬНИЙ СТРАХОВИЙ РИНОК: ВІДМІННОСТІ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ

У статті розглянуто особливості розвитку світового та національного страхових ринків з метою визначення основних відмінностей та взаємозв'язків між ними з урахуванням впливу фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: страховий ринок, страхові премії, страхові виплати, перестраховання, криза, злиття, поглинання, лібералізація.

За останні роки світовий та вітчизняний страхові ринки мали найбільші темпи зростання у фінансовому секторі. Прибутковість страхових компаній, незважаючи на наслідки фінансово-економічної кризи, знаходилась на високому рівні порівняно з іншими суб'єктами господарювання. Це свідчить про те, що страховий ринок – це один з найпривабливіших секторів економіки як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

Незважаючи на те, що функціонуванню світового та національного страхових ринків присвячено багато наукових праць у західній та вітчизняній літературі, на сьогодні немає досліджень, які б комплексно висвітлювали питання взаємозв'язку та відмінностей розвитку світового та національного страхових ринків.

Серед наукових праць, у яких висвітлено оцінку та проблеми розвитку світового та національного страхових ринків, слід назвати роботи таких вчених, як В. Базилевич, К. Базилевич, Т. Васильєва, Н. Внукова, Т. Говорушко, В. Грушко, О. Залетов, О. Козьменко, С. Козьменко, М. Клапків, В. Малько, С. Осадець, А. Таркуцяк, Я. Шумелда та ін. Вивчення праць вказаних вчених, особливостей розвитку страхових ринків у докризовий та посткризовий періоди дозволили визначити основні відмінності та взаємозв'язки між світовим та національними страховими ринками.

Метою дослідження є оцінка розвитку світового та національного страхових ринків та виявлення на базі проведеного аналізу основних відмінностей та взаємозв'язку між зазначеними ринками.

Український страховий ринок поступово відроджується після останньої фінансово-економічної кризи. Про стан розвитку національного страхового ринку може свідчити частка зібраних на ньому премій у сукупному обсязі страхових премій на світовому страховому ринку. За останні декілька років частка України на світовому страховому ринку становила 0,10% (для порівняння: в Росії цей показник – 0,91%, Польщі – 0,57%, Великобританії – 10,54%, США – 29%), причому частка ризикового страхування складала 0,23%. Частка нашої країни на світовому ринку

страхування життя взагалі становить лише близько 0,01% [1].

В Україні розмір страхових премій у розрахунку на душу населення порівняно низький. У 2011 році на 1 особу припадало 49,3 дол. США чистих страхових премій (страхування життя – 4,1 дол. США, ризикове страхування 89,7 дол. США), це більше, ніж у 2010 році – 36,4 дол. США. Проте за цим показником Україна суттєво відстає від зарубіжних країн. Так у середньому за останні роки, наприклад, у Великобританії цей показник становив 6858 дол. США (страхування життя – 5582,3 дол. США, ризикове страхування – 1275,7 дол. США), у Польщі – 643 дол. США (страхування життя – 381,2 дол. США, ризикове страхування – 261,8 дол. США) [2; 3].

У порівнянні із розвиненими країнами страховий ринок України відрізняється спеціалізацією національних компаній на ризикових видах страхування і незначною часткою страхування життя. Питома вага страхування життя у загальній кількості чистих страхових премій складає приблизно 4,2 % (на кінець 2010 року), у той час, як у Польщі – 45 %, Угорщині, Чехії – 40 %, розвинених країнах Європи – до 60 % (рис. 1) [4].

Наведені показники свідчать про надзвичайну недорозвиненість страхування життя в Україні. Проблем, з якими зіштовхуються українські страхові компанії при розповсюдженні полісів страхування життя, багато: невисокий рівень доходів населення, невідновлена довіра до страхових компаній, нестача інформації, низький імідж цієї послуги.

Одним з вирішальних чинників, який істотно перешкоджає розвитку страхування життя в Україні, є також низька доступність якісних страхових продуктів. За цим показником Україна відстає від своїх західних сусідів більш, ніж на 10 років.

В Україні понад 50 компаній мають ліцензію на страхування життя. Однак не більше 20 з них активно працюють на цьому ринку. Сьогодні українці можуть довірити своє життя 15-20 лайфовим страховим компаніям. Але в майбутньому склад учасників буде змінюватися. Багато потужних міжнародних компаній

уже працюють в Україні. Серед них Fortis, Generali, Allianz, UNIQA. Однак такі гіганти, як наприклад, Aviva, ще не прийшли на ринок України.

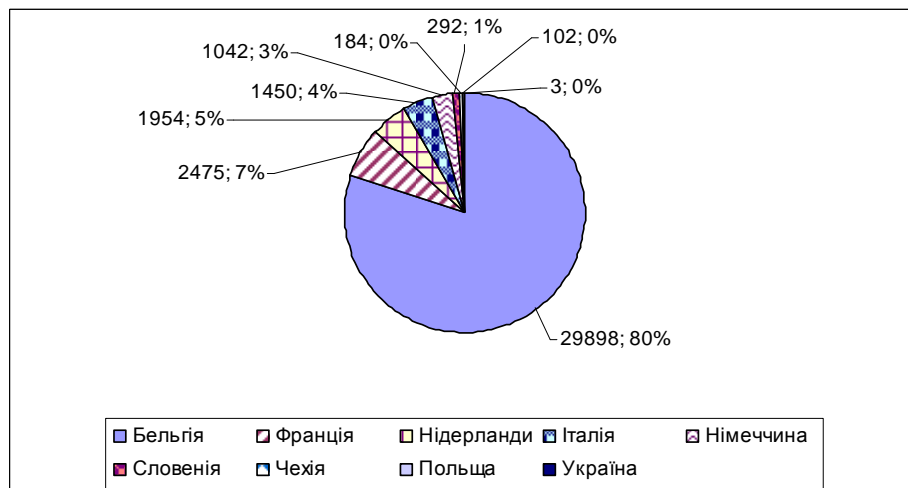


Рис. 1. Структура ринку страхування життя за показником страхових премій на душу населення в розрізі країн світу у 2010 році, %/дол.

Позитивною тенденцією на національному страховому ринку є зростання питомої ваги страхових премій в обсязі ВВП. Якщо за період 1994-2007 роки її частка становила 0,39 %, то, починаючи з 2007 року, на ринку спостерігається поступове зростання даного показника.

Світовий ринок страхових послуг характеризується незначним падінням розміру страхових премій, зміною географічної структури, різною динамікою розвитку. Місткість світового ринку страхових послуг виражається обсягом отриманих страхових премій, які у 2009 році склали 4128 млрд. дол. США, а у 2010 році – 4270 млрд. дол. США.

Незважаючи на зростання номінального розміру страхових премій, розрахунок реальних сум премій показав їх загальне скорочення у світі на 2%. Відносно основних видів страхування реальні страхові премії за 2008-2009 роки зменшились на 3,5% у life страхуванні та на 0,8% у non-life страхуванні. Таке зменшення було спричинене спадом на страхових ринках розвинених країн. У країнах, що розвиваються, відбулося зростання обсягу премій за обома видами страхування.

Для країн Західної Європи є характерним падіння премій страхування життя, зокрема у Великобританії (- 25,7%), Ірландії (- 31,5%), Італії (- 11,2%), Франції (10,6%), оскільки у цих країнах розповсюдженими є страхові продукти з одноразовими преміями.

Стрімке зростання премій life страхування у Центральній та Східній Європі було визначено надзвичайно високим їх зростанням у Польщі (52,8%), що знівелювало скорочення обсягу премій в інших країнах регіону.

На світовому ринку скорочення премій non-life страхування склало – 0,8%; при цьому в індустріальних країнах це зменшення становило – 1,9% , а в країнах, що розвиваються, спостерігалось підвищення обсягів премій non-life страхування на 7,1% у 2011 році порівняно з 2007 роком [5].

Структурні зміни у складі світового ринку відбулися за рахунок розвитку страхування в країнах Центральної та Східної Європи, країнах СНД і Балтії при зниженні частки країн Північної Америки, Азії, Океанії.

Наступна таблиця демонструє рейтинг TOP-10 найбільших страхових компаній світу (табл.1) [6].

Таблиця 1. TOP-10 найбільших страхових компаній світу

№	Страхова компанія	Країна	Рівень капіталізації, млрд. дол. США
1	American International Group (AIG)	США	172
2	AXA Group	Франція	66
3	Allianz Worldwide	Німеччина	65,5
4	Manulife	Канада	50
5	Generali Group	Італія	45
6	Prudential Financial	США	40
7	MetLife	США	38
8	Aviva	Великобританія	33
9	Munich Re Group	Німеччина	31
10	Aegon	Голландія	26

За основними показниками страхової діяльності найбільш високого рівня розвитку досягли такі країни як США, Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Італія, які збирають значну частку від загальної суми страхових платежів за різними видами страхування.

Найбільшого значення серед них досяг страховий ринок США, який контролює майже половину всього страхового ринку світу, у сукупних страхових преміях світу його частка наближається до 30%. США є лідером у світі за кількістю операцій злиття – близько 40%

операцій відбувалися на американському страховому ринку. Такий високий показник пояснюється двома причинами: об'єктивно високими фінансовими можливостями і вимушеною необхідністю укрупнення з метою протистояння європейським конкурентам.

Особливістю сучасного розвитку світового

страхового ринку є вихід іноземних страховиків на національні страхові ринки, тобто відбувається лібералізація внутрішніх ринків: узгодження правил регулювання страхових відносин, ліквідація бар'єрів для вільного «перетікання» фінансових ресурсів (рис. 2).



Рис. 2. Вигоди від лібералізації страхового ринку [7; 8]

Прихід іноземних страховиків на внутрішній ринок супроводжується розвитком страхового ринку шляхом надання якісних послуг клієнту, пропонування нових страхових продуктів та використання досвіду зарубіжних країн у сфері управління страховою діяльністю та здійснення нагляду на ринках.

Аналізуючи страховий ринок України, хочемо зазначити зростання частки компаній з іноземним капіталом. Так, якщо у 2001 році питома вага страховиків з іноземним капіталом становила 6,1%, то у 2011 році – 18,2%, але цього замало, щоб говорити про те, що Україна повною мірою використовує можливості страхової інтернаціоналізації (рис. 3).

Факторами, що визначають прихід іноземних

інвесторів на страховий ринок України, є перспективність розвитку страхування в Україні. Насамперед це пов'язано з ненасиченістю самого ринку, адже застрахованими є лише 10% ризиків. Окрім цього, страхуванням взагалі не охоплена значна кількість населення. Стратегічним кроком у діяльності іноземних інвесторів є вихід на неосвоєні страхові ринки або на окремі його сегменти. Для більшості західноєвропейських країн характерним є охоплення страховим захистом майже 90% ризиків, тобто можливості для подальшого розвитку страхових компаній майже повністю вичерпані, і тому вихід на ринки інших країн є вкрай важливим.

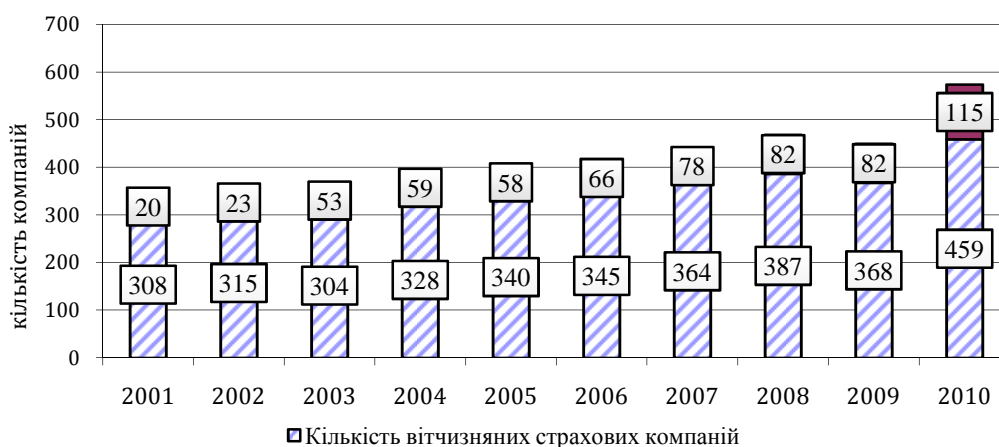


Рис. 3. Кількість страхових компаній в Україні протягом 2001-2010 роки [3; 9; 10]

Важливе значення має походження іноземного капіталу: 60 % припадає лише на 3 країни – Великобританію, США та Азербайджан. Ще 25 % розподілені майже порівну між Польщею, Кіпром,

Австрією та Росією. Значна кількість іноземного капіталу має європейське походження, що цілком відповідає загальній тенденції впливу іноземних компаній на фінансовий сектор країн Східної Європи [4].

Проведемо порівняльний аналіз основних України (табл.2).
показників страхових ринків розвинених країн світу та

Таблиця 2. Порівняння основних показників розвитку страхових ринків провідних країн світу і страхового ринку України (за даними 2010-2011 рр.)

Країна	Активи страхових компаній, млрд. дол. США	Співвідношення активів страхових компаній до ВВП країни, %	Страхові премії, млрд. дол. США	Частка у світовому обсязі, %
1	2	3	4	5
США	5310	45,2	1097,8	33,84
Японія	3533	66,9	492,4	15,18
Великобританія	1885	96,5	246,7	9,09
Франція	1413	63,0	194,6	6,00
Німеччина	1372	45,5	190,8	5,88
Україна	6,0	3,7	2,8	0,10

Дані табл. 2 ще раз засвідчують те, що, незважаючи на позитивні зрушення в розвитку фінансового ринку України, його страховий сегмент залишається недостатньо розвиненим порівняно з країнами світу -

економічними лідерами.

Проведений аналіз дав змогу встановити основні відмінності між світовим та національним страховими ринками (табл. 3).

Таблиця 3. Основні відмінності між світовим та національним страховими ринками*

Показники	Національний страховий ринок	Світовий страховий ринок
Рівень страхового покриття, %	5-10	90-95%
Активи страхових компаній, млрд. дол. США	3,6	1300-6000 і вище
Співвідношення активів страхових компаній до ВВП, %	3,2	45,2-96,5
Страхові премії, млрд. дол. США	2,8	200-1500 і вище
Співвідношення валових страхових премій до ВВП, %	2,1	8-10
Частка ринку у структурі світового обсягу страхових премій, %	0,10	6-40
Частка страхування життя у загальному обсязі страхових премій, %	4,2	40-70
Страхові премії на душу населення, дол. США	93,8	650 і вище
у тому числі:		
- ризикове страхування	89,7	260 і вище
- страхування життя	4,1	380 і вище

*Розроблено автором

Дані табл. 3 демонструють значну різницю у показниках розвитку страхових ринків розвинених країн світу і України. Можна зробити висновок, що наша країна за темпами розвитку страхового ринку відстає від провідних країн світу років на 10. Така ситуація тісно пов'язана із загальним рівнем життя в Україні та розвитком економічних процесів.

Капіталізація українського страхового ринку, на відміну від західних країн, знаходиться на край низькому рівні. Це унеможливує прийняття страховиками великих ризиків та вимагає виходу на іноземні ринки перестраховання.

Загалом можна зазначити, що наслідки впливу глобалізації світового ринку страхових послуг на національні страхові системи можна поділити на позитивні і негативні [9]. Позитивним є:

- залучення іноземних інвестицій у розвиток страхової інфраструктури;
- підвищення капіталізації та місткості національної страхової галузі за рахунок коштів іноземних інвесторів;
- використання передових страхових технологій;
- розширення структури і підвищення якості страхових послуг.

Негативними наслідками глобалізації є:

- втрата національного контролю над страховими резервами та інвестиційним капіталом при домінуючій іноземній участі на страховому ринку чи в його окремих сегментах;

- обмеження можливостей держави з використанням механізмів активної соціальної політики в галузі пенсійного та медичного страхування тощо.

Досвід зарубіжних та вітчизняних страхових компаній показує, що існує зв'язок між зростанням потенціалу компанії та найбільш впливовим фактором її динамічного розвитку і надійності — інвестиційною політикою. А це можливо лише за умов запровадження ефективних механізмів управління як фінансовою, так і організаційною діяльністю.

Оцінка розвитку світового страхового ринку вказала на посилення процесів злиття та поглинання у страховій сфері у кризовий період, при чому найбільша кількість угод M&A спостерігається на ринку США – близько 40%. Порівняльний аналіз світового та національного страхових ринків показав низький рівень розвитку вітчизняного страхового ринку у порівнянні з розвиненими країнами світу. Кількість компаній з іноземним капіталом в Україні продовжує залишатися невисокою. Отже, Україна не скористалася повною мірою перевагами глобалізації в страховій індустрії, але

перспективи в цьому напрямку є значними.

Список літератури

1. Левченко, В. П. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України в умовах фінансової нестабільності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/znrnu/dps/2011_1/pdf/11lvprof.pdf.
2. Світовий страховий ринок [Текст] // Страхова справа. – 2009. – №3(35). – С.46-58.
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
4. Сусіденко, Ю. В. Аналіз ринку страхування життя в Україні та порівняння цих показників із показниками в зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / Ю. В. Сусіденко, В. В. Муржак, М. А. Романішина. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/3
5. Клепикова, О. А. Дослідження динаміки розвитку страхового ринку України як складової світового ринку страхових послуг [Електронний ресурс] / О. А. Клепикова. – Режим доступу: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream>
6. Бабицкий, А. Рейтинг крупнейших страховых компаний мира [Электронный ресурс] / А. Бабицкий. – Режим доступа: <http://www.luxury.net.ru/world-market>
7. Козьменко, О. В. Перспективи розвитку страхового ринку України після світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / О. В. Козьменко. – Режим доступу: http://www.papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Insurance_Market_Development
8. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації [Текст] : [монографія] / Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. [та ін.]. – Суми: Університетська книга, 2011. – 388 С.
9. Залетов, О. Страховий ринок України в 2010 році: оцінка реального страхування [Електронний ресурс] / О. Залетов. – Режим доступу: http://www.strategy-life.com.ua/articles_detailed.
10. Пікус, Р. В. Розвиток страхового ринку в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Р. В. Пікус. – Режим доступу: <http://www.papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Insurance>.

РЕЗЮМЕ

Супрун Анатолій, Петришина Татяна

Мировой и национальный страховой рынок: отличия и взаимосвязи

В статье рассмотрены особенности развития мирового и национального страховых рынков с целью определения основных различий и взаимосвязей между ними с учетом влияния финансово-экономического кризиса.

RESUME

Suprun Anatoliy, Petrishyna Tetyana

World and national insurance market: differences and relationship

In the article are considered features of development of the world and national insurance markets for the purpose of determination of the main distinctions and interrelations between them, with taking into account influence of financial and economic crisis.

Стаття надійшла до редакції 13.09.2012 р.

НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ В СИСТЕМІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ

У статті розглянуто результати аудиту ефективності в системі функції державного контролю. На підтвердження теоретичних висновків результати досліджень наведені на прикладі реалізації контрольної функції у сфері контролю ефективності виконання державною митною службою України програм боротьби з контрабандою та операцій з конфіскованим майном.

Ключові слова: контроль, державний фінансовий контроль, аудит ефективності, результативність, Державна митна служба України.

Роль фінансового контролю втілюється в результатах практичного використання розподільчої та регулюючої функцій фінансів, що нерозривно пов'язані і мають бути реалізовані в інтересах підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. У ринкових умовах відбувається ускладнення фінансової діяльності, а відтак, фінансовий контроль має бути спрямований на прискорення економічного та соціального розвитку, припинення безгосподарності та розкрадань, перевірку своєчасності виконання зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, взаємних платежів між господарюючими суб'єктами.

Таке спрямування контрольної функції у державі забезпечує краще управління, використання та збереження основних і виробничих фондів, а також оборотних коштів, зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності виробництва, виявлення додаткових фінансових коштів у господарстві, виконання запланованих якісних і кількісних мікро- та макроекономічних показників тощо [1, с. 12].

У теорії контролю провідними вченими В. Бурцевим, І. Дрозд, В. Симоненко, В. Шевчуком, І. Чугуновим та ін. виділяється принцип контрольованості. Він концентрує та фіксує одну з об'єктивних закономірностей функціонування держави, регіону, галузі. Принцип контрольованості концентрує та виражає не лише «об'єктивну необхідність виконання обліково-аналітичної, статистичної, контрольної діяльності в управлінні» [2]. На нашу думку, його дотримання забезпечує не лише процеси перебігу контрольних дій з точки зору охоплення підконтрольного середовища, але й забезпечує успішну реалізацію контрольної функції управління за умови дотримання організаційних та методичних засад виконання контрольних дій.

Для реалізації останнього потрібно повсюдно домагатися реального контрольованості об'єктів управління, підвищувати принципівості контролю. Це можливо під час контролю згідно з досягненнями науки про управлінський контроль, налагодження реального зовнішнього та внутрішнього контролю на всіх стадіях процесу прийняття і реалізації управлінських рішень.

Як зазначає Дрозд І. К.: «Досягнення цих цілей тим і складне, що залежить не лише від зусиль одного контрольного органу чи всієї контрольної системи. Механізми демократичного управління здатні сприяти реалізації місії контрольних органів в цьому напрямку,

однак вони повинні не лише бути створеними, але й запрацювати» [3, с. 64-65].

Метою нашої статті є виявлення шляхів удосконалення та реалізації результатів аудиту ефективності в системі функції державного контролю.

На підтвердження нашої думки щодо сфери реалізації принципу контрольованості, який повинен у теорії контролю поширюватися і на кінцевий результат, наведемо визначення мети контролю, сформульоване у Лімській декларації керівних принципів контролю, яка полягає у досягненні п'яти цілей: своєчасне виявлення відхилень, порушень; внесення відповідних коректив за кожним виявленим випадком порушень; посилення відповідальності уповноважених осіб; отримання відшкодування збитків; перешкоджання повторенню виявлених порушень у майбутньому.

Ця мета відповідає сучасним вимогам громадянського суспільства, визнається нашим чинним контрольним законодавством і, вочевидь, підкреслює кінцеві цілі контрольних дій.

Між цією метою та результатом – процес контрольної діяльності. Процес доволі ефективний, бо, як свідчать офіційні дані контрольних органів, маємо суттєві виявлені відхилення, помилки і порушення. При аналізі наслідків контрольних-аналітичних та експертних заходів Рахункової палати України у 2011 Р. виявлено, бюджетних правопорушень (незаконного, у тому числі нецільового), неефективного використання бюджетних коштів, а також порушень і недоліків при адмініструванні доходів державного бюджету на загальну суму 19,7 млрд. гривень. З цієї суми незаконне, у тому числі нецільове використання коштів, складає 4,7 млрд. гривень, неефективне – 7,8 млрд. гривень, порушення адміністрування доходів – 6,4 млрд. гривень.

Однак, на нашу думку, цей результат, якого так сильно прагнуло суспільство, може втратити свою важливість, оскільки всіх цілей, визначених нормативними документами і вітчизняними, і світовими, не досягнуто. Розмір виявлених порушень оприлюднений, а от інформація про притягнення до відповідальності винних, відшкодовані ними мільярди збитків – обмежена або й навіть відсутня. І справа не лише у цьому. Не досягнута результативність процесу, адже констатація помилок зовнішнім контрольним органом свідчить про неефективність системи фінансового контролю, організованого урядом, який і має відреагувати належним чином. Отже, приходимо до

другого висновку, що визначає обов'язкову умову дотримання принципу контрольованості фінансової системи: результативність досягається не лише виявленими помилками, але й належним реагуванням, яке має полягати в організації ефективної системи внутрішнього фінансового контролю на етапі використання бюджетних коштів. Ознаки цьому – свідчення самих контрольних установ, їх офіційні документи.

За даними річного звіту Рахунковою палатою України у 2011 році підготовлено та спрямовано до вищих органів законодавчої і виконавчої влади, установ, організацій, підприємств 865 Звітів, Висновків, інформацій, актів та листів для відповідного реагування, усунення виявлених порушень і недоліків, а також відшкодування втрат і збитків, заподіяних Державному бюджету України. Всі зазначені документи містили обґрунтовані, виважені та конкретні переліки рекомендацій щодо виправлення і поліпшення ситуації, недопущення та запобігання різного роду порушень і недоліків у майбутньому, а також підвищення ефективності, результативності та економності використання коштів Державного бюджету України як стосовно кожного напрямку використання бюджетних коштів, так і загалом.

Однак далі у звіті контролери, оцінюючи загальний стан дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, підсумовують: більшість бюджетних правопорушень продовжують мати системний характер, вони повторюються із року в рік. Це ж стосується і порушень, які характеризують неефективне використання державних коштів.

Як саме можна спрямувати контрольний процес, який повинен бути результативним з точки зору

повноти виконання мети контрольного органу? Відповідь, виходячи з іншого основного принципу контролю, описаного у роботі вище, тобто принципу відповідальності, полягає у реалізації особистої відповідальності керівника, на якого покладено повноваження прийняти висновки зовнішніх або внутрішніх державних аудиторів. Керівник повинен особисто взяти участь у моделюванні напрямків роботи з виконання державних функцій найбільш ефективним способом, при цьому він повинен виявити високий ступінь відповідальності в межах повноважень кожної посадової особи за наслідки діяльності.

Згідно із загальновідомими стандартами ISO серії 9000:2000 результативність як один із інструментів вдосконалення діяльності установи у сфері якості роботи вимірюється через ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів. Отже, результативність менеджменту контрольного органу і менеджменту підконтрольної установи полягає у здатності системи управління створювати умови для реалізації цілей, стабільного розвитку соціально-економічної системи, який залежить від ступеня і якості досягнутих результатів установи за певний термін на кожній сходинці апарату управління.

Таким чином, перенесення акцентів контрольної діяльності на досягнення цілей у частині посилення відповідальності уповноважених осіб підконтрольних установ, отримання відшкодування збитків, перешкоджання повторення виявлених порушень у майбутньому сприятиме збільшенню тієї результативності, яка сьогодні очікується суспільством.

Загальну схему реалізації контрольної функції у сфері оцінки державного управління зображено на рис. 1.



Рис. 1. Елементи системи контролю ефективності державного управління*

*Розроблено автором

Слід зазначити, що в цій схемі зображено лише напрямок контрольної діяльності функції державного фінансового контролю, спрямований на оцінку ефективності управління. Інший напрямок – оцінка відповідності (тобто законності) управлінських дій, покладена на органи фінансового контролю - у нашій схемі не розглядається.

Під час підготовки висновків за результатами перевірки необхідно провести об'єктивний аналіз зібраних фактичних даних на основі затверджених критеріїв оцінки ефективності. За наслідками порівняння фактичних даних із критеріями останньої слід підготувати висновки, які мають зазначити, якою мірою результати у сфері діяльності установи, що перевіряється, відповідають використаним критеріям оцінки ефективності, і характеризувати ступінь досягнення цілей, поставлених у межах цієї перевірки.

На підтвердження теоретичних висновків наведемо результати досліджень на прикладі реалізації контрольної функції у сфері контролю ефективності виконання Державною митною службою України програм боротьби з контрабандою та операцій з конфіскованим майном.

Загальний висновок, зроблений у аудиторському звіті Рахункової палати України за результатами аудиту ефективності операцій з конфіскованим і майном без власника свідчить, що «в державі відсутня цілісна система правового регулювання та бухгалтерського обліку операцій з конфіскованим та безхазайним майном, що створює умови для корупції і зловживань».

У результаті, через відсутність державного контролю за останніх півтора року загальний обсяг обігу такого необлікованого майна, вилученого Держмитслужбою, ДПА, СБУ і переданого для подальшої його реалізації та зберігання, склав 424 млн. гривень.

Численні порушення чинного законодавства органами ДПА, Держмитслужби, Державної виконавчої служби Міністерства юстиції України, окремі з яких мали ознаки корупційних дій, призвели до недонадходжень до бюджету на загальну суму 2,6 млн. гривень.

Встановлено порушень чинного законодавства на суму 64,6 млн. грн., у тому числі внаслідок:

- реалізації поза аукціонами та підприємствами роздрібною торгівлі товарів широкого вжитку, які є власністю держави, на суму 0,1 млн. гривень;
- оформлення фіктивних документів стосовно вибуття та оприбуткування державного майна на суму 0,6 млн. гривень;
- реалізації податковими інспекціями майна платників податків на суму 58,2 млн. гривень;
- продажу державними податковими інспекціями на біржових торгах цілісних майнових комплексів,

будівель та споруд, виробничого обладнання і транспортних засобів на загальну суму 5,7 млн. гривень.

До рекомендацій, розроблених на підставі висновків аудиту ефективності, слід віднести наступні:

1. Проаналізувати функції Держмитслужби та Державної виконавчої служби на предмет їх дублювання та посилення державного регулювання. За необхідності законодавчого врегулювання внести до Уряду відповідні пропозиції.

2. Забезпечити створення єдиної інтегрованої інформаційно-аналітичної бази фінансових органів щодо експортно-імпортних потоків та результатів їх контролю.

3. Державній митній службі та Міністерству охорони здоров'я переглянути перелік лікарських засобів, внесених до Державного реєстру лікарських засобів та дозволених до виробництва і застосування в Україні, які звільнюються від ПДВ, залишивши в ньому тільки життєво необхідні препарати.

4. Державній виконавчій службі провести інвентаризацію конфіскованого майна та створити електронну базу даних такого майна з подальшим її розміщенням у мережі Internet.

Ці та інші пропозиції повинні забезпечити реалізацію контрольного заходу. Яким чином забезпечити дієвість такого механізму контролю, в якому не передбачено каральних заходів та репресивних функцій щодо порушників?

Під час опису результатів у звіті державні аудитори наголошують на сильних і слабких сторонах обставин, які спричинили помилки, порушення та неефективність усього процесу державного управління, визначають, що було причиною, а що наслідком, який детально описано з точки зору критеріїв неекономності, недосягнення очікуваних результатів, зазначають відповідальних посадових осіб, до компетенції яких належать вияв лєні недоліки.

Важливим є відокремлення результатів відповідно до масштабності негативного впливу виявлених явищ: для окремих підрозділів (відомств) або для цілої системи контролю. Таке ранжування за масштабом охоплення - необхідна передумова формулювання рекомендацій – розгляд тих дій з боку керівництва різних рівнів, що може привести до бажаних змін у сфері виконання державних функцій, покладених на підконтрольні установи, і що можна реалізувати в цьому напрямку. Таким чином, у загальному вигляді висновки піддаються аналізу з точки зору їх забезпечення на рівні пропозицій, чи попередження у випадку можливих негативних впливів у майбутньому, чи у необхідності проводити подальше відстеження (моніторинг) наслідків процесів, які досліджувалися (рис. 2).

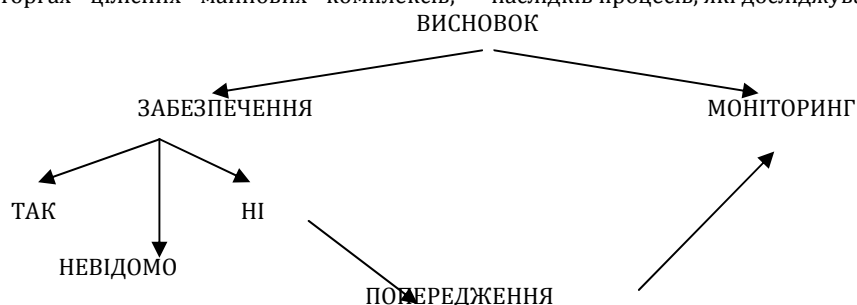


Рис. 2. Алгоритм аналізу висновків за результатами державного аудиту для розробки пропозицій *

*Розроблено автором

Першою важливою підставою для розробки рекомендацій у питаннях поліпшення функцій державного управління для державного аудитора повинні виступати добре опрацьована теорія питання. Відомо, що державний аудитор, який не є професіоналом у середовищі, якому він надає оцінку ефективності, економності, результативності, повинен керуватися основами економічної теорії, державного управління при розробці пропозицій, які будуть оцінюватись професіоналами-практиками. Тому пропозиції повинні відповідати якісним ознакам найбільшої користності для контрольованої ситуації, містити уже перевірені рішення, спрямовуватись на конкретну ціль і ідентифіковані ризики, пов'язуватись з існуючими механізмами внутрішнього контролю або супроводжуватись умовами їх упровадження, забезпечувати можливість упровадження інновацій в установах.

Другою підставою для надання рекомендацій за результатами опрацьованих висновків є можливість застосувати на практиці. Тобто пропозиції повинні бути простими (зрозумілими) у застосуванні в технічному плані, бути економними не з точки зору мінімізації

витрат, а як співвідношення витрат на їх реалізацію та очікуваних вигід. Пропозиції повинні бути легко реалізованими при кадрових ресурсах, бюджеті установи та кваліфікаціях персоналу, бути прийнятними, та такими, що не викликають заперечень. Остання умова забезпечена попередніми обговореннями звіту з відповідальним персоналом та вищим керівництвом.

Про те, що кінцевий результат контролю забезпечується наявністю зворотного зв'язку з підконтрольною установою, у теорії контролю доведено в наукових працях І. Дрозд, І. Стефанюка, В. Шевчука. Таким чином, саме моніторинг забезпечує зворотний зв'язок між Рахунковою палатою та виконавчою владою відносно вирішення проблем удосконалення управління в державному секторі економіки та підвищення ефективності використання державних коштів.

Такий ефект може полягати в підвищенні економічності, продуктивності, та результативності використання державних коштів, поліпшенні якості роботи державних органів, удосконаленні системи управління державними фінансами.

Список літератури

1. *Фещенко, Л. Функціональна структура системи державного фінансового контролю в Україні [Текст] / Л. Фещенко // Банківська справа. - 2001. - № 1. - С. 12.*
2. *Васильєва, М. В. Государственный финансовый контроль в управлении регионом. - [Электронный ресурс] / М. В. Васильева. - URL: http://publish.cis2000.ru/books/book_76/ch1_1.shtml.*
3. *Дрозд, І. К. Державний фінансовий контроль: результат є, а результативність? [Текст] / І. К. Дрозд // Збірник тез всеукраїнської науково-практичної конференції "Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні" / За заг. ред. проф. В. Д. Базилевича. - К.: 2009. - С. 64-65.*

РЕЗЮМЕ

Табенская Юлия

Направления улучшения реализации результатов аудита эффективности в системе функции государственного контроля

В статье рассмотрены результаты аудита эффективности в системе функции государственного контроля. В подтверждение теоретических выводов результаты исследований приведены на примере реализации контрольной функции в сфере контроля эффективности выполнения государственной таможенной службой Украины программ борьбы с контрабандой и операций с конфискованным имуществом.

RESUME

Tabenska Yuliya

Areas of improvement of the efficiency audit in the state control

The paper considers the efficiency audit function in the system of state control. To confirm the theoretical results of the research findings are presented as an example of the control function in controlling the effectiveness of the State Customs Service of Ukraine programs to combat smuggling and operations of seized property.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

Алла ТКАЧЕНКО

доктор економічних наук, професор, академік АЕН,
Запорізька державна інженерна академія

Катерина ШМАТКО

аспірантка,
Запорізька державна інженерна академія

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті розглядається стратегічний розвиток, який є принципово новим видом управлінської діяльності, який використовує специфічні методи і прийоми та покликаний розширити горизонти прогнозування діяльності організації, створити передумови для адекватної відповідної реакції фірми на зміни, що відбуваються в нестабільній зовнішньому середовищі.

Ключові слова: страхування, стратегічний розвиток, прогнозування.

Актуальність огляду стратегічного розвитку фінансової діяльності страхової компанії пояснюється тим, що кожна з них повинна визначитись зі своєю фінансовою стратегією, щоб отримувати якомога більше прибутку. Розробка фінансової стратегії - це частина загальної стратегії розвитку, через що вона має узгоджуватися з її цілями і напрямками. Фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну стратегію, оскільки зміна ситуації на фінансовому ринку є причиною коригування не тільки фінансової, але і загальної стратегії розвитку підприємства.

Метою статті є виявлення вихідних положень побудови теорії стратегії підприємства та процесу розробки фінансової стратегії.

Одним із найважливіших факторів забезпечення розвитку компанії є обсяг та структура фінансових ресурсів. Ураховуючи те, що кожен об'єкт підприємницької діяльності визначає для себе певну загальну філософію розвитку, значну увагу необхідно звернути на стратегічне планування, основною метою якого є забезпечення фінансових можливостей для успішної діяльності та в кінцевому підсумку - досягнення певного рівня прибутковості. Без визначення фінансових можливостей та перспектив забезпечення сталого фінансового стану жодна компанія не може досягнути стабільного економічного розвитку на ринку.

Під стратегічним управлінням у страховій галузі розуміють професійне управління діяльністю страхової компанії, яке здійснюється в умовах ринкових відносин і спрямоване на отримання прибутку при раціональному використанні всіх належних ресурсів. Причинами виникнення стратегічного управління стало насичення ринку товарами та послугами, виникнення маркетингових концепцій. Через зміни зовнішнього середовища виникла необхідність аналізу та обліку, збереження конкурентних переваг на довгострокову перспективу та необхідність управління капіталізацією.

З початку 80-х років у галузі стратегічного управління почала швидко розвиватись наукова діяльність, а ідеї стратегії отримували практичне впровадження. Представник Гарвардської бізнес-школи Майкл Портер виокремив 4 вихідні положення побудови теорії стратегії підприємства:

1) вибір підходу до побудови теоретичного

підґрунтя;

2) укладання ланцюга причинності;

3) визначення часового горизонту;

4) доведення правильності теорії через емпіричні докази.

Відомий канадський вчений Генрі Мінцберг визначає стратегію через комбінацію (систему) п'яти «П»:

1) стратегія - план дій;

2) стратегія - прикриття, тобто дії, спрямовані на те, щоб перехитрити конкурентів;

3) стратегія - порядок дій, тобто план може бути ще нереалізованим, але порядок дій має бути в будь-якому випадку;

4) стратегія - позиція в навколишньому середовищі, тобто зв'язок із своїм оточенням;

5) стратегія - перспектива, тобто бачення того стану, до якого треба прагнути.

Як частина загальної стратегії економічного розвитку компанії, фінансова стратегія має відносно до неї підлеглий характер і повинна бути узгоджена з її цілями та напрямками. Разом з тим фінансова стратегія сама здійснює значний вплив на формування загальної стратегії. Це пов'язано з тим, що основне завдання загальної стратегії - забезпечення високих темпів економічного зростання та посилення конкурентних позицій на ринку, пов'язане з тенденціям розвитку ринку страхових послуг, у той час, як фінансова стратегія пов'язана з тенденціями розвитку окремих сегментів фінансового ринку. Тобто у випадку, коли тенденції фінансового ринку та ринку страхових послуг не збігатимуться, може виникнути ситуація, коли загальна стратегія не може бути реалізована через фінансові обмеження.

З огляду на важливу роль фінансової стратегії в загальному управлінні компанією, необхідно дослідити процес розробки фінансової стратегії. Визначальним, на нашу думку, є розгляд принципів її розробки. У літературі ці принципи висвітлюються для торгових і промислових підприємств, для страхових же компаній можна виділити наступні:

1. Розгляд страхової компанії як відкритої соціально-економічної системи, здатної до самоорганізації (системності). Цей принцип передбачає, що при розробці фінансової стратегії компанія розглядається як певна

система, повністю відкрита для активної взаємодії з факторами зовнішнього середовища. У процесі такої взаємодії страховик набуває відповідної організаційної та функціональної структури;

2. Урахування базових стратегій діяльності компанії. Фінансова стратегія страховика є невід'ємною частиною його загальної стратегії розвитку, а тому має враховувати передбачені останньою інструменти та методи досягнення визначених цілей. Враховуючи специфіку страхового бізнесу, можна стверджувати про те, що саме фінансова стратегія є базовим та вихідним елементом процесу стратегування;

3. Забезпечення гнучкості фінансової стратегії. Майбутньому розвитку діяльності страховика завжди притаманна невизначеність. Тому практично неможливо залишити в незмінному вигляді розроблену фінансову стратегію на всіх етапах її реалізації. Можливість своєчасного маневрування фінансовими ресурсами досягається завдяки створенню відповідних резервів та ефективного управління ними. Крім того, важливу роль у забезпеченні гнучкості фінансової стратегії відіграє рівень ліквідності активів та інвестицій;

4. Забезпечення альтернативності стратегічного фінансового вибору (альтернативності). В основі стратегічних фінансових рішень має бути активний пошук варіантів напрямів, форм і методів здійснення діяльності, вибір кращих з них, формування на цій основі загальної фінансової стратегії та ефективного механізму його реалізації;

5. Урахування умов діяльності страхової компанії та її потенціалу (відповідності). Кожна страхова компанія певною мірою є унікальною формою організації бізнесу, саме тому використання шаблонних підходів є неефективним. Важливе значення для розвитку компанії має стан розвитку економіки загалом, політична стабільність, рівень розвитку технологій, місце страхового ринку в країні, довіра до фінансових інститутів, страхова культура та власні можливості компанії (власники, активи, менеджмент);

6. Орієнтація на професійний апарат фінансових менеджерів у процесі реалізації фінансової стратегії. (професійності). Якби спеціалісти не долучались до розробки окремих параметрів фінансової стратегії, її реалізацію повинні забезпечувати підготовлені фахівці – фінансові менеджери. Вони мають бути ознайомлені з основними принципами стратегічного управління, механізмом управління окремими аспектами страхової діяльності, володіти методами стратегічного фінансового контролінгу.

До основних етапів процесу формування фінансової стратегії страхової компанії належать:

1. Визначення загального періоду формування фінансової стратегії. Цей період залежить від низки умов. Головною умовою його визначення є тривалість періоду, який прийнятий для формування загальної стратегії розвитку компанії – оскільки фінансова стратегія має відносно неї підлеглий характер, вона не може виходити за межу цього періоду. Важливим елементом визначення періоду формування фінансової стратегії страховика є передбачення розвитку економіки загалом та кон'юнктури тих сегментів фінансового ринку, з якими пов'язана майбутня фінансова діяльність, - в умовах нинішнього нестабільного розвитку економіки країни цей період не може бути більше трьох років;

2. Дослідження факторів зовнішнього фінансового

середовища та кон'юнктури фінансового ринку. Для такого дослідження необхідно вивчити економіко-правові умови фінансової діяльності і можливі їх зміни в наступному періоді. Крім того, на цьому етапі розробки фінансової стратегії аналізуються кон'юнктура фінансового ринку та фактори, які її визначають, а також розробляється прогноз кон'юнктури за окремими сегментами цього ринку, пов'язаних з наступною фінансовою діяльністю компанії;

3. Формування стратегічних цілей фінансової діяльності. Головною метою цієї діяльності є підвищення рівня добробуту страховика і максимізація його ринкової вартості. Разом з цим, ця головна мета потребує конкретизації з урахуванням задач і особливостей наступного фінансового розвитку. Система стратегічних цілей повинна забезпечувати формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів і високорентабельне використання власного капіталу; оптимізацію структури активів і капіталу, що використовується; прийнятний рівень фінансових ризиків у процесі здійснення наступної господарської діяльності та ін.;

4. Конкретизація цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації. У процесі останньої забезпечується динамічність представлення системи цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності, а також їх зовнішня і внутрішня синхронізація за часом;

Зовнішня синхронізація передбачає узгодження за часом реалізації розроблених показників фінансової стратегії з показниками загальної стратегії розвитку страхової організації, а також з прогнозованими змінами кон'юнктури фінансового ринку. Внутрішня синхронізація передбачає узгодження в часі всіх цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності між собою;

5. Розробка фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності. Цей етап є найбільш відповідальним. Фінансова політика становить форму реалізації фінансової ідеології і фінансової стратегії компанії за найбільш важливими аспектами фінансової діяльності на окремих етапах її здійснення. На відміну від фінансової стратегії загалом, фінансова політика формується лише за конкретними напрямками фінансової діяльності, які потребують забезпечення найбільш ефективного управління для досягнення головної стратегічної мети цієї діяльності;

6. Розробка системи організаційно-економічних заходів із забезпечення реалізації фінансової стратегії. У системі цих заходів передбачається формування «центрів відповідальності» різних типів; визначення прав, обов'язків та ступеня відповідальності їх керівників за результати фінансової діяльності; розробка системи стимулювання робітників за їх внесок у підвищення ефективності фінансової діяльності та ін.;

7. Оцінка ефективності розробленої фінансової стратегії дозволяє визначити, чи в змозі компанія досягти визначених цілей в умовах можливих змін факторів зовнішнього середовища.

Розробка компанією показників оцінки власного фінансового стану дає змогу краще підійти до питання стабільності своєї діяльності. Фінансову стратегію страхової компанії можна умовно поділити на 3 її основні складові (рис. 1):

- 1) стратегія управління страховими резервами;
- 2) стратегія управління власним капіталом;
- 3) стратегія управління ризиками.

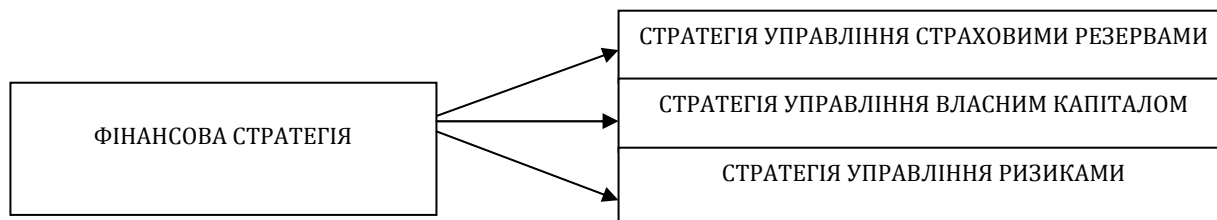


Рис. 1. Складові фінансової стратегії страхової компанії

Стратегія управління страховими резервами. У процесі управління страховими резервами вирішується завдання дотримання їх безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості, що реалізується на основі аналізу ситуації шляхом цілеспрямованого впливу на структуру резервів.

Відповідно до чинного законодавства встановлено, що страхові резерви мають бути представлені активами таких категорій:

- 1) грошові кошти на поточному рахунку;
- 2) банківські вклади (депозити);
- 3) валютні вкладення згідно з валютою страхування;
- 4) нерухоме майно;
- 5) акції, облігації, іпотечні сертифікати;
- 6) цінні папери, що емітуються державою;
- 7) права вимоги до перестраховиків;
- 8) інвестиції в економіку України за визначеними урядом напрямками;
- 9) банківські метали;
- 10) кредити страхувальниками (для компаній зі страхування життя);
- 11) готівка в касі в обсягах встановлених лімітів.

Обмеження щодо частки певної категорії активів від загального розміру резервів встановлені лише для компаній довгострокової (life) сфери. Для компаній ризикової (nonlife) сфери ці обмеження були скасовані державним регулятором, що спричинило надалі дефіцит ліквідності. Значна частина коштів була спрямована в банківську сферу (банківські вклади, банківські метали, грошові кошти на поточних рахунках) та акції вітчизняних підприємств, зберігачами яких були і банківські установи. На нашу думку, це підвищило залежність страхового ринку від банківського сектору (близько 37,8 % активів страховиків або приблизно 9 мільярдів українських гривень були розміщені в банках).

Стратегія управління власним капіталом страхової компанії особливо важлива для забезпечення її платоспроможності. При розширенні діяльності компанії зростає обсяг її зобов'язань, що викликає необхідність збільшення власних коштів. Крім того, управління власним капіталом пов'язане з обґрунтуванням критеріїв її достатності, а також вибором показників, здатних її оцінити.

Економічні нормативи для страховиків, встановлені Законом України «Про страхування», передбачають наступні вимоги до власного капіталу:

- 1) наявність сплаченого статутного фонду та гарантійного фонду страховика. Для страхових організацій ризикової сфери мінімальний розмір статутного фонду установлюється в сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а для страховиків довгострокової сфери – 1,5 млн. Для порівняння для банківських установ встановлено наступний мінімум – 10 млн. євро. Крім того, законодавством чітко визначена форма сплати статутного фонду – винятково грошова (для банківської

сфери дозволено використовувати і державні цінні папери без лімітування їх частки у статутному капіталі).

2) перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над її розрахунковим нормативним запасом. Тобто, основою стратегії управління власним капіталом є відповідність економічним нормативам.

Стратегія управління ризиками. Сутність діяльності будь-якої страхової компанії – це робота з ризиками. Тому ризик-менеджмент для страховиків є предметом особливої уваги. На діяльність страхової компанії впливають ризики, що притаманні всім суб'єктам господарювання та специфічні ризики, які постійно супроводжують діяльність страховика. Ризики, що притаманні суб'єктам господарювання, поділяються на ризики зовнішнього ринкового середовища (природні, політичні, соціальні, економічні, екологічні ризики) та ризики внутрішнього ринкового середовища (комерційні, фінансові, виробничі та інші).

Специфічні ризики поділяють на ризики, що приймаються за договором страхування (майнові, особисті, відповідальності та ризики страхування й співстрахування), та ризики, які виникають у процесі обслуговування договорів (ризик андеррайтингу, неефективного перестраховування, управління страховим портфелем, формування й інвестування страхових резервів).

Важливе місце в стратегії управління ризиками страхової компанії посідає вторинний розподіл (розміщення) ризику, який виявляється в перестрахованні. Це дає змогу кількісно та якісно вирівняти страховий портфель компанії.

Урахування ризиків, пов'язаних з страховою діяльністю, є необхідним, оскільки вони займають найбільшу питому вагу серед усіх ризиків та впливають не лише на фінансовий результат діяльності страховика, а й на соціальному рівні формують відношення членів суспільства до нього.

Таким чином, було визначено відповідні точки для здійснення фінансового стратегічного управління страховими компаніями.

В умовах динамічного і вельми нестабільного страхового ринку і несприятливих зовнішніх умовах для розвитку страхової галузі шанси на виживання і розвиток страхової компанії залежать від правильно побудованої стратегії страховика. Стратегія страховика – це цілеспрямована політика діяльності на ринку із забезпечення максимального рівня рентабельності операцій страховика через виявлення і формування попиту на страхові послуги з боку потенційних і наявних страхувальників та його задоволення. У числі основних елементів ринкової стратегії страховика автором дослідження виділяються наступні: аналіз страхового ринку, вдосконалення страхового портфеля, забезпечення ефективної фінансової політики, вдосконалення технології страхової діяльності,

підвищення кваліфікації персоналу.

Стратегія повинна припускати активну участь держави, страхового співтовариства в реалізації комплексу визначених заходів щодо розвитку страхової галузі. Реалізація стратегії повинна підвищити інтерес і активізувати роботу з розвитку видів страхування, що

забезпечують страховим захистом інтереси в різних галузях економіки та інших сферах діяльності господарюючих суб'єктів. Велика частина завдань, визначених стратегією з метою розвитку страхування, повинна вирішуватися за допомогою вдосконалення законодавчих та інших нормативних правових актів.

Список літератури

1. Про страхування [Текст] : закон України.
2. Василик, О. Д. Теорія фінансів [Текст] / О. Д. Василик, 2000. – 510 с.
3. Положення про порядок формування та розміщення страхових резервів по видам страхування, відмінних від страхування життя [Текст] / Міністерство юстиції України №221/2025 від 17.06.1997 р.
4. Страхування. Сучасний курс [Текст] / А. П. Архипов, В. Б. Гомелля, Д. С. Туленты. – М.: "Фінанси та статистика". 2006. – 415 с.

РЕЗЮМЕ

Ткаченко Алла, Шматко Катерина

Стратегическое развитие финансовой деятельности страховой компании

Стратегическое развитие является принципиально новым видом управленческой деятельности, использующей специфические методы и приемы. Стратегическое развитие призвано расширить горизонты прогнозирования деятельности организации и создать предпосылки для адекватной ответной реакции фирмы на изменения, происходящие в нестабильной внешней среде. Отсутствие системы стратегического управления в организации обрекает ее на краткосрочные решения, не обеспечивающие стабильной работы в долгосрочной перспективе.

RESUME

Tkachenko Alla, Shmatko Ekaterina

Strategic development of financial activities of the insurance company

Strategic development is a fundamentally new type of management, use of specific methods and techniques. Strategic development is intended to expand the horizons of forecasting the organization and create the conditions for an adequate response of firms to changes in a volatile environment. The lack of strategic management in the organization condemns it to short-term solutions that do not provide a stable operation in the long term.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Запропоновано науковий підхід до вдосконалення податкової системи через підвищення ролі стимулюючої функції останньої шляхом зміни її структури. Пропонується зменшити ставку ПДВ з паралельним підвищенням розмірів податків і зборів, що сплачуються за рахунок собівартості продукції.

Ключові слова: податкова система, податки у складі собівартості продукції, податок на додану вартість.

Податкова система України побудована з використанням сучасних форм оподаткування розвинених країн світу. Унаслідок цього виникла невідповідність між рівнем податкового навантаження і соціально-економічним і політичним становищем країни, яка здійснювала ринкові перетворення. Уведення нових податків, податкового обліку відбувалося без урахування вітчизняної специфіки роботи підприємств та їх економічного становища. У зв'язку з цим виникла потреба в удосконаленні податкової системи України.

На сьогодні підприємства зацікавлені у розробці заходів, які будуть спрямовані на зниження негативного впливу оподаткування на економічні результати їхньої діяльності. Саме тому необхідно розробити таку систему оподаткування, яка дозволить підприємствам не тільки виживати у сучасних ринкових умовах, але і стимулюватиме їх як до розширення, так і до підвищення ефективності діяльності.

Проблеми реформування податкової системи України розглянуто у працях українських учених-економістів В. Андрущенка [1], С. Варналія [2], Ю. Іванова [3], П. Мельника [4], А. Соколовської [6] та інших.

Аналіз структури податкової системи України показує, що однією із проблем чинної податкової системи є нескоординована її структура, оскільки більше ніж 70 % усіх податкових надходжень забезпечують лише 5 податків, при тому, що всіх податків і зборів є двадцять три. Головним в українській податковій системі є ПДВ, якого ми вважаємо одним із її суттєвих недоліків. Попри такі переваги, як нейтральність, «непомітність», він має низку вад, які призводять до погіршення економічного стану вітчизняних підприємств. Податок на додану вартість акумулюється на кінцевих ланках технологічних ланцюжків, тобто випуск складної продукції, яка спрямована на кінцевого споживача, буде набагато дорожчою і складнішою справою з позиції отримання максимального прибутку, ніж видобуток сировини і експорт її за кордон. При такій податковій системі не потрібно розраховувати на те, що підприємства будуть зацікавлені у виготовленні інноваційної продукції на внутрішній ринок, оскільки це завжди буде невигідно, порівняно з експортом тієї ж самої продукції за кордон або просто експортом сировини. Низькі розміри таких податків і зборів, як плата за землю, податок з власників транспортних засобів, екологічні платежі, призводять до того, що стимули до оновлення технологій для зменшення податкових платежів і, відповідно,

покращення свого фінансового стану відсутні, оскільки їх частка в собівартості продукції становить не більше 8 %. Говорити про стимулюючу роль податкової системи не можна, бо головним податком є ПДВ, який не залежить від результатів діяльності підприємства або технології виготовлення продукції. Так комунальні підприємства потерпають від того, що не можуть виконувати всіх покладених на них функцій через брак коштів, оскільки майже всі вони йдуть на сплату нарахованого ПДВ, а не сплаченого споживачами. Тому замість того, щоб займатись оновленням та реконструкцією житлових будинків, теплових мереж тощо, вони вимушені значну частину обігових коштів віддавати державі у вигляді сплати ПДВ.

Необхідно зазначити, що попри всю можливу критику чинної податкової системи, вся вона стосується, як правило, складного законодавства, нерівномірного оподаткування та безсистемного використання пільг. Щодо розмірів ставок податків, то вона майже відсутня, оскільки всі ставки основних податків в українській податковій системі перебувають або на рівні розвинених країн, або навіть нижче від них.

Апробацію мікроімітаційної моделі аналізу впливу податків на економічні результати діяльності підприємства [7] було проведено на основі таких видів діяльності підприємств, як виробництво пластмасового обладнання для будівництва (№ 1), оптова торгівля (№ 2), будівництво будівель (№ 3), їдальні і постачання готової їжі (№ 4), роздрібна торгівля пальмином (№ 5), здавання в оренду власної та державної нерухомості не виробничого призначення (№ 6), виробництво формованої і обпаленої глиняної цегли та блоків, виробництво та розподіл тепла (№ 7), виробництво теплової енергії (№ 8), виробництво теслярських та столярних виробів (№ 9).

На всіх підприємствах за допомогою мікроімітаційної моделі було запропоновано оцінити вплив системи оподаткування на економічні результати діяльності підприємств при зменшенні ПДВ на 7 %, тобто ставка ПДВ становитиме 13 %, та паралельному збільшенні податків за рахунок собівартості продукції у 4 рази.

Запропонована модель впливу оподаткування на економічні результати діяльності підприємства дозволила виявити, що передбачене у Податковому кодексі [5] зниження ставки ПДВ до 17 % не призводить до суттєвого покращення економічних показників діяльності підприємств. Податок на прибуток підприємств пропонується у Податковому кодексі знизити у 2014 році до 16 %. З 2012 року ставка податку

становить 21 %, безперечно, це суттєвий крок до зниження податкового навантаження на підприємства, який позитивно вплине на економічні результати роботи дисциплінованих платників податку. Але з урахуванням того, що майже 40 % підприємств України станом на 2010 рік є збитковими, таке зниження податку на прибуток підприємств не призведе до

підвищення ефективності діяльності, оскільки майже половина з них збиткові.

Зміну показників ділової активності підприємств при збільшенні ставок податків у складі собівартості продукції у 4 рази та паралельному зниженні ставки ПДВ до 13% подано у табл. 1.

Таблиця 1. Зміна показників ділової активності підприємств за 2010 рік*

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	Підприємство								
			№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	№ 6	№ 7	№ 8	№ 9
1.	Собівартість продукції	тис. грн.	+149,54	+24,74	+495,74	+47,87	+386,28	+303,42	+231,24	+447,80	+391,72
2.	Середня вартість кредиторської заборгованості	тис. грн.	-4,62	-357,05	-63,59	-24,14	-92,39	+1,70	-6,25	-70,61	+75,96
3.	Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	+4,62	+357,05	+63,59	+24,14	+92,39	-1,70	+6,25	+70,61	-75,96
4.	Середня тривалість обороту кредиторської заборгованості	днів	-7,58	-27,01	-13,90	-8,08	-11,60	-35,38	-5,29	-15,42	-1,31
Коефіцієнти											
5.	Оборотності активів		+0,03	+0,05	+0,03	+0,44	+0,07	+0,002	+0,05	+2,76	+0,05
6.	Оборотності ОФ		+0,20	+0,03	+0,05	+47,87	+0,10	+0,002	+0,74	+2,42	+0,12
7.	Оборотності запасів		+0,21	+0,87	+0,64	+4,96	+1,05	+0,80	+0,45	+8,98	+0,17
8.	Оборотності кредиторської заборгованості		+0,20	+0,43	+0,14	+1,54	+0,29	+0,04	+0,31	+0,12	+0,06
9.	Оборотності власного капіталу		+0,09	-0,06	+0,13	-96,14	+0,07	+0,002	+0,13	+0,13	+0,09

*Розраховано автором.

З наведених даних у табл. 1 видно, що динаміка всіх показників ділової активності залишилася майже на тому самому рівні на більшості підприємств, проте має тенденцію до покращення. Такі показники, як коефіцієнти оборотності: активів, основних фондів (ОФ), виробничих запасів, кредиторської заборгованості, покращилися на всіх підприємствах.

Така структура оподаткування підприємств запропонована з огляду на системні позиції впливу системи оподаткування на економічні результати діяльності підприємств.

Як видно з формалізованого опису системи (рис. 1), інтереси її суб'єктів здебільшого різноспрямовані і мають відповідні обмеження. Якщо держава діє за встановленими обмеженнями α , β , γ і має загальну мету – максимізацію податків, то підприємства, виходячи зі цільової функції (максимізація чистого прибутку), спрямовують свою діяльність на зменшення прибуткових відрахувань. Вони мають можливість скорочувати податки у складі собівартості, знижуючи витрати на роботи і процеси, що обкладаються податками.

Схематичне зображення взаємодії суб'єктів системи оподаткування підприємств подано на рис. 1.

де ЧП – чистий прибуток підприємств;

Т – товар;

Ц \longleftrightarrow – ціна, яка формується на конкурентних засадах;

α, β, γ – відповідно, середні ставки податків на товари, з собівартості, з прибутку.

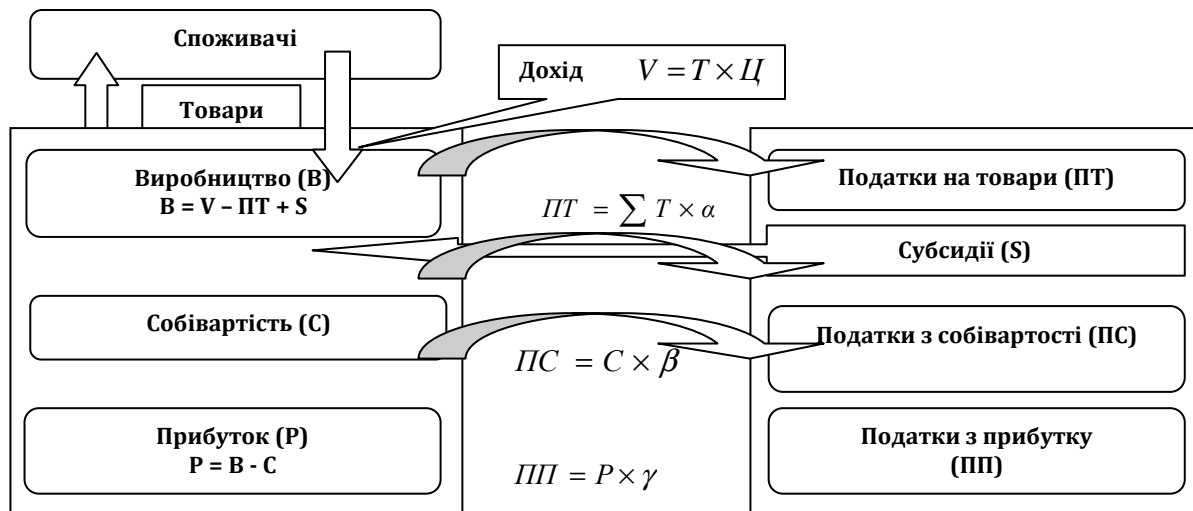
Вважається, що податки на товари сплачуються споживачем, але вони внесені у ціну товарів і тому знижують його конкурентоспроможність. Підприємства не в змозі впливати на їх розмір. Відповідно, податки на діяльність підприємств можна класифікувати на податки, обсяги яких певною мірою залежать від діяльності підприємств (податки з собівартості і з прибутку) і не залежать від неї (податки на продукти на стадії виробництва). У зв'язку з цим доцільною є поступова передача податків на продукти, на розмір яких підприємства не впливають, у собівартість продукції, на зниження якої буде спрямована діяльність підприємств.

Отже, аналіз системи оподаткування підприємств з системних позицій дозволив обґрунтувати доцільність зниження ставки ПДВ з відповідною передачею цієї частки податку у податки з собівартості, що не призведе до фінансових втрат бюджету і буде стимулювати підприємства до економії витрат.

Отримані результуючі показники прибутку показали, що оптимальна ставка податку на додану вартість становить – 13 % за умови, що ставка податку на прибуток становитиме 16 %, а ставки податків у складі собівартості продукції будуть збільшені у 4 рази. Необхідно зазначити, що такі ставки податків збільшують надходження до бюджету, порівняно із ставками, які подає Податковий кодекс.

Як видно на рисунку 2, втрати бюджету від запровадження ставок податків у Податковому кодексі (ПДВ 17 %, та податок на прибуток підприємств 16 %), будуть перевищувати втрати, порівняно з запропонованими ставками (ПДВ – 13 %, податок на прибуток підприємств – 16 % та податки у складі собівартості продукції збільшено у 4 рази). Проте необхідно зазначити, що на окремих підприємствах існує погіршення економічних показників. Так на підприємстві оптової торгівлі (№ 2) відбувається погіршення економічних показників роботи підприємства від запровадження другого варіанта

ставок податків. Це пояснюється низькою ефективністю його господарської діяльності. Дохід підприємства за рік перевищує 14 млн. грн., а податок на прибуток згідно з податковою декларацією становить – 541 грн. Чистий прибуток на цьому підприємстві становить приблизно 1600 грн. Постає питання про ефективність господарської діяльності, в якій для того, щоб отримати 1600 грн. чистого прибутку за рік, необхідно мати дохід (виручку) більше ніж 14 млн. грн. На рисунку 2 зображено втрати бюджету від ставок, які запропоновані у Податковому кодексі, та ставок, наведених у нашому дослідженні.



$$ЧП = (V - ПТ + S) - (C + ПС) - ПП \rightarrow \max$$

$$П = ПТ - S + ПС + ПП \rightarrow \max$$

$$T \times Ц \leftrightarrow$$

$$ПТ = T \times \alpha$$

$$ПС = C \times \beta$$

$$ПП = P \times \gamma$$

Рис. 1. Схема взаємодії суб'єктів системи оподаткування підприємств*

* Складено автором.

Ця модель оподаткування дозволяє досягнути таких важливих цілей у податковій системі, як:

- посилення стимулюючої функції податкової системи;
- підвищення ефективності використання природних ресурсів;
- ускладнення ухиляння від сплати податків;
- зниження економічної доцільності ухиляння від податку на додану вартість;
- підняття значущості податків, які на сьогодні практично не беруть участь у формуванні Державного бюджету України.

Нами було зроблено висновок, що при зменшенні ставки ПДВ на 7 % і збільшенні податків у складі собівартості продукції основні показники роботи підприємства покращуються або залишаються незмінними. Тобто з огляду на зміну основних економічних показників діяльності підприємства при збільшенні розмірів податків у складі собівартості і паралельному зменшенні ставки ПДВ на 7 % підприємство практично не відчуває їх збільшення. Тим більше, такий показник, як валовий прибуток, зростає на 4 %. З огляду на це можна припустити, що такий

підхід до оподаткування підприємств дозволить посилити саме стимулюючу функцію податкової системи, оскільки податки за рахунок собівартості продукції спонукають підприємство тією чи іншою мірою більш раціонально використовувати як природні ресурси, так і свої основні фонди. Пропозиції щодо вдосконалення системи оподаткування підприємств полягають у наступному:

- зменшення базової ставки ПДВ до 13 %, а для товарів розкоші або товарів, які не є речами першої необхідності (алкоголь, тютюн, вишукані меблі тощо), залишити ставку оподаткування в розмірі 20 %;
- збільшення ставок податків, які сплачуються у складі собівартості продукції, а саме: екологічний податок, плата за користування надрами, плата за землю, збір за спеціальне використання води, збір за користування радіочастотним ресурсом України, збір за спеціальне використання лісових ресурсів - у 4 рази.

Наведені розміри податків не є догмою або безперечним фактом єдиного можливого варіанта вдосконалення податкової системи. Цей підхід має

концептуальне спрямування. Вважаємо, що удосконалення оподаткування підприємства повинно відбуватися насамперед за рахунок підвищення стимулюючої функції податків. Проте в Україні ще не повною мірою використані можливості останньої. Прийняття Податкового кодексу покликане знизити фіскальний тиск на підприємства. Одним із напрямів підвищення стимулюючої функції системи оподаткування є підвищення значущості інших

податків, зборів і податкових платежів, які не є на сьогодні основними у структурі податкових надходжень до Зведеного бюджету України. Саме такий підхід зможе призвести до позитивних структурних змін в економіці країни та переорієнтації вітчизняних підприємств на виготовлення продукції кінцевого споживання, і не тільки кращої і ефективнішими способами, як це роблять конкуренти, але і дозволить піклуватися про суспільство загалом.

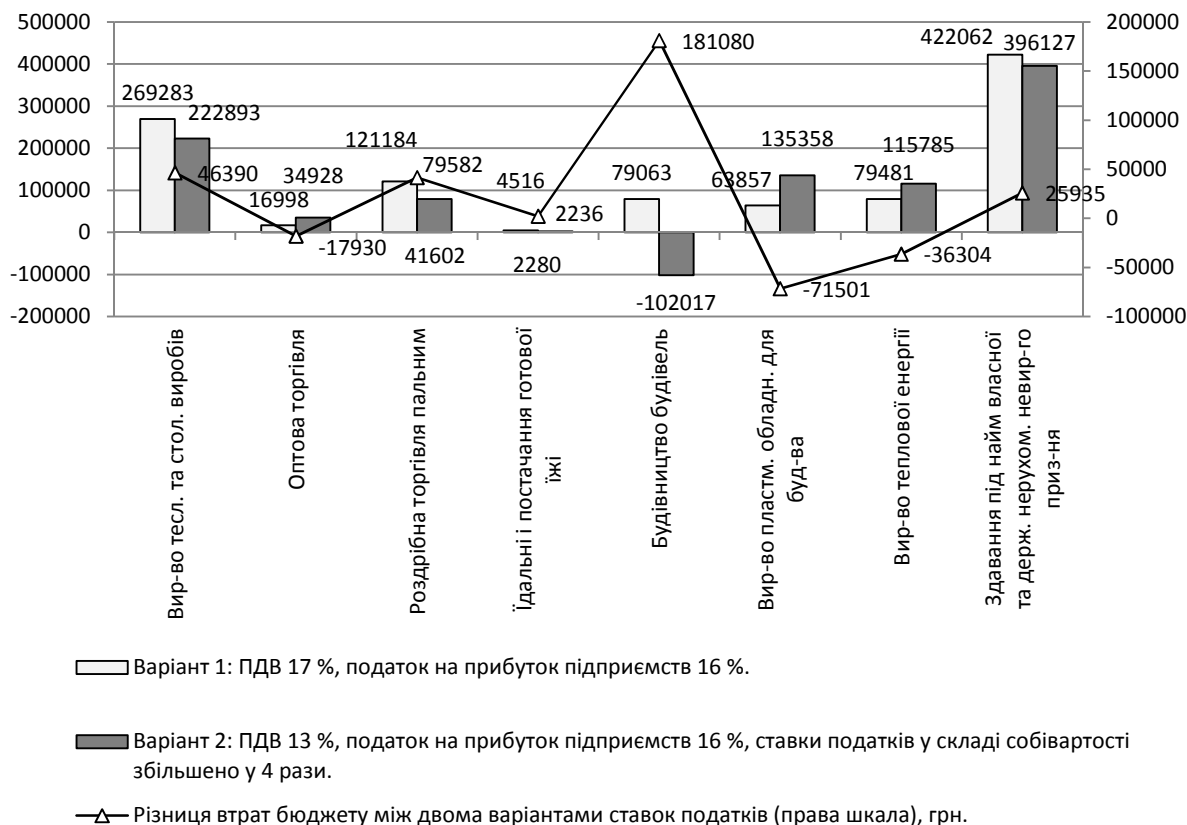


Рис. 2. Втрати бюджету від запровадження різних ставок податків*

*Розраховано автором.

Список літератури

1. Андрущенко, В. Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво [Текст] / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 27-33.
2. Варналій, З. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України [Текст] / З. Варналій, Д. Серебрянський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 55-70.
3. Іванов, Ю. Б. Світові тенденції антикризового податкового регулювання [Текст] / Ю. Б. Іванов // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право) : [зб. наук. пр.]. – 2010. – № 1 (48). – С. 10-15.
4. Податкова політика України : стан, проблеми та перспективи [Текст] : монографія / [Мельник П. В., Тарангул Л. Л., Варналій З. С. та ін.] ; З. С. Варналій (ред.). – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
5. Податковий кодекс України [Текст] : чинне законодавство станом на 10 грудня 2010 року : (відповідає офіц. текстів). – К. : Алерта; Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
6. Соколовська, А. М. Податкова система держави : теорія і практика становлення [Текст] / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
7. Ткаченко, В. В. Мікроімітаційне моделювання впливу системи оподаткування на економічні результати діяльності підприємств [Текст] / В. В. Ткаченко // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – № 24. – С. 61-65.

РЕЗЮМЕ

Ткаченко Владимир

Направлення удосконалення податкової системи України

Предложен научный подход к совершенствованию действующей налоговой системы, основанный на повышении роли стимулирующей функции налоговой системы путем изменения ее структуры. Предлагается уменьшить ставку НДС с параллельным повышением размеров налогов и сборов, уплачиваемых за счет себестоимости продукции.

RESUME

Tkachenko Volodymyr

Directions of improvement of the tax system of Ukraine

In the article there has been proposed a scientific approach for the perfection of the tax system, based on the increase of role of stimulating function of the tax system by changing its structure. It is suggested to decrease the rate of VAT with the parallel increase of sizes of taxes and collections which are paid due to the unit cost.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2012 р.

Роман ТОЛПЕЖНИКОВкандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств,
Приазовський державний технічний університет**Олександр ПАСТОЩУК**аспірант, асистент кафедри економіки підприємств,
Приазовський державний технічний університет

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ

У статті розглянуто основні методи розрахунку продуктивності праці, їх тлумачення у сучасній літературі та запропоновано власне визначення поняття «продуктивність праці» та розрахунок цього показника задля оцінки вартості підприємства.

Ключові слова: продуктивність праці, оцінка бізнесу, ефективність, аутсорсинг

Методика обчислення показників продуктивності праці має дуже важливе значення як у практичному, так і у теоретичному плані. Численні показники продуктивності лише умовно її відображають, а єдиного «ідеального» показника, який би був однаково правильним для підприємств різних галузей, не існує. Показник продуктивності праці насамперед має повною мірою характеризувати результативність витрат праці на виробництво одиниці продукції, втілювати єдиний підхід до визначення рівня продуктивності праці, забезпечити порівнюваність показників на різних підприємствах та прозорість, для заохочення робітників підвищувати продуктивність праці. Тому основною метою статті є дослідження наявних показників продуктивності та розробка показника, який би максимально втілював саму сутність поняття «продуктивність праці» при визначенні ринкової вартості підприємства.

Складність обґрунтування вибору конкретного показника продуктивності праці полягає у тому, що на сьогодні нараховується не менше ніж 500 методів визначення продуктивності продукції, які використовуються у плануванні, в оперативному керівництві, у статистичній звітності, в інженерно-економічному та науковому аналізі. Результати праці (об'єм продукції або роботи, ефект виробництва і т.п.) демонструються через 34 показники, а витрати праці – більш ніж через 15

Метою статті є на основі аналізу публікацій, власних розрахунків та досліджень запропонувати власну модель та формулу розрахунку продуктивності праці на промисловому підприємстві.

Ефективність використання трудових ресурсів підприємства, перш за все, виражається у кількісній зміні показника продуктивності праці як одного з результативних показників діяльності підприємства.

В економічній літературі не склалось єдиного визначення, алгоритму розрахунку або єдиних показників для розрахунку продуктивності праці. Кожен з авторів має власну думку щодо змісту поняття «продуктивність праці».

На думку В. І. Титова, продуктивність праці - це плодотворність, продуктивність виробничої діяльності людей, тобто здатність конкретної праці створювати за одиницю робочого часу певну кількість продукції [2,

с.119].

На продуктивність праці впливають різні чинники. Резерви зниження витрат праці практично не обмежені. При сучасних методах управління ведеться пошук таких вимірників, які б показували зв'язок результатів і витрат з урахуванням економічних інтересів як окремих працівників, так і суспільства загалом. Як результат, використовується прибуток та фонд оплати праці [2, с.121].

Продуктивність праці вимірюється трьома методами:

1. Вартісний, при якому рівень продуктивності праці характеризується кошторисною вартістю робіт, що припадають на одного працівника промислово-виробничого персоналу.

2. Натуральний, при якому визначається продуктивність робітників у натуральних показниках. Натуральний метод є досить простим, однак він не враховує відмінностей у трудомісткості, не відображає якості продукції, а також рівень інтенсивності праці.

3. Нормативний (трудоий) - показує співвідношення фактичних витрат та певний обсяг робіт з витратами праці, які передбачені за нормою [2, с.120]. Трудоий метод заснований на вимірюванні обсягів випуску різномірної продукції і нормування витрат робочого часу. Недолік - динамічність норм, що вимагає їх постійного коригування [5, с. 215].

Використання В. І. Титовим у розрахунках показників прибутку та фонду оплати праці може призвести до спотворення результуючого показника продуктивності, адже задля оптимізації податкових зобов'язань підприємства знижують величину прибутку за рахунок збільшення операційних витрат.

Хотомлянський А. Л., Черната Т. Н. під продуктивністю праці розуміють її ефективність, плідність, тобто здатність конкретної праці виробляти в одиницю часу певну кількість продукції [5, с. 215].

Продуктивність праці - це результативність корисної праці, що визначає ефективність її застосування у конкретний проміжок часу. Продуктивність праці характеризується кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на виробництво одиниці продукції. Вирібіток визначається відношенням обсягу виробленої продукції в натуральному, трудовому або

вартісному вираженні до часу витраченого на її виробництво, або до середньоспискового числа працівників і характеризує кількість продукції, виробленої за одиницю часу або одним працівником:

$$W = Q/T \quad (1)$$

де Q - обсяг виробленої продукції

W - виробіток

T - витрати робочого часу(середньоспискова чисельність працівників).

Перевагою вартісного методу є можливість порівняння різної продукції з витратами на її виготовлення як на окремому підприємстві або галузі, так і в масштабах економіки загалом.

Показники продуктивності праці, розраховані на основі валової або товарної продукції, мають свої переваги та недоліки. Недоліки полягають у тому, що рівень виробітку більшою мірою обумовлений витратами колишньої праці, ніж витратами живої праці.

Між показниками валової й товарної продукції є певні розходження. Це означає, що перший показник характеризує загальний обсяг виробничої діяльності підприємства, другий - обсяг, що надходить у певний період в економічний обіг.

З теоретичної точки зору найбільш точне визначення про внесок підприємства у виробництво продукції дає показник вартості чистої продукції - знову створеної вартості. Величина чистої продукції розраховується як різниця між обсягом валової продукції й сумою матеріальних витрат і амортизації[4, с.147-149].:

$$НП = ОВ - (МЗ + А) \quad (2)$$

або

$$НП = ЗП + ПР \quad (3)$$

де НП - обсяг чистої продукції;

ОВ - обсяг валової продукції;

МЗ - матеріальні витрати;

Таблиця 1. Ефективність використання трудових ресурсів ПАТ «Азовсталь» за 2010 рік порівняно з 2007, 2008, 2009 роками.

Показники	Роки				Відхилення 2010 р. порівняно з:			2010 рік у відсотках до:		
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Виручка тис. грн	16301011,4	26834187,6	15704523	11822430	-4447858	-15011757,6	-3882093	72,5	44,05	75,28
Виручка у зіваних цінах, тис. грн	16301011,4	14589165,8	12395045,8	15442923,9	-858087,5	853758,1	3047878,1	94,73	105,85	124,59
Середньооблікова кількість працівників, чол	22659	19216	14986	14538	-8121	-4681	-448	64,16	75,64	97,0
Середньорічна продуктивність праці грн/чол	719,41	1396,45	1047,95	813,21	93,79	-583,03	-234,75	113,04	58,24	77,6
Середньорічна продуктивність праці у зіваних цінах, грн/чол	719,41	759,22	827,11	1026,25	306,84	267,03	199,14	147,66	139,94	128,42
Середньорічна продуктивність праці без аутсорсінгу, грн/чол.	719,41	1184,26	693,08	521,75	-197,66	-662,51	-171,33	-	-	-

ЗП - заробітна плата з відрахуваннями на соціальне страхування;

ПР - прибуток підприємства;

А - амортизація.

На думку Жолонського Є., продуктивність праці - показник ефективності використання ресурсів праці. Для вартісного виразу продуктивності у світовій практиці частіше всього використовується показник чистої продуктивності праці або продуктивність доданої вартості:

$$VAP = \frac{\text{Додана_вартість}}{\text{Чисельність_працівників}} \quad (4)$$

Додана вартість - це те, що виробило підприємство за період часу, та уміщує витрати на оплату праці з нарахуваннями, амортизацію та прибуток від операційної діяльності до оподаткування [7, с. 46-47].

Процеси глобалізації призвели до посилення конкурентної боротьби на світових ринках як чорної, так і кольорової металургії.

Ремонтні служби є додатковим навантаженням на основний бізнес, який не дає можливість власникам підвищити капіталізацію компанії (IPO) і збільшити тим самим інвестиційну привабливість. Однакову з вітчизняними заводами кількість продукції на західних підприємствах випускає персонал чисельністю в кілька разів меншою, ніж у нас.

Аутсорсинг виробництва - це стратегія підприємства, згідно з якою воно на тривалий термін і цілком передає сторонній організації функцію з випуску окремих складових своєї продукції або щодо забезпечення основного (профільного) виробництва[1].

Таблиця 1 містить розрахункові дані, пов'язані з розрахунком продуктивності праці на підприємстві, а також залежність цього показника від зовнішнього фактору (попит) та внутрішнього (кількість працівників).

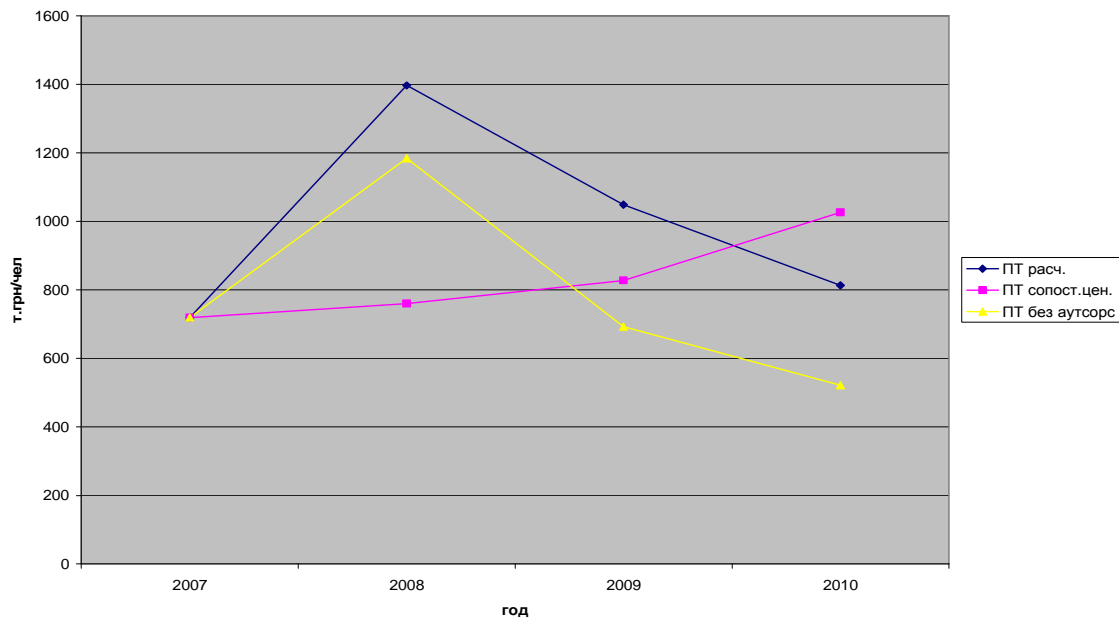


Рис. 1. Продуктивність праці на підприємстві за 2007-2010 рр., розрахована за різними підходами.

Ця таблиця дає можливість упевнитись у недоцільності використання при визначенні вартості бізнесу загальноприйнятого підходу до визначення показника продуктивності праці, оскільки політика підприємства, спрямована на аутсорсинг, призводить до значного спотворення сутності поняття «продуктивність праці». Адже продуктивність праці – це комплексний показник ефективності використання підприємством своїх можливостей та відслідковування процесу якісного розвитку підприємства.

Саме тому показник продуктивності праці на підприємстві з багатономенклатурною продукцією має вигляд:

$$ПТ_{ОБ} = \frac{\text{Виручка}_{\text{від}_{\text{реалізації}}}}{\text{Загальний}_{\text{фонд}_{\text{оплати}_{\text{праці}}}}$$

де,

виручка від реалізації – отримана за звітний період сума надходжень від основної (виробнича діяльність) та неосновної діяльності (майнові права, патенти);

загальний фонд оплати праці – сума витрат на оплату праці працівників, які працюють у штаті підприємства та витрат на залучення працівників підрядних організацій, тобто загальна сума витрат на забезпечення операційного процесу.

Перевагами застосування даної формули є:

простота розрахунку;

не потребує спеціальних корегувань, адже дані для

розрахунків є декларованими, а не розрахунковими;

при проведенні порівняльного аналізу з іншими підприємствами не потребує детального їх дослідження, що дозволяє економити час;

не дозволяє маніпулювати даними за рахунок аутсорсингу;

відображає об'єм фактично реалізованої продукції, а не виробленої, що характеризує роботу відділів маркетингу та збуту;

показує інтенсивність використання трудового потенціалу;

стимулює виробництво та збут продукції.

Дані табл. 2, у якій наведені розрахункові дані продуктивності праці на основі формули 3, показують, що протягом чотирьох років продуктивність праці підприємства знаходилась на однаковому рівні, винятком є лише 2009 рік. Причиною відхилення стали кризові явища у економіці України та світу.

Таким чином, у статті проведено дослідження поняття «продуктивність праці», розглянуто різні трактування та методи розрахунку цієї категорії. Запропоновано стислу оцінку кожного із методів розрахунку та виявлено основні недоліки. Наведено власні визначення поняття «продуктивність праці» та формулу для розрахунку продуктивності для цілей оцінки вартості підприємства.

Таблиця 2. Продуктивність праці за 2007-2010 рр.

Показник	Роки			
	2007	2008	2009	2010
Виручка тис. грн.	16301011,4	26834187,6	15704523	11822430,4
Загальний фонд оплати праці: тис. грн	816691,1	1199767,3	1133914,2	534248,54
- робітники ПАТ «Азовсталь»	639574,0	1026356,0	1035486	376346,69
- робітники підрядних організацій	177117,1	173411,3	98428,2	157901,85
продуктивність праці.	19,96	22,36	13,85	22,13

Список літератури

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.equipnet.ru/articles/power-industry/power-industry_327.html.
2. Экономика предприятия [Текст] : учебник / В. И. Титов. – М. : Эксмо, 2007. – 416с. – (Высшее экономическое образование).
3. Економіка підприємства [Текст] : навчальний посібник. – Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – К.:Атіка, 2006. – 528 с.
4. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст] : навч. посібник для дистанційного навчання. – К.: Університет «Україна», 2007. – 306 с.
5. Хотомлянский, А. Л. Экономика предприятия [Текст] : учебное пособие / А. Л. Хотомлянский, Т. Н. Черната. – Мариуполь: Издательство ПГТУ. – 2007. – 548 с.
6. Стоимость компании: оценка и управленческие решения [Текст]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2009. – 376 с.
7. Жолонський, Є. Фінансово-економічний аналіз бізнесу промислових компаній [Текст] / Є. Жолонський. – Х.: Фактор, 2007. – 320 с.

РЕЗЮМЕ

Толпежников Роман, Пастоцук Александр

Производительность труда для целей оценки бизнеса

В статье рассмотрены основные методы расчета производительности труда, их толкование в современной литературе и предложено собственное определение понятия «производительность труда» и расчет этого показателя для оценки стоимости предприятия.

RESUME

Tolpezhnikov Roman Pastoschuk Oleksandr

Productivity for the purpose of assessing business

The article discusses the basic methods for calculating productivity, their interpretation in modern literature and proposed own definition of "productivity" and the calculation of this indicator for company valuation.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2012 р.

Тетяна ТУРЧЕНЮКкандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»**Анастасія ТРЕТЯК**

ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇЇ ЕФЕКТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто проблеми сучасної фінансової системи країни та особливості її формування. Визначено структуру фінансової системи та наведено пропозиції щодо її майбутнього розвитку.

Ключові слова: фінансова система України, фінансовий контроль, економічний розвиток.

У сучасних умовах фінансова система України формується за європейським взірцем. У зв'язку з цим об'єктивно необхідним є дослідження основних проблем і перспектив її розвитку з урахуванням європейського вектору. Саме стабільність у фінансовому секторі держави виступає важливою передумовою її економічного розвитку та зростання суспільного добробуту.

Питання функціонування української фінансової системи перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних науковців і економістів-практиків. Про це свідчить аналіз фахових праць останніх десятиліть. Зазначені аспекти розглядали такі вчені, як: Завгородній А., Моторна Я., Плєскач В., Скоропад І.

Метою статті є визначення ключових проблем і тенденцій розвитку фінансової системи України. Відповідно до зазначеної мети, завдання дослідження полягають у вивченні чинників та особливостей, що впливають на її функціонування.

Не секрет, що фінансова система становить сукупність урегульованих фінансово-правовими нормами окремих ланок фінансових відносин і фінансових установ, за допомогою яких держава формує, розподіляє, перерозподіляє і використовує як централізовані, так і децентралізовані грошові фонди [1, с. 270].

Однією з основних проблем нестійкості фінансової системи України є відсутність належного державного контролю. Оскільки останній - важлива функція держави, за допомогою якої забезпечуються адекватні умови для функціонування фінансової системи, дефіцит належного контролю призвів до зловживань та порушень у сфері фінансових відносин. У цьому зв'язку обов'язковим має бути вдосконалення системи фінансового контролю за рахунок збалансування місцевих та державного бюджетів, досягнення самодостатності у фінансах окремих регіонів країни та галузей економіки, а також дотримання економічної безпеки держави. Усе це може стати запорукою ефективного функціонування державних фінансів та посилить престиж країни перед міжнародною спільнотою. На жаль, фінансова система України не відповідає світовим стандартам, проте досить залежить від зовнішніх відносин, що провокує її трансформацію з урахуванням інтеграції до загального фінансового

простору [6].

Відомо, що державний фінансовий контроль - це складова управління економічними об'єктами та процесами, основне завдання якої полягає у спостереженні за певним об'єктом з метою перевірки його відповідності бажаному та необхідному стану, передбаченому законами, положеннями, інструкціями та іншими нормативними актами. В Україні державний фінансовий контроль здійснюють Верховна Рада, Кабінет міністрів, Міністерство фінансів, Національний банк, Рахункова палата, Фонд державного майна, Державна податкова служба та інші державні органи згідно з чинним законодавством. До органів, що реалізують функції внутрішнього фінансового контролю, відносять Державну контрольно-ревізійну службу України і контрольно-ревізійні підрозділи міністерств та інших центральних органів виконавчої влади країни [10].

Основними недоліками сучасної системи державного контролю слід вважати, по-перше, той факт, що більшість перевірок на сьогодні мають фіскальний характер: на практиці найчастіше використовують перевірку або ревізію. Водночас зазначені методи дозволяють лише виявити фінансові порушення, констатувати негативні явища, але не дають можливості запобігти їм або детально дослідити причини їх виникнення.

По-друге, негативним моментом у функціонуванні вітчизняної системи державного контролю необхідно зазначити проблему переважного використання заходів подальшого контролю. Як свідчить досвід зарубіжних країн, саме процедури поточного та попереднього контролю вважаються найбільш дієвими, однак що стосується нашої країни, то ці види контролю є нерегульованими та слабкими [9]. Разом з тим варто зауважити, що неусвідомленість важливості проведення поточного та попереднього контролю як системою управління державними фінансами, так і керівниками підприємств є також значною проблемою.

По-третє, особливу увагу доцільно звернути на питання недосконалості чинних нормативно-правових документів та розміру штрафів. Оскільки сума штрафів за незаконне або нецільове використання бюджетних коштів менша за самі обсяги цих коштів, держава втрачає значні суми через зловживання посадових осіб,

що призводить до збільшення порушень. На сьогодні також існує певна неурегульованість дій серед зовнішніх контролерів, якими є Рахункова палата та Державна контрольно-ревізійна служба України.

На розвиток фінансової системи впливає безліч факторів, які потрібно враховувати з метою недопущення застою і кризових явищ. У цьому зв'язку необхідно налагоджувати та вдосконалювати механізми реалізації фіскальної, грошової і кредитної політик з метою забезпечення належного функціонування вітчизняної фінансово-кредитної системи. Водночас стратегія і тактика реформування фінансової системи повинна полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію фінансів [4, с. 8].

На особливу увагу заслуговує питання створення потужної групи банків, зменшення податкового тиску та впорядкування фінансових потоків [7; 8]. У цьому контексті слід зазначити, що цим питанням повинні займатися відповідні органи законодавчої та виконавчої влади: раціональне функціонування всієї фінансової системи можливе лише за рахунок належного функціонування кожної складової окремо та у разі їх синергійного поєднання.

Як відомо, саме через фінансову систему відбувається перерозподіл фондів грошових коштів, що обслуговують економічні відносини в країні, від створення валового внутрішнього продукту і до економічних відносин підприємств і населення [6]. Варто зазначити, що фінансова система України потребує кардинальних змін, оскільки особливості її функціонування не відповідають загальноприйнятим цивілізованим нормам і стандартам.

За рахунок неефективної роботи фінансової системи у сучасних умовах відбувається неповне акумулювання фінансових ресурсів та нераціональний їх перерозподіл між різними сферами. У результаті цього гальмуються надходження інвестицій у країну, адже саме вони необхідні для сталого економічного розвитку та стабільного функціонування держави [5, с. 37].

Серед основних проблем фінансової системи України слід назвати також неефективну систему державного регулювання, що унеможливує сталість її розвитку. Одним із варіантів якісної трансформації фінансової системи країни може бути використання прогресивного світового досвіду провідних країн світу - Великобританії, Німеччини, Японії - у галузі створення єдиного регулятора фінансової системи (мегарегулятора). За допомогою останнього можливим стане уникнення протиріч у сфері контролю за фінансами та формування надійного базису для інтеграції України у світову фінансову систему.

Щодо перспектив розвитку вітчизняної фінансової системи, слід зазначити, що їй необхідно ефективно

імплемувати фінансовий механізм діяльності бюджетних установ, здійснювати перманентний пошук нових джерел фінансових ресурсів в умовах дефіциту бюджетних коштів, а також раціонально використовувати кошти, залучені за допомогою державного кредиту, зміцнюючи при цьому довіру до державних цінних паперів. І найголовніше - це економно витратити бюджетні кошти та обов'язково посилити контроль за їх цільовим використанням.

Ще однією проблемою на сьогодні для України залишається незбалансованість у видатках та доходах бюджету, а також значне зростання державної заборгованості та нераціональний розподіл витрат. Для розв'язання зазначених питань, на нашу думку, необхідно впровадити контроль за витрачанням коштів, їх доцільністю та належним чином відслідковувати грошові потоки. Водночас обов'язковим має бути зменшення обсягів запозичень для покриття бюджетного дефіциту.

Останнім часом поза увагою залишаються такі статті видатків, як: охорона здоров'я, духовний та фізичний розвиток, на протигагу цьому видатки на загальнодержавні функції зростають із року в рік (рис.1).

На наш погляд, для покращення стану фінансової системи України необхідно переглянути ключові напрямки стабілізаційної політики: розвиток страхового механізму пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, страхових принципів фінансування для отримання вищої освіти. Це полегшить навантаження та сприятиме удосконаленню функціонування фінансової системи країни. Для зменшення заборгованості Україні слід поновити свій імідж та відновити довіру населення, емітуючи при цьому державні облигації з метою залучення додаткових коштів. Разом з тим у довгостроковій перспективі необхідно створити відповідні механізми, спрямовані на стимулювання розвитку фінансів домогосподарств, оскільки, як свідчить практика зарубіжних країн, домогосподарства посідають провідне місце у формуванні доходної частини бюджетів усіх рівнів.

Таким чином, у сучасних умовах існує об'єктивна потреба у ефективній реалізації програми фінансового оздоровлення держави, розробці стабілізаційних заходів щодо запобігання негативним наслідкам від фінансової кризи, що вимагає, на нашу думку, прийняття низки відповідних законів, здійснення практичних заходів та розробки науково обґрунтованих критеріїв функціонування фінансової системи держави з метою мінімізації можливих збитків від подальших фінансових криз для вітчизняної економіки. За умови імплементації перерахованих вище рекомендацій сучасна фінансова система України вийде на траєкторію стабільного економічного розвитку.

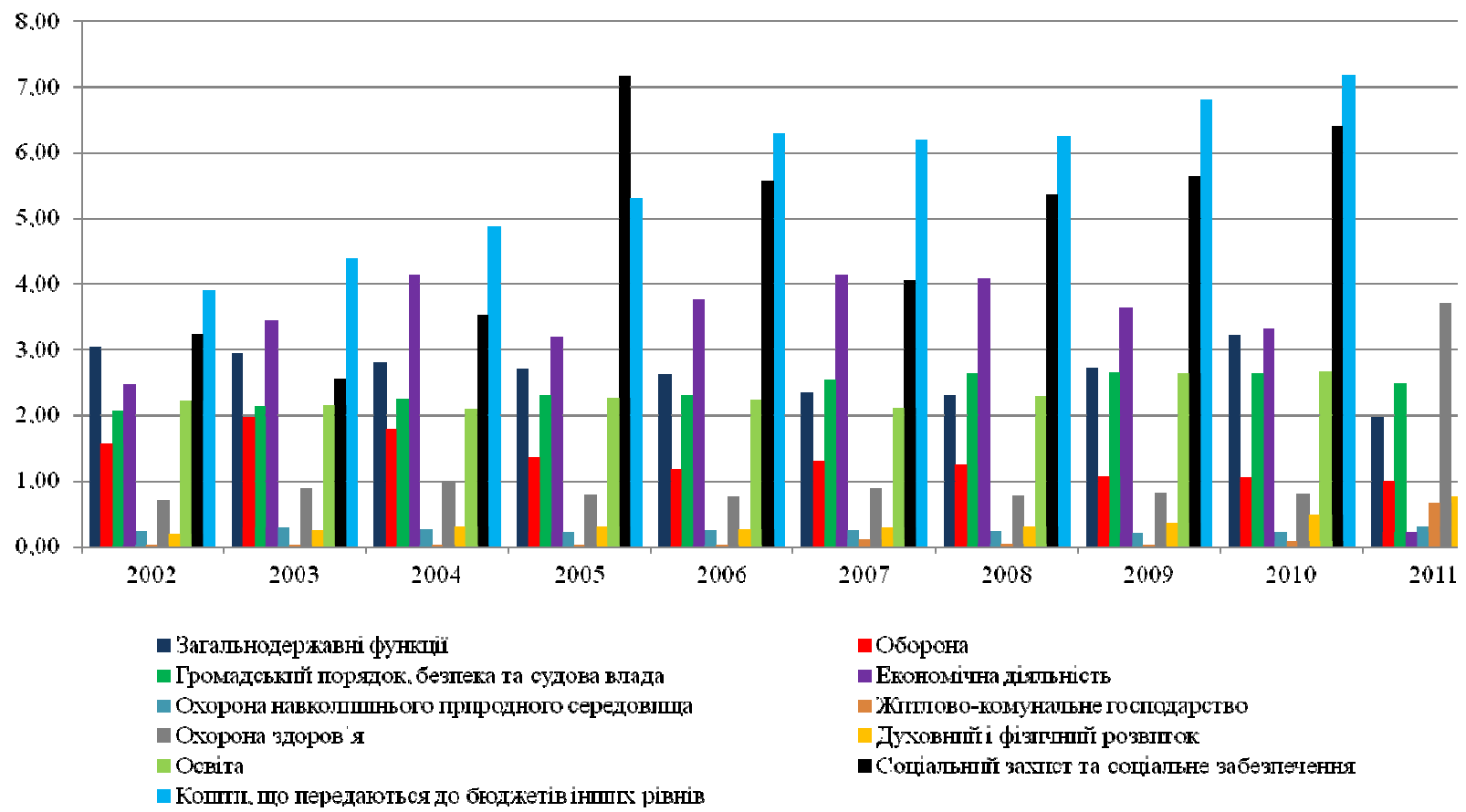


Рис. 1. Питома вага видатків державного бюджету України протягом 2002-2011 років у структурі ВВП, %

Список літератури

1. Завгородній, А. Г. Фінансовий словник [Текст] / А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – Львів : Вид-во ДУ "Львівська політехніка", 1996. – 384 С.
2. Скоропад, І. С. Державний фінансовий контроль в Україні: проблеми та шляхи реформування [Текст] / І. С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С.263-268.
3. Плєскач, В. Фінансовий контроль у контексті трансформаційних процесів економіки [Текст] / В. Плєскач // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 85.
4. Моторна Я. Проблеми функціонування фінансової системи України [Електронний ресурс] / Я. Моторна. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68425.doc.htm. - Заголовок з екрану.
5. Британська, Н. Проблеми фінансової системи України в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс] / Н. Британська. - Режим доступу: <http://intkonf.org/britanska-nn-krimets-0a-problemi-finansovoyi-sistemi-ukrayini-v-umovah-rinkovoyi-ekonomiki>. - Заголовок з екрану.
6. Дмитренко, Д. М. Принципові підходи до реструктуризації фінансової системи України [Текст] / Д. М. Дмитренко // Вісник Української академії банківської справи – 2009. – № 2 (27). – С. 30–35.
7. Банки, Финансы Украины [Електронний ресурс] / FinanceUa – Режим доступу: <http://financeua.net/finance>. – Заголовок з екрану.
8. Лондар, С. Л. Фінанси [Електронний ресурс] / С. Л. Лондар. - Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/finans/finans_i_londar_sl. - Заголовок з екрану.
9. Карлін, М. І. Фінанси країн Європейського Союзу [Електронний ресурс] / М. І. Карлін - Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/finans/finans_krayin_yevropeyskogo_soyuzu_-_karlin_mi. - Заголовок з екрану.
10. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль [Електронний ресурс] / Л. В. Гуцаленко. - Режим доступу: <http://subject.com.ua/pdf/46.pdf>. - Заголовок з екрану.

РЕЗЮМЕ

Турченко Татьяна, Третьяк Анастасия

Проблеми сучасної фінансової системи України і пропозиції по її ефективному розвитку
Рассмотрены проблемы современной финансовой системы страны и особенности ее формирования. Определена структура финансовой системы и приведены предложения по ее будущему развитию.

RESUME

Turchenyuk Tetyana, Tretyak Anastasiya

The problems of modern financial system in Ukraine and proposals for its effective economic development
In the article the problems of the modern financial system in Ukraine are depicted. The authors have determined the structure of financial system and created proposals for its future development.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.

ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Визначено сутність та структуру фінансування державного бюджету згідно з чинним законодавством. Розглянуто динаміку джерел фінансування бюджетного дефіциту за видами кредиторів та боргових зобов'язань. Запропоновано окремі заходи щодо підвищення ефективності використання джерел фінансування бюджетного дефіциту.

Ключові слова: Державний бюджет, бюджетний дефіцит, фінансування бюджету, внутрішнє фінансування дефіциту, зовнішнє фінансування дефіциту.

Проблема бюджетного дефіциту та пошуку джерел його фінансування в умовах нестабільності чи стагнації стоїть перед урядами більшості країн. Не є винятком і Україна, державні фінанси якої за останній період характеризуються розбалансованістю, що негативно впливає на соціально-економічний розвиток. Позитивний характер фінансування бюджетного дефіциту привів до зростання державного боргу у 2,5 рази порівняно з початком 2009 року. Наявність у його структурі близько половини зовнішніх ресурсів збільшило залежність від іноземних кредиторів та є однією з причин погіршення боргової безпеки. Ці фактори впливають на необхідність оптимізації структури та підвищення ефективності використання джерел покриття бюджетного дефіциту.

Метою дослідження є аналіз динаміки джерел фінансування дефіциту державного бюджету, а також оцінка перспектив використання окремих елементів для досягнення збалансованості бюджету.

Бюджетний дефіцит, причини виникнення, динаміка та джерела покриття є об'єктами дослідження в працях таких науковців, як О. Василик, Т. Вахненко, О. Кириленко, В. Кудряшов, Г. Кучер, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, К. Павлюк, Д. Полозенко, Г. П'ятаченко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інші. Але, з урахуванням процесів світової глобалізації та інтеграції, швидкої зміни зовнішньої ситуації, поточного стану економічної системи держави та системи внутрішніх факторів впливу, подальших досліджень потребує процес фінансування недостачі державних ресурсів з метою її мінімізації, підвищення ефективності та зниження вартості обслуговування залучених коштів.

За Бюджетним кодексом дефіцитом бюджету в Україні вважають «перевищення бюджетних видатків над доходами із врахуванням різниці між наданими з бюджету та поверненими в бюджет кредитами»[1]. Тобто формується недостача державних фінансових ресурсів, що потребує пошуку відповідних джерел їх залучення. Відповідно, там же зазначається, що «фінансування бюджету - надходження та витрати бюджету, пов'язані із зміною обсягу боргу, обсягів депозитів і цінних паперів, кошти від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), зміна залишків бюджетних коштів, які використовуються для покриття дефіциту бюджету або визначення профіциту бюджету»[1].

У цьому контексті необхідно окремо виділити категорії «фінансування бюджету» та «джерела фінансування (покриття) бюджетного дефіциту». Їх часто зіставляють, що не є абсолютно правильним.

Варто погодитись із думкою Юрія С.І., що фінансування бюджету є ширшим поняттям і уміщує як джерела покриття дефіциту за підсумками року, так і ресурси, спрямовані на підтримку поточної ліквідності та покриття касових розривів [2]. В. Кудряшов зазначає, що замість категорії «фінансування бюджету» (згідно з Бюджетним кодексом) більш обґрунтованим є застосування категорії «фінансування дефіциту бюджету».

До джерел фінансування бюджету відповідно до Бюджетного Кодексу належать:

- 1) внутрішні та зовнішні запозичення,
- 2) кошти від приватизації державного майна,
- 3) продаж цінних паперів, повернення коштів з депозитів та інші вільні залишки бюджетних ресурсів.

[1] Суперечливим питанням є зарахування до джерел покриття показників, що характеризують рух фінансових ресурсів у процесі формування та виконання державного бюджету. З одного боку, за допомогою зростання доходів чи зниження витрат зменшується розмір бюджетного дефіциту. З іншого - можна сказати, що проведення цих дій корегує початкову величину, а не забезпечує додаткові фінансові ресурси для покриття вже сформованої недостачі державних коштів.

Відповідно до Бюджетного Кодексу фінансування бюджету поділяється:

- за типом кредитора,
- за типом боргового зобов'язання. [1]

У практиці діяльності бюджет України зводиться з дефіцитом. Джерела фінансування бюджету за період 2007-2011 років згідно з даними Державної казначейської служби наведено в таблицях 1 і 2 [4-8].

За результатами 2007 року у загальній структурі 69,8% займає внутрішнє фінансування, при чому його основну частину становлять надходження від приватизації та залишки бюджетних коштів. На наявну динаміку вплинули недоотримання коштів від приватизації чи за внутрішніми запозиченнями внаслідок низького попиту на них. Негативним фактором також є зростання співвідношення валового зовнішнього боргу до експорту, що створює додаткові валютні ризики у разі зниження останнього.

З 2008 року формується негативний результат за операціями з цінними паперами та депозитами, що у два рази перевищує розмір внутрішнього фінансування бюджетного дефіциту за цей період. Зовнішні джерела складають 30,6% від загальної суми. Фактором впливу є отримання першої частини кредиту від Міжнародного

валютного фонду в розмірі 3 млрд. спеціальних прав розвитку в розмірі 0,5 млрд. дол.[9]
запозичень і Міжнародного банку реконструкції та

Таблиця 1. Джерела фінансування бюджету за типом кредитора

№	Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1	Внутрішнє фінансування	6 870,97	8 672,48	-9 282,66	17 007,16	8 556,26
	за рахунок банківських позик	-252,50	-255,00	0,00	-132,25	-1,23
	Інше внутрішнє фінансування	1 458,62	25 574,14	44 857,16	50 474,37	22 395,67
	- від приватизації державного майна	2 458,81	482,29	807,85	1 093,39	11 480,31
	- за рахунок залишків коштів на рахунках бюджетних установ	0	-2 377,73	-868,79	-3 573,73	0,67
	Зміни обсягів депозитів і цінних паперів	0	-17 470,00	-50 565,28	-7 159,86	-21 300,34
	Фінансування за рахунок залишків коштів бюджетів	3 206,04	2 718,78	-3 513,59	-23 694,76	-4 018,81
2	Зовнішнє фінансування	2 971,89	3 829,54	44 799,86	47 258,34	14 501,63
	Позики, надані міжнародними організаціями	-401,00	4 943,32	39 995,22	16 098,81	1 263,56
	Позики, надані органами управління іноземних держав	-1 212,38	-1 113,78	-1 236,88	-1 211,94	-661,98
	Позики, надані іноземними комерційними банками	-1,09	0	0,00	15 842,60	796,87
	Інші позики	4 437,08	0	6 041,52	16 528,86	13 103,18
	Зміни обсягів депозитів і цінних паперів	149,28	0	0	0	0
3	Загальне фінансування	9 842,86	12 502,02	35 517,20	64 265,49	23 057,89

Протягом 2009 року джерелом фінансування дефіциту були іноземні позики, здебільшого за рахунок коштів МВФ. У цей період зростання державного боргу склало 67,5% у доларовому еквіваленті проти 73,7% у гривневому. Тобто вище 8 млн. грн. приросту останнє відбулось тільки за рахунок зниження валютного курсу. Зовнішній державний борг зріс на 52,4% в доларовому еквіваленті, в гривневому вираженні приріст становив 58 % відносно попереднього періоду. Негативним фактором є викуп Національним банком ОВДП. Також одним із напрямків використання отриманих ресурсів стала рекапіталізація банків.

У 2010 році питома вага зовнішніх джерел у

загальній структурі становить 73,5 %. На загальну тенденцію зростання вплинуло неповернення бюджетних позик у розмірі більше 30% від планового рівня. До причин підвищення залучення внутрішніх ресурсів належать відшкодування ПДВ за рахунок емісії облігацій внутрішньої державної позики. Одним із напрямків використання було збільшення капіталу НАК «Нафтогаз» та «Укрексімбанку». Наслідком стало зростання витрат на погашення та обслуговування державного боргу, що становлять 5% від загальної структури видатків, частина з яких здійснювалась за рахунок Стабілізаційного фонду [7].

Таблиця 2. Джерела фінансування бюджету за типом боргового зобов'язання

№	Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1	Фінансування за борговими операціями, у т.ч.	4 028,73	27 288,39	89 657,01	97 600,45	35 027,04
1.1	Запозичення	10 499,28	33 316,54	120 961,74	124 275,96	80 654,54
	Внутрішні запозичення	3 572,96	27 118,56	62 782,07	70 031,66	53 403,67
	Зовнішні запозичення	6 926,32	6 197,98	58 179,68	54 244,30	27 250,88
1.2	Погашення	6 470,55	6 028,15	31 304,73	26 675,51	45 627,50
	Внутрішні зобов'язання	2 366,84	3 659,71	17 924,91	19 689,55	32 081,38
	Зовнішні зобов'язання	4 103,71	2 368,44	13 379,82	6 985,97	13 546,12
2	Надходження від приватизації державного майна	2 458,81	482,29	807,85	1 093,39	11 480,31
3	Фінансування за активними операціями, у т.ч.	3 355,33	-15 268,65	-54 947,66	-34 428,34	-22 949,79
3.1	Зміни обсягів депозитів і цінних паперів	149,28	-17 470,00	-50 565,28	-7 159,86	-21 354,00
3.2	Зміни обсягів готівкових коштів	3 206,04	341,05	-4 382,39	-27 268,48	-1 595,79
3.3	Фінансування за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку	0,00	1 860,30	0,00	0,00	0,00
4	Загальне фінансування	9 842,86	12 502,02	35 517,20	64 265,49	23 557,56

*Сформовано на основі даних [4-8]

У 2011 році у структурі джерел фінансування також переважають зовнішні запозичення, хоча їхня питома вага зменшилась до 63%. Ця політика призвела до зростання боргової залежності держави. До напрямків використання позикових ресурсів необхідно внести погашення дефіциту та державного боргу, збільшення капіталу «Нафтогазу», «Ощадного банку», «Родовід Банку» та «Укргазбанку». Ця політика привела до зростання витрат, пов'язаних з державним боргом на 62,9% порівняно з попереднім періодом.

За результатами аналізу доцільно зазначити покращення співвідношення між розмірами запозичень та погашень. Якщо у 2008 році отримані кошти перевищували розмір їх повернення у 5,5 рази, то у 2011 році воно становить 1,8 рази. 2007 та 2008 роки характеризувались переважанням у загальній структурі середньо (96,5 %) та довгострокових (64,4 %) зобов'язань відповідно. У 2009 році при 71,7% довгострокового боргу близько 20% займають короткострокові цінні папери, що на фоні підвищення середніх ставок доходності по ОВДП до 27,7% річних при первинному розміщенні вказує на різку недостачу фінансових ресурсів [10]. До негативних факторів варто зарахувати той факт, що більше половини ОВДП знаходиться у власності НБУ. Ця політика вимушеного залучення ресурсів на короткий період при зростаючій вартості обслуговування призвела до ризику формування облігаційної піраміди та очікування можливого дефолту за державними зобов'язаннями.

У 2010 році, коли спостерігався найвищий дефіцит бюджету, темп зростання для внутрішніх позик склав 19,6 рази проти 7,8 для зовнішніх запозичень. Частково це є вигідним для економіки, оскільки знижуються курсові ризики та залежність від зовнішніх кредиторів. 2010 рік характеризується наявністю у загальній структурі залучених ресурсів 32,7% короткострокових та 48,3% середньострокових позик, що створює додатковий тиск на майбутні бюджети в частині обслуговування та погашення державного боргу: у тому числі 29,2% короткострокових зобов'язань від загальної величини зовнішнього боргу. За даними Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень, фактором впливу на зростання дефіциту став випуск ОВДП для відшкодування заборгованості по ПДВ понад встановлений бюджетом рівень.

Як позитивний фактор, варто назвати зростання питомих ваг внутрішніх запозичень на фоні зменшення загального дефіциту у 2011 році. До негативних рис зараховуємо зростання у складі внутрішнього фінансування кредитів Національного банку через викуп на фінансовому ринку облігацій внутрішньої державної позики. Різкий темп приросту можна розглядати як ознаку прихованої емісії. Позитивним фактором є поступове зменшення різниці між розміром запозичень і погашень. Напрямами використання позичених ресурсів виступали фінансування загального фонду бюджету, погашення існуючого боргу, поповнення статутного капіталу НАК «Нафтогаз» та інших банків. Видатки на обслуговування державного боргу становили 23 134,4 млн. грн. [8] і зросли на 48,9% порівняно з попереднім періодом. За результатами 2011 року зменшився розмір державних зовнішніх запозичень, але при цьому зросли витрати на його погашення та обслуговування.

Щодо надходжень від приватизації державного майна, то у 2008 році вони становили біля 20% від попереднього періоду. 2009 та 2010 роки

характеризувались приростами в 67,5% та 35% відповідно. У загальній динаміці різко виділяється продаж «Укртелекому» за 10,575 млрд. грн. [11], що становило 44,89% від суми загального фінансування дефіциту у 2011 році. Тобто, враховуючи від'ємний результат за активними операціями, фактично майже половина недостачі державних ресурсів було профінансовано приватизаційними коштами. На це співвідношення вплинуло зменшення державних запозичень на 64% порівняно із попереднім періодом.

Від'ємний результат за активними операціями у загальній структурі фінансування бюджету спостерігається протягом останніх 4 років. З одного боку він не виступає прямо дефіцитом державного бюджету, з іншого - є фактором зростання внутрішніх чи зовнішніх запозичень в умовах зростаючого бюджетного дефіциту. Найбільш негативним у цьому аспекті є 2009 рік, коли від'ємний результат більш ніж на 50% перевищував суму бюджетного фінансування дефіциту.

За результатами першого кварталу 2012 року державний бюджет України виконано з профіцитом у розмірі 978,5 млн. грн. З метою його фінансування проведено позик на 23,7 млрд. грн., з яких на зовнішньому ринку залучено 0,7 млрд. грн., одночасно погашення боргу становило 10,7 млрд. грн. Відповідно, фінансування бюджету за борговими операціями за даний період становило 12,9 млрд. грн. Сума приватизаційних надходжень становила більше 4 млрд. грн., або 40% від річного планового показника за рахунок продажу акцій шести обленерго.[12]

При виборі окремих способів регулювання чи джерел покриття бюджетного дефіциту необхідно враховувати окремі позитивні та негативні наслідки їх залучення.

Ефективне використання позикових ресурсів в умовах стабільної економічної системи приводить до створення додаткового продукту, за рахунок якого проводиться обслуговування боргу. Кризова ситуація змушує державні органи збільшувати ставки по цінних паперах з метою стимулювання попиту, підвищує боргові ризики. Високий приріст суми запозичень негативно впливає на економічну ситуацію та сповільнює вихід з фази кризи чи рецесії.

При виборі між зовнішніми та внутрішніми джерелами необхідно враховувати, що держава володіє важелями впливу на внутрішніх кредиторів, це полегшує реструктуризацію та управління заборгованістю.

При оцінці подальших перспектив використання також варто врахувати, що іноземні позики виступають припливом додаткових коштів в економічну систему, збільшуючи грошову масу і, відповідно, повинні мати інвестиційне спрямування. Водночас внутрішні ресурси при залученні до державного фінансування тільки змінюють власника, не впливаючи на загальний об'єм грошової маси. Обслуговування заборгованості має інший ефект: виплати іноземним власникам покидають країну, обслуговування внутрішнього боргу збільшує виплати на користь резидентів країни, підвищуючи їх дохід та дозволяючи отримати додатковий прибуток, вкладаючи ресурси в національну економіку.

Щодо вибору джерел покриття дефіциту чи страхування валютних ризиків, цікавим є спроби Росії чи Китаю проводити емісію облігацій зовнішньої позики в національній валюті.

Розмір приватизаційних ресурсів обмежується визначеним переліком об'єктів, що залучені до

державної програми приватизації на відповідний рік. Звичайно, ресурси, отримані цим шляхом, поверненню не підлягають (випадки реприватизації практично відсутні), але паралельно необхідно оцінювати недоотриману вигоду у вигляді очікуваних прибутків суб'єктів господарювання. Необхідним є формування обґрунтованого плану приватизації державних об'єктів на відповідний період. При цьому слід урахувати, що невиконання планових показників вимагає вимушеного залучення позикових ресурсів, часто на неефективних умовах.

При виборі джерела залучення фінансових ресурсів доцільно застосовувати методи кореляційно-регресійного аналізу для виявлення впливу окремих факторів та імітаційного моделювання з метою прогнозування можливих наслідків. Для України властиве уповільнене реагування на зміну зовнішніх умов, що приводить до поглиблення кризової ситуації.

Оцінка потенційної ефективності від використання певного виду джерел фінансування повинна враховувати етап циклічного розвитку економічної системи. У кризовий період нестача фінансових ресурсів є більш критичною, необхідність та терміновість залучення впливатиме на вартість обслуговування.

Фактором впливу є непрозорість державних фінансів, що не сприяє відповідальності органів влади за результати прийнятих рішень та приводить до нерозуміння суб'єктами господарювання окремих дій (особливо у фіскальній сфері), що негативно позначається на доходах бюджету.

У разі використання позикових ресурсів переважно забезпечується фінансування соціальних статей, що часто вважають перекиданням боргового тягаря на наступні періоди. Тому водночас необхідно враховувати соціальний аспект. Позикові джерела створюють додаткове навантаження на доходи окремого громадянина. А коригування розміру дефіциту переважно відбувається через збільшення податкового навантаження або скорочення чи уповільнення зростання соціальних видатків.

Державна політика у сфері фінансування бюджету привела до зростання залежності від іноземних кредиторів: у структурі заборгованості за інструментами на початок квітня 2012 року 56% становлять кредити. Варто звернути увагу на шляхи збільшення частки внутрішніх ресурсів, що дасть можливість перерозподілити ризики, які стосуються обслуговування чи погашення державного боргу. Фактором впливу повинно стати підвищення

відкритості фондового ринку. Одним із варіантів є полегшення доступу на ринок ОВДП для юридичних та фізичних осіб. Цьому сприятиме розвиток ринкової інфраструктури та, зокрема, системи небанківських фінансово-кредитних установ.

До заходів оптимізації належить підвищення ліквідності державних облігацій, у тому числі через розвиток вторинного ринку. Але при цьому слід уникати подальшого зростання питомої ваги короткострокових зобов'язань у загальній структурі, оскільки наявні 25,8% створюють додатковий тиск на державний бюджет. Також доцільно знизити участь держави у якості гаранта заборгованості внутрішніх суб'єктів господарювання перед кредиторами. Гарантований державою борг становить 23,2%, з яких 89% – зовнішні позики.

Використання приватизаційних ресурсів у якості джерела фінансування бюджетного дефіциту дозволяє отримати грошові кошти без вимоги їх повернення. Внесення окремих підприємств до переліку об'єктів приватизації повинно здійснюватись з індивідуальним підходом (що підтверджується Державною програмою приватизації на 2012-2014 роки) з детальним обґрунтуванням напрямків цільового використання отриманих фінансових ресурсів та встановлення системи відповідальності за їх недотримання.

На низьку ефективність державної політики вказує від'ємний результат за активними операціями. Вкладення в цінні папери та на депозити проводились в умовах гострого дефіциту фінансових ресурсів та їх залучення за рахунок позикових джерел. Це призвело до зростання витрат на обслуговування державного боргу, частина з яких не компенсується за рахунок додатково отриманого продукту.

З метою удосконалення бюджетної політики необхідно визначити систему критеріїв оцінки ефективності використання фінансових ресурсів за джерелами їх залучення. Але для цього необхідне чітке цільове спрямування коштів, тобто залучення повинно проводитись під конкретні інвестиційні проекти або статті бюджетних витрат. Це дасть можливість оцінити отриманий результат. Підвищення ефективності потребує система контролю за дотриманням цільового використання залучених ресурсів.

Бюджетна політика у цій сфері повинна бути спрямована на зниження бюджетного дефіциту та забезпечення найбільш ефективного використання залучених ресурсів з метою покращення соціально-економічного стану держави.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [Текст] // Відомості Верховної Ради.-2010.- №50-51
2. Фінанси [Текст] : підручник / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко, І. В. Зятковський, О. П. Кириленко.] — К.: Знання, 2008. — 611 с.
3. Кудряшов, В. Финансирование дефицита государственного бюджета [Текст] / В. Кудряшов // Экономика Украины. – 2008. – № 4.
4. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2007 рік. [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147445>
5. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2008 рік. [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147461>
6. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2009 рік. [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147457>
7. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2010 рік. [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147453>
8. Річний звіт про виконання державного бюджету за 2011 рік. [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147449>
9. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2008 // [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. Офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1462353>
10. Результати розміщення облігацій внутрішньої державної позики [Електронний ресурс] / Національний Банк України. Офіційний

-
- веб-сайт. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Fin_rup/Rynok_kap/
11. ФДМУ та ТОВ "ЕСУ" підписали договір купівлі-продажу акцій ВАТ „Укртелеком” [Електронний ресурс] / Фонд державного майна України. Офіційний веб-сайт. - Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/ukr/news_big.php?id=8359
 12. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень-березень 2012 року [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=336280&cat_id=77440
 13. Вахненко, Т. Політика державних запозичень та управління корпоративним боргом в умовах фінансової кризи [Текст] / Т. Вахненко // Економіст. - 2009. - № 3.
 14. Гладченко, Л. П. Бюджетний дефіцит: джерела і механізм фінансування [Текст] / Л. П. Гладченко // Ринок цінних паперів України. - 2003. - № 4-5. - С.15-25.

РЕЗЮМЕ

Футерко Александра

Финансирование бюджета в условиях трансформационной экономики Украины

Определена сущность и структура финансирования государственного бюджета согласно действующему законодательству. Рассмотрена динамика источников финансирования бюджетного дефицита в разрезе отдельных видов кредиторов и долговых обязательств. Предложены отдельные мероприятия по повышению эффективности использования источников финансирования бюджетного дефицита.

RESUME

Futerko Oleksandra

Financing of the budget in terms of transformation of the economy of Ukraine

Determine the nature and structure of the financing of the state budget according to the current legislation. The dynamics of the financing of the budget deficit in the context of certain types of creditors and debt. Proposed some measures to improve the efficiency of the sources of financing the budget deficit.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2012 р.

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК ОСНОВА ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОГО ПОСТ-АУДИТУ

Розглянуто особливості системи управління ризиками при здійсненні митного пост-аудиту.

Ключові слова: митний контроль, митний пост-аудит, ризики.

Пріоритетними завданнями, які постали перед провідними країнами світу, у тому числі і перед Україною є введення в дію системи управління ризиками як основи спрощення митного пост-аудиту. Позитивним наслідком та ознаками такого спрощення є зменшення кількості митних формальностей і скорочення часу митного оформлення, у результаті чого збільшується кількість суб'єктів ЗЕД та відбувається постійне зростання обсягів експортно-імпорتنних операцій як у грошовому, так і у кількісному втіленні. Негативним наслідком спрощення митного контролю є збільшення ймовірності порушень митного законодавства з боку суб'єктів ЗЕД та підвищення навантаження на посадових осіб митних органів. За такої ситуації виникає необхідність якісного переходу від суцільного відбору об'єктів митного контролю до вибіркового.

Проблематиці управління ризиками в системі митного контролю присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: А.Войцещук, С. Коноваленко, Б. Мороз, П. Пашко, І. Співак, С. Терещенко та ін. Однак, за умов поглиблення євроінтеграційних процесів та розвитку міжнародної торгівлі тематика ризиковості митного простору набуває особливої актуальності та потребує подальших ґрунтовних досліджень.

Метою роботи є обґрунтування необхідності використання системи управління ризиками при здійсненні митного пост-аудиту; дослідження та класифікація основних критеріїв ризиків, які слід використовувати при відборі об'єктів митного контролю і визначенні його глибини.

Головними цілями системи управління ризиками є:

- практична реалізація положень статті 363 Митного кодексу України «Діяльність митних органів з оцінки та управління ризиками»;
- підвищення ефективності роботи митних органів під час митного контролю та митного оформлення за рахунок упровадження методів управління ризиками, у тому числі - аналізу ризиків із використанням інформаційних технологій;
- встановлення єдиного підходу до здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками в митній службі України.

Інформація про застосування системи управління ризиками, використання методів управління ризиками є головним інструментом, який застосовується у всьому світі для забезпечення вибіркового митного контролю та підвищення його ефективності [1].

Статтею 320 Митного кодексу України [2]

передбачено, що під час проведення митного контролю, форми та обсяг контролю, достатнього для забезпечення додержання законодавства України з питань державної митної справи та міжнародних договорів України при митному оформленні, обираються на підставі результатів системи управління ризиками. Оцінка ризику здійснюється шляхом перевірки електронної копії декларації за допомогою автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (АСАУР). Модуль АСАУР – це модуль, що входить до складу автоматизованої системи митного оформлення товарів та інших предметів і забезпечує роботу АСАУР під час митного оформлення товарів.

Так у період січня-травня 2012 року за результатами застосування АСАУР було сформовано форми контролю по 59 % митних декларацій у режимі імпорту. З них по 20 % було сформовано форми митного контролю, що передбачали проведення митного огляду. Інша частина форм митного контролю передбачає лише перевірку документів, поданих для здійснення митного оформлення. Щодо митного режиму експорту, то за результатами застосування АСАУР протягом цього періоду було здійснено форми контролю по майже 4 % митних декларацій. При цьому по 3,5 % з них передбачалось здійснення митного огляду. Такий підхід дозволяє підтримувати баланс між сприянням міжнародній торгівлі та захистом економічних інтересів держави (табл.1).

З метою уникнення суб'єктивного відбору об'єктів перевірки з боку митних органів слід використовувати об'єктивну систему критеріїв ризиків, які б вказували на ступінь та глибину митного контролю, необхідного для застосування до того чи іншого декларанта. Перевагами запровадження системи управління ризиками при здійсненні митного контролю є: економія трудових ресурсів митних органів, економія фінансових витрат, у яких є потреба при проходженні усіх процедур митного контролю [4, с. 28].

Сукупність джерел ризиків митного пост-аудиту доцільно розглядати після визначення об'єкта контролю митних органів. У загальному плані до об'єктів митного контролю можна зарахувати – товари, транспортні засоби, товарно-супровідні документи, маршрут перевезення товару, перевізника, експортера та імпортера тощо.

За певних умов, при декларуванні товарів у відповідні митні режими, можливе зменшення ставок мита або звільнення від оподаткування. Також джерела ризиків виникають при декларуванні недостовірного коду товару за товарною номенклатурою, що у свою

чергу є спробою ухилення від оподаткування.

Джерелами ризику митного контролю може виступати і транспортний засіб, що перевозить товар.

Перевізник як особа (юридична чи фізична), відповідальна за перевезення товару від продавця до покупця, може бути джерелом ризику при наявності порушень митних правил у минулому, здійсненні перевезень на орендованому транспортному засобі тощо. Окрім того, джерелом ризику може бути безпосередній виконавець перевезення – водій, у випадку, коли його професійна підготовка не дозволяє виконати свої обов'язки у повному обсязі. Також цей вид ризику може виникати через відсутність інформаційної підтримки перевезення.

Ризики товарно-супровідних документів є певною сукупністю ризиків, що має суб'єктивну природу

Таблиця 1. Структура форм митного контролю, сформована за допомогою автоматизованої системи аналізу та управління ризиками за січень-травень 2012 року [3].

Види ЗЕД	Огляд	Перевірка документів	Загальна селективність
Імпорт	20 %	39 %	59 %
Експорт	3,5%	0,2 %	3,7 %

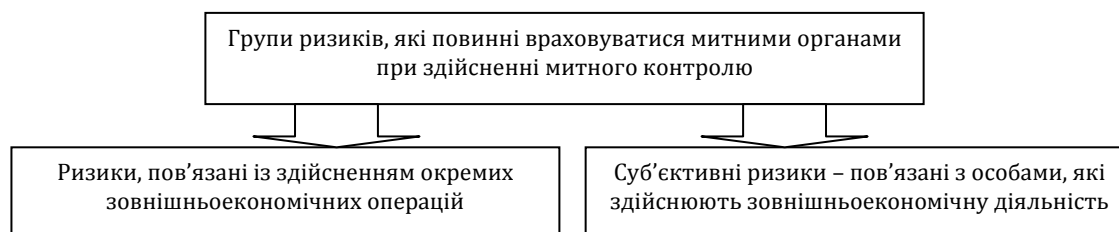


Рис. 1. Класифікація ризиків за групами об'єктів митного контролю*

* Складено автором за [4].

У групі ризиків, пов'язаних зі здійсненням окремих зовнішньоекономічних операцій, доцільно розглядати основні індикатори:

- товари, об'єми ввезення яких за даними митної статистики України значно перевищують об'єми їх вивезення за даними митних статистик країн-контрагентів;
- товари, щодо яких є інформація про відсутність виробництва або товари, виробництво яких є нехарактерним для певної країни;
- різниця між брутто і нетто вагою товарів, що перевозяться, відмінна від загальноприйнятої;
- заявлена митна вартість товарів значно відрізняється від ціни ідентичних чи подібних (аналогічних) товарів при їх увезенні на митну територію України [5, с. 111].

Інструменти мінімізації ризиків слід використовувати при перевірці як достовірності визначення митної вартості, країни походження товару, класифікації товару відповідно до УКТЗЕД, так і операцій, пов'язаних з можливою контрабандою, приховуванням товарів, перевезенням товарів, які по факту не відповідають документам. До групи ризиків за особами, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, слід відносити ідентифікатори, що характеризують кожну конкретну особу, яка містить ознаки сумнівності або навпаки може підпадати під спрощену митну процедуру.

Таким чином критерії ризиків за особами, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є

походження та є наслідком умисних чи не умисних дій усіх чи окремих учасників зовнішньоторговельної операції.

Досліджуючи основні групи ризиків, можна запропонувати їх класифікацію, яка б базувалася на сталих критеріях, які на практиці слід використовувати при здійсненні відбору об'єктів митного контролю, його форми та обсягу.

В основу класифікації ризиків, які слід урахувати при здійсненні контрольних заходів митними органами, візьмемо наступні об'єкти митного контролю: здійснення окремої операції, у якій можна виділити конкретні сумнівні ознаки, та безпосередньо самого суб'єкта ЗЕД, якого можна характеризувати за певними сумнівними ознаками (рис. 1).

загальними та вказують на необхідність поглибленого контролю безпосередньо конкретного декларанта, незалежно від здійснюваної ним операції, а критерії щодо ризиків, пов'язаних із здійсненням окремих зовнішньоекономічних операцій, вказують на конкретну сумнівну ознаку операції, на яку слід звернути підвищену увагу.

Отже, основним інноваційним методом при здійсненні митного пост-аудиту є система ризиків ідентифікації сумнівних операцій та сумнівних декларантів. Застосування комплексної системи об'єктивних критеріїв ризиків при здійсненні митного контролю забезпечує якісний відбір об'єктів перевірок в умовах переходу від суцільного до вибіркового митного контролю. Доцільність застосування необхідної глибини митного контролю до того чи іншого декларанта дає змогу спростити митні процедури, скоротити час проходження митного кордону та значно зменшити навантаження на трудові ресурси митних органів.

Застосування системи управління ризиками дозволить підвищити ефективність митного пост-аудиту шляхом зосередження уваги на найбільш ризикованих переміщеннях. Адже основна мета використання системи управління ризиками – це забезпечення якісної вибіркової митного пост-аудиту, прискорення митного оформлення товарів і транспортних засобів для добросовісних підприємств та зосередження уваги на суб'єктах ЗЕД, що становлять ризик повноти здійснення митного контролю.

Список літератури

1. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI (редакція від 21.07.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/ed20120721>
3. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками в митній службі України [Текст] : звіт ДМСУ про базове відстеження результативності наказу Міністерства фінансів України від 24.05.2012 № 597.
4. Терещенко, С. С. Правова основа формування системи аналізу ризиків як інструменту вдосконалення технології здійснення митних процедур [Текст] / С. С. Терещенко, С. В. Галько // Митна безпека. Серія «Право». – 2010. – № 2. – С. 26-36.
5. Мороз, Б. І. Деякі аспекти розвитку системи аналізу ризиків порушення митного законодавства / Б. І. Мороз, С. М. Коноваленко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2011. – № 17. – С. 109-114.

РЕЗЮМЕ

Харкавийй Николай

Анализ управления рисками как основа осуществления таможенного пост-аудита

Рассмотрены особенности системы управления рисками при осуществлении таможенного пост-аудита.

RESUME

Harkavyu Mykola

Analysis of risk management as a basis for the customs post-audit

The features of the risk management system at the customs post-audit.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

КОНТРОЛЬ БЮДЖЕТНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ

У статті розглядаються проблеми у сфері підвищення контролю результативності і ефективності реалізації цільових програм. Робиться висновок про необхідність розробки підходів до формалізованого подання, створення інструментальних засобів моніторингу виконання бюджетних цільових програм.

Ключові слова: бюджетні цільові програми, контроль, ефективність.

Особливе місце в контролі за витрачанням бюджетних коштів належить нагляду за реалізацією різного роду цільових національних (державних) програм. Однак аналіз свідчить про те, що вони виконуються з низькою результативністю і ефективністю. Головні проблеми в цій сфері такі: 1) витрати на реалізацію низки цільових програм не відповідають можливостям бюджету протягом усього строку їх реалізації; 2) частина цільових програм не містить конкретних програмних заходів, строків і оцінки можливих результатів їх реалізації; 3) в окремих програмах відсутні кількісні показники ефективності і необхідні програмні показники за роками реалізації; 4) немає дієвого механізму здійснення моніторингу й контролю за реалізацією програми.

Упродовж усього процесу реалізації програми різні державні органи контролюють хід її виконання. Експертиза здійснюється робочою групою, що формується на конкурсній основі з незалежних експертів. Оскільки сторонні експерти запрошуються на нетривалий час, то їх оцінки здебільшого формуються на основі загальних відомостей, звітів про виконання і зовнішніх ознак результатів. Відтак про їх глибокий аналіз говорити не доводиться. Більше того, результати експертних оцінок мають суто суб'єктивний характер.

За результатами експертних перевірок адміністрація програми приймає рішення про її корегування, розвиток чи доцільність продовження реалізації, однак воно не завжди адекватне реальному стану справ. Через масштабність цільових програм керівникам доводиться напружувати рішення на інтуїтивному рівні, внаслідок чого в процес управління реалізацією закладаються погрішності і неточності.

Таким чином, наявні проблеми у сфері підвищення результативності і ефективності реалізації цільових програм свідчать про необхідність розробки підходів до формалізованого подання, створення інструментальних засобів моніторингу їх виконання [1].

Проблематикою контролю бюджетних цільових програм займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як І. Баранова, О. Барановський, І. Басанцов, В. Бурцев, М. Васильєва, К. Захаров, О. Козирін, Є. Мних, В. Родіонова, В. Симоненко, С. Степашин, І. Стефанюк, М. Столярів, І. Чугунов, В. Шевчук, С. Шохін та ін.

Мета статті полягає в розробці пропозицій щодо удосконалення контролю бюджетних цільових програм в Україні.

Формалізацію програми пропонується здійснювати таким чином. Спочатку програма розпізнається з

використанням сучасних методів теорії розпізнавання образів у сукупності з програмним інструментарієм. Результатом є таблиця цілей, завдань і заходів. Далі, завдяки застосуванню методів економіко-математичного моделювання, таблиця перетворюється в дерево цілей, яке відображає цілі, яких необхідно досягти в процесі реалізації програми. При цьому дерево цілей показує зв'язок між цілями програми, завданнями і заходами, передбаченими для виконання. Таким чином, формалізація цільової програми дає математичну модель соціально-економічного розвитку окремих секторів економіки, за допомогою якої можна будувати, а потім відслідковувати всі етапи реалізації програми. Така модель забезпечує якісний моніторинг і швидку оцінку на будь-якому з етапів реалізації програми, тобто виявлення помилок і своєчасне їх усунення. Крім того, подібна модель показує ступінь завершеності на будь-якому з етапів реалізації програми. Побудована модель за необхідності дозволяє змінювати чи динамічне підключення нових цілей програми. Для формалізованого подання цільової програми зручно використовувати дерево цілей, де всі елементи пов'язані в строгу ієрархію відносинами супідрядності [1].

Викликає зацікавлення здійснений К. Захаровим детальний аналіз підходів до визначення ефективності бюджетних цільових програм [2]. Цей дослідник зазначає, що ефективність можна визначати за допомогою таких методів оцінки:

- метод аналізу витрат і вигід (соціальних ефектів чи результатів);
- метод аналізу витрат і результативності;
- метод урахування показників доходів майбутніх періодів;
- метод інтегральної оцінки, що враховує вагові значення, напрями реалізації програми;
- метод додавання ефектів від реалізації програми.

Запропонований К. Вейсом і М. Скривеном *метод аналізу витрат і вигід (CBA – cost-benefit analysis)* [3] полягає в порівнянні вигід (соціальних ефектів чи результатів), оцінюваних у грошовому виразі, які виникають при реалізації бюджетних видатків за конкретним напрямом, і здійснених витрат. Цей метод має два варіанти. Перший оцінює ефект (отримані чисті вигоди) у короткостроковому періоді за формулою:

$$NBst = B - C,$$

де $NBst$ — короткострокові чисті поточні вигоди (short-term net present benefit);

B – вигоди (соціальний ефект чи результат) у поточному періоді;

C – бюджетні видатки в поточному періоді.

Другий варіант передбачає оцінку довгострокового ефекту від реалізації цільової програми за формулою:

$$NB_{it} = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+d)^t},$$

де NB_{it} – довгострокові чисті поточні вигоди (long-term net present benefit);

B_t – вигоди (соціальний ефект чи результат) у момент часу t ;

C_t – бюджетні видатки на момент часу t ; d – ставка дисконтування.

Метод аналізу витрат і результатів (cost effectiveness analysis – CEA), запропонований М.Петоном, подібний до методу аналізу витрат і вигід, містить формулу:

$$\frac{C}{E} = \frac{\text{Витрати програми}}{\text{Соціальний результат (ефект)}}.$$

В. Косов, В. Лівшиць, А. Шахназаров розробили методичні рекомендації з оцінки ефективності інвестиційних проектів [4, с.421], пізніше П. Віленський спільно з В. Лівшицем і С. Смоляком допрацювали цей метод [5, с.1104]. У межах цього підходу при оцінці ефективності програми мають братися до уваги основні показники доходів майбутніх періодів:

$ЧД$ – чистий дохід; $ЧДД$ – чистий дисконтований дохід від реалізації програмних заходів; $ВНД$ – внутрішня норма дохідності заходів; $СОВ$ – строк окупності витрат на реалізацію програми; $ПФ$ – потреба в додатковому фінансуванні; $ІД$ – індекс дохідності у форматі рентабельності.

Кожен з цих показників має власну формульну оцінку, яка відображена в науковій літературі з економічного аналізу. Так *чистий дохід (Net Value, NV)*, що зветься накопиченим ефектом, визначається як:

$$ЧД = \sum \Phi t,$$

де додавання враховує всі кроки передбачуваного періоду; Φt – грошовий потік (урахування часу залежності грошових надходжень від платежів при реалізації програми чи проекту).

Одним з головних показників ефективності програми є *чистий дисконтований дохід (Net Present Value, NPV)* – накопичений за розрахунковий період дисконтований ефект, що розраховується за формулою:

$$ЧДД = \sum \Phi t \cdot \text{Е}^{-t}.$$

Два ці показники дають оцінку перевищення сумарних грошових надходжень над сумарними витратами для відповідної програми. Крім того, на думку П. Віленського, В. Лівшиця і С. Смоляка, якщо чистий дисконтований дохід позитивний, то програма чи проект ефективні, при цьому чим більше ЧДД, тим ефективніша розробка.

М. Афанасьєв і І. Кривошов розробили власний метод визначення ефективності цільових програм на основі інтегральної оцінки, що враховує вагові значення напрямку реалізації програми. Ними запропонована шкала напрямів оцінки, в якій ключовими є показники

оцінки досягнення цілей і виконання поставлених завдань [6, с. 87], що дозволить, на їх думку, сформувати більш об'єктивне уявлення про якість програми і приймати корегуючі рішення про її реалізацію.

Шкала оцінки якості містить усі основні аспекти підготовки, реалізації і оцінки програми, а також вагові значення того чи іншого напрямку програми. Ваги відображають його пріоритети і можуть варіюватися відповідно до їх змін.

Напрями оцінки ефективності програм М. Афанасьєвим і І. Кривошовим сформовані на основі практики оцінки доповідей про результати і основні напрями діяльності суб'єктів бюджетного планування в Російській Федерації, матеріалів Світового банку і рейтингової оцінки програм Адміністративно-бюджетного управління США. Вони містять: цілі і завдання програми; планування заходів; управління і моніторинг; результативність і ефективність. Кожен із цих напрямів має свою вагову оцінку, виражену в балах від 0 (мінімум) до 5 (максимум). Згідно з вищезазначеною класифікацією напрямів оцінки, а також їх вагових значень (вага напрямку визначається індивідуально для кожної програми), пропонується інтегральна оцінка ефективності програми:

$$\text{Інтегральна оцінка} = \sum \left(\frac{\text{вага}}{\text{напряму}_i} \times \frac{\text{оцінка}}{\text{напряму}_i} \right),$$

де i – напрям оцінки.

Крім того, М. Афанасьєв і І. Кривошов передбачають розробку оцінних таблиць, що містять визначення кожного напрямку програми з аналізом поточного стану його реалізації, а також критерії для мінімізації неадекватної оцінки того чи іншого напрямку.

Для успішної реалізації, а також досягнення генеральної мети програми необхідно планомірно забезпечувати досягнення всіх цілей програми. У кожній меті програми є завдання, які вирішуються заходами. Заходи при цьому є вимогами, а проекти – пропозиціями. Тобто проекти подаються на розгляд комісії, і ті з них, які задовольняють вимоги, підключаються до програми і ухвалюються до виконання.

Таким чином, формалізація програми дає модель, за допомогою якої можна побудувати, а потім відстежувати всі етапи реалізації програми. Така модель забезпечує якісний моніторинг і швидку оцінку на будь-якому з етапів реалізації програми, тобто виявлення помилок і своєчасне їх усунення. Крім того, подібна модель показує ступінь завершеності на будь-якому з етапів реалізації програми. Побудована модель за необхідності дозволяє змінювати цілі чи динамічне підключення нових цілей програми [1].

Одним з методів оцінки ефективності бюджетних витрат, пов'язаним з приведенням до єдиного показника як витрат, так і результату, є *метод оцінки зміни потреб*, який передбачає розрахунок ефективності бюджетних витратків, спираючись на відношення зміни стану задоволення потреб жителів у бюджетній послугі до зміни бюджетних витратків на її надання [7]:

$$Еф = ((Ut - Ut-1) / Ut-1) / ((Pt - Pt-1) / Pt-1),$$

де Ut – рівень задоволення потреб жителів в i -ій бюджетній послугі в поточному фінансовому році; $Ut-1$ – рівень задоволення потреб жителів у i -ій бюджетній послугі в попередньому фінансовому році; Pt – бюджетні витрати на надання i -ої бюджетної послуги в поточному

фінансовому році; $Pt-1$ – бюджетні витрати на надання і-ої бюджетної послуги в попередньому фінансовому році.

При цьому ефективним буде визнане таке витрачання бюджетних коштів, за якого ступінь задоволення суспільства зростає більшою мірою, ніж збільшуватимуться бюджетні видатки.

А показником бюджетної ефективності цільової програми є чистий дисконтований дохід (NPV) – накопичений дисконтований ефект за період реалізації програми, що характеризує перевищення сумарних грошових надходжень над сумарними витратами і зменшення обсягів надходжень до бюджету, пов'язаних з реалізацією програми [9]:

$$NPV = \sum_{m=1}^T \Phi_m \times a_m(E),$$

де T – тривалість реалізації програми, років;

$$\Phi_m = D_m - Z_m,$$

де D_m – обсяг грошових надходжень; Z_m – обсяги платежів з бюджету, а також зменшення обсягу надходжень до бюджету, пов'язаних з реалізацією програми, за m -й рік її реалізації; $a_m(E)$ – коефіцієнт дисконтування.

Для визнання програми ефективною (з точки зору вкладання бюджетних коштів) необхідно, щоб NPV програми був позитивним.

При цьому ступінь соціально-економічної ефективності програми (одиниця ефекту/одиниця витрат) можливо визначити як відношення сумарного показника планованих ефектів (збитків) від впливу програми на сфери життєдіяльності до витрат на її реалізацію:

$$E = \frac{\sum_{m=1}^T \Phi_m \left(\sum_{n=1}^N E_n \right) m}{\sum_{m=1}^T Z_m},$$

де E – суспільна (соціально-економічна) ефективність програми за T років за N показниками (наприклад, $n=1$ – ефект від економії вільного часу населення; $n=2$ – поліпшення матеріального стану тощо); E_n – прогнозні ефекти (збитки) по кожному з показників протягом T років реалізації програми; $m = 1...T$ років – період реалізації програми; Z_m – витрати на розробку і реалізацію програми за m -й рік.

Список літератури

1. Кочкаров, Р. А. Управление реализацией, формализация и мониторинг целевых программ [Текст] / Р. А. Кочкаров // Известия ТРТУ. Тематический выпуск "Перспективные системы и задачи управления". – Таганрог: ТРТУ, 2006. – № 3. – С.127-128.
2. Захаров, К. Е. Оценка эффективности бюджетных целевых программ в реализации государственного финансового контроля [Текст] / К. Е. Захаров // Академия бюджета и казначейства. Финансовый журнал. – 2010. – № 3 – с. 117-126.
3. Scriven, M. The Logic of Evaluation / M. Scriven. – Inverness, CA: Edgepress, 1980 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jakemachina.com/OSSA/pdf/850_Scriven.pdf.
4. Коссов, В. В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст] / В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. — М.: Экономика, 2000. – 421 с.
5. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика [Текст] : учеб. пособие / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. — М.: Дело, 2008. – 1104 с.
6. Афанасьев, М. П. Модернизация государственных финансов [Текст] / М. П. Афанасьев, И. В. Кривоогов. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008. – С.87.
7. Галансков, Е. В. Некоторые аспекты совершенствования государственного финансового контроля региональных целевых программ [Текст] / Е. В. Галансков // Региональные проблемы. – 2009. – № 12. – С.101.
8. Галансков, Е. В. Региональные целевые программы: от государственного финансового контроля к государственному аудиту [Текст] / Е. В. Галансков // Власть и управление на Востоке России. – 2009. – № 2. – С.13-14.
9. Васильева, М. В. Совершенствование управления экономикой регионов на основе формирования эффективной системы

При оцінці суспільної (соціально-економічної) ефективності програми використовується інтегральна оцінка, що враховує очікувані при її реалізації позитивні і негативні (збитки) ефекти.

Підвищення ефективності системи фінансово-бюджетного контролю передбачає: завершення формування ефективної системи фінансово-бюджетного контролю; підвищення ефективності і якості бюджетного менеджменту, в тому числі на рівні зовнішнього і внутрішнього контролю, що здійснюється головними розпорядниками бюджетних коштів (організацію методологічного забезпечення систем внутрішнього контролю, що містить розробку стандартів і форм звітності внутрішнього аудиту; розширення практики аудиту ефективності в регіонах; розробку на державному рівні критеріїв доцільності організації самостійних органів зовнішнього і органів внутрішнього фінансово-бюджетного контролю на регіональному і місцевому рівнях і врегулювання порядку створення і організації діяльності муніципальних контрольно-рахункових органів на основі сформульованих принципів; надання контрольно-рахунковим органам права законодавчої ініціативи [9].

Неефективне використання державних фінансових ресурсів значною мірою зумовлене відсутністю його належної оцінки. Відтак необхідно розробити показники, що оцінюють ефективність використання бюджетних ресурсів, охоплених фінансовим контролем. Однак оцінку результативності бюджетних видатків можна визнати обґрунтованою, якщо вона буде належним чином формалізована і пов'язана з конкретними бюджетними (суспільними) послугами.

Ефективність використання бюджетних коштів слід, на наш погляд, розглядати в кількох аспектах. По-перше, з точки зору ефективності бюджетної політики. По-друге, з точки зору ефективності рішень і заходів з подальшого вдосконалення формування й використання бюджетних коштів, спрямованих на підвищення якості послуг, що надаються населенню органами державної влади і місцевого самоврядування. По-третє, з точки зору ефективності фінансового менеджменту в бюджетній сфері. По-четверте, з точки зору ефективності використання бюджетних коштів як таких. Витрачання публічних коштів може бути визнане ефективним лише в тому разі, якщо дотримані всі ознаки ефективності в їх сукупності: результативність, цільове, економне і своєчасне витрачання.

РЕЗЮМЕ

Шевчук Олег

Контроль бюджетных целевых программ

В статье рассматриваются проблемы в сфере повышения контроля результативности и эффективности реализации целевых программ. Делается вывод о необходимости разработки подходов к формализованному представлению, созданию инструментальных средств мониторинга выполнения бюджетных целевых программ.

RESUME

Shevchuk Oleg

Control of the budget target programs

The problems in the area of control of efficiency and effectiveness of targeted programs is considered in the article. There has been done the conclusion about the necessity of developing of the approaches to formal submission, creation of tools for monitoring the implementation of the budget target programs.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2012 р.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ОБ'ЄДНАННЯ І ПЕРЕРОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Досліджено переваги і недоліки різних механізмів фінансування охорони здоров'я. Доведено, що механізми накопичення і перерозподілу фінансових ресурсів для медичного обслуговування в Україні є непридатними в ринкових умовах. Обґрунтовано доцільні стратегії для зміни оплати медичних послуг.

Ключові слова: економіка охорони здоров'я, ресурсне забезпечення медичного обслуговування, медична реформа.

Доведено, що реалізація потенціалу систем охорони здоров'я (СОЗ) потребує ефективного управління та адекватних витрат ресурсів. Адже лише правильне інвестування в ефективні СОЗ сприяє покращенню здоров'я (і якості людського капіталу) та позитивно впливає на економічні системи.

Якщо апелювати до запропонованого Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ) визначення СОЗ як «всіх організацій, людей і дій, метою яких є підвищення, відновлення та підтримка здоров'я»[8], то очевидно, що організація ресурсного забезпечення має враховувати всі ці три елементи, тобто здійснюватися на етапах: безпосередньо надання медичної допомоги; впровадження заходів з доступності медичного обслуговування; трансекторального впливу на детермінанти здоров'я. При цьому на вартість постійно тиснуть такі фактори, як а) старіння населення; б) упровадження новітніх дорогих технологій; в) зростання запитів з боку споживачів.

Відтак є неминучим збільшення витрат на суспільне здоров'я, а відповідальність СОЗ за зобов'язаннями можлива за умови збільшення фінансування. Організація з економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) прогнозує до 2050 року зростання витрат на охорону здоров'я (ОЗ) до 13% (за сценарієм впливу вартості) глобального ВВП[11].

Між тим, загроза, що вартість медичних послуг може перевищити платоспроможність більшості громадян, спонукає уряди до застосування запобіжних політичних і управлінських інструментів на вплив вартості. Перевірені міжнародною практикою механізмами політики фінансування ОЗ сьогодні вважать регулювання на системному рівні процесу накопичення доходів та здебільшого конкурентні способи розподілу ресурсів серед провайдерів послуг. Накопичення коштів здійснюється майже в усіх країнах незалежно від джерел їх надходжень і конкретних способів групування. Відповідні способи розподілу накопичених і об'єднаних у фонди ресурсів визначають, зрештою, витратну ефективність різних моделей фінансування.

Зазначені базові і проблемні аспекти фінансування СОЗ окреслені в публікаціях таких відомих у цій царині дослідників, як О. Виноградов, Р. Івенс, Д. Кутцін, В. Лехан, У. Маттіла, В. Москаленко, Е. Моссіалос, М. Поліщук, У. Рейнхардт, В. Рудень, В. Рудий, Г. Слабкий, Ж. Фігерас та ін.

Проте дещо суперечливі спроби апробації в чотирьох пілотних регіонах України потенційно ризикових підходів до структурної реорганізації медичного

обслуговування (по суті збалансування обсягів інфраструктури та ресурсів) і проведення її переважно адміністративними, а не економічними методами, по-перше, а по-друге, унаслідок того, що новації БКУ (ст.ст. 89, 90) так і не призвели до формування достатньо потужних пулів фінансових коштів для ОЗ[1;2], – усе це загострило дискусію в суспільстві навколо анонсованої 2010 року урядом медичної реформи та актуалізувало необхідність обґрунтування докорінної зміни фінансового механізму системи.

Метою цієї роботи є дослідження ефективності стратегій передоплати на прикладі сучасних фінансових моделей та систематизація механізмів пулінгу і розподілу фінансів для охорони здоров'я.

Задля досягнення встановленої мети необхідно вирішити такі завдання: а) визначити переваги і недоліки різних механізмів фінансування медичного обслуговування; б) виявити характерні залежності між обсягом і способом фінансування, результатами роботи провайдерів послуг, індикаторами здоров'я; в) обґрунтувати доцільні способи об'єднання і перерозподілу фінансових потоків для потреб вітчизняної СОЗ.

Експертами ВООЗ встановлено, що такий ключовий індикатор суспільного здоров'я, як середня очікувана тривалість життя (СОТЖ) істотно залежить від середньодушових сукупних витрат на ОЗ: до певної міри ця залежність практично пряма і лише при значному зростанні витрат віддача набуває спадного (крива Престона) характеру[7].

Утім, глобальна економіка охорони здоров'я зростає швидшими темпами, ніж ВВП, та випереджає темпи приросту населення. Світовий обсяг витрат на ОЗ в період між 1995 і 2005 роками збільшився майже вдвічі – з 2,6 трлн. міжнародних доларів до 5,1. При цьому спостерігається пришвидшення темпів зростання: з 2000 по 2005 роки загальний обсяг витрат збільшувався в середньому на 330 млрд. дол. у рік порівняно із середнім показником в 197 млрд. дол. протягом кожного із п'яти попередніх років, а частка світової економіки ОЗ в глобальному ВВП збільшилася за цей період з 9,2% до 9,6%. В абсолютному виразі з поправкою на інфляцію це означає, що впродовж п'яти років у світі відбулось зростання витрат медичного сектору на 35%, а щорічні темпи зростання витрат на цілі охорони здоров'я в душовому розрахунку складають більше 5%[7].

Проте за цією загальносвітовою тенденцією прихована більше ніж 300-кратна різниця між країнами щодо витрат на душу населення, рівень яких

коливається від 30 до 7000 доларів. За вказаною відмінністю вирізняють три групи країн: 1) з високовитратною економікою охорони здоров'я; 2) з економікою, що швидко розвивається; 3) з низьковитратною і повільно зростаючою економікою. Зазначені країни різняться не лише за темпами та рівнями збільшення витрат, але й моделями зростання

за диференційованими фінансовими джерелами. У країнах третьої групи прямі готівкові платежі складають найбільшу частку в структурі зростання, а в країнах першої і другої груп зростання відбувається здебільшого внаслідок збільшення державних і суспільних витрат та здійснення попередніх виплат (табл. 1).

Таблиця 1. Структура і динаміка глобальних витрат на охорону здоров'я*

Регион	Питома вага витрат на охорону здоров'я												Загальні витрати на ОЗ на душу населення (за ПКС у міжн. дол.)	
	Загальні витрати на ОЗ як % від ВВП		Загальні державні витрати на ОЗ як % від загальних витрат на ОЗ		Приватні витрати на ОЗ як % від загальних витрат на ОЗ		Загальні державні витрати на ОЗ як % від загальних державних витрат		Оплачувані готівкою витрати як % від приватних витрат на ОЗ		Приватне медичне страхування як % від приватних витрат на ОЗ			
	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007
Загалом у світі	9,2	9,7	57,9	59,6	42,1	40,4	14,5	15,4	44,2	43,9	44,2	45,0	568	863
Американський регіон	12,0	13,6	44,8	47,2	55,2	52,8	15,5	17,1	30,1	28,0	56,8	59,4	1983	3046
США	13,4	15,7	43,2	45,5	56,8	54,5	17,1	19,5	25,5	22,6	60,3	63,5	4703	7285
Канада	8,8	10,1	70,4	70,0	29,6	30,0	15,1	18,1	53,7	49,6	38,8	42,6	2516	3900
Європейський регіон	8,4	8,8	75,3	76,0	24,7	24,0	14,3	15,3	65,6	66,5	25,5	24,3	1220	1875
Франція	10,1	11,0	79,4	79,0	20,6	21,0	15,5	16,6	34,4	32,5	61,6	63,9	2615	3709
Німеччина	10,3	10,4	79,7	76,9	20,3	23,1	18,2	18,2	55,1	56,5	40,8	40,1	2671	3588
Великобританія	7,0	8,4	79,3	81,7	20,7	18,3	14,3	15,6	64,8	62,7	15,6	6,9	1833	2992
Італія	8,1	8,7	72,5	76,5	27,5	23,5	12,7	13,9	89,1	85,9	3,2	4,0	2052	2686
Фінляндія	7,2	8,2	71,1	74,6	28,9	25,4	10,6	12,9	77,0	74,3	8,8	8,3	1853	2840
Швейцарія	10,2	10,8	55,4	59,3	49,6	40,7	16,0	19,8	74,0	75,0	23,8	22,6	3217	4417
Польща	5,5	6,4	70,0	70,9	30,0	29,1	9,4	10,8	93,2	83,2	0,8	1,9	583	1035
Росія	5,4	5,4	59,9	64,2	40,1	35,8	9,6	10,2	74,7	83,0	8,1	9,6	412	797
Молдова	5,9	10,3	50,3	50,8	49,7	49,2	8,7	12,5	97,9	97,6	0	0,4	86	281
Україна	5,9	6,9	48,9	57,6	51,1	42,4	8,4	9,2	93,4	92,4	1,0	1,8	195	475
Африканський регіон	5,9	6,2	43,5	45,3	56,5	54,7	8,7	9,6	53,0	60,1	39,1	32,5	86	137
Ефіопія	4,3	3,8	53,6	58,1	46,4	41,9	8,5	10,2	79,2	80,6	0,5	3,0	20	30
Регіон Пд-Східної Азії	3,7	3,6	31,2	36,9	68,8	63,1	4,8	5,3	88,9	86,9	2,7	3,4	61	104
Японія	7,7	8,0	81,3	81,3	18,7	18,7	16,0	17,9	90,1	80,8	1,7	13,7	1967	2696

*Розроблено автором за даними[7]

Як би не різнились обсяги фінансування систем ОЗ, дослідженнями встановлено спільну проблемну закономірність, котра виявляється через нестачу коштів для медичного сектору попри динамічне збільшення витрат у зв'язку з об'єктивним здорожчанням послуг і певним невдоволенням населення системою медичного обслуговування (скажімо, за Євробарометром середній показник задоволеності перебуває в межах 50,3% [11]). Причому в країнах з відмінними концептуальними підходами до фінансового насичення СОЗ обсяги браку коштів неоднакові і обумовлені різними причинами.

У Європейському регіоні необхідність реформування фінансових засад СОЗ в 1990-х – на початку 2000-х років якраз і продиктована тиском саме цих проблем. Реформи торкнулися практично всіх країн і були спрямовані на ресурси й очікування.

Попри ринкові трансформації в економіці України медична галузь досі стоїть на фінансовому фундаменті радянської системи з притаманним їй екстенсивним

характером розвитку і неконтрольованим зростанням дефіциту ресурсів у зв'язку з неререформованістю фінансових механізмів їх збору, об'єднання й розподілу.

За даними обліку всіх витрат за Національними рахунками охорони здоров'я, номінальні витрати на медичну сферу впродовж 2003 – 2007 років збільшилися в 3,4, а реальні з корекцією на індекс інфляції – в 1,3 раза. Але аналіз рейтингових оцінок України серед інших країн світу вказує на очевидну невідповідність між реальними витратами на ОЗ та економічними можливостями країни. Динаміка бюджетних витрат на ОЗ від ВВП свідчить про відставання зростання цих витрат від темпів зростання вітчизняної економіки, а порівняно низька частка державних видатків на медичну галузь у структурі загальних державних витрат підтверджує відсутність пріоритетів державної політики щодо охорони здоров'я.

Попри зростання з 2000 по 2011 роки частки бюджетного фінансування з 4,8 млрд. грн. до

41,7 млрд. грн., пов'язаного здебільшого з необхідністю підвищення заробітної плати медичним працівникам, державні податкові видатки на ОЗ в Україні за ПКС менші від європейських у 5,1 раза, і за обсягом витрат із суспільних джерел Україна посідає 44 місце серед європейських держав і 5 – серед країн СНД, а серед країн-сусідів має чи не найнижчу частку таких витрат. Для нормального функціонування системи охорони здоров'я за підрахунками МОЗ України у 2009 році потрібно було 56 млрд. грн., а дефіцит фінансового покриття із державних і суспільних джерел перевищив 22 млрд. грн. (у 2008 році – 26 млрд. грн.)[3;5;6;7;16].

Трансформація конкретного в національно-економічному контексті механізму фінансування СОЗ з дотриманням принципів солідарної ідеології і соціальної справедливості знаходиться у площині відповідей на питання:

- хто і скільки платить та який тип платежу?
- хто отримує і коли?
- кому платять, скільки і в який спосіб?

У цій тріаді важливим, за U.Reinhardt, є те, як здійснюються в системі потоки фінансових ресурсів і що є одиницею оплати, а джерела коштів мають менше значення, ніж стратегії управління схемами попередньої оплати[15].

У 27 країнах-членах ОЕСР оплата медичних послуг здійснюється переважно з об'єднаних у різний спосіб фондів[7;9].

У національних системах кошти збираються у вигляді податків, які регулюються та розподіляються урядом. Бюджетні системи є універсальними (охоплюють все населення), надійнішими і безпечнішими для окремої особи, але мають потенційні недоліки. За такого фінансування ступінь прозорості руху грошей від споживача до провайдера є найнижчим, і споживачі мають обмежені можливості фінансового впливу на кількість та якість послуг, які їм пропонуються. А провайдерам складно контролювати аспекти, пов'язані з використанням інфраструктури галузі. Тому в межах британської бюджетної моделі, побудованої за принципом єдиного платника (системи з обмеженою конкуренцією), після реформи 1991 року впроваджено «внутрішній ринок» – контрактну систему (фінансування за результатами діяльності) закупівлі медичних послуг з розмежуванням провайдерів і покупців[4;12].

Окрім Британії, фінансування ОЗ із податкових надходжень переважає в Канаді, Данії, Швеції, Фінляндії, Італії, Іспанії, Португалії та ін. країнах. Бюджетні моделі не є однотипними і залежать від ступеня прогресивності та структури оподаткування: такі, як британська, з фінансовим насиченням із загальнодержавних податків мають більше можливостей контролювати і стримувати видатки, використовуючи ефект масштабу, і є адміністративно менш витратними, а децентралізовані канадська чи шведська, з переважно місцевими податковими надходженнями, є дорожчими, але прозорішими для споживача. У змішаних моделях, на кшталт фінської, фінансові надходження з муніципальних бюджетів доповнюються державними субсидіями. Аналіз показує, що реформування фінансових засад СОЗ здійснюється як у бік регіоналізації (Італія, Іспанія, 2001), так і в бік централізації (Данія, 2007).

Щодо об'єднання податкових надходжень для вітчизняної ОЗ, то воно здійснюється на трьох рівнях чотирирівневої бюджетної системи. Фінансові кошти,

що на 80% надходять із місцевих бюджетів і на 20% із держбюджету, розпорознені в бюджетах 14 міністерств і відомств, 27 регіонів, 490 районів і 178 міст обласного підпорядкування[5;14]. Така територіальна та відомча фрагментація і адміністративна децентралізація фінансових ресурсів є одним із аспектів неефективного управління схемами попередньої оплати.

У суспільних моделях, побудованих за страховими принципами, внески об'єднуються в один пул (або декілька), який перебуває під управлінням квазідержавної або недержавної агенції (однієї чи багатьох, заснованих за географічною або професійною ознаками, неконкурентних чи конкуруючих) і за рахунок якого застрахованим громадянам гарантовано оплачується певний пакет медичних послуг. Структура і об'єм цього пакету визначаються обсягом зібраних ресурсів. Послуги, що не покриваються в межах гарантованої для всіх застрахованих програм, можуть оплачуватися в спосіб приватного медичного страхування (ПМС) чи безпосередньо пацієнтом.

Аналізуючи особливості страхових соціальних схем, якими сьогодні охоплено більшість країн Європи, слід зауважити, що соціальне медичне страхування (СМС) залежать не від факту проживання, а від місця роботи і від сплачуваних внесків. Отже, ці схеми як такі не є універсальними: ними покривається лише економічно активна частина населення, тобто теоретично вони не створюють безпеки для всіх.

Проте сучасний вектор трансформації страхових моделей має чітке спрямування до побудови універсальних схем медичного забезпечення. У розвинених країнах Західної Європи класичні страхові моделі доповнюються спеціальними правилами фінансування для тих категорій населення, котрі залишаються за межами обов'язкового страхування. За такими схемами, де страхувальником виступає держава, права на медичне обслуговування отримують особи, які не можуть бути застраховані як працюючі, і практично досягається охоплення як універсальними схемами. Правильно організовані і національні, і суспільні моделі фінансування СОЗ однаково відповідають на перше ключове питання, тобто право на отримання медичної допомоги визначається не платоспроможністю особи, а клінічною потребою.

До системних відмінностей (і переваг) страхової моделі належать наступні. По-перше, відокремлені структури збору доходів і управління фондами СМС додають більшої прозорості, а організаційна самостійність фондів передбачає наявність адекватних форм звітності. По-друге, узалежнення доступу до медичного обслуговування від цільових внесків формує договірні відносини в трикутнику «платник – провайдер – споживач» автоматично. По-третє, поєднання перших двох переваг із солідарністю змінює ставлення до пацієнта (підвищуючи його статус пасивного користувача до цінного споживача і платника) і збільшує рівень задоволеності системою. По-четверте, модель перебуває під меншим політичним впливом, коли доходи до фондів визначаються законодавчо встановленими внесками, а не політичною кон'юнктурою, як при затвердженні бюджетів. Разом з тим, СМС більше залежне від економічної активності та зайнятості.

Зазначені ключові ознаки є спільними для страхових моделей, проте вивчення досвіду західноєвропейських країн з усталеними системами СМС (Австрія, Бельгія, Голландія, Люксембург, Німеччина, Франція, Швейцарія)

висвітлює особливості як структурні, так і процесу руху коштів у системі. До певної міри багатоваріантність страхових моделей обумовлена ступенем їх державного регулювання і наявністю у їх складі компонентів із податкових надходжень. Як засоби підвищення адаптивності, ці особливості визначають життєздатність і привабливість таких моделей, що разом з ширшою можливістю вибору спонукали 8 країн Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) та Балтії з 1990 по 1999 роки перейти від радянської моделі до страхової.

Реформи у країнах із суспільними моделями фінансування СОЗ мали за мету підвищення їх фінансової стійкості, ефективності та справедливості і проводилися шляхом оптимального поєднання конкурентних і соціальних критеріїв. Особливо показовими в цьому сенсі є реформування в Німеччині Франції і Швейцарії[4;8;10;12].

З усіх країн, де існує загальне медичне страхування, швейцарська СОЗ має найбільш ринково орієнтований характер. У межах «керованої конкуренції» суспільне страхування здійснюється не медичними фондами, а приватними страховими компаніями. Однак галузь загалом жорстко регулюється Федеральною службою соціального страхування «штучного» ринку. Витрати громадян на обов'язкове придбання полісів частково субсидуються державою. Населення країни з 1996 року охоплене повністю СМС, а транспарентність системи обумовлює чутливість її реакції на запити споживачів, децю поступаючись справедливістю фінансування.

Паралельне запровадження в 1993 – 1996 роках у Німеччині права вільного вибору і зміни фонду (підвищення конкуренції) та прив'язаного до структури ризиків компенсаторного механізму призвело як до зменшення кількості фондів, так і значних відмінностей у розмірах внесків (підвищення справедливості системи).

Проблему стримування витрат на охорону здоров'я у Франції, яка за їх обсягом 2010 року посіла третє місце у світі (11% ВВП), поступившись лише США (17%) та Швейцарії (11,5%), уряд намагається розв'язувати шляхом збільшення у страховому внеску пайової участі застрахованої особи. Цю частку 1996 року замінили цільовим (у складі соціального) податком і розповсюдили його не тільки на зарплату, а й на депозити, субсидії, пенсії та доходи з капіталу, розширивши базу фінансових надходжень для СМС.

Аналіз досвіду впровадження соціального медичного страхування в країнах ЦСЄ показав, що вузькість бази внесків створює серйозні проблеми. І оскільки для України теж наразі актуальним є залучення додаткових коштів для ОЗ, французький досвід щодо збільшення цільових надходжень для медичної сфери вартий уваги.

Пострадянський досвід реформування фінансових засад національних СОЗ країн СНД, що здійснювалося під тиском макроекономічних факторів, взагалі є суперечливим і застерігає, що у разі переходу до СМС необхідно розраховувати співвідношення (і можливі наслідки обраних співвідношень) між: а) витратами і спектром доступних послуг, різноманітністю і широтою вибору; б) конкуренцією та реальною можливістю забезпечення соціальної справедливості і стримування адміністративних витрат. Постала й інша проблема, коли напівнезалежні агенції, що виконують функції збору доходів і створення пулів для ОЗ, легко можуть перейти під вплив наділених повноваженнями зацікавлених осіб, мотивація котрих є далекою від цілей СОЗ. Тому виникає необхідність пошуку відповідності

між: а) розширенням прав щодо прийняття рішень та більшою ефективністю механізмів звітності і фінансової відповідальності; б) більшою відкритістю для ринку і суспільною справедливістю.

Зазначені висновки яскраво простежуються в контексті реформ 1993 – 2004 років у 5 країнах СНД (Росії, Молдові, Киргизстані, Казахстані та Грузії) і отриманих у Росії і Молдові протилежних результатів у подібних з українськими економічних умовах. У ході започаткованої 1993 року в Росії реформи, фрагментарної по суті, допущені системні прорахунки. Складна багаторівнева модель фінансування не забезпечує ні цілісності СОЗ, ні потрібного їй обсягу ресурсів, тому з 2004 року проводиться корекція реформи. Між тим, успішність досвіду Молдови (єдиної із країн СНД, де подолано медико-демографічну кризу) щодо створення прозорої і стабільної страхової моделі з переважно бюджетними надходженнями підтверджується оцінками експертів ВООЗ і Світового банку[4;6].

За сформованими 1996 року в Люблінській хартії та підтвердженими 2008 року Талліннською хартією ЄРБ ВООЗ і заснованими на усвідомленні довгострокових переваг захисту для всіх підходами у країнах ЄС механізми приватного фінансування ОЗ, зокрема добровільне медичне страхування, застосовуються, зазвичай, у трьох випадках: як додаткове і таке, що замінює чи доповнює обов'язкове.

Додаткове приватне страхування більше розповсюджене в країнах з бюджетною моделлю і збільшує можливості споживчого вибору. Замінне страхування існує в Німеччині, Нідерландах, Іспанії для тих прошарків населення, які мають високі доходи і або не охоплені державною системою, або мають право вийти з неї. ПМС, що доповнює вилучені повністю або частково із обов'язкової базової схеми послуги, існує в різних формах і обсягах: у Франції ним покриваються платежі на амбулаторне лікування, у Люксембурзі – стаціонарне, у Бельгії і Данії – медикаменти і Т. п.

Натомість у країнах з ліберальними моделями (США, Сінгапурі, Чилі) механізми приватного фінансування ОЗ є основними. Потенційні переваги цих механізмів великою мірою залежні від організаційної структури і через труднощі регулювання ринку не завжди реалізуються на практиці. А ринкової конкуренції недостатньо для раціональної і справедливої організації ОЗ, адже за умов інформаційної асиметрії надлишкова пропозиція у сфері медичних послуг породжує додатковий попит. Характерна для національних і суспільних моделей моносонна система закупівель медичних послуг не діє в моделях, коли страховики фактично транслюють неконтрольовані цінові пропозиції провайдерів, додаючи власні маркетингові й адміністративні витрати. Та й сама конкуренція більше виявляється у сфері сервісних послуг і високих технологій, ніж у співвідношенні ціна – якість.

Відсутність механізмів стримування витрат у моделях, заснованих на приватному страхуванні як єдиному джерелі страхового покриття, робить їх непродуктивними. Також приватні моделі фінансування СОЗ є регресивними, і у разі відсутності державних субсидій здатність платити є єдиним критерієм доступності до медичного обслуговування. Доступність ускладнюється ще більше селекцією ризиків (і необхідністю виплати більших страхових премій тими, хто має більший ризик захворіти).

Найдорожчою і найбільш дискусійною з відомих

приватних моделей є американська. Сукупні витрати на охорону здоров'я зростають у США швидше, ніж обсяг ВВП, і сьогодні складають близько 2 трильйонів доларів. При цьому майже 47 млн. (20%) громадян не мають страховки, ціни на які зростають швидше, ніж у середньому індекс цін і заробітна плата[8;10]. Такі контрасти змушують до спроб спрямувати рух СОЗ у регульоване русло. Проте 1993 року намагання щодо побудови моделі за принципом «керованої конкуренції» не отримали схвалення, а закон 2010 року оскаржено у Верховному суді.

У США досі немає загальної системи медичного обслуговування. За винятком програм для окремих категорій населення – Medicare, Medicaid, Veterans Administration, які фінансуються державним коштом, основний обсяг медичної допомоги оплачується у спосіб добровільного страхування з розподілом витрат між споживачами і їхніми працедавцями – корпораціями. Варіативність обумовлена часткою як одних, так і інших. Чутливість системи до запитів споживачів формує широкий спектр продуктів медичного страхування з різним пакетним змістом і відповідною ціною. Зворотним же боком вибору є «конвеєрний» спосіб «керованого» лікування, коли лише частина пацієнтів у змозі отримати допомогу за клінічними стандартами, а можливість забезпечити високу якість в індивідуальному плані обертається нездатністю до цього на системному рівні. Утім, безсумнівним позитивом гігантських витрат на медицину в США є чи не найкраща у світі технічна оснащеність провайдерів і найвища заробітна плата медичного персоналу, а країна є світовим лідером досліджень та інновацій у медицині[10].

В Україні застосування прозорих механізмів приватного фінансування медичної галузі, альтернативних до неофіційних зборів із пацієнтів, вкрай обмежене з наступних причин: а) недовіри населення до приватних схем страхування; б) низької платоспроможності переважної більшості населення; в) нерозвиненості ПМС унаслідок двох попередніх причин. У структурі офіційних джерел фінансових надходжень на ОЗ доходи від добровільного медичного страхування і лікарняних кас (його неконкурентного аналога) не перевищують 0,8%[5]. Український викривлений варіант ПМС дублює по суті бюджетне фінансування.

Способи оплати провайдерів в Україні цілком залежні від того, у чийй власності вони перебувають. Провайдери державної і комунальної форм власності попри низьку якість їх послуг і надалі залишаються монополістами, а частка приватного сектору не більша 1%, а в країнах Європи вона становить близько 50% ринку[6].

Між вказаними категоріями провайдерів конкуренції за бюджетні кошти не існує, позаяк приватні провайдери традиційно позбавлені доступу до цих коштів і покриття витрат здійснюють через механізми приватного фінансування з переважно гонорарними методами оплати. Суспільні ж провайдери перебувають на кошторисному утриманні державного і місцевих бюджетів з прив'язаними до ресурсних показників формульними методами визначення витратів. При цьому більшість нормативів не відображають реальних витрат (наприклад, на ліки чи харчування), а прямі

витрати на пацієнта становлять близько 10%, тобто бюджетні асигнування не залежить від обсягів виконаних робіт чи потреб населення у медичній допомозі[13;14].

Неповне розмежування видатків за видами медичної допомоги сприяє перерозподілу їх за ресурсними критеріями у бік вартісного спеціалізованого медичного обслуговування, передусім стаціонарного. Суспільні провайдери як бюджетні установи із низьким рівнем управлінської автономії позбавлені права самостійно розподіляти бюджетні ресурси відповідно до пріоритетів.

За такого методу оплати, по-перше, відтворюється витратний спосіб господарювання, коли навіть значне збільшення фінансування не гарантує якісного зростання, а дефіцит коштів віддзеркалює не лише недостатність фінансування, а й організаційно-структурну неефективність системи, по-друге, обмежуються управлінська ініціатива пошуку шляхів ефективності.

Між тим, у світі по-різному здійснюється оплата послуг провайдерів із об'єднаних у різний спосіб коштів із різних джерел: або безпосередньо, або шляхом відшкодування витрат пацієнтів (повного чи часткового). У разі часткового відшкодування витрат виникає можливість фінансового впливу на транзакції між споживачем і провайдером.

Схеми співфінансування існують у формах, коли пацієнт виплачує певну частку: а) від вартості (співстрахування); б) на одиницю послуги (співплата); в) несе всі витрати до визначеного залежно від доходу рівня. При негнучкому застосуванні цих схем (як методів цінового нормування в умовах підвищеного попиту на медичні послуги або способів додаткової мобілізації коштів для СОЗ) можливе обмеження доступності вразливих груп населення до необхідних послуг.

Самі ж методи оплати можуть бути засновані на одиницях: 1) послуг (варіації гонорарних методів поширені у США, Бельгії, Франції, Німеччині); 2) населення (різновиди подушної оплати переважають в Нідерландах, Італії, Великобританії); 3) часу (зарплатні методи застосовують у Фінляндії, Швеції, Норвегії). Вказані способи оплати провайдерів мають як свої переваги і недоліки, так і особливості застосування як при оплаті первинної медико-санітарної допомоги (ПМСД), так і спеціалізованої.

Методи з ретроспективною оплатою, що передбачають відшкодування витрат за фактично наданий обсяг послуг, призводять до інтенсифікації діяльності провайдерів, а з іншого боку, загострюють проблему структурних диспропорцій, бо платник не має впливу на обсяг і структуру послуг. При проспективній оплаті сторона, що здійснює фінансування, виступає в ролі інформованого покупця, і з'являється можливість планування медичного обслуговування. Задля компенсації недоліків різних варіантів у більшості країн практикують їх комбінації, скажімо, в Австрії і Данії – це змішана система оплати: подушної і за послуги.

Узагальнені варіації моделей фінансування охорони здоров'я в ЄС зводяться до наступних (табл. 2).

Таблиця 2. Моделі фінансування ОЗ у країнах ЄС*

Країна	Модель фінансування / джерела фінансування	Методи оплати ПМСД	Співплата з боку пацієнта	Методи оплати стаціонарної допомоги	
				проспективні	ретро-спективні
Велика Британія	<ul style="list-style-type: none"> – централізована бюджетна модель; – 87,1% - кошти бюджету; – 12,9% - інші платежі. 	<ul style="list-style-type: none"> – диференційований подушний норматив; – гонорарний метод; – цільові субсидії 	Немає	Комбінація передоплати і оплати за обсяги пріоритетних послуг	
Італія	<ul style="list-style-type: none"> – децентралізована бюджетна модель; – 76% - бюджетні кошти; – 0,3% - кошти СМС; – 23,7% - приватні кошти. 	Диференційований подушний норматив	Немає	Глобальний бюджет, розрахований за КСГ	
Франція	<ul style="list-style-type: none"> – централізована модель смс; – 75,7% - кошти СМС; – 21% - приватні кошти; – 3,3% - бюджетні кошти. 	Гонорарний метод	25%, разом із додатковим і рахунками	Глобальний бюджет	
Німеччина	<ul style="list-style-type: none"> – децентралізована модель смс; – 67% - кошти смс; – 11% - бюджетні кошти; – 22% - приватні кошти. 	<ul style="list-style-type: none"> – квазі-гонорарний метод; – гонорарний метод 	Немає	Глобальний бюджет, розрахований за КСГ	
Фінляндія	<ul style="list-style-type: none"> – змішана модель; – 38% - бюджети муніципалітетів; – 25% - державні субсидії; – 16,6% - кошти СМС; – 20,4% - приватні кошти. 	Поєднання зарплати (60%) та інших виплат (40%)	\$ 0,17 за візит до лікаря		Оплата за середньо-профільними ставками

*Розроблено автором за даними [4,7]

Отже, на підставі вивчення світового досвіду, загальних тенденцій і національних особливостей фінансування ОЗ у висновку мусимо зазначити, що майже всі країни світу стикаються з однаковими проблемами: зростанням витрат і обмеженістю ресурсів, але розв'язують їх по-різному.

На наше переконання, завданням реформи непридатної в ринкових умовах української моделі фінансування СОЗ є об'єднання кращих особливостей зазначених підходів. В основі реформування має бути алгоритм побудови справедливих систем з багатоканальними надходженнями ресурсів, методами їх групування і перерозподілу, ефективність яких

забезпечується гнучким поєднанням державного регулювання і ринкових стимулів. З урахуванням національних контексту і пріоритетів в Україні доцільно задіяти стратегії й елементи інтегральної європейської схеми, що базується на доказовому менеджменті, – з оптимальними співвідношеннями: суспільного і приватного фінансування, обмежень і конкуренції. Причому змістом ключового елементу перетворень мають бути диверсифікація суспільних джерел фінансових надходжень і страхові принципи.

Перспектива подальших досліджень полягає у визначенні критеріїв і параметрів раціональної моделі фінансового забезпечення вітчизняної СОЗ.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс № 6495 від 08.07.2010 року. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Про порядок реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві [Електронний ресурс] : закон України від 07.07.2011 Р. № 3612-VI. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Валовий внутрішній продукт України, 2000 -2010 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я: уроки для України [Електронний ресурс] / А. Гук, В. Галайда, У. Маттіла та ін. – Режим доступу: <http://www.ec.europa.eu/delegations/ukraine>.
5. Концепція реформування охорони здоров'я України [Електронний ресурс] : доповідь міністра охорони здоров'я на національній раді при Президентові України 13.01.2010 року. – Режим доступу: <http://www.ufoz.ukrnet.info>.
6. Функціонування та фінансування системи охорони здоров'я в Україні [Електронний ресурс] : матеріали Національної конференції від 24 квітня 2008 року. – Режим доступу: <http://www.eu-she.com.ua/ua/news/24>.
7. Мировая статистика здравоохранения [Електронний ресурс] / ВОЗ. – 2010 год. Женева, – Режим доступу: http://www.who.int/entity/whosis/whostat/RU_WHS10_Full.pdf.
8. Системы здравоохранения: улучшение деятельности [Текст] : доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2000 Г. Женева. – ВОЗ. – 2000.
9. Слабкий, Г. О. Сучасні підходи до фінансування системи охорони здоров'я [Текст] / Г. О. Слабкий, М. В. Шевченко, О. О. Заглада. –

К., – 2011.

10. Теннер, М. Погляд на системи охорони здоров'я у світі [Електронний ресурс] / М. Теннер. – Режим доступу: <http://www.gukr.com/article2669.html>.
11. Фигерас, Ж. Системы здравоохранения, здоровье и благосостояние [Текст] / Ж. Фигерас и др. – Копенгаген. – ВОЗ. – 2008.
12. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы [Текст] / Под ред. Моссиалоса Э., Диксон А. и др. – Москва: Весь Мир. – 2002.
13. Шкапяк, О. І. Особливості створення та впровадження нового механізму фінансування охорони здоров'я на макро- та макрорівні [Текст] / О. І. Шкапяк // Науковий вісник Полтавського УЕТ. – 2011. – № 3 (48). – С. 68-76.
14. Lekhan, V. Ukraine: Health system review. Health system in transitions [Текст] / V. Lekhan, V. Ruidiy, E. Richardson. – 2010. – 12 (8).
15. Reinhardt, U. E. The compensation of physicians: approaches used in foreign countries [Текст] / U. E. Reinhardt. QRB, 1985.
16. Ukraine. National health accounts. Geneva, World Health Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int/nha/country/ukr.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Шкапяк Александр

Анализ эффективности современных механизмов объединения и перераспределения ресурсов здравоохранения

Исследованы преимущества и недостатки различных механизмов финансирования здравоохранения. Доказано, что механизмы накопления и перераспределения финансовых ресурсов для медицинского обслуживания в Украине являются недейственными в рыночных условиях. Обоснованы целесообразные стратегии оплаты медицинских услуг.

RESUME

Shkapyak Oleksandr

Analysis of current mechanisms efficiency of pooling and re-distribution of health care resources

Advantages and disadvantages of different health care financing mechanisms were researched in the article. Additionally, it was proved that valid Ukrainian accumulation and re-distribution mechanisms of financial resources in medical service are ineffective. Expedient strategies for medical service payments were substantiated.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2012 р.

Ольга ШКУРУПІЙ

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Наталія БАЗАВЛУК

асистент кафедри міжнародної економіки,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ПАРАМЕТРАХ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ПРАЦЯ – ІННОВАЦІЇ – ВИТРАТИ – ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА РЕНТА»

У статті розглянуто роль інтелектуальної праці в опосередкуванні процесів створення та застосування інновацій. Досліджено вплив останніх на формування витрат за видами та сферами економічної діяльності. Визначено поняття «конкурентоспроможність» на основі критерію застосованої інтелектуальної праці.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інтелектуальна праця, інновації, трансформаційні і трансакційні витрати, інтелектуальна рента.

Процеси розвитку господарських систем забезпечуються збереженням живої та уречевленої праці, що простежується передусім через економію всіх видів витрат. Ця проблематика, передусім через інтерес до неї з практичного боку, ніколи не виходила з переліку актуальних для економічної науки. Проте, зважаючи на глобальні ознаки формування інноваційно орієнтованих систем (що робить названий процес імперативом), контекст наукової аналітики «ресурси – витрати – конкурентоспроможність» потребує розширення через з'ясування ролі інтелектуальної праці в опосередкуванні процесів створення та застосування інновацій. Важливими є також дослідження зв'язків між створенням і використанням різних видів інновацій (продуктових, технологічних, маркетингових, управлінських, організаційних, соціальних, екологічних) та формуванням поточних витрат – також за видами (трансформаційних і трансакційних).

Дослідженню науково-практичної проблеми стосовно сутності та основних напрямів інтелектуалізації праці, особливостей трансформації соціальної структури сучасного суспільства через призму інтелектуалізації, присвячені наукові праці відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких Д. Белл, О. Грішнова, П. Друкер, Л. Едвінссон, А. Колот, В. Семиноженко, Л. Федулова, А. Чухно, Й. Шумпетер та ін. Передумови інноваційних трансформацій глобальної економіки розглядаються у працях Ю. Яковця. Сутність, особливості та значення трансакційних витрат досліджували Д. Норт та Дж. Уолліс.

Створення благ априорі потребує використання ресурсів, із залученням яких господарюючий суб'єкт несе витрати. Це передусім трансформаційні витрати – такі, які забезпечують процеси фізичної трансформації благ. Вони пов'язані з використанням сировини, матеріалів, затратами праці, амортизацією обладнання тощо і відносяться безпосередньо до сфери виробництва. Крім них, підприємство несе трансакційні витрати, які не пов'язані зі зміною властивостей економічних благ. Трансакційні витрати унаслідок того, що вони виникають при реалізації підприємством

ринкових угод (трансакцій), утворюються у сфері обігу. Перелік трансакційних витрат досить значний – це витрати, пов'язані з пошуком інформації, оцінкою та контролем якості продукції, захистом прав власності, функціонуванням господарюючого суб'єкта у певному середовищі, із певною законодавчою та нормативною базою (опортуністичні витрати) та ін. Отже, якщо трансформаційні витрати зумовлені передусім технологією виробництва певного продукту, то трансакційні – інститутами. За інших рівних умов трансакційні витрати тим нижчі, чим ефективніше діють інституції – механізми застосування певних норм і правил.

В основі формування витрат як трансформаційних, так і трансакційних, знаходиться використання первинних ресурсів. Якісні перетворення в економіці пов'язані передусім з продуктивністю використаних факторів виробництва, зокрема зі створенням доданої вартості на одиницю вартості залученого ресурсу. Конкурентоспроможність певної макроекономіки, згідно з визначальним принципом підходу до її визначення, залежить від спроможності економіки збільшувати додану вартість у ціні виробленої та проданої продукції при незмінності або зменшенні ресурсів. Основним джерелом приросту доданої вартості (який безпосередньо формується через рівень ціни та обсяг попиту) є створення нових товарів і послуг або суттєве покращення тих споживчих властивостей, що існують; процеси ж створення споживчої вартості вимагають залучення всіх факторів виробництва та оптимізації зумовлених цим витрат (рис. 1).

Конкурентні переваги компанії (як і макроекономічної системи загалом) залежать, передусім, від обсягу та сполучення залучених ресурсів, а також цін на матеріальні, трудові, природні, фінансові, інтелектуальні (нематеріальні активи) та інші фактори виробництва – тобто визначаються всіма факторними складовими, що формують витрати та вартість продукції. Проте одночасно необхідною умовою діяльності первинних суб'єктів реальної економіки, сучасна специфіка якої істотно зумовлена потребою в інноваціях, є опосередкування всіх господарських та

комерційних процесів інтелектуальною працею.

У сфері виробництва інноваційна функція інтелектуальної праці спрямована на продукування новітніх товарних та технологічних продуктів. Це один з найбільш визначальних напрямів формування конкурентоспроможної економіки, структура якої тяжіє до високих технологічних укладів, у тому числі до шостого, який, зокрема, ґрунтується на перетворенні

технологічної бази сфери виробництва – засобів праці, джерел енергії, матеріалів, технологій. За укрупненим групуванням технологічних інновацій Ю.Яківця, вони спрямовані на розширення асортименту та покращення якості товарів і послуг (інновація-продукт) або технологій, що використовуються у виробництві (інновація-процес) [1, с. 45].

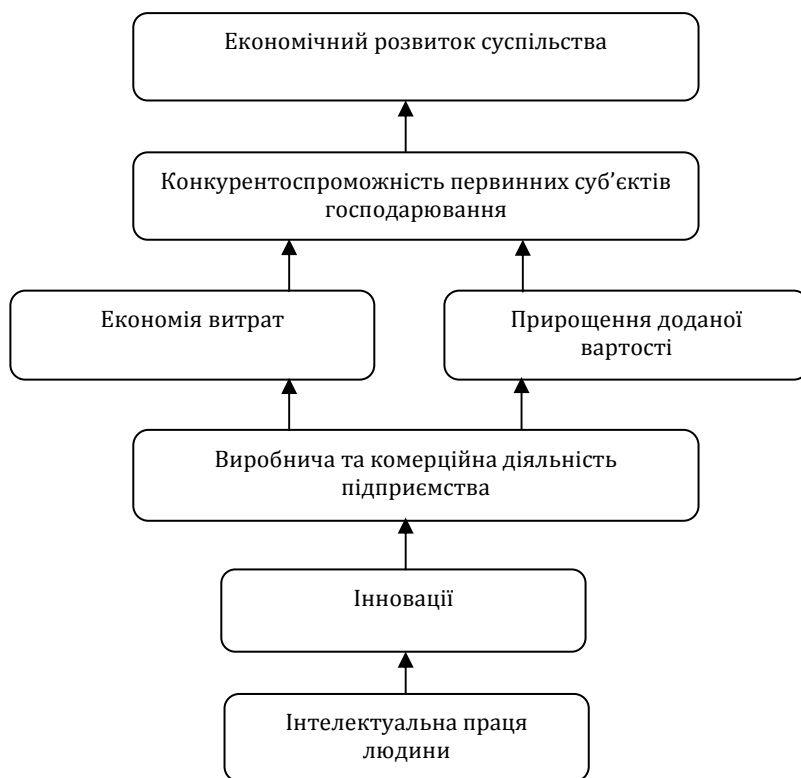


Рис. 1. Походження та значущість конкурентоспроможності для економічного життя суспільства

Попри важливість технологічних інновацій та об'єктивованої інтелектуальної праці у сфері їх створення, необхідно зазначити, що для зростання наукомісткості виробництва (найважливішого джерела створення конкурентних переваг у бізнесі) важливою є функція ефективного управління, оскільки сучасна виробнича практика створення базових інновацій ґрунтується на комплексності та взаємодії трьох визначальних процесів: 1) безпосередньо виробничого циклу, 2) ресурсного забезпечення, 3) технологічного забезпечення. Отже, для того, щоб інтелектуальна праця інноваторів – творців новітніх товарів і технологій – була реалізована, її щонайменше має супроводжувати продуктивна (також високоінтелектуальна) праця людей, що зайняті у сфері управління. Для здійснення продуктивних і технологічних інновацій потрібні інновації управлінські, організаційні, соціальні тощо (рис. 2).

Творцем інновацій (у будь-якій сфері діяльності підприємства) є людина – носій інтелектуального капіталу та суб'єкт економічних відносин. Йдеться про те, що інтелектуальна праця опосередковує всі без винятку процеси господарського життя, у тому числі ті, що відбуваються у сфері виробництва та сфери обігу. Інтелектуальна праця є високопродуктивною. При цьому продуктивність визначається не як фізичне навантаження на працівника, а як результат, що веде до підвищення загальної ефективності господарювання. Завдяки цьому через інтелектуальну працю

створюються принципово необхідні умови підвищення конкурентоспроможності, по-перше, на основі зниження рівня витрат (і трансформаційних, і трансакційних), а, по-друге, на основі прирощення доданої вартості.

Аргументуючи перше положення (економію витрат), необхідно підкреслити взаємозалежність економічних процесів на макро- та мікрорівнях. Підприємства як первинні суб'єкти господарювання у взаємодії з рештою базових суб'єктів мікрорівня (домогосподарствами, іншими підприємствами, державними установами та громадськими інститутами) утворюють більш складні господарські системи. У контексті аналізу трансакційних витрат це означає, що розвиток кооперації праці, оптимізація господарських зв'язків між суб'єктами господарювання, поліпшення дії правових інститутів, налагодження інфраструктури (передусім інформаційних комунікацій) тощо забезпечують зниження таких витрат у межах макросистеми. Трансакційні витрати у цьому випадку розуміються широко (більш широко, ніж суто витрати обігу). За визначенням науковців – це всі «витрати експлуатації економічної системи» [2, с.16]. У цьому сенсі визначальними є інституціональні та організаційні інновації, які через зниження трансакційних витрат і стимули створення нових продуктів забезпечують умови довгострокового соціально-економічного розвитку країн.

Досліджуючи трансакційні витрати в економіці США, Д. Норт та Дж. Уолліс оцінили їх частку у 45 %

національного доходу країни [3]. Отже, функціонування («експлуатація») сучасних інститутів, із дією яких пов'язано утворення трансакційних витрат, відволікає на себе дуже велику частку економічних ресурсів, при цьому сучасна світогосподарська практика констатує зростаючий тренд цього процесу. За названих умов інновації слід розглядати як найбільш впливовий

чинник зростання багатства країни, оскільки їх упровадження у сферах господарської діяльності, які пов'язані з виникненням трансакційних витрат, веде до оптимізації використання факторів виробництва і економії коштів, зумовлених необхідністю залучення ресурсів.



Рис. 2. Вплив інновацій на формування витрат за видами та сферами економічної діяльності

Особливо варто наголосити на думці про оптимальне сполучення факторів виробництва із домінуванням того з них, що забезпечує науково-технічний прогрес і перехід економіки на вищий (порівняно з наявним) технологічний уклад. Відповідно до переважання у складі залучених виробничих ресурсів певного з них, виробництво на підприємстві, у галузі чи економіці країни загалом може бути працездатним, енергомістким, капіталомістким тощо. З погляду на те, що сучасний економічний розвиток істотно детермінований інноваціями, економіка має бути інтелектомісткою. У ресурсному забезпеченні всіх процесів, пов'язаних із виробництвом продукції, функціонування підприємства як агента ринку, організацією господарювання, управлінням тощо, перевага має надаватись інтелектуальному капіталу, носієм якого є людина. Саме працівник, через притаманну йому функцію, якою є інтелектуальна праця, забезпечує створення інновацій та їх використання у зазначених процесах. Отже, розгляд цієї проблеми у контексті конкурентоспроможності, який урахує також потребу відповідності певної господарської системи інноваційному векторові розвитку, частка витрат на інтелектуальний капітал у вартості продукції має бути вищою за аналогічно визначені частки цього фактора у вартості продукції інших підприємств, галузей або країн (при міжнародних порівняннях з експорту / імпорту).

Обґрунтування другого положення стосується зростання доданої вартості. У цих процесах також виразно простежується роль людини та її інтелектуальної праці. Л. Едвінссон [4, с. 212], приєднуючись до думки Г. Еджа, констатував існування залежності між доданою вартістю та потенціалом навиків, що надає підстави для судження про виникнення відносної конкурентної переваги з професійних навиків і вмінь людей.

Природження доданої вартості інакше називається

інтелектуальною рентою. Зазвичай у наукових дослідженнях акцентується увага передусім на технологічній інтелектуальній ренті, тобто пов'язаній з основними виробничими процесами (виготовленням новітніх продуктів, використанням технологій, які не мали аналогів або стали суттєво удосконаленими). Проте світова господарська практика свідчить, що успішні заходи, особливо з управління та маркетингу, що ґрунтуються на засадах ексклюзивності (повної або часткової), а також екологічні, соціальні, організаційні та інші новації, здатні так само, як і технологічні, приносити їх власникам інтелектуальну ренту.

Проведений аналіз дозволяє ствердно говорити про те, що інновації, зумовлені інтелектуальною працею, ведуть до економії витрат підприємства. При цьому продуктові та технологічні інновації сприяють економії трансформаційних витрат господарюючого суб'єкта, а маркетингові, організаційні, управлінські, соціальні та екологічні – трансакційних. Процеси інтелектуалізації та інноватизації, що відбуваються на підприємствах, також зумовлюють зростання доданої вартості. Обидва ефекти є визначальними умовами позитивної економічної динаміки, основу якої утворюють якісні перетворення, породжені властивістю людини ефективно та суспільно корисно використовувати інтелект.

Теорія і практика підтверджують факт спільності тенденцій розвитку взаємопов'язаних рівнів – мікроекономічного та макроекономічного. Жодна національна економіка не може бути конкурентоспроможною поза залежністю від стану її підсистем. Таким чином, конкурентоспроможність можна визначити як інтегровану властивість взаємопов'язаних господарських систем мікро- та макrorівня створювати на основі інновацій, джерелом яких є інтелектуальна праця, стійкі порівняльні переваги у сферах виробництва та обігу, що виявляються в системі господарських відносин як

ефективне використання ресурсів, економія витрат (трансформаційних – зумовлених продуктивними та технологічними інноваціями та трансакційних – зумовлених маркетинговими, організаційними, управлінськими, соціальними та екологічними) та прирощення доданої вартості (утворення інтелектуальної ренти).

Підсумовуючи вищевикладене, можемо зробити наступні висновки:

1. Знання, навички, творчий потенціал працівників, реалізовані в системі виробничих відносин через функцію інтелектуальної праці, є джерелом створення інновацій. Опосередковуючи всі господарські процеси, інтелектуальна праця зумовлює технологічний прогрес та економічний успіх господарських систем.

2. Інновації у вигляді нових товарів, технологій, управлінських методик, організаційно-економічних форм за їх застосування при виробництві та збуті продукції забезпечують ефективне використання ресурсів, економію витрат і зростання доданої вартості.

3. Активізація на рівні первинних господарюючих

суб'єктів продуктивної функції інтелектуальної праці, зростання її ролі в опосередкуванні процесів створення та використання інновацій (продуктових, технологічних, маркетингових, управлінських, організаційних, соціальних, екологічних) забезпечує реалізацію національних інтересів через досягнення суспільної корисності у вигляді закріплення тенденцій прогресивного макроекономічного розвитку, у межах якого досягаються умови підвищення конкурентоспроможності на основі економії трансформаційних і трансакційних витрат й зростання доданої вартості.

4. Проведений аналіз дозволив визначити поняття «конкурентоспроможність», відмінністю якого від існуючих є уточнення джерела походження конкурентоспроможності, яким є інтелектуальна праця людини та виявлення особливостей утворення витрат за видами (трансформаційних і трансакційних) відносно сфер економічної діяльності (виробництво та обіг) й інновацій, що їм (сферам) відповідають.

Список літератури

1. Яковец, Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века [Текст] / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2011. – 382 с.
2. Хозяйственные системы инновационного типа: теория, методология, практика [Текст] / Под общ. ред. Фолommeва. – М. : Экономика, 2011. – 397 с.
3. North, D. C. *Measuring the Transaction Sector in the American economy, 1870 – 1970* [Текст] / D. C. North, J. Wallis // *Long-Term Factors in American Growth*. – Chicago : University of Chicago Press, 1986. – Vol. 51. – p. 95 – 162.
4. Эдвинсон, Л. *Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях* [Текст] / Л. Эдвинсон. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 248 с.

РЕЗЮМЕ

Шкурупиц Ольга, Базавлук Наталья

Определение конкурентоспособности в параметрах «интеллектуальный труд – инновации – расходы – интеллектуальная рента»

В статье рассматривается роль интеллектуального труда в опосредовании процессов создания и применения инноваций. Исследовано влияние инноваций на формирование расходов по видам и сферам экономической деятельности. Определено понятие «конкурентоспособность» исходя из критерия примененного интеллектуального труда.

RESUME

Shkurupiy Olga, Bazavluk Natalya

Determination of the competitiveness in the parameters «intellectual labor – innovation – consumption – intellectual rent»

In the article there have been considered the role of intellectual work in mediation of processes of creation and application of innovation. The influence of innovation on the formation of expenditures by types and areas of economic activity is investigated. The notion of «competitiveness» based on the criterion of using intellectual work is specified.

Стаття надійшла до редакції 07.11.2012 р.

Іван ШОСТ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет

Юля БОЙКО

аспірант кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЗБОРУ ДАНИХ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ

Розглянуто сутність та особливості збору даних про податкові надходження як джерело для проведення статистичного аналізу.

Ключові слова: платники податків, податкові надходження, інформаційне забезпечення, статистичний аналіз.

Прийняття оптимальних управлінських рішень передують проведення повноцінного статистичного аналізу податкових надходжень, який неможливий без володіння достовірною інформацією у різних ракурсах і зрізах. Знання природи інформації та специфіки інформаційного забезпечення може підвищити ефективність статистичного аналізу податкових платежів до бюджетів різних рівнів.

Питання інформаційного забезпечення аналізу досліджено багатьма авторами, серед яких: Герасимов А. А., Костенко Т. Д., Панков В. А., Підгора Є. О., Рижиков В. С., Ровенська В. В. Однак питання раціональної організації структури і складу даних потребують докладнішого розгляду.

Відповідно до вищевикладеного у статті висвітлюються такі питання:

- визначено основні етапи створення інформаційного забезпечення для статистичного аналізу податкових платежів;
- ідентифіковано принципи, яких потрібно дотримуватись, щоб отримати повну та достовірну інформацію;
- розглянуто схему та динаміку використання електронної звітності як способу збирання та обліку інформації.

Податкова сфера оперує надзвичайно великим масивом інформації, кінцеве призначення якої реалізується у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. В усьому цьому процесі статистичний аналіз посідає проміжне місце між збором і опрацюванням даних та прийняттям кінцевих рішень. Лише після обробки великого обсягу показників про нараховані та сплачені податки можна вільно використовувати інформацію для реалізації необхідних заходів і досягнення бажаних результатів.

Для отримання об'єктивної оцінки досліджуваного явища, оптимальних та актуальних висновків, ефективного впливу на зміну податкової політики необхідна достовірна, своєчасна, повна і якісна використовувана інформація. Її наявність залежить від: точності і глибини вимірювань та розрахунків; методів отримання та області застосування даних безперервного спостереження, що використовуються для характеристики генеральної сукупності;

правильності вибору методики дослідження та адекватності методології.

Дані у галузі податків висвітлюють кількісну сторону суспільно – економічних явищ та процесів. Їх цінність, як і усієї економічної інформації, можна розглядати і у економічному (з точки зору вартості), і у споживчому (корисність для вирішення поставлених завдань) аспектах. При цьому приростом ефекту функціонування інформації внаслідок реалізації її споживчої вартості вимірюється її корисність (на усіх рівнях податкових органів). Водночас у затратах коштів на отримання даних, їх опрацювання і зберігання втілюється вартість інформації.

Про забезпечення цілісності та конфіденційності даних, необхідних для статистичного аналізу податкових надходжень до бюджетів, їх раціональне використання перш за все повинні подбати податкові органи як органи централізації та власники важливої інформації. Адже її споживчу та економічну цінність підвищує якісне професійне виконання сприйняття інформаційних потоків; їх надійне, грамотне зберігання; гарантія швидкого і безпечного доступу до даних; опрацювання відповідно до необхідного алгоритму; реалізація їх обміну усіма наявними каналами та подання користувачам.

Створення інформаційного забезпечення статистичного аналізу податкових надходжень насамперед передбачає:

1. Встановлення потреби в достовірності інформації. Вона повинна бути своєчасна та достатня для здійснення глибокого аналізу.
2. Достовірність знаходиться у тісному зв'язку із значущістю показників податкових надходжень. Чим більший вплив чинять вихідні показники на результати вирішення проблеми, тим більшими є вимоги до достовірності.
3. Визначення джерела отримання даних для аналітичних розрахунків, періодичність їх оновлення та оптимальних методів виміру. Важливою умовою є точність вимірювань та розрахунків. Застосування статистичних методів є доцільнішим у випадку, коли дані про податкові надходження супроводжуються інформацією про їх похибки.

Встановлення шляхів перетворення наявної інформації в аналітичну. Дані повинні оперативно фіксуватись, опрацьовуватись, трансформуватись, передаватись та використовуватись для прогнозування процесів наповнення бюджетів.

При формуванні інформаційних потоків для статистичного аналізу податкових надходжень необхідно дотримуватись певних принципів:

- підбір найефективнішого способу задоволення потреби у певній інформації;
- забезпечення оперативності отримання інформації шляхом застосування новітніх засобів зв'язку;
- підвищення ефективності використання первинної інформації задля отримання з її допомогою потрібних похідних показників (завдяки детальному опрацюванню даних платіжних повідомлень, звітів, податкових декларацій, розрахунків тощо);
- оперативне поновлення, обробка та аналіз інформації з метою подальшого її використання у процесі прогнозування податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів;
- уникнення дублювання інформації, що надходить із різних джерел (зовнішніх – платники податку, органи Державного Казначейства, митниці, банківські установи, Держкомстат; внутрішніх – результати роботи податкових інспекцій, тобто реєстри платників податків, результати контрольно-перевіркової роботи тощо), їх єдність;
- відображення процесу справляння податків до бюджетів усіх рівнів повинно бути об'єктивним, без будь-яких перекохань даних, які здійснюються під впливом суб'єктивних моментів;
- економічність.

Відповідно до мети статистичного аналізу ініціюється запит на певну інформацію її користувачем, відбір показників за цінністю, яку вони у собі несуть. Залежно від технічних та організаційних можливостей інформаційної системи він може бути задоволений тим чи іншим способом. Зрозуміло, що організаційні, методологічні та методичні аспекти здійснення статистичного аналізу повинні враховувати можливості системи щодо надання необхідної інформації. Крім цього потрібно враховувати і економічну доцільність.

Важливою умовою при статистичному аналізі податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів виступає оперативність інформації. Це пов'язано із фактором часу. Для того, щоб результати аналізу були достовірними, вони повинні базуватись на актуальних та своєчасних даних. Актуальність залежить від періоду між моментом спостереження об'єкта і процесом застосування даних та від швидкості зміни досліджуваного показника. Своєчасність інформації виражається вчасністю її надходження при вирішенні поставленого завдання. При цьому небажаним є як запізнення, так і випередження показників стосовно моменту проведення аналізу.

Варто зазначити, що на сьогодні оперативність інформаційного забезпечення статистичного аналізу податкових надходжень, а також раціональна організація структури і складу даних потребують вдосконалення і є досить проблемними питаннями сфери оподаткування.

Вагомою перешкодою, яка стоїть на шляху ефективного справляння податків, є розбіжності у бухгалтерському та податковому обліку (виникнення податкової різниці). Принцип єдності інформації

передбачає однозначність трактування даних, що надходять із різних джерел, подолання відособленості різних видів обліку. Крім того, отримувана нами такого роду інформація повинна доповнювати одна одну, а не дублювати.

Через те, що основним завданням, яке стоїть перед статистичним аналізом податкових надходжень є підвищення ефективності справляння податків, головною вимогою, що висувається до системи інформації є забезпечення об'єктивності відображення даних. При цьому наявні економічні показники, що характеризують стан податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, повинні відповідати потребі у них з боку посадових осіб (адже у більшості випадків бюджетні показники є мотивованим фактором). Принцип об'єктивності відображення процесу справляння податків унеможливує навмисне перекохання даних, що виникає під впливом об'єктивних моментів.

Збиранню інформації, необхідної для проведення статистичного аналізу податкових надходжень до бюджету будь-якого рівня, повинна передувати побудова моделі аналізу. Вона будується згідно з переліком запланованих для вирішення аналітичних завдань, які і є основою при збиранні потрібної інформації. Ця модель описує етапи перетворення вихідних даних у результативні показники та характер їх взаємозв'язків. Після здійснення усіх розрахунків результативні показники повинні повністю забезпечувати потребу у інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень. Разом із цим, упродовж усього процесу потрібно контролювати надлишковість як вхідних, так і вихідних даних.

Суть принципу економічності полягає у тому, що затрати на збирання та опрацювання інформації не повинні перевищувати ефекту від використання результатів аналізу. Але не слід ігнорувати і той факт, що з плином часу критерії економічної корисності можуть змінюватись, оскільки податкова сфера є досить мінливою.

Найефективнішим способом вирішення проблеми обліку податкових надходжень є системне впровадження проектів автоматизації інформаційних систем обліку та звітності, що і здійснюється за допомогою застосування сучасного технічного та програмного забезпечення. У зв'язку з цим передбачається зростання рівня аналітичних робіт.

У органах ДПС проводиться автоматизація роботи усіх рівнів податкової служби. Так за допомогою створеної автоматизованої системи, яка постійно вдосконалюється, здійснюється оперативне опрацювання інформації щодо податкових надходжень, проводиться комплексний аналіз та контроль матеріалів по оподаткуванню. Загалом ця система забезпечує впорядкування інформаційних потоків, зниження трудомісткості, розширення кола розглядуваних питань, підвищення рівня аналітичності.

Згідно із наказом ДПА України від 01.07.2004р. №357 «Про затвердження формату (стандарту) електронного документа звітності платників податків» було розпочато роботу із забезпечення можливості подання звітності платниками податків в електронному вигляді. [3]. Станом на 1 січня 2010 Р. у Тернопільській області 30 % платників податків подали звітність у електронному вигляді, а 1 серпня цього ж року їх кількість уже становила 39 %.

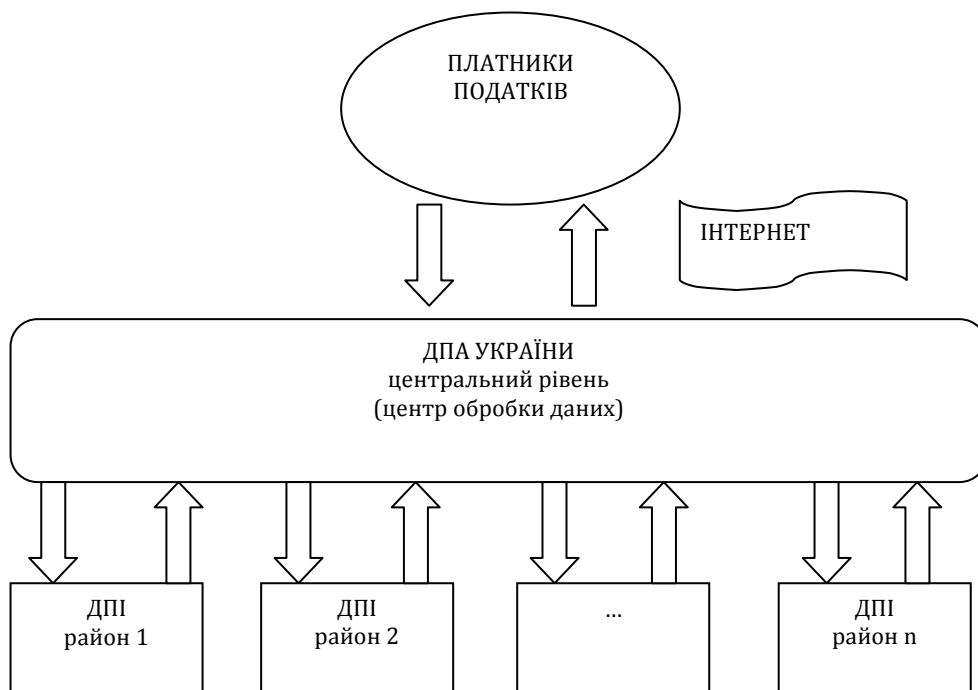


Рис. 1. Схема подання звітів в електронному вигляді*

* Складено автором за даними [3].

Зауважимо, що як для податкових інспекторів, так для платників податків електронна форма подання звітності має низку переваг:

а) для платників: можливість постійного відстеження будь-яких змін у формі звітності; арифметичний контроль за звітними показниками; економія коштів та робочого часу;

б) для працівників органів ДПС: оперативність опрацювання отриманої звітної інформації; скорочення часу, необхідного для перевірки усіх даних; забезпечення вчасного відшкодування заявлених сум.

З метою безкоштовного інформування платників

податків про впровадження оновлених версій програмного забезпечення їх розміщують на офіційному сайті ДПА України.

Однак статистичний аналіз є не лише споживачем інформації, але і створює її для власних потреб, тому під час його проведення відбувається як використання інформації, так і перетворення даних. Завдяки результатам статистичного аналізу податкових надходжень до бюджетів різних рівнів можна зробити прогнози на перспективу, передбачити можливі наслідки різних варіантів розвитку подій, їх причинно-наслідкові зв'язки.

Список літератури

1. *Анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник / И. А. Белобжецкий, В. А. Белобородова, М. Ф. Дячков и др./ Под редакцией В. А. Белобородовой, - 2-е изд., переработанное и дополненное - М.: Финансы и статистика, 1985 Г. - С.20-27.*
2. *Баканов М. И. Теория экономического анализа [Текст] : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. - 3-е изд., перераб.- М.: Финансы и статистика, 1996- С.76-97.*
3. *Про затвердження формату (стандарту) електронного документа звітності платників податків [Текст] : наказ від 19 серпня 2005 № 351 / Державна податкова адміністрація України.*
4. *Житна, І. П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств [Текст] : навч. посібник / І. П. Житна, А. М. Нескреба. - Вища школа, 1992 - С. 98-107.*
5. *Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая - 2-е изд., перераб. и доп. - Мн.: ИП «Экоперспектива», 1997. - С. 234-251.*
6. *Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений [Текст] : учебник / Под редакцией С. Б. Барнгольц и Г. М. Тацяя. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 1986. - С. 94-106.*
7. *[Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>.*

РЕЗЮМЕ

Шост Иван, Бойко Юлия

Основные принципы сбора данных, необходимых для проведения статистического анализа налоговых поступлений

Рассмотрены сущность и особенности сбора данных о налоговых поступлениях как источник для проведения статистического анализа.

RESUME

Shost Ivan, Boyko Yuliya

Basic principles of collecting the data necessary for the statistical analysis of tax revenues

The essence and features of collecting data on tax revenues as a source for statistical analysis.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2012 р.

ВПЛИВ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Визначено особливості розуміння сутності митної політики в умовах глобалізації. Обґрунтовано роль політики у митній сфері в регулюванні міжнародної торгівлі та забезпеченні економічного розвитку країн. Встановлено вплив факторів, які характеризують митну політику, на економічний розвиток країн, виявлено значущі фактори.

Ключові слова: відкрита економіка, глобалізація, економічний розвиток, лібералізація, митна політика, міжнародна торгівля, протекціонізм.

Одним із факторів сприяння економічному розвитку країн є активізація міжнародної торгівлі, яка в епоху посилення глобалізаційних процесів все частіше піддається протекціоністським заходам. Упродовж останніх років як економічно розвинені країни, так і ті, що розвиваються, віддають перевагу захисним заходам національних інтересів, незважаючи на декларативну прихильність до принципів лібералізації. Кожна країна має національні особливості застосування інструментів регулювання торгівлі, проте національні моделі стають все більш адаптованими до вимог та принципів СОТ (під егідою якої нині об'єднано 157 країн станом на 24 серпня 2012 р.), до укладених угод у межах інших альянсів та домовленостей.

Глобалізація як панівна ідея та об'єктивний процес останніх десятиліть уже засвідчила, що самотужки країни не спроможні вирішити проблемні питання застосування інструментів регулювання міжнародної торгівлі, але й, водночас, не можуть забезпечити виконання взятих зобов'язань як члени СОТ (підтвердженням цього стали результати останніх тарифних переговорів між країнами-членами щодо узгодження тарифних позицій). Тому одне з головних місць у побудові нової системи взаємодії країн належить формуванню митної політики на основі впровадження нових підходів до узгодження їх інтересів у митній сфері, адже для більшості з них питання розроблення її стратегії та втілення на практиці є особливо актуальними, оскільки стосуються основних аспектів функціонування у глобальному просторі. Безперечно, ефекти глобалізації будуть залежати від результативності реалізації митної політики на засадах недискримінації та транспарентності з метою забезпечення економічного розвитку країн.

В Україні питання реалізації митної політики та стратегії її розвитку в контексті захисту національних інтересів досліджували вчені І. Бережнюк, А. Войцешук, О. Гребельник, М. Каленський, П. Пашко, Д. Приймаченко, Т. Мельник та ін. Попри значну кількість наукових праць, присвячених питанням митного регулювання, існують різні підходи до визначення сутності та ролі митної політики у цих процесах та впливі її компонент на економічний розвиток країн.

Суттєвий вплив на розуміння митної політики має той суспільний устрій, у межах якого вона реалізується. Підтвердження цього знаходимо у енциклопедіях

радянської доби. Зокрема, у Великій радянській енциклопедії митна політика розглядається «як частина зовнішньоторгової діяльності держави, що регламентує обсяги, структуру та умови експорту та імпорту товарів» і виокремлюються такі її вияви:

- митна політика капіталістичних держав, яка поєднує заходи агресивного протекціонізму та економічної експансії;
- митна політика країн, що розвиваються, яка проводиться в інтересах забезпечення економічної та політичної самостійності, зміцнення і розвитку національної економіки, має яскраво виражений протекціоністський характер;
- митна політика соціалістичних країн, спрямована на дотримання принципу рівності і взаємної вигоди в міжнародній торгівлі з урахуванням інтересів кожної країни з метою економічного наближення держав, вирівнювання рівнів їх господарського розвитку, зміцнення світової системи соціалістичного господарства [1, с. 247-248].

Аналогічний підхід до трактування митної політики знаходимо і в українському енциклопедичному виданні [2, с. 43]. У іншій, попередньо виданій енциклопедії відсутній зазначений вище класифікатор митної політики, вона трактується як «сукупність заходів щодо економічної охорони державного кордону, яка полягає в регулюванні ввезення іноземних та вивезення вітчизняних товарів і збирання мита при переході через кордон; складова частина торговельної політики держави [3, с. 15]».

Разом з тим, розуміння ролі митної політики в умовах посилення глобалізаційних процесів спостерігаємо на законодавчому рівні. Так відповідно до Митного кодексу України (2002 р.) митна політика визначалася як «система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі» [4]. У Митному Кодексі 2012 р. законодавець уникає терміну «митна політика», натомість пропонує державну політику у сфері державної митної справи, що трактується як «система цілей, принципів, функцій, напрямів, засобів і механізмів діяльності держави, спрямованих на забезпечення національних митних інтересів та безпеки України, регулювання зовнішньої торгівлі та захист внутрішнього ринку, розвиток національної економіки

та її інтеграцію до світової економіки, наповнення державного бюджету, які реалізуються через: 1) механізми тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; 2) участь у митних союзах, зонах вільної торгівлі та міжнародних договорах (конвенціях) з митних питань; 3) встановлення порядку переміщення товарів через митний кордон України та здійснення їх митного контролю; 4) законодавство України з питань державної митної справи» [5]. На нашу думку, митна політика є чи не єдиним реальним напрямком впливу держави як на внутрішні тенденції розвитку, так і на зовнішні. Разом із тим, митна політика еволюціонує не відокремлено від соціально-економічної системи суспільства, а за допомогою реалізації її механізму країни можуть забезпечити реалізацію основних напрямків «піраміди цивілізації». Такий підхід демонструє орієнтацію України на інтеграційний аспект і є вкрай важливим для розуміння сутності митної політики, дозволяє трактувати митну політику як систему напрямків гармонізації та уніфікації інтересів країн у глобальному просторі для формування адекватного митного середовища, здатного підвищити ефективність торгових, фінансових, інформаційних та інших потоків із збереженням інтересів стратегічних орієнтирів розвитку країн. Саме на перетині митних інтересів країн найбільш помітна їх конфліктність, хоча уже адаптовано спільні механізми їх співробітництва через принципи ГАТТ/СОТ. Разом з тим, якраз у цій площині створені достатньо вагомі передумови для консолідації країн у напрямку формування багатополюсного співробітництва з огляду на відмінності у розвитку країн.

Нерівномірність економічного розвитку країн неважко прослідкувати за рівнем ВВП на одну особу, за індексом розвитку людського потенціалу, за індексами залучення до процесів глобалізації, економічної свободи та ін. Вчені П. Ліндерт і Дж. Вільямсон дослідили вплив глобалізації на нерівність розвитку у світі. Вони, зокрема, визначили залежність економічного зростання в 41 найменш розвиненій країні від ступеня відкритості для сфери торгівлі й продемонстрували, що достатньо і помірно відкриті країни зуміли впродовж 30 років підтримувати певний рівень зростання ВВП [6, с. 48]. На сьогодні доводиться констатувати зовсім іншу тенденцію – саме завдяки своїй незначній відкритості ці країни виявилися найменш залежними від світової економічної кризи.

Науковець Я. Новиков обґрунтував, що «три причини створили систему протекціонізму: клопотання зацікавлених осіб, бажання уряду забезпечити задоволення певних суспільних потреб із допомогою монополії та оманливі економічні переконання [7]». Щодо монополії, то дослідник Л. Красін зазначав, що вона «встановлює економічну і торгівлю відокремленість Радянського Союзу від капіталістичного світу, що оточує радянські республіки. Монополія – це міцна огорожа, яку пролетарська держава звела на всьому кордоні як захист проти економічної інтервенції (втручання) [8, с. 27-28]». Тривалий час монополію торгівлі вважали ефективнішим заходом і абсолютним протекціонізмом порівняно зі збільшенням ставок мита, адже система митного оподаткування не спроможна за короткий термін переорієнтуватися на зміну митного тарифу.

Безперечно, «розвиток не триває в одному напрямку

... і в різні епохи, в різні суспільні умови та через різні історичні обставини кожна країна розвиває особливу торгово-політику, особливу в розумінні ступеня лібералізму і протекціонізму [9, с. 8]».

Разом з тим, модель відкритої економіки, особливо після фінансових криз і торгово-економічних потрясінь у світі, дедалі частіше переглядають щодо взаємодії національних економік на умовах глобального партнерства. Однак диспропорції соціально-економічного розвитку країн є причиною неможливості забезпечення реалізації інтересів усіх країн глобального простору та нестабільності ступеня відкритості національної економіки.

Зважаючи на те, що економічне зростання є мірилом економічного розвитку [10, с. 288], для оцінки впливу на нього основних характеристик національної митної політики оберемо один із показників, а саме ВВП на одну особу. Приймемо його за результуючий показник, а вплив митної політики на нього за основними факторами – за робочу гіпотезу. Окреслена робоча гіпотеза дасть змогу при її побудові виявити найсуттєвіші фактори впливу з усього масиву даних. У нашому дослідженні це: експорт товарів, млн. дол. (fob); імпорт товарів, млн. дол. (cif); питома вага безмитного імпорту в загальному імпорті, %; ставка мита за РНС, %; індекс застосування тариф.-нетариф. бар'єрів; загальна податкова ставка, %; коефіцієнт ефективності митного управління; коефіцієнт відкритості до багатосторонньої торгівлі; широта охоплення міжнародних ринків; індекс транспортної і комунікаційної інфраструктури. Тому для з'ясування чинників впливу скористаємося модулем «Багатомірні адаптивні сплайни» (MARSpline), який використовують у Data Mining, та програмою STATISTICA. Data Mining є класом аналітичного прикладного програмування, яке підтримує рішення, розшукуючи за прихованими зірцями інформації в базі даних [11, с. 9]. До основних завдань, які успішно можна розв'язати за допомогою інструментів Data Mining у митній сфері, пропонуємо зарахувати: сегментацію митного простору за різними значущими параметрами, щоби сформувати відповідну карту світу; аналіз митного ризику; створення профілів, важливих у частині сплати митних платежів; виявлення стереотипів порушення митних правил та контрабанди товарів; виявлення схожих за митними параметрами груп товарів; профілізацію митних установ; верифікацію показників митних органів щодо виявлених джерел додаткового нарахування митних платежів. Завдання регресії у нашому випадку полягає у виявленні залежностей між залежною змінною (ВВП на одну особу) та незалежними (предикторними) змінними. Дослідження впливу вибраних факторів на ВВП на одну особу для 107 країн світу, які є членами СОТ, дало змогу виокремити основні з них і визначити силу їх впливу (табл. 1).

Загальне рівняння моделі MARSpline можна подати

так:
$$y = f(X) = \beta_0 + \sum_{m=1}^M \beta_m h_m(X).$$
 Функція задана

параметром β_0 і є зваженою за допомогою β_m сумою кількох базових функцій $h_m(X)$. У нашому випадку рівняння мультифакторної регресії набере вигляду:

ВВП на одну особу, \$ = $-2,77 + 1,13 * \max(0; \text{індекс транспортної і комунікаційної інфраструктури} - 1,7) + 1,47 * \max(0; 25,9 - \text{загальна податкова ставка, \%}) + 7,46 * \max(0; 205455 - \text{експорт товарів, млн. дол. (fob)}) - 1,97 * \max(0; \text{індекс ефективності митного управління} - 5,3) - 1,29 * \max(0; \text{широта охоплення міжнародних ринків} - 5,50) + 2,94 * \max(0; \text{індекс транспортної і комунікаційної інфраструктури} - 4,4) + 3,78 * \max(0; 57,6 - \text{індекс відкритості до багатосторонньої торгівлі}) + 3,68 * \max(0; \text{індекс відкритості до багатосторонньої торгівлі} - 68) - 4,63 * \max(0; \text{індекс відкритості до багатосторонньої торгівлі} - 71,1)$

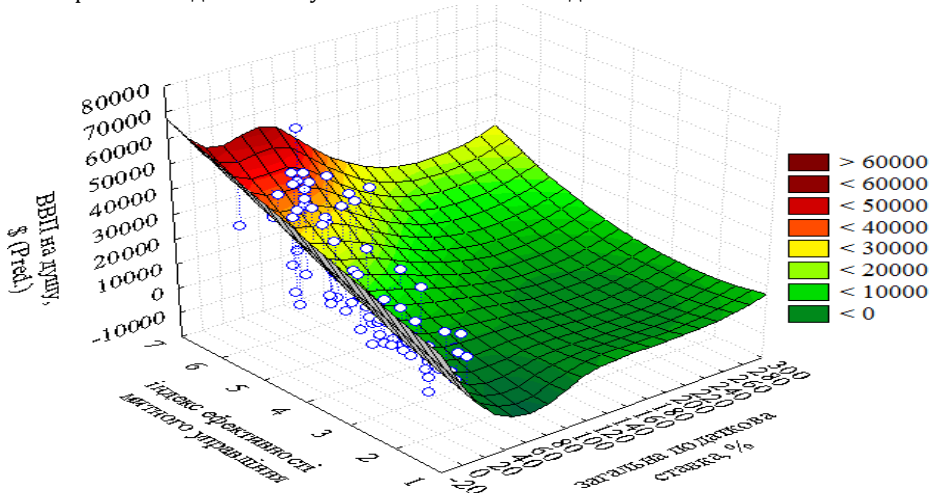
Таблиця 1. Фактори та сила їхнього впливу на показник ВВП на одну особу

Фактори	Сила впливу
Експорт товарів, млн. дол.	205455
Загальна податкова ставка	25,9
Коефіцієнт ефективності митного управління	5,3
Коефіцієнт відкритості до багатосторонньої торгівлі	57,60-71,1
Широта охоплення міжнародних ринків	5,5
Індекс транспортної і комунікаційної інфраструктури	1,7-4,4

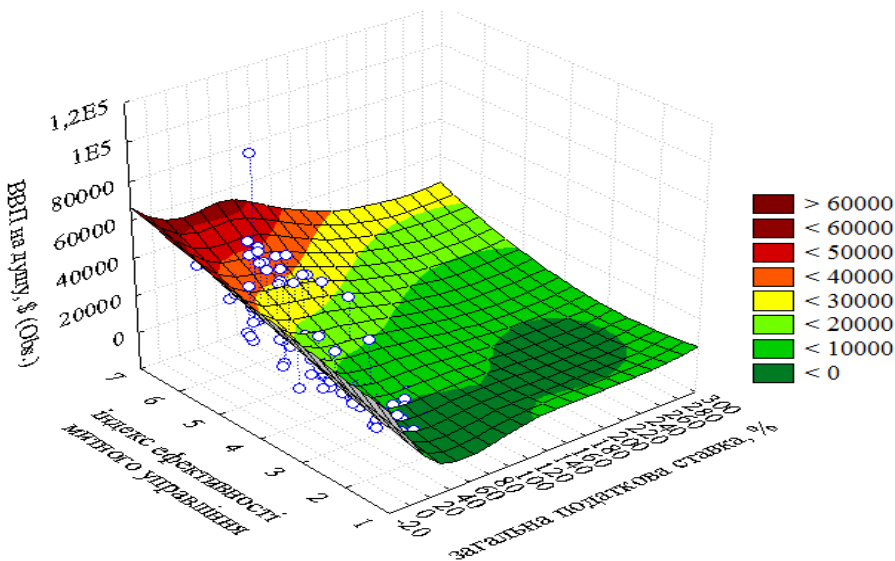
Дослідження підтвердило, що у своїй сукупності експорт та імпорт не впливають на ВВП на одну особу як в обстеженні, так і в прогнозованій моделі, тобто підтверджується те, що на зміну ВВП впливає лише чистий експорт, а не кількісні обсяги експорту та імпорту. Регресійне рівняння дало змогу визначити

наступні важливі залежності:

- найсуттєвішого значення ВВП на одну особу досягають за максимальної ефективності митного управління та низького податкового тиску, що підтверджено як даними, так і теоретичною моделлю.



а) теоретичне

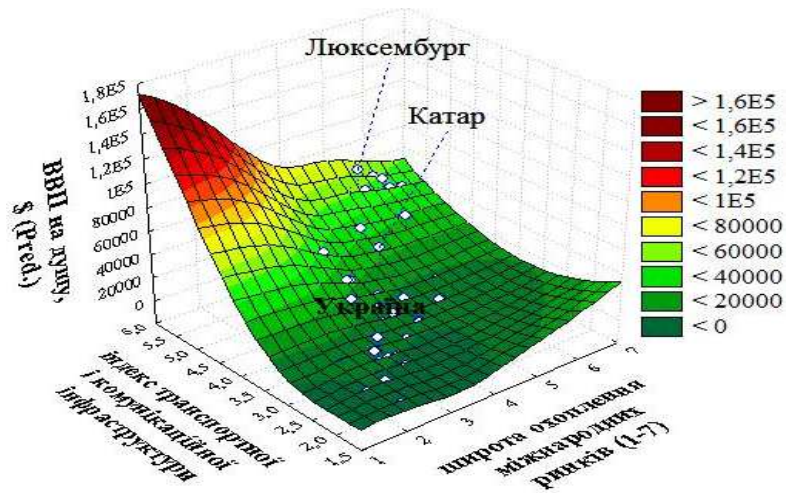


б) емпіричне

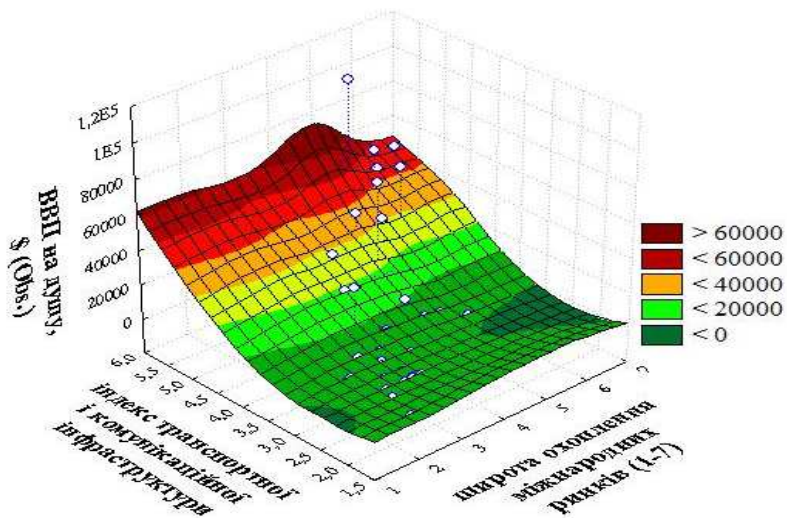
Рис. 1. Сплайнові регресійні поверхні (ВВП на одну особу, загальна податкова ставка, ефективність митного управління).

- ВВП на одну особу перебуває під впливом розвитку транспортної та телекомунікаційної інфраструктур.

Практично всі країни відчувають цей вплив, що ще раз підтверджує необхідність розвитку митної, у



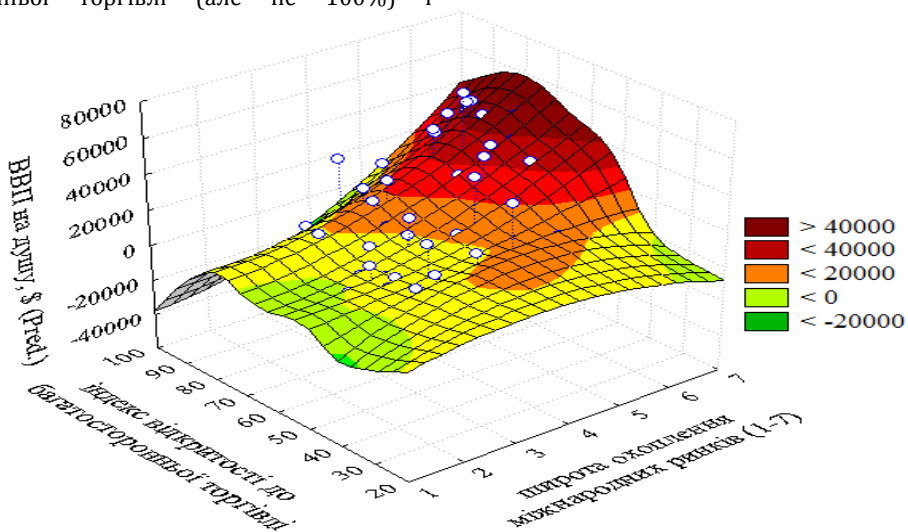
а) теоретичне



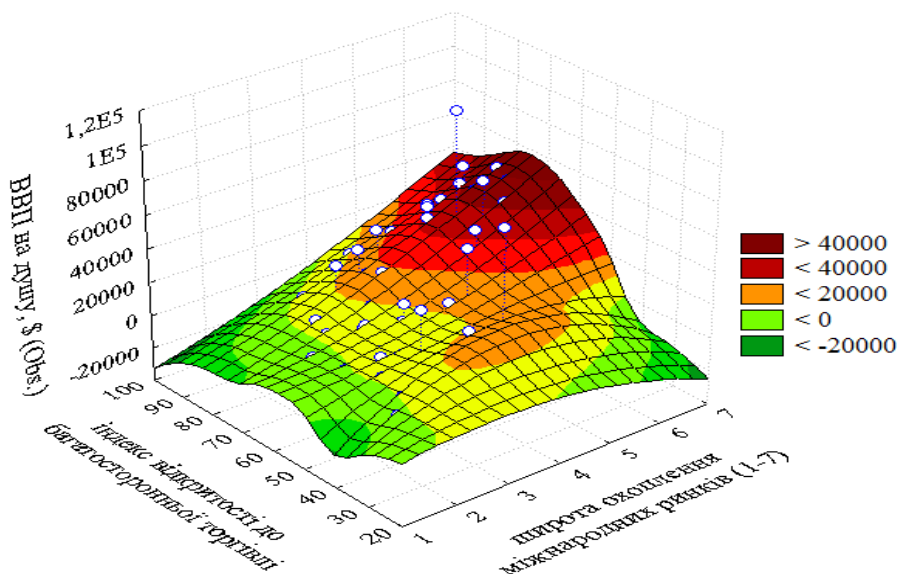
б) емпіричне

Рис. 2. Сплайнові регресійні поверхні (ВВП на одну особу, широта охоплення міжнародних ринків, розвиток транспортної і комунікаційної інфраструктур).

- найбільшого рівня ВВП на одну особу досягають при значному рівні відкритості економіки до багатосторонньої торгівлі (але не 100%) і максимальному позиціонуванні на міжнародних ринках.



а) теоретичне



б) емпіричне

Рис. 3. Сплайнові регресійні поверхні (ВВП на одну особу, широта охоплення міжнародних ринків, індекс відкритості до багатосторонньої торгівлі).

Оскільки дослідження впливу множини факторів завжди є складною процедурою, спробуємо виявити значущі фактори, що об'єднують змінні, які корелюються між собою. Передусім за допомогою тесту

Фішера та програмного продукту STATISTICA визначимо значущість змінних; результати подано у табл. 2 із зазначенням F-value та p-value, а на рис. 4 для наочності відображено значущість змінних.

Таблиця 2. Ймовірність та значущість обраних змінних

	Best predictors for continuous dependar	
	F-value	p-value
індекс транспортної і комунікаційної інфраструктури	30,15237	0,000000
широта охоплення міжнародних ринків (1-7)	12,82926	0,000000
ставка мита за РНС, %	9,08577	0,000000
індекс ефективності митного управління	7,24941	0,000000
імпорт товарів, млн. дол. (cif)	8,70989	0,000001
індекс відкритості до багатосторонньої торгівлі	5,38565	0,000006



Рис. 4. Значущість впливу змінних на рівень ВВП на одну особу.

У нашому аналізі активними факторами виявились: експорт та імпорт товарів, питома вага безмитного імпорту, ставка мита, відкритість до багатосторонньої торгівлі, широта охоплення міжнародних ринків, розвиток транспортної та комунікаційної інфраструктур. Разом із тим, допоміжними є: застосування тарифних та нетарифних бар'єрів, загальна податкова ставка, ефективність митного

управління. У нашому випадку отримані результати свідчать, що 10 розглянутих змінних описують 7 факторів, тобто окремі змінні описують схожі явища. Серед основних факторів найзначніший перший, який утрічі перевищує другий і у 6-7 разів – 3-5. Шостий та сьомий фактори, зважаючи на низьку вагомість, можуть бути виведені з дослідження.

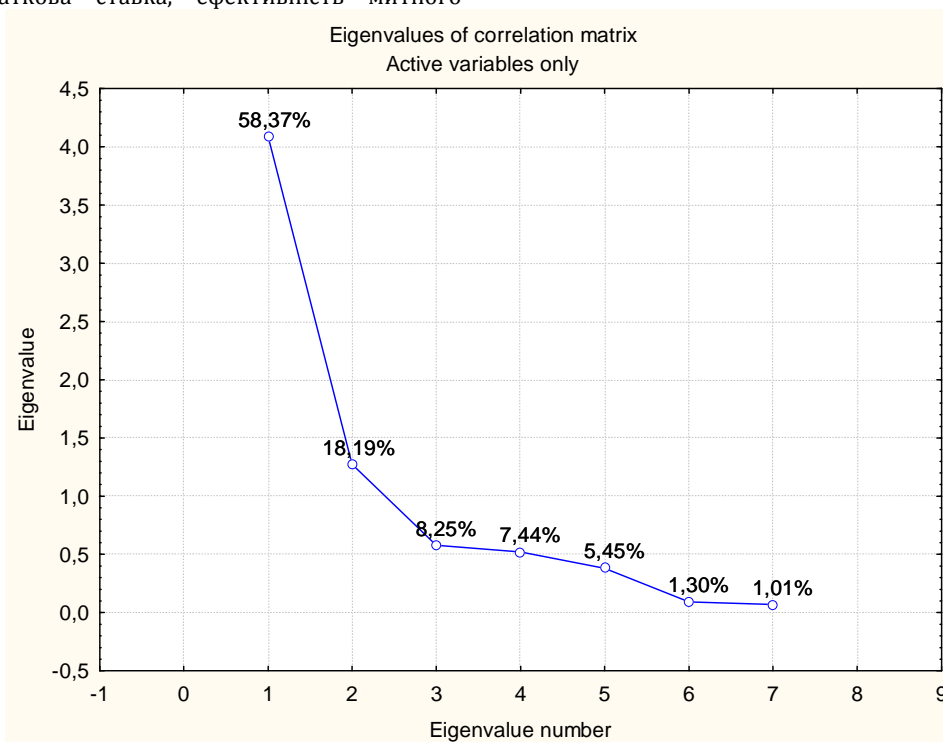


Рис. 5. Максимально вагомі (так звані «eigen value») змінні кореляційної матриці

Діаграма розсіювання показала, що чіткої залежності між експортом, імпортом і загальною податковою ставкою для більшості країн немає. Аналогічно, як і між експортом товарів, загальною податковою ставкою та ставкою мита у РНС. Найбільшого ефекту та результативності ефективності митного управління в країні досягають за високої широти охоплення міжнародних ринків (тобто, максимально можливого експортного потенціалу) та низької відкритості до багатосторонньої торгівлі. Своєю чергою, максимальної

відкритості до торгівлі досягають за низького митного управління та низької широти охоплення ринків, тобто за відсутності належного митного контролю з боку державних інституцій і незначного продажу експортуючих компаній на зовнішніх ринках. Найоптимальнішими для країни є поєднання високого митного управління, майже максимального охоплення міжнародних ринків при індексі відкритості до багатосторонньої торгівлі (рис. 6).

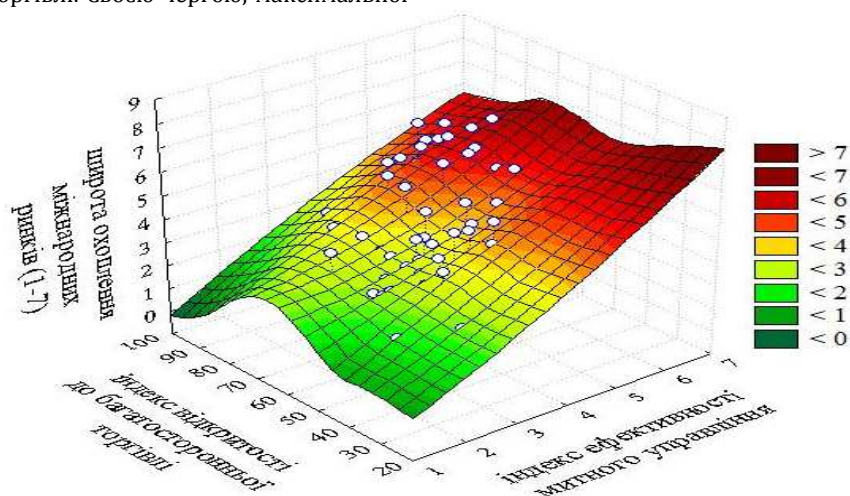


Рис. 6. Часткові сплайнові залежності (широта охоплення міжнародних ринків, відкритість до зовнішньої торгівлі, ефективність митного управління).

У випадку встановлення загальної податкової ставки 55% (до 60%) і запровадження максимально можливого з точки зору ефективності митного управління досягають найімовірнішого просування вітчизняних

товарів на світових ринках. Разом із тим, неефективне митне управління, як і високий податковий тиск, не сприяють нарощуванню експортного потенціалу та виходу на зовнішні ринки.

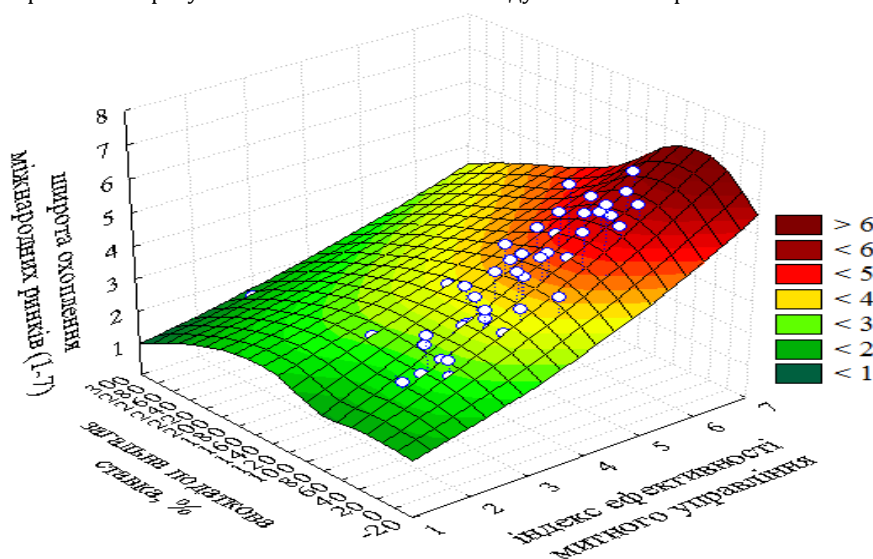


Рис. 7. Часткові сплайнові залежності (широта охоплення міжнародних ринків, загальна податкова ставка, ефективність митного управління).

При цьому важливу роль відіграє розвиток інституційного та інфраструктурного забезпечення, про що свідчить часткова сплайнова поверхня на рис. 8.

Дослідження показує, що всі три фактори сукупно дають максимальний ефект при їхній максимізації.

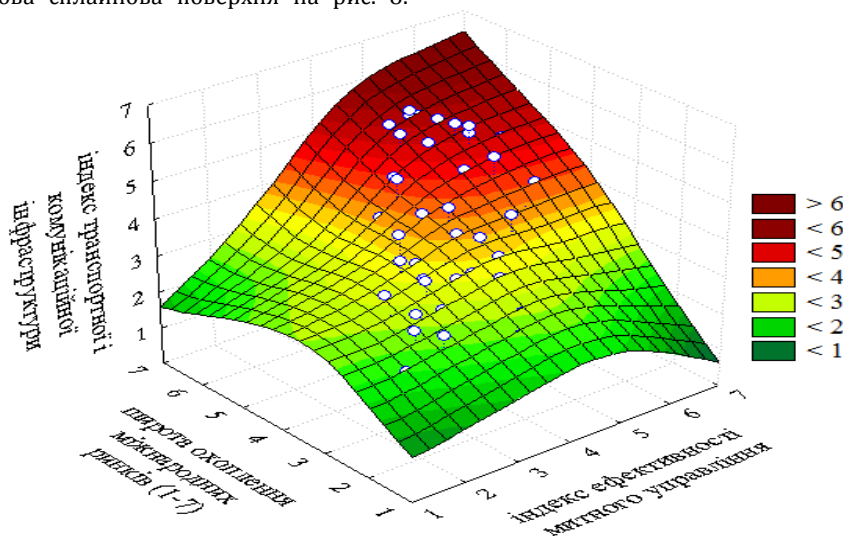


Рис. 8. Часткові сплайнові залежності (широта охоплення міжнародних ринків, розвиток транспортної і комунікаційної інфраструктури, ефективність митного управління).

При максимальному розвитку експортної діяльності країни та охопленні практично всіх зовнішніх ринків і встановленні незначного податкового тиску країни мають змогу сформувати добре розвинену інфраструктуру за рахунок надходження коштів від експортерів та розширення їхньої діяльності.

Простежимо вплив обраних для дослідження чинників на зміну експорту та імпорту товарів. Як свідчить часткова сплайнова поверхня (рис. 9), при поєднанні високоефективного митного управління і застосуванні тарифних та нетарифних бар'єрів (передусім нетарифних, бо, як показує сплайнова поверхня рис. 10, вплив ставки мита суттєво не впливає на динаміку імпорту товарів) можливо забезпечити сприяння імпорту через спрощення і гармонізацію

митних процедур.

Схожа ситуація з експортом товарів, коли за низької ставки мита (що сприятливе для імпорту товарів) та високої податкової ставки зростає експорт товарів за кордон (рис. 11).

На експортні товаропотоки, на відміну від імпортних, суттєво впливають застосування тарифних і нетарифних бар'єрів (знову ж таки, акцентуємо на нетарифних бар'єрах, адже підтверджено невеликий вплив ставки мита) та ефективність митного управління. Сплайнова поверхня показує, що середнє значення індексу застосування тарифних і нетарифних бар'єрів та високий показник митного управління забезпечують збільшення експорту товарів із країн (рис. 12).

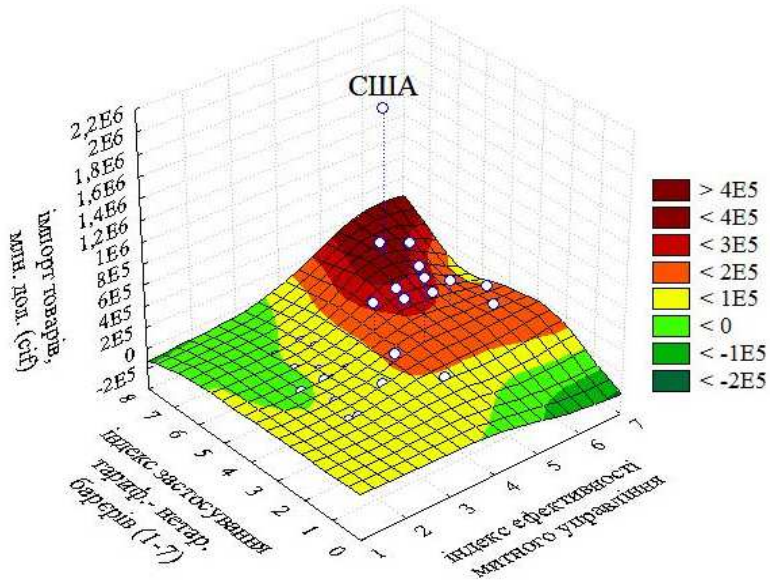


Рис. 9. Часткові сплайнові залежності (імпорт товарів, застосування тарифних-нетарифних бар'єрів, ефективність митного управління).

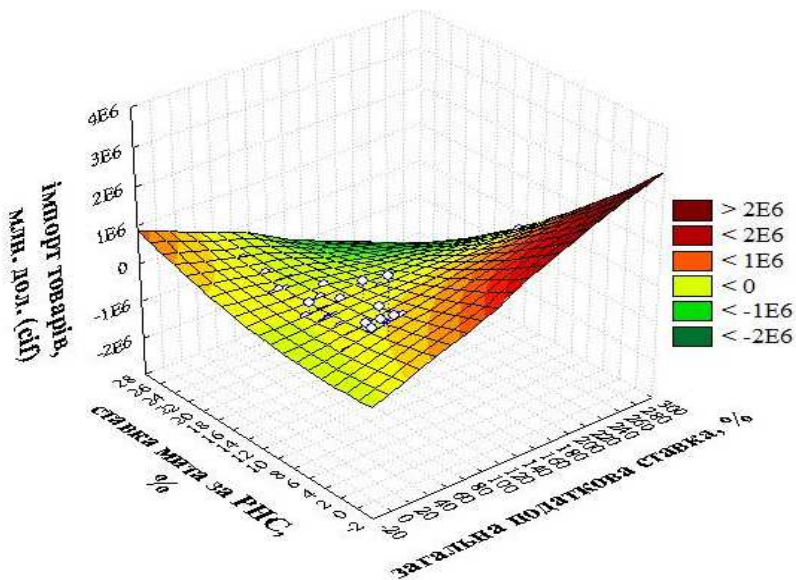


Рис. 10. Часткові сплайнові залежності (імпорт товарів, ставка мита за РНС, загальна податкова ставка).

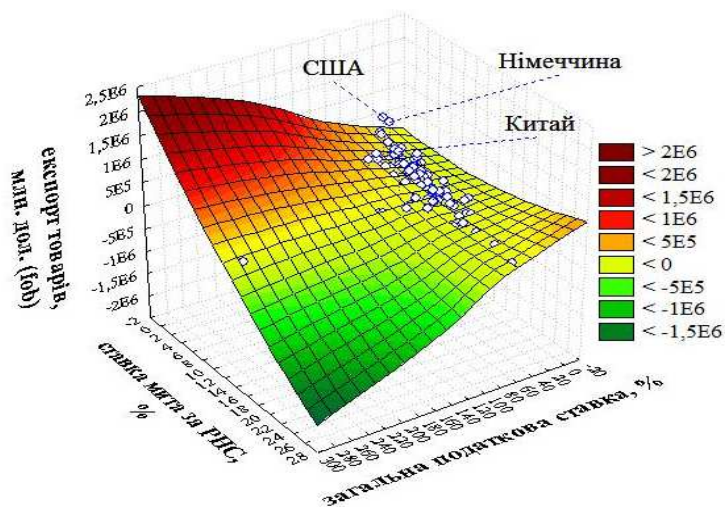


Рис. 11. Часткові сплайнові залежності (експорт товарів, ставка мита за РНС, загальна податкова ставка).

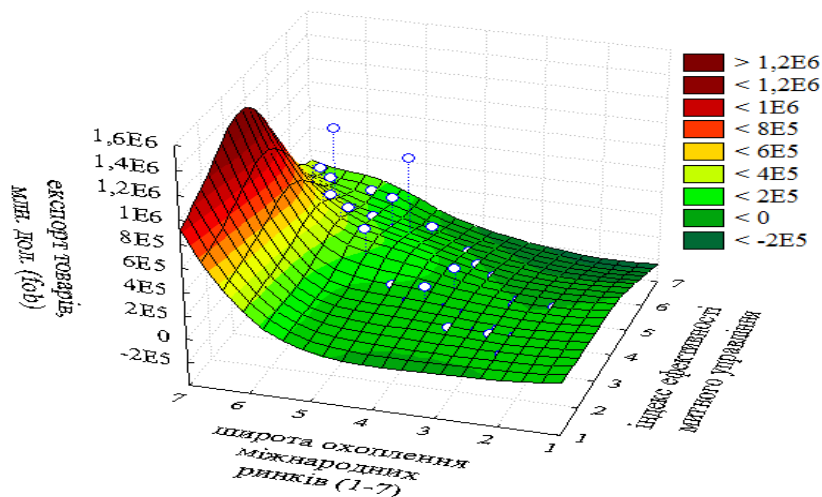


Рис. 12. Часткові сплайнові залежності (експорт товарів, широта охоплення міжнародних ринків, ефективність митного управління).

Разом з тим, у нашому дослідженні було виявлено парадокси, що дають змогу стверджувати про справді полярний світ в економічній площині. Проведений аналіз дозволив виявити особливості, тенденції, спільні та відмінні риси у реалізації країнами митної політики й забезпечення економічного розвитку в більшості країн-членів СОТ, адже, перебуваючи в ній, країни змушені виробити стратегію і тактику, залежно від пріоритетів розвитку та позиціонування у глобальному просторі. Нині у світі сформувалися об'єктивні передумови для перегляду концептуальних засад розвитку світової економіки за моделлю, базованою на ідеї розвитку багатополюсного світу. Відповідно, це потребує

розробки спільних механізмів взаємодії країн у глобальному просторі через виявлення проблемних аспектів, дотичних для кожної з них, та пошуку напрямків їх не відособленого вирішення, а узгодження із дотриманням принципу прозорості, щоби кожна з країн змогла певною мірою задіяти свій економічний потенціал та отримати вигоди від таких змін. Державна політика у митній сфері має ґрунтуватися не лише на ідеологічних принципах та теоріях, а покликана регулювати соціально-економічні процеси, виявляючи у цьому свою сутність, та узгодити інтереси країн за умови асиметрії їх розвитку у глобальному просторі

Список літератури

1. Большая Советская Энциклопедия: в 30 томах / [гол. ред. А. М. Прохоров]. Изд. 3-е. – М. : «Советская Энциклопедия». – 1976. – Т. 25. – 600 с.
2. Украинская Советская Энциклопедия. – К. : Главная редакция Украинской Советской Энциклопедии, 1984. – Т. 11. – Книга 1. Счисление – Функционал.
3. Енциклопедія народного господарства Української РСР. – К., 1971. – Том. 3. Мик-Роб.
4. Митний кодекс України від 11.07.2002 № 92-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/92-15>
5. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495%D0%B0-17/para4#n4>
6. Lindert Peter, G. Williamson Jeffrey // Conference in Santa Barbara "Globalization in Historical Perspective". – California, May 3–6, 2001.
7. Новиков, Я. Протекционизм [Електронний ресурс] / Я. Новиков. – Режим доступу: [http://www.sotsium.ru/books/18/25/Novicow Protectionism Book I-III. html](http://www.sotsium.ru/books/18/25/Novicow%20Protectionism%20Book%20I-III.html).
8. Красин, Л. Б. Плановое хозяйство и монополия внешней торговли [Текст] / Л. Б. Красин. – М. : Плановое хозяйство, 1925. – 39 с.
9. Струве, П. Б. Торговая политика России [Текст] / П. Б. Струве. – Челябинск : Социум, 2007. – Вып. 3. – XXIV. – 282 с. – (Серия: Русский тариф).
10. Макроекономіка та макроекономічна політика [Текст] : навч. посібник / А. Ф. Мельник, Т. Л. Желюк, О. В. Длугопольський, О. В. Панухник. – К. : Знання, 2008. – 699.
11. Ситник, В. Ф. Інтелектуальний аналіз даних (дейтамайнінг) [Текст] : навч. посібник / В. Ф. Ситник, М. П. Краснюк. – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.

РЕЗЮМЕ

Иващук Ирина

Влияние таможенной политики на экономическое развитие стран в контексте глобализационных процессов

Определены особенности понимания сущности таможенной политики в условиях глобализации. Обоснована роль политики в таможенной сфере в регулировании международной торговли и обеспечении экономического развития стран. Установлено влияние факторов, характеризующих таможенную политику, на экономическое развитие стран, определено значимые факторы.

RESUME

Ivashchuk Iryna

Impact of customs policy on economic development of countries in the context of globalization processes

The features of understanding of the customs policy in the conditions of globalization are considered. The role of politics in the customs sphere as for the regulation of international trade and ensuring of economic development of countries has been proved. The influence of factors, that characterize the customs policy, on economic development of countries has been defined. There significant factors are identified.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.71

Богдан АДАМИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ЕВОЛЮЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Здійснено аналіз становлення системи регулювання діяльності банків в Україні у другій половині XIX – першій половині XX століття. Досліджено праці українських вчених-економістів М. Бунге і П. Мігуліна та проаналізовано їх внесок у розвиток системи банківського регулювання в Україні.

Ключові слова: регулювання діяльності банків, банківський нагляд, центральний банк, банківська криза, Національний банк України.

Суспільство повинне бути впевненим, що банківська система працює стабільно і є безпечною, оскільки будь-яке порушення нормального функціонування банківської системи суттєво впливає на діяльність усіх суб'єктів господарювання та громадян, призводить до зниження довіри не лише до фінансової системи та економіки держави, а й може дестабілізувати соціальну, політичну та інші суспільні сфери.

Країни з ринковою економікою вже понад століття як усвідомили необхідність регулювання банківської діяльності й набули значного досвіду у сфері забезпечення стабільної діяльності банківського сектору. Практично в усіх розвинених країнах регулювання діяльності банків еволюціонувало відповідно до історичного та економічного розвитку країн, а також залежало від моделі банківської системи.

Особливості становлення та розвитку банківських систем країн Європи та Сполучених Штатів Америки, а, як наслідок, – особливості законодавства, зумовили відмінність підходів до організації регулювання. Розвиток і вдосконалення останньої у світі, як правило, були наслідком не окремої виваженої політики, що проводилася органами регулювання, а визначалися розвитком та особливостями безпосередньо банківської системи держави, яка час від часу переживала кризи. Саме необхідність забезпечення стабільної та безпечної діяльності банківської системи у післякризовий період зумовлювали потребу вдосконалення регулювання діяльності цього сектору, і саме кризи у ньому приводили до якісної трансформації системи банківського регулювання і нагляду, що враховувала б і убезпечувала діяльність банків від нових ризиків, які виникали з розвитком нових видів банківських операцій.

Становлення системи регулювання діяльності банків в Україні у XIX столітті відбувалося за схожим сценарієм регулювання банківського сектору в розвинених країнах, а якісний розвиток та підвищення ефективності регулювання діяльності банків у XX столітті пов'язаний з реформуванням банківської системи.

Питанням становлення і розвитку системи банківського регулювання і нагляду в Україні, а також

пошуку шляхів підвищення ефективності процесів регулювання банківського сектору присвячено значну кількість наукових праць, зокрема фундаментальні дослідження М. Бунге, П. Мігуліна. Належне місце в розробці цієї проблематики займають праці відомих українських економістів, до яких належать О. Васюренко, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, В. Кириченко, В. Міщенко, А. Мороз, О. Петрик, К. Раєвський, М. Савлук, А. Яценюк та інші.

Метою статті є аналіз еволюції регулювання діяльності банків в Україні, зокрема увага зосереджена на початкових етапах становлення і розвитку регулювання та нагляду за діяльністю банків другої половини XIX – початку XX століття, оскільки в сучасній науковій літературі недостатньо вивченим є зазначений період, а також неналежну увагу звертають на наукову спадщину українських вчених-економістів, які формували банківську систему.

В Україні розвиток банківських операцій та використання широких форм кредитування розпочалося в першій половині XIX століття і було пов'язане з розвитком ярмаркової торгівлі. Діяльність кредитно-розрахункових установ здебільшого полягала у наданні позик під заставу маєтків, за своїм родом діяльності тодішні банки нагадували ощадні каси, а державної системи регулювання діяльності банків фактично не було. Проведена у 1860 році реформа банківської системи передбачала ліквідацію старих державних банків, які фактично не кредитували торгівлю і промисловість.

Початком становлення системи банківського регулювання в Україні (тієї її частини, що перебувала у складі Російської імперії) можна вважати 1860 рік, – рік заснування контор Державного банку Російської імперії в Києві, Харкові та Одесі, метою діяльності яких було поживлення торгівлі та зміцнення грошової системи України. Саме цей період (1860-1896 рр.) можна вважати початком лібералізації банківської справи та індустріальної банківської системи в Україні, оскільки було створено розгалужену мережу банків, які повною мірою обслуговували усі галузі аграрно-індустріальної економіки, забезпечуючи нормальний рух грошей та

кредиту [1, с. 17].

Значний внесок у розвиток банківської системи України зробив видатний український економіст, професор, один із засновників Київської наукової фінансової школи Микола Християнович Бунге [2, с. 410], який у період з 1862 по 1880 рр. очолював Київську контору Державного банку і сприяв створенню нових приватних банків в Україні з розгалуженою мережею їх філій.

М. Бунге можна вважати першим науковцем, який відстоював ідею державного регулювання банківського сектору України, оскільки як в теоретичному плані, так і з практичного досвіду розумів переваги і недоліки бурхливого розвитку діяльності банків у 1860-1880 рр., а також їх суттєвий вплив на розвиток економіки держави. М. Бунге стверджував, що «...за комерційними банками та їх діяльністю потрібен державний контроль з метою захисту заощаджень громадян та недопущення перетворення банків на засіб спекуляції та легкої наживи» [3, с. 66]. У своїй книзі «Банківські закони та банківська політика» М. Бунге зазначав, що «... закон, наскільки це можливо, повинен забезпечити безпеку довірених банкам капіталів, забезпечити правильне і постійне сприяння кредитуванню промисловості, ліквідувати спекулятивну експлуатацію народного добра» [4, с. 70].

Вже на посаді міністра фінансів Російської імперії М. Бунге розробив і сприяв введенню в дію у 1883 році Закону «Про зміни та доповнення існуючих правил відносно відкриття нових акціонерних комерційних банків», а з 1884 року набув чинності Закон щодо функціонування, порядку створення та ліквідації банківських установ [5, с. 50]. На підставі цих законів фактично була сформована система регулювання діяльності банків Російської імперії, яка поширювалася й на банки України.

Вагомий внесок у дореволюційну фінансову науку щодо вдосконалення діяльності банків був зроблений професором Харківського університету П.П. Мігуліним. У своїй праці «Наша банківська політика (1729-1903)», що видана у 1904 році, автор критично оцінює тодішню організацію банківської справи і пропонує суттєво збільшити вплив держави на приватні банки, а Державний банк рекомендує перетворити на центральний банк, із закріпленням за ним функцій банківського регулювання та нагляду усіх інших банків [6, с. 3].

Період 1917-1921 рр. характеризувався в Україні згортанням банківської діяльності. Фактично у період першої світової війни (1918-1920 рр.) банківська система України припинила своє існування, а певний розвиток банківської справи відновився лише у період нової економічної політики радянського уряду (непу).

З 1922 року доволі швидкими темпами розвивалися автономні сільськогосподарські банки та кредитні кооперативи, що були самостійними установами і вдовольняли нагальну потребу в кредитах для розвинутого аграрного сектору економіки України. Проте вже у 1930 році радянським урядом було розпочато проведення кредитної реформи, метою та результатом якої було підпорядкування автономних банків України їх материнським компаніям, запровадження суворого планування та посилення контролю за фінансовою діяльністю банків. У 1931 році Державний банк СРСР приєднав до себе кредитні кооперативи, що діяли в Україні, завершивши таким кроком процес повної централізації кредитної системи

[7, с. 20].

Станом на 1932 рік у Радянському Союзі не залишилось жодного банку чи кредитної установи з недержавною формою власності. Було створено однорівневу банківську систему СРСР, що об'єднувала Державний банк СРСР та кілька спеціалізованих державних банків, які були не лише господарськими установами, а й органами державного управління та контролю. Україна автономної банківської системи за час її перебування в складі СРСР фактично не мала. На території України діяли винятково філії Держбанку СРСР (станом на 1975 рік їх налічувалося 678), Будбанку СРСР і трудові ощадні каси [1, с. 17]. Регулювання діяльності цих банків у період 1930-х-1980-х рр. у ринковому розумінні не було, оскільки модель управління соціалістичною економікою СРСР, що базувалась на марксистській теорії державно-монополістичного капіталізму, функціонувала як система тотального державного регулювання всіх економічних процесів, у тому числі й у банківському секторі [8, с. 186].

Здійснивши аналіз формування системи регулювання діяльності банків в Україні та проаналізувавши підходи науковців до ролі держави, можемо окреслити ті спільні риси, що характеризували методологічні підходи до регулювання банківської сфери у провідних країнах світу.

На початку ХХ століття декілька разів відбувалася зміна загальноекономічних поглядів на роль держави в управлінні економікою (посилення державного регулювання економіки змінювалося політикою лібералізації і навпаки), а погляди вчених на проблему регулювання банківської системи не були однаковими. Більшість вчених визнавала необхідність державного регулювання діяльності банків, проте щодо ступеня впливу регулювання на банківську систему однакості в поглядах науковців не було. Багато фахівців, зокрема американці Джордж Бенстон і Джордж Кауфман, вважали недоцільним регулювати діяльність банків більшою мірою, ніж інші сектори економіки. Вони пропонували регулювати банківську діяльність на загальних принципах, оскільки в конкурентному середовищі розвиток банківської справи буде кращим і принесе більше вигоди для суспільства, ніж надмірна зарегульованість [9, с. 688].

Інша група науковців, представником якої був Дж. М. Кейнс, вважала, що ринкові відносини як саморегульовані механізми властиві початковим стадіям розвитку ринку, а з розвитком товарно-промислового виробництва та фінансових інститутів виникає необхідність модифікації механізму саморегулювання ринкової економіки через застосування державного регулювання економіки, з метою уникнення криз та монополізації різних галузей. Доведено, що монополії і монополізм мають тенденцію поширюватися швидше в тих країнах, у яких держава не чинить суттєвого опору розростанню монополій або навіть підтримує їх. Неминучим наслідком такої державної політики стає економічний застій та інфляція [10, с. 12]. Банківські кризи початку ХХ століття засвідчили об'єктивну потребу регулювання банківського сектору, а українські вчені М. Х. Бунге та П.П. Мігулін підтримували позицію щодо необхідності державного регулювання банківської сфери та сформували основні методи та механізми регулювання діяльності банків України наприкінці ХІХ – на початку ХХ століття.

Список літератури

1. Банківський менеджмент [Текст] : підручник / За ред. О. А. Кириченка, В. І. Міценка. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
2. Фінансова думка України [Текст] : монографія / П. І. Юхименко, С. В. Львовичкін, В. М. Федосов, С. І. Юрій; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Федосова. – Київ: Кондор; Тернопіль: Економічна думка, 2010. – У 3 т. – Т. 1. – 2010. – 687 с.
3. Новікова, І. Є. Роль М.Х. Бунге у трансформації вітчизняної банківської системи на ринкових засадах [Текст] / І. Є. Новікова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2006. – Вип. 84. – С. 64-67.
4. Бунге, Н. Х. Банковые законы и банковая политика [Текст] / Сборник государственных знаний. Том 1 / Н. Х. Бунге // Под. ред. Безобразова В. П. – С.–Петербург: Изд-во Д. Е. Кожанчикова, 1874. – С. 67-97.
5. Ващенко, Ю. В. Банківське право [Текст] : навч. посібник / Ю. В. Ващенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 344 с.
6. Кириченко, В. Є. Організаційно-правові засади діяльності установ довгострокового кредиту Російської імперії у дореволюційній історіографії [Електронний ресурс] / В. Є. Кириченко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Pib/2009_4/PB-4/PB-4_11.pdf.
7. Хаб'юк, О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету [Текст] : монографія / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ: ОІППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260 с.
8. Лобозинська, С. М. Співвідношення державного регулювання та ринкового саморегулювання в процесі координації банківської системи [Текст] / С.М. Лобозинська // Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України «Науковий вісник». – 2007. – Вип. 17.2. – С. 184-189.
9. Benston, G. J. The Appropriate Role of Bank Regulation [Text] / G. J. Benston, G. J. Kaufman // The Economic Journal. – 1996. – Vol. 106, No. 436 (May, 1996). – Pp. 688-697.
10. Бабичева, Ю. А. Российские банки: проблемы роста и регулирования [Текст] / Ю. А. Бабичева, Е. В. Мостовая; Под ред. Ю. А. Бабичевой. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 278 с.

РЕЗЮМЕ

Адамик Богдан

Анализ эволюции регулирования банковской деятельности в Украине

Осуществлен анализ становления системы регулирования деятельности банков в Украине во второй половине XIX – первой половине XX века. Исследованы труды украинских ученых-экономистов М. Бунге и П. Мигулина и проанализирован их вклад в развитие системы банковского регулирования в Украине.

RESUME

Adamyk Bogdan

Analysis of the evolution of banking regulation in Ukraine

The analysis of becoming of the system of regulation of banks' activity in Ukraine in the second half of XIX – the first half of XX century is carried out. There have been analyzed the researches of such Ukrainian scientists-economists as M. Bunge and P. Migulin. Their contribution to development of the system of the bank regulation in Ukraine are analyzed.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У роботі розглянуто проблему формування, управління кредитним портфелем комерційного банку. Проведено аналіз кредитного портфеля банків України, визначено основні цілі та принципи кредитної політики для досягнення ефективної роботи банківської установи.

Ключові слова: економіка, економічна криза, кредитний портфель, кредитування.

Сучасний стан економіки в Україні потребує постійної уваги до банківської системи загалом і комерційних банків зокрема, проведення політики, спрямованої на створення сприятливих умов для виходу з кризи, для стабільного та ефективного функціонування економіки нашої країни. Ця потреба обумовлюється тим, що банківська система України є одним із основних чинників політики економічного зростання.

Провідна роль у вирішенні значних проблем належить саме кредитним відносинам та банкам, що пояснюється не лише збільшенням їхньої ролі в розвитку економіки, але й наявністю можливості швидко і ефективно реагувати на впроваджені нові механізми господарювання.

У сучасних умовах банки різних країн усе гостріше відчують проблему банківського кредитування. Вона ще більш актуальна для вітчизняної банківської системи, рівень простроченої позичкової заборгованості, яка протягом останніх 5-7 років демонструвала стійку тенденцію до зростання [3, с.13].

Ефективність кредитної діяльності банків на сьогодні є необхідним, якщо не вирішальним, фактором життєдіяльності банків, оскільки кредитний портфель становить більше половини всіх активів банку. У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів, що має свій рівень дохідності та ризику. Тому для успішного кредитування – забезпечення повернення наданих позичок та підвищення дохідності кредитних операцій, банки мають упровадити ефективну та гнучку систему управління кредитним портфелем. Досягнути ж цього можна завдяки вивченню теоретичних і практичних питань щодо підходів та процесу формування і управління кредитним портфелем комерційного банку.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад управління останнього зробили вітчизняні вчені-економісти: О. В. Васюренко, В. І. Грушко, О. В. Дзюблюк, А. О. Єпіфанов, О. Д. Заруба, А. А. Кириченко, О. С. Любунь, А. М. Мороз, Л. О. Примостка, М. І. Савлук, І. В. Сало та інші. Серед відомих західних авторів, які займалися дослідженням цієї теми, слід відзначити Л. Гітмана, Б. Едварда, Г. Марковіца, Ф. Фабоцці, У. Шарпа та багато інших. Однак їх теоретичні досягнення і прикладні розробки не повною мірою відповідають сучасним умовам кризового періоду української економіки.

У статті аналізуються чинники, що впливають на

розвиток ринку кредитування України, унаслідок сукупності причин, пов'язаних зі світовою економічною кризою, та внутрішніми проблемами нашої країни. Подаються пропозиції щодо формування та управління кредитним портфелем, а також розглядаються перспективні методи управління ним, як основи підвищення ефективності роботи банківської системи України.

Метою нашої роботи є дослідження та аналіз ситуації функціонування кредитного ринку в Україні в умовах економічної кризи, визначення проблем, які характерні для організації процесу формування та управління кредитним портфелем комерційного банку сьогодні, та окреслення можливих шляхів їх подолання.

У сучасних кризових умовах та з метою забезпечення організації ефективної кредитної діяльності перед комерційними банками стоїть одна з найважливіших задач управління кредитною діяльністю, а саме - формування та управління кредитним портфелем комерційного банку.

Кредитний портфель є не просто пасивно сформованим набором позичок, а результатом активних, цілеспрямованих дій банку, який динамічно розвивається, суто управлінським співвідношенням між різноманітними видами кредитів. Банківський кредитний портфель слід розглядати як втілення кредитної політики банку, що є невід'ємною складовою його загальної стратегії розвитку.

Для активізації ролі кредитного портфеля як інструмента реалізації завдань державної кредитної політики доцільно розглядати його з трьох позицій. По-перше, це стратегічний кредитний портфель, який має бути сформованим відповідно до вимог державної кредитної політики, місця та завдань банку в її виконанні. По-друге, це тактичний кредитний портфель, що його формує банк на основі обсягів і структури стратегічного кредитного портфеля. По-третє, це портфель фактично наданих кредитів, що зараз є визнаним [6, с.230].

Ефективне управління кредитною діяльністю комерційних банків значною мірою пов'язане із розробкою та реалізацією ними відповідної кредитної політики. Остання дозволяє забезпечувати найбільш ефективне використання кредитного потенціалу банку, формування оптимального для нього кредитного портфеля, чітку організацію всього кредитного процесу.

Формування та управління кредитним портфелем є одним з основоположних пріоритетних напрямків у діяльності банку. Оптимальний, якісний кредитний

портфель впливає на ліквідність банку та його надійність. Надійність важлива для акціонерів, підприємств, населення, які є вкладниками і користуються послугами банку. Фінансова нерівновага знижує загальну довіру до кредитної системи держави, а це відчувається і в інших секторах економіки.

Основними цілями формування кредитного портфеля є: високий рівень доходу в поточному періоді; високий темп очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі; мінімізація рівня ризиків кредитного портфеля та дотримання необхідної ліквідності.

Портфельний підхід до кредитного обслуговування дає можливість систематизації позик за ступенем ризику, а також дозволяє розробити певні заходи щодо підходів до кредитування, запобігання кредитних ризиків, а також узагальнити напрями та інструменти механізму кредитування клієнтів. У фаховій літературі управління кредитним портфелем зводиться до управління дохідністю кредитного портфеля та управління його ризиками (кредитним ризиком, ризиком ліквідності, процентним ризиком тощо). Проте деякі вчені пропонують розглядати управління кредитним портфелем як процес, що складається із певних стадій. Визначають наступні стадії: вибір кредитної політики; аналіз ринку кредитів; формування, перегляд, оцінка ефективності кредитного портфеля.

Процес управління кредитним портфелем комерційного банку найбільш доцільно представити як певну систему, що містить низку послідовних етапів, у числі яких необхідно виділити наступні:

1. Збір і аналітична обробка інформації.
2. Вибір критеріїв для диверсифікації позик.
3. Встановлення лімітів кредитування на основі обраних пріоритетів серед критеріїв диверсифікації і моделювання загальної структури портфеля.
4. Контроль якості кредитного портфеля і корегування його структури на основі системи коефіцієнтів [6, с. 230].

Від структури і якості кредитного портфеля значною мірою залежить стабільність, репутація та фінансовий успіх. Тому банку необхідно аналізувати якість позичок, проводити незалежні експертизи великих кредитних проектів і заходів, виявляти випадки відхилення від законної кредитної політики.

Дослідження портфеля містить аналіз активів за строкам погашення, за ступенем ризику, за валютою боргу, аналіз концентрації ризиків за секторами економіки, за групами клієнтів, аналіз кредитування пов'язаних осіб.

До системи оцінки якості кредитного портфеля належать наступні елементи: оцінка якості кредитів, що складають кредитний портфель; визначення структури портфеля на основі якості кредитів і оцінка цієї структури на основі вивчення її динаміки; визначення достатньої величини резервів для покриття збитків по позичках на основі структури кредитного портфеля.

Економічний аспект оцінки кредитного портфеля визначається оцінкою в динаміці балансових показників кредитного портфеля, зокрема: обсяг портфеля, середньозважена процентна ставка, частка в активах, середня вартість ресурсів, їхні тимчасові параметри (розрив ліквідності); частка проблемних кредитів і їхнє покриття фактично сформованим резервом за рахунок страхового фонду; сума заборгованості по відсотках, її співвідношення з фактичними доходами й ін. [2, с. 19]

У сучасних умовах діяльності комерційних банків

суттєво зростає значення аналізу кредитного портфеля банку, і він перетворюється на одну з найважливіших частин аналізу банківської діяльності як складової системи управління кредитною установою. Постійний та своєчасний аналіз кредитного портфеля дає змогу вибрати варіант раціонального розміщення ресурсів, напрями кредитної політики банку, знизити ризик за рахунок диверсифікації кредитних вкладень, прийняти рішення щодо доцільності надання позики клієнтам.

Аналіз кредитного портфеля потребує дослідження його структури за групами ризику, ступенем забезпеченості, галузевою структурою, формами власності позичальників і т. п., а також вивчення динаміки кожної групи та його сегментації.

Зростання проблемної заборгованості насамперед спричиняє збільшення обсягу втрат, пов'язаних із неповерненням суми основного боргу та відсотків за кредитом. По-друге, призводить до появи додаткових операційних витрат, що стосуються повернення проблемного кредиту, замороження коштів у неприбуткових активах, що зумовлює зменшення прибутковості банку, погіршення стану ліквідності та зниження якості його активів. По-третє, негативно відображається на репутації банку, його рейтингах, що викликає зниження рівня довіри з боку вкладників та інвесторів.

З метою управління проблемними активами українські банки використовують зовнішні методи управління ними, такі, як передача їх в управління третій особі (колектору) та продаж їх непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу. Це дозволяє не збільшувати обсяги резервів під проблемні кредити, зменшувати обсяги операційних та виробничих витрат.

Внутрішньобанківські методи управління проблемними активами передбачають раннє регулювання ризик-менеджерів банків на погіршення обслуговування позичальниками кредитів та реабілітацію кредитної заборгованості, відновлення можливості позичальників генерувати грошові потоки для обслуговування кредитів. Зокрема, визначають наступні напрями реструктуризації боргів:

1. Пролонгація строків кредитування.
2. Зміна способу погашення позики, перехід із класичної (стандартної) на ануїтетну.
3. Відтермінування сплати за кредитом («кредитні канікули»).
4. Зниження відсоткових ставок за кредитом.
5. Конвертація валютних кредитів.
6. Зменшення основної суми боргу.

Таким чином, формування та управління кредитним портфелем є основою ефективного управління кредитами. Управління портфелем дозволяє балансувати і утримувати ризик всього портфеля, очікуючи і контролюючи ризик, який притаманний тим й іншим ринкам, клієнтам, кредитним інструментам, кредитам і умовам діяльності. Управління портфелем є особливо актуальним у зв'язку з диверсифікацією банками своїх операцій, воно міцно пов'язане з процесами стратегічного планування.

За підсумками роботи банківської системи в першому півріччі нинішнього року вже можна робити певні висновки. На банківському ринку ресурси досі дорогі й короткі, а кредитування ускладнюється через недостатню кількість платоспроможних позичальників.

Важливим чинником, що обмежує обсяги кредитування, а також конкурентоспроможність банківської системи України за сучасних умов, є

недостатній рівень їх капіталізації, який виявляється у тому, що попри зростання капіталу, темпи збільшення капіталу банків не встигають за розширенням їх зобов'язань та активів. Низький рівень капіталізації також сприяє зростанню кредитних ставок та знижує конкурентоспроможність банків.

Але можна зауважити, що друга половина 2011 року та перше півріччя 2012 року відрізнялися незначним посиленням кредитної активності. Нові кредити нарешті перекрыли обсяги погашення старих боргів. Зростання відбувається здебільшого завдяки автокредитуванню й іпотеці, тому що споживчі позики зараз мають не найбільшу частку за обсягом. Однак розраховувати на подальше зростання кредитування населення не доводиться. Причиною цього є висока вартість ресурсів.

За перше півріччя 2012 року загальний кредитний портфель банків України зріс усього на 605 млн. грн. Це при тому, що загальний кредитний портфель банків складає вже близько 794 млрд. грн.

Розглянемо показники обсягів виданих кредитів за позичальниками. За перші шість місяці 2012 року портфель кредитів, виданих юридичним особам, зріс майже на 12 млрд. грн. А от портфель кредитів фізичних осіб за той же період зменшився на 11 млрд. грн. Тобто, відбулося не припинення кредитування, а радше заміна орієнтирів або адресатів отримання грошей. Дійсно, на сьогодні банки більш схильні кредитувати юридичних осіб, у той час, як кредитування фізичних осіб стало другорядним. А фізичні особи на нинішньому історичному етапі більше погашають кредити, ніж беруть нові. У першу чергу зменшення суми виданих кредитів фізичним особам відбувається за рахунок зниження обсягу довгострокових кредитів (загальна сума довгострокових кредитів населення за перше півріччя зменшилася на 10 млрд. грн.) [4].

Банківська система, як і будь-який бізнес в Україні, має свої проблеми, Одна з проблем полягає в тому, що вартість грошей в Україні та банківському секторі залишається високою. Ніхто не хоче розміщувати гроші під низький відсоток, але при цьому всі хочуть низькі ставки за кредитами. Раніше частково цю проблему вирішували за рахунок дешевих зарубіжних валютних кредитів. Та після економічної кризи дешевих закордонних кредитів у банківській системі практично не залишилося.

Варто наголосити, що у першому півріччі 2012 р., банки проводили тотальне чищення балансів від проблемної заборгованості, проблемні кредитні портфелі продавали, списували, реструктурували. Крім того, тривала тенденція відходу з українського ринку багатьох іноземних банків. Згорнули свою діяльність в Україні SEB Банк, Commerzbank, Home Credit, Volksbank і Swedbank. [9].

Аналізуючи проблеми банківського кредитування в

Україні, ми прийшли до висновку, що банківська система України потребує значного реформування, спрямованого на здешевлення кредитів, збільшення їх доступності, появу економічно обґрунтованих кредитних ставок, удосконалення законодавчої бази, переймання досвіду іноземних держав (так у Японії ставка за банківський кредит становить 7 - 8%, у Росії – 12,36 - 12,81% тощо). Удосконалення кредитної політики вітчизняними банками повинно забезпечити оздоровлення фінансового сектору та відновлення темпів економічного зростання в Україні. Саме це є головним завданням в умовах необхідності якнайшвидшого подолання наслідків фінансової кризи у вітчизняній економіці та запорукою забезпечення її подальшого розвитку [3 с.15].

Одним з уроків кризи стало надмірне використання банками іноземних запозичень для формування власних ресурсів, що призвело до розбалансованості ресурсної бази і диспропорційності у використанні її для кредитування реального і споживчого секторів економіки. Ці чинники стали серйозною передумовою для більш глибокої банківської кризи в Україні порівняно з іншими країнами. Зокрема, істотно погіршилась довіра до банків з боку населення та інших учасників грошового ринку, стрімко погіршились кредитні портфелі банків, ускладнився пошук кредитоспроможних позичальників по нових кредитах, впала інвестиційна привабливість банків для вітчизняних та іноземних інвесторів, знизилась прибутковість банківського бізнесу тощо.

Також необхідно враховувати, що Україна позначила для себе євроінтеграційний курс, а тому наш фінансовий ринок у майбутньому чекають значні зміни, які виявлятимуться, перш за все, у розширенні присутності закордонних фінансових установ. Це змушує українські фінансові компанії вступати в жорстку конкурентну боротьбу. Виграти її можна буде тільки завдяки: створенню достатньої наукової бази, необхідної для розробки і проведення депозитної та кредитної політики; формування та управління кредитним портфелем, підготовці наукових кадрів, здатних упроваджувати власні розробки з урахуванням особливостей України; створенню центрів, які зможуть координувати в масштабах держави роботу, пов'язану з формуванням ресурсного потенціалу; наявності надійної системи комунікації банків з громадськістю тощо.

Фінансове становище, в якому діє банк, динамічно змінюється: упроваджується нові технології, посилюється конкурентна боротьба за клієнтів, коригуються засоби регулювання банківської діяльності тощо. Отже, існує необхідність в управлінні кредитним портфелем шляхом нагляду і контролю за діяльністю банківської установи.

Список літератури

1. Григораш, Т. Ф. Банківське кредитування в Україні: сучасний стан, основні проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] / Т. Ф. Григораш, С. С. Пільгуй // *Економічний простір*. – №62. – 2012. – С. 119-124.
2. Іваненко, Т. В. Перспективи розвитку кредитних операцій комерційних банків у післякризовий період [Текст] / Т. В. Іваненко, А. С. Калітенко. – Буча: Український гуманітарний інститут, 2010. - С. 19 - 20.
3. Міщенко, В. Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування в Україні [Текст] / В. Міщенко, В. Крилова, М. Ніконова // *Вісник Національного Банку України*. – 2009. - №5. - С. 12-17.
4. Основні показники діяльності банків України за 1 півріччя 2012 року // [Електронний ресурс] Офіційний сайт Національного банку України — Режим доступу : www.bank.gov.ua.
5. Охріменко, О. Банківська система України: чи є привід для побоювань [Електронний ресурс] / О. Охріменко // Офіційний сайт Української Асоціації банків. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/ukr/detail/134820>.
6. Пірог, В. В. Оцінювання якості кредитного портфеля банків з урахуванням виконання економічних нормативів НБУ [Текст] /

-
- В. В. Пірог // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 2. – С. 228-235.
7. Рясних, Є. Г. Система управління кредитним портфелем у комерційному банку [Текст] / Є. Г. Рясних, А. А. Пономарьов, М. О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 146-149.
 8. Слобода, Л. Напрямки вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період [Текст] / Л. Слобода, Н. Дунас // Вісник НБУ. – 2011. - № 4. – С. 46-51.
 9. Український банківський портал. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua>
 10. Чиж, Н. М. Сучасний стан банківського кредитування в Україні [Електронний ресурс] / Н. М. Чиж, Д. В. Смолич // Економічний форум. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/ekfor/2011_2/63.pdf.

РЕЗЮМЕ

Андрушків Тарас

Проблеми управління кредитним портфелем банків України і шляхи їх подолання

В роботі розглянуто проблему формування, управління кредитним портфелем комерційного банку. Проведено аналіз кредитного портфеля банків України, визначено основні цілі і принципи кредитної політики для досягнення ефективної роботи банківського закладу.

RESUME

Andrushkiw Taras

Problems of the loan portfolio of banks of Ukraine and ways of their overcoming

The paper considers the problem of formation of credit portfolio of commercial banks. The analysis of the loan portfolio of banks of Ukraine is carried out. The main objectives and principles of monetary policy for achievement of the efficient operation of a banking institution are defined.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

Євген АНТИПЕНКО

доктор технічних наук, професор кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Олег НІКІТІН

старший викладач кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Кіріл ПОЛЕШКО

Запорізька державна інженерна академія

КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ – СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Стаття присвячена розгляду аспектів управління кредитною політикою комерційних банків, планування кредитного портфеля банку і впровадження відповідних результатів у практичну діяльність комерційних банків.

Ключові слова: комерційний банк, кредитна політика, кредитний портфель.

Функціонування сучасної економіки будь-якої країни неможливе без ефективно діючої банківської системи. Банки різних рівнів глибоко проникають у сферу виробництва і активно впливають на економічні та соціальні процеси у суспільстві.

У сучасних умовах банківська справа є однією з найдинамічніших сфер підприємницької діяльності. Відійшли в минуле часи, коли банківський бізнес був порівняно простим та безпечним, а жорстке регулювання обмежувало можливості менеджерів щодо прийняття управлінських рішень. Технологічна революція, інфляційні процеси, посилення конкурентної боротьби, дерегулювання банківської діяльності сприяли формуванню агресивніших стратегій у банківському менеджменті, які супроводжуються підвищеним рівнем ризиків.

Як показують час та економічна дійсність, спосіб і рівень життя населення суттєво залежить від діяльності банків, їх надійності, намагання збільшувати обсяги кредитів, депозитів та інших видів послуг, що пропонуються як фізичним особам, так і підприємствам, у яких зайнято більшість громадян. Постійна увага та інтерес до проблем розвитку банківської справи зумовлені значною роллю, яку відіграють банки у процесах формування міжнародних фінансових ринків та в системі світового господарства загалом. Тому актуальність полягає в об'єктивній необхідності проведення аналізу сучасного стану кредитної діяльності комерційних банків в Україні.

Теоретичні питання кредитної діяльності досліджені у роботах таких зарубіжних економістів, як Б. Едвардс, Ж. Матук, Е. Рід, П. Роуз, М. Шульте. Безпосередньо для нашої держави важливе теоретичне та практичне значення мають дослідження кредитних відносин, виконані такими вітчизняними вченими, як Гончаренко В. В., Євтух О. Т., Лагутін В. Д. [4, с. 12-25], Мороз А. М. [5, с. 31-40]. Також варто згадати фаховий доробок Алексієнка М. Д., Брітченка І. Г., Бондара О. П., Василенка В. Н., Савлука М. І., Сусіденка В. Т. та інших. Проте питання кредитної діяльності комерційних банків в Україні вимагають подальших досліджень.

У післякризових умовах, що сформувалися в Україні,

велика кількість як фізичних, так і юридичних осіб мають потребу в грошових ресурсах. Остання обумовлена необхідністю подолання наслідків кризи, і початком нового етапу розвитку як світової економіки, так і економіки України зокрема. Ознаками потреби в грошових ресурсах є постійне зростання відсоткових ставок за депозитами в комерційних банках, які намагаються акумулювати всі тимчасово вільні грошові ресурси.

Кредитування є пріоритетною економічною функцією банків. Від того, наскільки добре банки реалізують свої кредитні функції, багато в чому залежить економічний стан регіонів, що ними обслуговуються. Банківські кредити сприяють появі нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць, будівництву об'єктів соціального та культурного призначення, а також забезпечують економічну стабільність.

У структурі банківських активів кредити становлять близько 50-60% і забезпечують 2/3 усіх доходів. Кредитні операції банку є найбільш дохідними, але разом з тим і найризикованішими.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку банківської системи України свідчить, що обсяги кредитування постійно зростають як в абсолютних, так і у відносних показниках. Кредитна діяльність сучасних комерційних банків досить багатогранна і має різні форми та види позичок, наданих юридичним або фізичним особам для одержання доходів, а також банківські послуги кредитного характеру.

У процесі управління кредитною діяльністю банку об'єктами є не лише кожна окрема кредитна операція, а й сукупність наданих банком кредитів з їх взаємовпливом і взаємозалежністю, тобто кредитний портфель банку.

Головна мета процесу управління останнім полягає в забезпеченні максимальної дохідності за допустимого рівня ризику. Рівень дохідності кредитного портфеля залежить від структури й обсягу портфеля, а також від рівня відсоткових ставок за кредитами. На формування структури кредитного портфеля банку істотно впливає специфіка сектору ринку, який обслуговується цим

банком.

Для спеціалізованих банків структура кредитного портфеля концентрується в певних галузях економіки. Для іпотечних банків характерним є довгострокове кредитування. У структурі кредитного портфеля ощадних банків переважають споживчі кредити та позички фізичним особам.

Обсяг і структура кредитного портфеля банку визначаються такими чинниками [1, 2]:

- офіційна кредитна політика банку;
- правила регулювання банківської діяльності;
- розмір капіталу;
- досвід і кваліфікація менеджерів;
- рівень дохідності різних напрямів розміщення коштів.

Одним з головних завдань, що постають перед менеджментом у сфері кредитування, є розробка кредитної політики банку. Кредитна політика охоплює найважливіші елементи та принципи організації кредитної роботи в банку, визначає пріоритетні напрями кредитування, а також перелік кредитів, які не повинні входити до кредитного портфеля банку. Один і той самий кредит може не відповідати основним вимогам кредитної політики одного банку, але бути цілком прийнятним для іншого.

Якість кредитного портфеля суттєво впливає на рівень ризикованості та надійності банку, тому саме кредитна діяльність підлягає регулюванню з боку органів нагляду в багатьох країнах. Установлені обмеження та нормативи, а також правила регулювання банківської діяльності відіграють суттєву роль у процесі формування кредитного портфеля.

Розмір капіталу банку значною мірою впливає на загальний обсяг залучених і запозичених коштів, а отже, і на обсяг кредитних ресурсів. Показник використовується для встановлення лімітів та обмежень у процесі регулювання кредитної діяльності банків, адже всі встановлені Національним банком України нормативи з кредитування розраховуються у відношенні до капіталу банку. Отже, розмір капіталу банку визначає обсяг і структуру його кредитного портфеля.

На характеристики кредитного портфеля банку також впливають досвід, кваліфікація та спеціалізація кредитних працівників, адже одне з правил кредитного менеджменту полягає в тому, що банку не слід надавати кредити, які не можуть бути професійно оцінені фахівцями.

У формуванні структури активів банку вирішальним фактором є рівень дохідності кожного виду активних операцій. Проте висока дохідність, як правило, супроводжується високим рівнем ризику, тому менеджменту банку необхідно врахувати обидва фактори. Якщо рівень дохідності різних видів активів приблизно однаковий, то перевага надається найменш ризикованим напрямом розміщення коштів.

У такому разі обсяг кредитного портфеля банку може зменшитися на користь портфеля цінних паперів або на користь проведення інших активних операцій.

Для оцінювання прибутковості кредитів банк повинен мати ефективну систему обліку не лише доходів, а й витрат за кожним видом кредитів.

На прибутковість кредитних операцій банку впливають як доходи та витрати, так і можливі збитки, що визначаються рівнем кредитного ризику за кожною позичкою.

Вимірювання, мінімізація та контроль за рівнем

кредитного ризику - одне з найскладніших завдань, що постає перед менеджментом банку у процесі формування кредитного портфеля.

Незаперечним є твердження, що правильна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступають основою фінансової стабільності й ринкової стійкості комерційних банків (ураховуючи те визначальне місце, яке посідають кредитні операції в портфелі банківських активів).

У сучасних умовах з метою забезпечення організації ефективної кредитної діяльності комерційні банки розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації.

Кредитна політика банку регулює кредитну діяльність кожного банку і встановлює правила формування кредитного портфеля. Положення кредитної політики необхідно зафіксувати письмово й затвердити на засіданнях Кредитного комітету та Комітету кредитного нагляду. Цей документ має конфіденційний характер, а тому з ним можуть бути ознайомлені лише ті працівники банку, які здійснюють кредитування. Кожному банку необхідно розробити власну кредитну політику, що відбивала б напрями та специфіку його діяльності, можливості цього банку та його клієнтів, рівень прийнятого ризику, права й обов'язки кредитних працівників.

Кредитна політика банку визначає завдання й пріоритети кредитної діяльності банку, засоби і методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації власне кредитного процесу.

Кредитна політика створює основу організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку та чітко визначати цілі кредитування, відповідне документально-методичне забезпечення та правила їх реалізації.

Кредитна політика розробляється [1-2] з урахуванням стратегії і тактики банку в галузі управління активними операціями та визначає основні напрями кредитної діяльності:

- стандарти і критерії діяльності банківських працівників, що відповідають за видачу кредитів;
- основні дії менеджерів, що приймають стратегічні рішення щодо кредитування;
- принципи оцінки та контролю за якістю управління кредитною діяльністю у банку.

Відповідальність за розробку кредитної політики та механізмів її реалізації покладається на Кредитний комітет, який очолює, як правило, перший керівник комерційного банку.

Розробка внутрішньої кредитної політики потребує від керівництва банку чіткого формулювання цілей кредитування і визначення, наскільки вони збігаються із загальною політикою і стратегією банку.

Способи і методи реалізації кредитної політики формалізуються у відповідних внутрішньобанківських документах, основними серед яких є:

- стандарти кредитування;
- кредитні інструкції.

Стандарти кредитування містять зразки документів, з якими працюють кредитні менеджери та виконавці, перелік дій працівників банку, відповідальних за здійснення процесу банківського кредитування. Основне завдання стандартів кредитування - визначити практичні дії з реалізації кредитної політики.

У стандартах кредитування відображаються такі основні моменти:

- порядок збирання та аналізу фінансової інформації;
- вимоги щодо забезпечення кредитів, гарантій та поручительств;
- правила організації кредитного процесу;
- порядок оцінки кредитоспроможності позичальника;
- вимоги щодо оформлення кредитної документації;
- зразки документів (кредитна угода, договір застави, поручительства тощо).
- Зміст і структура стандартів кредитування можуть відрізнятися у різних банків, але, як правило, в них містяться наступні важливі моменти:
- опис системи кредитних повноважень працівників банку;
- перелік видів кредитів, які відповідають кредитній політиці банку, а також перелік неприйнятних;
- назви сфер господарювання та регіонів, де кредитна активність банку є пріоритетною;
- процедура стягнення простроченої кредитної заборгованості;
- порядок видачі позик працівникам банку тощо.

Розробка кредитної політики повинна містити підготовку Меморандуму (керівництва) з кредитної політики, покликаною забезпечити реалізацію стратегічних цілей банківської діяльності у сфері кредитування. Підготовкою цього документа, як і здійсненням контролю за виконанням його вимог, повинен займатись Кредитний комітет банку.

Загалом у Меморандумі з кредитної політики повинні бути відображені всі етапи кредитного процесу - від збирання інформації і вивчення кредитної історії позичальника до кредитного моніторингу та механізму

формування резервів під можливі втрати за наданими кредитами.

Виступаючи головним інструментом реалізації кредитної політики, Меморандум слугує основою для контролю та спостереження за організацією кредитного процесу, є інструктивним матеріалом для працівників підрозділів, що здійснюють кредитування, виступає інструментом контролю за виконанням вимог кредитних інструкцій для керівників кредитних підрозділів.

Меморандум з кредитної політики встановлює вимоги, на основі яких здійснюються перевірки позичальників співробітниками відділу кредитного аналізу банку, а також визначає механізм внесення коректив у поточну внутрішню кредитну політику банку.

Підсумовуючи, хочемо зазначити, що загалом кредитна політика комерційного банку окреслює коло ключових цілей і завдань банківської діяльності, визначає конкретні прийоми, способи і методи її реалізації з метою максимізації доходності кредитних операцій та досягнення прийняттого рівня ризиків банківської діяльності у сфері кредитування.

Але сама по собі кредитна політика, як би якісно вона не була розроблена, ще не гарантує забезпечення виконання встановлених параметрів діяльності банку та запланованого рівня ефективності кредитних операцій.

Таким чином було розглянуто структуру кредитної діяльності банку і зроблено огляд основних її елементів. Розкрито поняття кредитної політики і кредитного портфеля банку. Важливим є співвідношення доходності і ризиковості останнього, а також методи впровадження кредитної політики.

Список літератури

1. Про окремі питання діяльності банків [Текст] : постанова Національного банку України №413 від 04.12.2008
2. Про затвердження Змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [Текст] : постанова Національного банку України від 01.12.2008
3. Кудряшов, С. В. Споживчий банківський кредит в Україні: ресурсне забезпечення та ефективність [Текст] / Національний ун-т держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2007
4. Лагутін, В. Д. Кредитування: теорія і практика [Текст] / Лагутін В. Д. – К.: Знання, 2004 – 215 с.
5. Банківські операції [Текст] / За ред. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.

РЕЗЮМЕ

Антипенко Євгеній, Никитин Олег, Полешко Кирил

Кредитная деятельность коммерческих банков – современное состояние и пути совершенствования

Статья посвящена рассмотрению аспектов управления кредитной политикой коммерческих банков, планирования кредитного портфеля банка и внедрения соответствующих результатов в практическую деятельность коммерческих банков.

RESUME

Antypenko Yevgen, Nikitin Oleg, Poleshko Kiril

Lending activities of commercial banks - current situation and ways of improvement

The paper deals with the aspects of commercial banks' credit policy, loan portfolio, planning and implementation of the corresponding results in practical activities of commercial banks.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье рассмотрено современное состояние экономики Российской Федерации, особенности макропруденциальной политики Банка России в условиях посткризисного развития страны. Сформулированы актуальные проблемы преодоления системного кризиса. Приведены возможные перспективные направления регулятивной деятельности Центрального банка, направленные на обеспечение экономического роста.

Ключевые слова: банки, Центральный банк, реформа, макропруденциальная политика, стабилизация, экономический рост.

В связи с продолжающимися кризисными явлениями в мировой экономике во многих странах происходит пересмотр полномочий органов денежно-кредитного регулирования и центральных банков, а также целей и задач денежно-кредитной политики.

Большинство центральных банков разрабатывают и внедряют системы макропруденциального анализа с целью мониторинга экономической ситуации, выявления дисбалансов в денежно-кредитной сфере и разработки мероприятий по предотвращению системных рисков. В частности, в настоящее время в мандат центральных банков включают функцию обеспечения финансовой и макроэкономической стабильности, что требует расширения инструментария денежно-кредитной политики, а также полномочий центрального банка.

В свою очередь, макропруденциальная политика основывается на макропруденциальном регулировании, которое предполагает разработку комплекса мер, проводимых совместно центральным банком, правительством и регуляторами финансового рынка по обеспечению условий для стабильного функционирования всей финансовой системы.

Денежно-кредитная политика Банка России обеспечивает независимое регулирование инфляции с учетом фундаментальных факторов развития экономики, баланса рисков усиления инфляции и торможения экономического роста. Достигается максимальное неинфляционное приближение фактических темпов экономического роста к текущему потенциально возможному уровню, что является одной из задач деятельности всех центральных банков.

Банк России обеспечивает устойчивость валютного курса рубля в условиях полной либерализации операций, что призвано усилить позитивный и ограничивать негативный эффект глобализации, и располагает третьими по величине в мире международными (золотовалютными) резервами.

Начав реформу в условиях глубочайшего системного кризиса, Россия постепенно накапливала опыт макроэкономического регулирования и за прошедшие 20 лет пережила уже два периода макроэкономической стабилизации – в 1997 г. и в середине 2000-х гг., когда на фоне восстановившегося экономического роста инфляция снизилась до уровня ниже 10% в годовом

выражении [1, с. 13].

История первой стабилизации закончилась весьма плачевно из-за недооценки ряда факторов риска. В основе улучшения состояния макроэкономических показателей в 1997 г. и в начале 1998 г. лежала система перераспределения внутренних и внешних ресурсов через бюджетный сектор с помощью государственных краткосрочных заимствований, покрывавших неоправданно большой бюджетный дефицит в условиях гигантского государственного долга.

Валютный курс рубля в течение кризиса изменялся плавно и соответствовал изменению фундаментальных факторов, включая, в том числе, условия торговли и состояние платежного баланса. Максимальное снижение курса рубля к доллару США составило 55%, а к евро – 35% [2, с. 17]. Эти уровни сопоставимы с изменениями валютных курсов многих стран с формирующимися рынками в период острой фазы кризиса. Так, максимальная девальвация бразильского реала к доллару в аналогичный период составила 60%, а корейской воны и турецкой лиры – 57%. В дальнейшем курс рубля существенно укрепился, отражая улучшение внешних и внутренних условий. Инфляционные последствия колебаний курса рубля были минимальны: инфляция в 2009 г. увеличилась по сравнению с 2008 г. лишь на 11,4% по сравнению с 74-процентным взлетом в 1998 году.

В начале 1990-х гг. возможностей экономического роста практически не было (в частности, из-за искаженности структуры экономики и полного несоответствия структуры спроса структуре производства) и задачей Банка России было обеспечение экономики таким количеством денег, которое обеспечило бы сочетание минимально возможного спада и минимальной инфляции при осуществлении необходимых институциональных и структурных реформ.

В 2000-х гг. за счет мощнейшего эффекта импортозамещения и повышения цен на энергоносители потенциально возможный экономический рост в России резко увеличился и достиг 8 – 10%, который и был фактически реализован при поддержке Центрального банка [3, с. 9].

Вместе с тем еще до кризиса становилось ясно, что потенциально возможный экономический рост в России

начинает снижаться. Даже в условиях высоких цен на энергоносители в первой половине 2008 г. траектория ВВП пошла вниз, а восстановившийся в 2010 г. рост ВВП пока не может преодолеть 4-процентный рубеж, несмотря на вновь улучшающуюся внешнюю конъюнктуру.

К примеру, в период с 1904 г. по 1913 г. Россия занимала первое место в мире по темпам роста производства – 9% в среднем за год и 19% в 1913 г. [4, с. 12].

Значительный объем основного капитала, созданный в советские времена (ценой неимоверных усилий народа и обнищания целых социальных групп населения), к сожалению, в подавляющей части не был ориентирован на конечный потребительский спрос, а та его часть, которая удовлетворяет новые условия экономики, на сегодняшний день морально и физически изношена.

Износ основного капитала в современной России с учетом обновлений последних десятилетий из-за недостаточности расходов на накопление во всех отраслях достигает 2/3 от общего парка основных средств.

Банку России целесообразно продолжать усиливать свой вклад в повышение потенциального и фактического экономического роста.

В настоящее время инфляция, начавшая свое поступательное снижение после кризиса 2008 – 2009 гг., но временно приостановившая его из-за засухи 2011 г., вновь выходит на траекторию устойчивого снижения, и в текущем 2012 г. рост цен может впервые выйти на уровень ниже 5% [5, с. 55]. Состояние всех факторов, определяющих динамику инфляции, как монетарных, так и немонетарных, включая, в частности, умеренный инвестиционный и потребительский спрос, сдержанную кредитную активность, состояние платежного баланса складывается в целом благоприятно, что позволяет регулирующим органам в России, как и в ряде других стран, усилить применение мер по стимулированию экономической активности.

В условиях устойчивого снижения инфляции и благоприятного состояния факторов, генерирующих инфляцию, Банку России может быть предложено принять меры по снижению процентных ставок в экономике, что позволит стимулировать кредитную и инвестиционную активность путем снижения

стоимости капитала для предприятий, планирующих инвестиции, и расширит предложение кредита для реального сектора [6, с. 23].

Снижение процентных ставок может также привести к росту потоков ликвидности и позитивно скажется на ценах акций, финансовых активов и недвижимости, что расширит, в частности, залоговые возможности предприятий, в том числе малых, и, соответственно, увеличит возможности предприятий по привлечению кредитов и инвестиционные расходы.

Элементом конкурентоспособности банковского сектора является наличие эффективной системы рефинансирования центрального банка, включая механизм кредитования в последней инстанции. Как показал недавний кризис, Банку России удалось создать и развить за счет новых инструментов и расширения залогов (в том числе с использованием обязательств и ценных бумаг реального сектора) эффективную систему рефинансирования и кредитования в последней инстанции, способствующую быстрому преодолению появляющихся признаков кризиса ликвидности. Эти механизмы должны повышать доверие предприятий (и в том числе малых предпринимателей) к кредитному и расчетному обслуживанию через банковскую систему [9, с. 33].

Отсутствие скачка инфляции в период кризиса 2008 – 2009 гг. является серьезным достижением денежно-кредитной политики и подтверждает для экономических агентов приверженность Банка России своим целям в любых, включая чрезвычайные, условиях и улучшает их ожидания [10, с. 17].

Банку России предлагается активизировать участие в разработке национальной системы макроprudенциального регулирования в целях ограничения системного риска в финансовом секторе, которая создается с учетом уроков мирового кризиса. На основе постоянного мониторинга индикаторов финансовой стабильности, разрабатываемых на основе лучшей мировой практики, Банку России необходимо постоянно контролировать угрозы возможной финансовой дестабилизации, что позволяет правительству более уверенно действовать в сферах привлечения иностранного капитала и проведения других структурных реформ в целях усиления инвестиционной активности и ускорения экономического роста.

Список литературы

1. Сменковский, В. Н. К проблеме ускорения экономического роста в России [Текст] / В. Н. Сменковский // Деньги и кредит. – 2012. – № 1. – С. 13-19.
2. Красавина, Л. Н. Тенденции развития международных валютных отношений в условиях глобализации мировой экономики [Текст] / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2012. – № 5. – С. 13-21.
3. Симановский, А. Ю. Кризис и реформа регулирования: отдельные аспекты [Текст] / А. Ю. Симановский // Деньги и кредит. – 2012. – № 12. – С. 7-15.
4. Кудрин, А. Л. Бюджет модернизации экономики России [Текст] / А. Л. Кудрин // Финансы. – 2012. – № 5. – С. 5-13.
5. Основные макроэкономические и денежно-кредитные показатели [Текст] // Бюллетень банковской статистики. – 2012. – № 2 (224). – С. 7-61.
6. Состояние денежной сферы и реализация денежно-кредитной политики в 2011 году [Текст] // Вестник Банка России. – 2012. – № 14 (1332). – С. 7-25.
7. Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации [Текст] // Вестник Банка России. – 2012. – № 3 (1321). – С. 3-13, 25-33.
8. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора [Текст]. – М.: Банк России. – 2012 – С. 3-23.
9. Основные макроэкономические и денежно-кредитные показатели [Текст] // Бюллетень банковской статистики. – 2012. – № 5 (229). – С. 4-45.
10. Посткризисное развитие России: среднесрочные перспективы. Прогноз Минэкономразвития РФ [Текст] // Финансы. – 2012. – № 7. – С. 13-19.

РЕЗЮМЕ

Бежан Михайло

Макропруденційне регулювання Банку Росії в умовах подолання наслідків фінансової кризи

У статті розглянутий сучасний стан економіки Російської Федерації, особливості макропруденційної політики Банку Росії в умовах післякризового розвитку країни. Сформульовані актуальні проблеми подолання системної кризи. Приведені можливі перспективні напрями регулятивної діяльності Центрального банку, спрямовані на забезпечення економічного зростання.

RESUME

Bezhan Mykhailo

Makroprudencial regulation of Bank of Russia in the conditions of overcoming of consequences of financial crisis

In the article there has been considered the modern state of economy of Russian Federation. The features of makroprudencial policy of Bank of Russia in the conditions of post-crisis development of country are defined. The actual problems of overcoming of system crisis are formulated. Possible perspective directions of regulation of activity of the Central bank aimed at providing of the economic growth are determined.

Стаття надійшла до редакції 5.10.2012 р.

ЗМІЦНЕННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ – ОСНОВА СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто сучасний стан кредитування економічних суб'єктів в умовах радикальних змін в економіці та банківській системі загалом, зумовлених розбудовою ринкової економіки та впливом світової фінансової кризи на діяльність банківських установ.

Ключові слова: банківська система, кредит, банківська криза, банківський сектор, власний капітал, прострочена заборгованість, кредитний ринок, кредитний портфель.

Сучасний стан розвитку економіки України потребує надійної та ефективної банківської системи, яка відіграє ключову роль у стабілізації фінансової системи, спираючись на яку можна вирішувати нагальні економічні і соціальні проблеми розвитку суспільства. Однією з найважливіших функцій банківської системи є формування ресурсної бази з метою фінансового забезпечення реального сектору економіки достатніми джерелами ресурсів.

За останні роки в економіці та банківській системі України відбулися радикальні зміни, зумовлені побудовою ринкових засад у країні та негативним впливом світової фінансової кризи, тому потребує подальшого аналізу фінансовий стан банківської системи, який визначає можливості кредитування економічних суб'єктів.

Теоретичні і прикладні аспекти розвитку банківської системи України висвітлювали у своїх в працях такі вчені: Герасимович А., Мороз А., Міщенко В., Савлук М. І., Смуженко Т., Суторміна В. М., Федоров В. М. та інші.

Метою наукового дослідження є оцінка стану кредитування банківськими установами економічних суб'єктів у кризовий і післякризовий період, урахувавши тенденції зміни її основних показників.

Банківський сектор беззаперечно є лідером, що потенційно здатний забезпечити фінансування довгострокових інвестицій у реальний сектор економіки порівняно з іншими фінансовими інститутами з позицій наявних активів. За станом на 01. 10. 2011 р. активи банків становили 1031,7 млрд. грн., активи інститутів спільного інвестування – 118,9 млрд. грн., страхових компаній – 45,2 млрд. грн., кредитних спілок – 2,4 млрд. грн., недержавних пенсійних фондів та ломбардів відповідно 1,31 та 1,1 млрд. грн. [2, с. 6].

Одним із важливих показників фінансового стану банківської установи є динаміка активів за звітний період та здатність ефективно їх використовувати. Станом на 01. 01. 2012 р. до п'ятірки найбільших банків в Україні належать ПриватБанк, Укрексімбанк, Ощадбанк, Райффайзен Банк «Аваль» та Укрсоцбанк. Найбільший розмір показника розподілу активів зафіксовано в Приватбанку – 145,1 млрд. грн.

Обсяги активів банківських установ на 01. 01. 2012 р. становили 1054280 млн. грн. або збільшились проти 01. 01. 2006 р. у 4,9 рази. Динамічно стрімке зростання активів банківської системи спостерігається впродовж 2005-2008 рр. з 213878 млн. грн. до 926086 млн. грн. або в 4,3 рази і скорочення їх обсягів у 2009 р. до 880302

млн. грн. (таблиця 1).

За підсумками 2011 року до банківських установ, у яких зросли обсяги активів (більше 1 млрд. грн.) відносять Приватбанк, Ощадбанк, ВТБ-банк, Укрексімбанк, Дельта Банк та інші, а серед банків, в яких зменшилися обсяги активів більше 10% – Сведбанк, Укрсиббанк, «Форум», Унікредит-банк, Універсал-банк та інші [5, с. 24-25].

Не менш важливим показником, що свідчить про напрями діяльності банківської установи, є питома вага кредитів наданих (кредитного портфеля) у структурі активів.

Збитковість діяльності банківських установ упродовж 2009-2011 рр. (сума збитку зменшилась з 38450 млн. грн. в 2009 р. до 7708 млн. грн. в 2011 р.) не позначилась на обсягах наданих кредитів, сума яких зросла з 747348 млн. грн. у 2009 р. до 825320 млн. грн. у 2011 р. або в 1,1 рази. Частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання, в загальній сумі кредитів становить станом на 01.01.2012 р. 70,4 % і динамічно зростає впродовж 2007-2011 рр.

Питома вага кредитів, наданих у структурі активів, зростала впродовж 2005-2008 р. з 73,1% до 85,5%, а з 2009 р. зменшується, тобто до світової фінансової кризи банківська система України була орієнтована на збільшення кредитних операцій з метою отримання доходів.

За результатами 2011 року до банківських установ зі значним обсягом кредитного портфеля (більше 90%) в активах зараховують Інпромбанк, Унікомбанк, Форум, Західінкомбанк, Аксіома, Фінансова ініціатива та ін. До банківських установ із незначним розміром кредитного портфеля в активах (менше 40%) відносять «Центр», Дойче Банк ДБУ, Комерційний індустріальний банк, Український банк реконструкції та розвитку, Конверсбанк, Фінексбанк, АПЕКС-банк та інші.

На думку Гладких Д. [5, с. 25], «...дуже мала частка кредитів у активах може свідчити про домінування в ній не міжбанківських кредитів і державних цінних паперів, а основних засобів, дебіторської заборгованості, нарахованих, але не отриманих доходів або інших складових, які не приносять банку доходів».

Серед банківських установ, які за результатами 2011 року збільшили обсяг кредитного портфеля (більше, ніж на 1 млрд. грн.), такі банки, як Приватбанк, Ощадбанк, Дельта Банк, Укргазбанк, Промінвестбанк, ВТБ-банк, Креді Агріколь банк, Укрінбанк та ін.

Таблиця 1. Динаміка кредитування банківською системою України економічних суб'єктів, млн. грн. *

Показники	За станом на 1.01.2012 р.						
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Активи, всього, млн. грн.	213878	340179	599396	926086	880302	942088	1054280
Кредити надані:	156268	269294	485368	792244	747348	755030	825320
- у т. ч. кредити, надані суб'єктам господарювання	109020	167661	276184	472584	474991	508288	580907
- кредити, надані фізичним особам	33156	77755	153633	268857	222538	186540	174650
Питома вага кредитів, наданих у структурі активів, %	73,1	79,2	80,9	85,5	84,9	80,1	78,3
Довгострокові кредити:	86227	157224	291963	507715	441778	420061	426430
із них довгострокові кредити, надані суб'єктам господарювання	58528	90576	156355	266204	244412	262199	290348
Прострочена заборгованість за кредитами	3379	4456	6357	18015	69935	84851	79292
у % до загальної суми наданих кредитів	2,3	1,7	1,3	2,3	9,4	11,2	9,6
Резерви під активні операції	9370	13289	20188	48409	122433	148839	157907
відсоток виконання формування резерву	100,1	100,1	100,04	100,1	100,05	100,01	100,0
у тому числі резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями	8328	12246	18477	44502	99238	112965	118941
Питома вага резервів під активні операції до суми наданих кредитів, %	5,9	4,9	4,2	6,1	16,4	19,7	19,1
Питома вага резервів під кредитні операції до загальної суми активів, %	4,4	3,9	3,4	5,2	13,9	15,8	14,9

*За даними [3, с. 57; 4, с. 39]

Аналіз обсягів довгострокових кредитів, надання яких є необхідною умовою інтенсивного розвитку економіки на інвестиційно-інноваційній основі, свідчить про позитивну динаміку впродовж 2006-2008 рр.: збільшення обсягів довгострокових кредитів з 86227 млн. грн. станом на 01.01.2006 р. до 507715 млн. грн. або в 5,9 рази станом на 01.01.2009 р.

Проте впродовж 2008-2010 рр. спостерігається тенденція до зменшення обсягів наданих довгострокових кредитів комерційними банками, і станом на 01.01.2011 р. ця сума становила 420061 млн. грн. або зменшилась у 1,2 рази.

Банківська криза 2008-2010 рр. призвела до масових невилат за кредитами, погіршення фінансового стану позичальників, і, як наслідок, – зростання частки проблемних кредитів та відволікання ресурсів на формування додаткових резервів.

Підтвердженням цьому є зростання простроченої заборгованості за кредитами впродовж 2005-2011 рр. – у 23,5 рази і особливо стрімке зростання з 18015 млн. грн. у 2008 р. до 84951 млн. грн. у 2010 р. або в 4,7 рази. За це же період зросла також частка простроченої заборгованості в загальній сумі наданих кредитів – з 2,3% до 11,2%.

Більшість дослідників схиляється до думки, що вирішити цю проблему можна через послаблення вимог до забезпечення кредитів. Але, на думку Микової М. [6, с. 83], «така рекомендація не сприятиме подоланню кризи в банківському секторі, а завдасть додаткових проблем через недостатнє покриття суми кредиту заставою. Таким чином, сучасні проблеми погіршення якості кредитних портфелів вітчизняних банків потребують нових підходів до визначення реального

кредитного ризику і своєчасного створення достатніх обсягів резервів для компенсації можливих збитків за кредитними операціями та відповідних методик».

З метою забезпечення фінансової стійкості банки повинні формувати в необхідному обсязі резерви за активними операціями з урахуванням їх ризикованості. Так упродовж 2005-2011 рр. у 16,9 рази зросли суми резервів комерційних банків під активні операції, в тому числі сума резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями зросла в 14,3 рази, а в найбільш критичний період 2008-2010 рр. – у 2,5 рази відповідно.

Як свідчать проведені розрахунки, в останні три роки збільшилась частка резервів під активні операції в загальній сумі наданих кредитів (за підсумком 2011 р. становила 19,1%) та в загальній сумі активів (за підсумком 2011 р. – 14,9%), що є свідченням того, що банківські установи невпевнено почуваються в післякризовий період і для цього своєчасно і в повному обсязі формують страхові резерви. Зменшення цих показників за підсумками 2011 року порівняно з попереднім періодом є свідченням підвищення якості кредитного портфеля (кредитів наданих).

Упродовж аналізованого періоду змінювалася динаміка рівня концентрації банківського сектору, на яку мало вплив економічне зростання. Так під час економічного зростання банківські установи залучали нових позичальників без оцінювання кредитних ризиків, що призвело до неефективного розподілу кредитних ресурсів.

Підвищення темпів реального ВВП наприкінці 2009 року не сприяло активізації ринку депозитів та кредитів і одночасному зниженню рівня концентрації.

У 2003-2005 рр. підвищена концентрація депозитів

зумовлювала зростання концентрації кредитів, оскільки ресурсна база банків формувалася переважно за рахунок залучених депозитів. Поступове економічне зростання в країні та полегшення можливості виходу великих банків України на зовнішні фінансові ринки сприяли зменшенню концентрації депозитів за рахунок того, що вклади почали перерозподілятися до тих банків, які не мали можливості отримати синдиковані кредити і пропонували порівняно вищі відсотки за депозитами. Розгортання фінансової кризи спричинило обмеження доступу до зовнішнього фінансування та водночас недовіру вкладників до банківського сектору, що зумовило перерозподіл депозитів населення до більш надійних фінансових установ. За умов відсутності зовнішніх запозичень кредитування визначалося наявними депозитами [7, с. 37].

Тобто в період фінансової кризи, задля впевненості у банківській установі економічні суб'єкти обирають великі і надійні банки.

Здебільшого до групи банківських установ з найвищою надійністю належали державні банки та банки з участю іноземного капіталу. Так за підсумками 2011 року рейтинговим агентством «Стандарт-Рейтинг» визначено 33 банки з найвищим рейтингом, у тому числі 24 – це банки з участю іноземного капіталу (Промівестбанк, Кредобанк, Креді Агріколь Банк, Правекс-Банк, ВТБ-Банк та ін.) та три державних банки.

Упродовж останніх років збільшується кількість банків з іноземним капіталом, у тому числі динамічно зростає кількість банків з 100-відсотковим іноземним капіталом (53 – станом на 1. 01. 2012 р.).

В Україні сформувалася група банків, які можна вважати еталоном надійності. До них ми відносимо банки із стовідсотковим іноземним капіталом, які мають розгалужену мережу філій і високий рівень зовнішньої підтримки. Як правило, ці банки займають досить вузькі ніші на ринку банківських послуг у корпоративному секторі, і навіть в умовах банківської кризи їм вдалося закінчити рік з рентабельністю власного капіталу на рівні 30-40% і досить високою якістю активів.

На відміну від українських банків, банки з іноземним капіталом, які діють в Україні, досить впевнено себе почували в період світової фінансової кризи. На думку Правик Ю. [8, с. 77-78], «більшість з них обрали консервативну стратегію, яка допомогла їм підготуватися до фінансової кризи – накопичити запас пружності для розрахунків за зовнішніми боргами та вчасного повернення депозитів своїм вкладникам».

Як свідчить вітчизняна практика, саме банки з іноземним капіталом протягом останніх років, що характеризуються впливом фінансової кризи, нарощували свій капітал.

Однак, на думку Диби М. [9, с. 19-23], «діяльність іноземного банківського капіталу стає агресивнішою за умов нижчого рівня оподаткування та концентрації у банківській сфері, тому Україні потрібно активніше вживати заходів для підвищення рівня концентрації вітчизняного банківського капіталу й запобігання загрози щодо можливостей проведення нею суверенної макроекономічної політики».

Банківський капітал є важливим складником фінансового капіталу, від нього великою мірою залежить подальший поступ економіки України, її інтеграція в світову спільноту.

Особливою перевагою банків з іноземним капіталом, на відміну від українських, під час кризи було те, що капітал банку був збільшений материнською структурою у декілька разів. Таким чином, підтримка з боку акціонерів багатьом банкам з іноземним капіталом допомогла не тільки збільшити статутний капітал, а й пролонгувати кредитні лінії, надані іншими банками [8, с. 77].

Збалансоване зростання активів і капіталу, поліпшення їх якості і структури сприяють стабільності функціонування банківського сектору, що є важливим фактором їх позитивного впливу на розвиток економіки України. Важливим показником надійності банківської установи є аналіз розміру власного капіталу.

Так, динамічно зросла сума власного капіталу банківських установ з 25451 млн. грн. станом на 01.01.2006 р. до 155487 млн. грн. станом на 01.01.2012 р. або збільшилась в 6,1 рази.

До банків з найбільшим обсягом власного капіталу за підсумками 2011 року (більше 1 млрд. грн.) відносять Укресімбанк, Ощадбанк, Привабанк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк «Аваль», Промінвестбанк, Альфа-банк, ВТБ-банк та інші. Ці ж самі банківські установи за 2011 р. суттєво збільшили обсяг власного капіталу (більше 100 млн. грн.). Банківські установи, які за підсумками 2011 року мають найменший розмір балансового капіталу і які суттєво зменшили його обсяг – це Інпробанк, «Столиця», «Національний кредит», Укрсиббанк, Сведбанк, Універсал-банк та інші [5, с. 29].

Згідно аналізу кредитного ринку ТОВ РА «Стандарт-Рейтинг» «...економічне зростання за підсумками 2011 року спричинило поліпшення ситуації з якістю кредитів, а зростання ставок на кредитному ринку відновило цікавість банків до кредитування...Збільшення кредитних ставок на тлі сталого курсу гривні до долара та євро робило Україну привабливою для розміщення валютних коштів банків-нерезидентів. Водночас попри зростання загальної ліквідності не вдалося реалізувати весь потенціал для значного збільшення кредитного портфеля. За спостереженнями агентства, банкіри обережно ставилися до видачі нових кредитів, працюючи здебільшого або на ринку автокредитів, або з юридичними особами з таких ліквідних секторів, як агробізнес. Більшість банків з іноземним капіталом так і не використали у 2011 році кредитних лімітів, наданих материнськими структурами. Ймовірно, зростання обсягів кредитування відбулося би у разі розблокування валютного кредитування населення, або хоч би за послаблення його регулювання» [10, с. 11].

Отже, банківський сектор економіки виявився досить чутливим до впливу світової фінансової кризи, що негативно позначилося на результатах діяльності банківської системи загалом, погіршилися відносини з позичальниками через незадовільний фінансовий стан більшості з них, зросли вимоги до застави, залишаються високими процентні ставки за кредит – ці і інші чинники призвели до зростання кількості проблемних кредитів та необхідності збільшення обсягів достатніх резервів для покриття можливих збитків за кредитними операціями.

На перспективу зміцнення банківського сектору як основи стійкості фінансової системи та можливості збільшення обсягів кредитування реального сектора економіки залежатимуть від темпів розвитку економіки в післякризовий період.

Список літератури

1. Пілявський, А. Ефективність витрат українських банків у 2008 році: аналіз стохастичних фронтів [Текст] / Анатолій Пілявський, Ольга Вовчак, Юрій Маців // Вісник НБУ. – 2012. -№5(195). – С. 30-34.
2. Прасолов, І. Ефективність дивідендної політики акціонерних товариств у контексті посилення інвестиційної спрямованості банківського сектору України [Текст] / Ігор Прасолов // Вісник НБУ. – 2012. -№5(195). – С. 4-7.
3. Основні показники діяльності банків України на 1 липня 2011 року [Текст] // Вісник НБУ. – 2011. – № 8 (186). – С. 57
4. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2012 [Текст] // Вісник НБУ. – №2. – 2012. – С.39.
5. Гладких, Д. Ключові показники діяльності банків України за підсумками 2011 року [Текст] / Дмитро Гладких // Вісник НБУ. – 2012. – №4. – С. 24-31.
6. Микова, М. Удосконалення механізму формування резервів на покриття можливих збитків від кредитних операцій банківських установ України [Текст] / Марина Микова // Банківська система. – 2011. – №3(98). – С. 80-87.
7. Остролюцький, М. Концентрація банківського сектору: оцінка та аналіз [Текст] / Микола Остролюцький, Тетяна Мельник // Вісник НБУ. – 2012. – №5(195). – С. 35-39.
8. Правик, Ю. Банківська система України в період фінансової кризи: впровадження антикризових заходів [Текст] / Юлія Правик // Банківська справа. – 2011. -№1. – С. 76-88
9. Диба, М. Вплив глобалізації на банківську систему України [Текст] / М. Диба, Є. Осадчий // Вісник НБУ. – 2011. – №11(189). – С. 19-23.
10. Банківський сектор зміцнюється: підсумки рейтингу надійності банків за 2011 рік» [Текст] // Урядовий кур'єр (спеціальний випуск). – №4. – 29 березня 2012 р. – С. 12-13.

РЕЗЮМЕ

Вдовенко Лариса

Укрепление банковского сектора - основа устойчивости финансовой системы

В статье рассмотрено современное состояние кредитования банковской системой экономических субъектов в условиях радикальных изменений в экономике и банковской системе в целом, предопределенных перестройкой рыночной экономики и влиянием мирового финансового кризиса на деятельность банковских учреждений.

RESUME

Vdovenko Larisa

Strengthening of bank sector as a basis of firmness of financial system

In the article there has been considered the modern state of crediting of economic subjects of the banking system in the conditions of radical changes in the economics and banking system on the whole, predefined by rearrangement of market economy and influence of world financial crisis on activity of bank institutions.

Стаття надійшла до редакції 2.10.2012 р.

Галина ВЕЛИКОІВАНЕНКОкандидат фізико-математичних наук, доцент,
професор кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»**Любов ТРОКОЗ**аспірантка,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»**МОДЕЛЮВАННЯ ВНУТРІШНІХ КРЕДИТНИХ РЕЙТИНГІВ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

У статті розглянуто сутність та методологічні особливості процесу визначення внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційних банків. Авторами досліджено методи оцінювання кредитоспроможності позичальників комерційних банків та проведено розрахунки з метою визначення рівнів їхніх внутрішніх рейтингів на основі інструментарію регресійного аналізу, дискримінантного аналізу та нейромереж. Описані методи можуть бути використані у банківській практиці для оцінювання кредитоспроможності як уже наявних, так і майбутніх клієнтів-позичальників фінансової установи.

Ключові слова: внутрішній рейтинг, ймовірність дефолту, кредитний ризик, кредитоспроможність, лінійна регресійна модель, логістична регресійна модель, нейромережева модель, дискримінантна модель.

Найбільш значним ризиком серед притаманних банківській діяльності є кредитний [1, с. 61]. Управління кредитними ризиками – це система заходів, методів і процесів, за допомогою яких комерційний банк здійснює їх виявлення, оцінює рівень, проводить моніторинг і контролює свої ринкові позиції. Управління кредитними ризиками дозволяє утримувати їх на задовільному рівні. Його метою є попередження безнадійних боргів та потенційних збитків. Одним з важливих інструментів регулювання кредитного ризику позичальників комерційного банку є внутрішні кредитні рейтинги [2, с. 30].

Внутрішній кредитний рейтинг позичальника є узагальненою оцінкою його кредитоспроможності, яка визначається комерційним банком як на етапі видачі кредиту, так і протягом усього терміну кредитування (моніторинг кредитів). Динаміка змін рівня внутрішнього кредитного рейтингу дозволяє оцінювати ймовірність настання дефолту позичальника.

У вітчизняній та закордонній науковій літературі присвячено чимало праць проблемі прогнозування дефолту за кредитними операціями комерційних банків та дослідженню внутрішньобанківського методичного забезпечення щодо оцінювання кредитоспроможності позичальників. Окремі питання моделювання кредитного ризику висвітлені у наукових роботах вітчизняних та закордонних дослідників Е. Альтмана, Г. І. Андрєєвої, А. Л. Аніховського, В. В. Вітлінського, Ю. В. Єфімової, В. В. Карасьова, О. Ю. Козак, О. В. Новолодського, М. Д. Олексієнка, О. О. Олійника, Г. С. Панової, О. В. Пернарівського, Е. Д. Соложенцева, Н. В. Степанової, А. О. Стремської, Фулмера та інших.

Так Козак О. Ю. розглядає внутрішні кредитні рейтинги як необхідність для встановлення лімітів при надаванні кредитів банкам-контрагентам. Дослідниця підкреслює, що більшість методик, які використовуються у вітчизняних комерційних банках для оцінювання кредитоспроможності контрагентів,

базуються на визначенні агрегованого показника [1].

Розроблена Андрєєвою Г. І. методика визначення внутрішнього кредитного рейтингу позичальників на основі бальної оцінки (експертного методу) є необхідною на етапі формування (нарощування) кредитного портфеля комерційного банку [3]. Проте, за наявності багатотисячних кредитних історій у портфелі банку, доречним є використання статистичних методів прогнозування дефолту.

Новолодський О. В. у своїх роботах описує процес побудови моделі визначення внутрішніх рейтингів заснований на експертно-статистичних методах [4].

Попри значний обсяг проведеної роботи науковцями, результати здійснених досліджень не вичерпують проблеми щодо оцінювання кредитоспроможності позичальників банку та прогнозування ймовірності дефолту за позиками.

Метою роботи є дослідження методів оцінювання кредитоспроможності позичальників комерційного банку. Основними завданнями статті є визначення найбільш дієздатного методу оцінювання кредитоспроможності позичальника та вибір адекватного математичного інструментарію моделювання внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційного банку.

Об'єктивне оцінювання кредитоспроможності позичальників комерційного банку у сучасних економічних умовах набуває особливого значення. Актуальним залишається питання управління кредитними ризиками у вітчизняних комерційних банках. Так під час світової фінансової кризи 2008 року виявилися неефективними багато систем кредитного ризик-менеджменту, що функціонували як у вітчизняних, так і закордонних комерційних банках. Через використання старих іноземних методик, відомих, як моделі Альтмана, Таффлера, Фулмера, Чессера та інших, значна частина позичальників, що мали досить високі рівні внутрішніх рейтингів (розрахованих за внутрішньобанківськими стандартами), поповнили

список проблемної заборгованості.

Серед основних причин низької якості вітчизняних внутрішньобанківських методик оцінювання кредитоспроможності позичальників можна виділити такі: недоліки методичного забезпечення Національного банку України; відсутність достатніх обсягів інформації щодо фінансового стану позичальників та неможливість перевірити достовірність цієї інформації; відсутність достатніх обсягів інформації про кредитну історію позичальників; недостатньо глибоке вивчення банком економічної діяльності позичальників.

Створення кредитних бюро з 2005 року відповідно до Закону України № 2704-IV від 23. 06. 05 р. «Про організацію формування та обігу кредитних історій» [5] мало б вирішувати проблему відсутності достатніх обсягів інформації про кредитні історії позичальників. Проте діяльність українських кредитних бюро все ще знаходиться на початковій стадії. Може пройти ще не один рік, доки інформація такого роду стане доступною вітчизняним комерційним банкам.

Недостатньо глибоке вивчення банком економічної діяльності позичальників знижує ефективність оцінювання їхньої кредитоспроможності. Зі змінами на світовому, а також і на вітчизняному ринках збільшуються ризики понесення збитків кредиторів через можливе зменшення вартості активів позичальників. Тому існує потреба у дослідженні різних варіантів розвитку подій, що можуть виникнути у галузі економіки, кредитування якої здійснює комерційний банк. У зв'язку з цим існує необхідність у моделюванні поведінки комерційного банку за всіма можливими сценаріями. Це дозволить підвищити ефективність кредитування та знизити ризики збільшення проблемної заборгованості у кредитному портфелі комерційного банку.

Сучасна банківська система потребує розроблення нових, адаптованих до вітчизняної економіки методик оцінювання кредитоспроможності позичальників, ймовірності дефолту за кредитними операціям та розрахунку по резервах. З метою вирішення цих питань доцільно використовувати досягнення закордонних економістів, що брали участь у створенні Базеля II. Так, наприклад, система визначення внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційного банку (Internal Rating-based Approach – IRB-підхід) є методом оцінювання достатності капіталу, що ґрунтується на розрахунку внутрішньобанківських кредитних рейтингів позичальників. Внутрішній кредитний рейтинг – це показник загальної оцінки фінансового стану позичальника, рентабельності його бізнесу та головне – його кредитоспроможності.

Комерційні банки, використовуючи внутрішні методи, визначають міру кредитного ризику у рамках IRB-підходу. Цей підхід є математичною моделлю, що враховує наступні чотири чинники: ймовірність настання дефолту позичальника, питому вагу втрат при дефолті, абсолютну величину втрат при дефолті й залишковий термін кредиту [2].

Методика визначення внутрішніх рейтингів дозволяє комерційному банку оцінити ступінь кредитного ризику позичальника на будь-якому етапі кредитування – при первинному аналізі та поточному моніторингу кредитоспроможності позичальника.

Кожен комерційний банк встановлює критерії оцінки внутрішнього рейтингу індивідуально. Проте рівень рейтингу має враховувати як фінансову

інформацію (аналіз бухгалтерської звітності і основних фінансових коефіцієнтів), так і нефінансову (оцінка зовнішнього середовища позичальника, якості управління, кредитна історія та ін.).

Класифікація позичальників за внутрішніми рейтингами дозволяє ефективно оцінювати ступінь кредитного ризику не лише за п'ятьма категоріями якості («I – немає ризику або ризик є мінімальним», «II – помірний ризик», «III – значний ризик», «IV – високий ризик» та «V – реалізований ризик»), як рекомендує НБУ [6, розд. I, гл. 2, п. 2. 2], а й на класифікаційній шкалі, що налічує до дванадцяти градацій ризику [7, с. 375].

Внутрішній кредитний рейтинг позичальника комерційного банку згідно з Базелем II визначається рівнем кредитного ризику, який характеризує оцінку ймовірності дефолту за позицією. Оцінки ймовірності дефолту використовуються у розрахунках очікуваних і неочікуваних втрат за кредитом, формуванні резервів на можливі втрати, ціноутворенні з урахуванням ризику, оцінюванні рентабельності операції, управлінні кредитним портфелем. Внутрішній рейтинг має характеризувати ймовірність дефолту позичальника протягом одного року [4].

Згідно з вимогами Базеля II є обов'язковим використання внутрішніх рейтингів у процесі схвалення кредитних операцій, управління ризиками, алокації капіталу, корпоративному управлінні [8, п. 444]. Дотримуючись цих вимог, комерційний банк матиме наступні переваги: підвищення конкурентоспроможності, зростання фінансової стійкості та рентабельності капіталу, і, як наслідок, забезпечення стабільності банківської системи, у чому зацікавлений Національний банк України, який «здійснює банківське регулювання та нагляд на індивідуальній та консолідованій основі» [9, розд. I, ст. 7, п. 8].

Рекомендаціями Базельського комітету з банківського нагляду є розроблення рейтингових моделей окремо за такими групами позичальників [8, пп. 215, 395]: банки; фінансові компанії; страхові компанії; регіональні і національні органи влади; великі корпоративні позичальники; малі і середні корпоративні позичальники; спеціалізоване кредитування.

Узагальнена схема визначення внутрішніх рейтингів позичальників комерційного банку наведена на рисунку 1 [4].

Існує чимало підходів до визначення кредитного ризику позичальника комерційного банку, що спираються як на суб'єктивні оцінки працівників відділу кредитування, так і на автоматизовані системи оцінювання ризику. Проте підходи до визначення рівня кредитного ризику, що ґрунтуються на використанні математичних, зокрема статистичних, методів є більш надійними, про що свідчить досвід іноземної банківської системи. Важливо зазначити, що використання статистичних методів вимагає чималих клієнтських баз, а спеціалізовані сегменти обмежені кількістю позичальників. Таким чином, за достатнього обсягу вибірки використовуються статистичні методи, а за обмеженого – експертні. На практиці існують і такі моделі, що одночасно використовують як статистичні, так і експертні методи. У вітчизняній банківській практиці зустрічаються такі підходи до оцінювання кредитоспроможності позичальників: лінійна та логістична регресія; нейронні мережі; дискримінантний та кластерний аналізи.

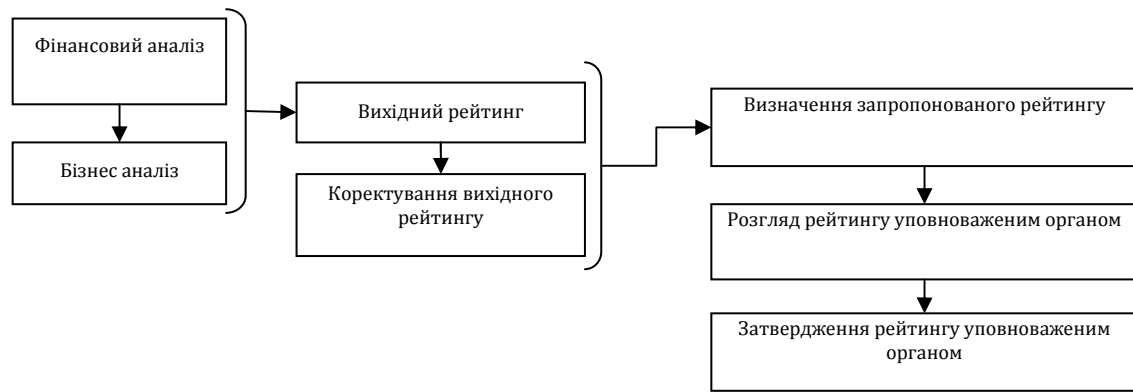


Рис. 1. Узагальнена схема визначення кредитних рейтингів комерційним банком [4]

З метою визначення адекватної методики оцінювання кредитного ризику комерційного банку проведемо аналіз зазначених методик. Для здійснення розрахунків необхідна належної якості та достатнього обсягу вибірка клієнтів комерційного банку. Так розрахунки були здійснені на даних кредитного портфеля комерційного банку з умовною назвою «Н» за окремим сегментом позичальників. Обсяг підготовленої вибірки становив більше семи тисяч кредитних історій, з яких понад одну тисячу складають «погані».

Під «підготовленою» вибіркою розуміємо вибірку, з якої вилучені кредитні історії, що не можуть брати участь у розрахунках. Під «хорошою» кредитною історією будемо розуміти кредитну історію клієнта комерційного банку, за якою протягом усього періоду кредитування відсутня прострочена заборгованість у термін більше 30 днів, а також відсутнє прострочення платежів на звітну дату. «Поганою» кредитною історією у наших розрахунках вважатимемо кредитну історію позичальника, що допускав прострочення платежів за своєю кредитною заборгованістю перед комерційним банком у термін більше 30 днів та на звітну дату має прострочену заборгованість більше 3 днів.

У якості змінних у моделях будемо використовувати інформацію щодо позичальника, зокрема дані щодо якісних та кількісних характеристик. Діапазоном змінних назвемо значення, яких може набувати змінна. Наприклад, змінна – «забезпечення кредиту», діапазони змінної – «нерухоме майно», «рухоме майно», «порука» та ін.

Для відбору змінних до моделей можна скористатись методами, описаними у літературі [10, pp. 77-87; 11, chapter 8]. Одним з розповсюджених статистичних методів аналізу змінних є information value (IV). Розраховується цей показник за кожною змінною наступним чином [10, p. 81; 11, p. 193]:

$$IV = \sum_{j=1}^n \left[\left(\frac{Cp_j}{\sum_{j=1}^n Cp_j} - \frac{Cn_j}{\sum_{j=1}^n Cn_j} \right) \times WOE_j \right], \quad (1)$$

де Cp_j – «погані» кредитні історії за j -им діапазоном значень змінної;

Cn_j – «хороші» кредитні історії за j -им діапазоном значень змінної;

$$WOE_j = \ln \left(\frac{\frac{Cp_j}{\sum_{j=1}^n Cp_j}}{\frac{Cn_j}{\sum_{j=1}^n Cn_j}} \right), \quad (2)$$

WOE_j – (weight of evidence) показник, що відображає відношення «поганих» та «хороших» кредитних історій за j -им діапазоном значень змінної; $j = \overline{1, n}$.

Якщо значення показника information value є меншим за 0,1, то змінна вважається статистично малозначущою; при значенні показника у межах [0,1;0,3] – змінна є статистично значущою; якщо $IV \geq 0,3$, то змінна є статистично сильною [11, p. 193].

Після відбору змінних за результатами розрахунків показника information value, будується кореляційна матриця. Змінні з високою кореляцією (понад 0,7) аналізує експерт-score-maker і залишає для подальшої роботи одну з них.

Проведений аналіз дозволяє залишити певну групу змінних, за якими, за необхідності, здійснюється групування діапазонів значень. Метою такого групування є стійкість майбутньої скорингової системи до незначних змін у клієнтській базі.

Авторами було проаналізовано всі доступні змінні вибірки, що характеризують позичальників комерційного банку, суб'єктів підприємницької діяльності. У результаті аналізу було вилучено ті змінні, які не здійснюють істотного впливу при визначенні рівня внутрішньобанківського кредитного рейтингу позичальника. Таким чином, у моделі будуть внесені наступні змінні: вік (X1); область (X2); вид діяльності (X3); термін існування бізнесу (X4); термін, на який видано кредит (X5); співвідношення товарно-матеріальних запасів до суми кредиту (X6); співвідношення власного капіталу до валюти балансу та суми кредиту (X7). Для кожної кількісної змінної визначаємо діапазони значень методом експертного оцінювання. За тим же методом проводимо групування діапазонів значень якісних змінних.

У якості результуючої змінної будемо розуміти внутрішньобанківський кредитний рейтинг позичальника, визначений експертним методом (R_E).

У статті побудовано та проведено експерименти за моделями внутрішнього кредитного рейтингу позичальників комерційного банку на підґрунті інструментарію лінійного та логістичного регресійного

аналізу, нейронних мереж та дискримінантного аналізу.

Лінійна регресійна модель. Завданням регресійного аналізу є побудова моделі, що дозволяє за значеннями незалежних змінних отримати оцінки значень залежної змінної (у нашому випадку рівень кредитного рейтингу).

Рівняння лінійної регресії моделі визначення внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційних банків має наступний вигляд:

$$R_{LM} = Intercept + \sum_{i=1}^m (u_i \cdot x_i), \quad (3)$$

де R_{LM} – рівень внутрішньобанківського кредитного рейтингу позичальника за лінійною регресійною моделлю; $Intercept$ – відхилення; u_i – вага i -ої змінної; x_i – числове значення i -ої змінної; m – кількість змінних, що брали участь у розрахунках. У нашому випадку $m = 7$.

У якості числового значення i -ої змінної (x_i) будемо використовувати показник weight of evidence (WOE), що відображає відношення «поганих» та «хороших» кредитних історій за відповідною змінною. Таким чином, матимемо наступну функцію:

$$R_{LM} = Intercept + u_1 \cdot WOE_1 + u_2 \cdot WOE_2 + u_3 \cdot WOE_3 + u_4 \cdot WOE_4 + u_5 \cdot WOE_5 + u_6 \cdot WOE_6 + u_7 \cdot WOE_7 \quad (4)$$

Для знаходження ваг (коефіцієнтів у рівнянні лінійної регресії) здійснюємо розрахунки у пакеті «SPSS». У результаті таких розрахунків отримуємо рівняння лінійної регресії наступного вигляду:

$$R_{LM} = 6,158 + (-0,011) \cdot WOE_1 + (-0,009) \cdot WOE_2 + (-0,012) \cdot WOE_3 + (-0,008) \cdot WOE_4 + (-0,021) \cdot WOE_5 + (-0,016) \cdot WOE_6 + (-0,023) \cdot WOE_7 \quad (5)$$

де $WOE_1, WOE_2, WOE_3, WOE_4, WOE_5, WOE_6, WOE_7$ – числові значення введеного показника WOE для змінних X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7 відповідно.

Проведений аналіз розрахунків за побудованою моделлю лінійної регресії показав наступні результати: розподіл позичальників комерційного банку за рейтингами моделі лінійної регресії були правильними у 59% порівняно з фактичними внутрішньобанківськими рейтингами, визначеними експертним методом. Результати було занижено у 22% від загального обсягу вибірки, завищено – у 19%. Модель розпізнає «погані» кредитні історії на 65% від їхньої загальної кількості та на 58% розпізнає «хороші» кредитні історії.

Логістична регресія. Логістична регресія є розширенням множинної регресії [12, с. 351]. Відрізняється логістична регресія від множинної тим, що в якості залежної змінної використовується дихотомічна змінна, яка має лише два можливі значення. Як правило, ці два значення символізують належність або неналежність об'єкта до якої-небудь групи.

Метою логістичного регресійного аналізу є побудова рівняння, що найбільш адекватно відображає зв'язок між залежною змінною і множиною незалежних змінних. Логістична регресія оцінює ймовірність події, яка полягає у тому, що позичальник має відповідний

рівень рейтингу.

У нашому випадку логістична регресійна модель матиме наступний вигляд:

$$R_{Log} = \arg \max_{k=1,10} P_{Log}^k, \quad (6)$$

$$P_{Log}^k = \frac{\exp\left(Intercept^k + \sum_{i=1}^7 [u_i^k \cdot x_i]\right)}{1 + \exp\left(Intercept^k + \sum_{i=1}^7 [u_i^k \cdot x_i]\right)}, \quad k = \overline{1,10}, \quad (7)$$

де R_{Log} – рівень внутрішньобанківського кредитного рейтингу позичальника за логістичною регресійною моделлю; P_{Log}^k – ймовірність набуття k -го рівня внутрішньобанківського кредитного рейтингу; $Intercept^k$ – відхилення; u_i^k – вага i -ої змінної; x_i – числове значення i -ої змінної; $i = \overline{1,7}$; $k = \overline{1,10}$.

Як і у попередніх розрахунках, у якості числового значення i -ої змінної (x_i) будемо використовувати показник weight of evidence (WOE), що відображає відношення «поганих» та «хороших» кредитних історій за змінною. Таким чином, маємо наступну систему рівнянь (8):

$$\left\{ \begin{array}{l} P_{Log}^1 = \frac{\exp\left(Intercept^1 + \sum_{i=1}^7 [u_i^1 \cdot WOE_i]\right)}{1 + \exp\left(Intercept^1 + \sum_{i=1}^7 [u_i^1 \cdot WOE_i]\right)}; \\ P_{Log}^2 = \frac{\exp\left(Intercept^2 + \sum_{i=1}^7 [u_i^2 \cdot WOE_i]\right)}{1 + \exp\left(Intercept^2 + \sum_{i=1}^7 [u_i^2 \cdot WOE_i]\right)}; \\ \dots \\ P_{Log}^k = \frac{\exp\left(Intercept^k + \sum_{i=1}^7 [u_i^k \cdot WOE_i]\right)}{1 + \exp\left(Intercept^k + \sum_{i=1}^7 [u_i^k \cdot WOE_i]\right)}. \end{array} \right. \quad (8)$$

Розрахунки за моделлю визначення внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційного банку, побудованої на основі логістичної регресії, здійснені за допомогою статистичного пакету «SPSS». Результатами проведених розрахунків є дані, наведені у таблиці 1.

Рівень внутрішньобанківського кредитного рейтингу позичальника розраховуємо за формулою (6), підставивши у систему рівнянь (8) отримані значення ваг u_i , $i = \overline{1,7}$ та $Intercept$ (таблиця 1). Так розрахунки за логістичною регресією були правильними у 48%. Результати було занижено у майже 25% від загальної кількості позичальників, завищено – у 27%. Модель розпізнає «погані» кредитні історії на 50% від їхньої загальної кількості та на 48% розпізнає «хороші» кредитні історії.

Таблиця 1. Ваги змінних логістичної регресії за рівнями внутрішньобанківських кредитних рейтингів позичальників

R_{Log}	$Intercept$	u_1	u_2	u_3	u_4	u_5	u_6	u_7
1	-45,287	0,121	0,089	0,246	0,093	0,189	0,146	0,115
2	-9,112	0,034	0,018	0,037	0,011	0,050	0,041	0,040
3	-4,268	0,006	0,000	0,007	0,000	0,026	0,028	0,013
4	-2,859	0,004	0,004	0,011	0,009	0,004	0,020	0,018
5	-1,824	0,007	0,003	0,009	0,002	-0,010	0,014	0,018
6	-1,415	0,004	0,003	0,008	-0,002	-0,017	0,000	0,007
7	-1,607	-0,003	0,000	0,007	-0,007	-0,019	-0,019	-0,003
8	-2,919	-0,011	-0,004	-0,010	-0,012	-0,023	-0,032	-0,031
9	-6,493	-0,024	-0,025	-0,026	-0,028	-0,033	-0,053	-0,058
10	-28,081	-0,102	-0,129	-0,103	-0,138	-0,097	-0,150	-0,189

Нейронні мережі. Нейронні мережі є великим класом систем, що складаються з великої кількості нейронів, згрупованих у шари. Нейронами є оброблюючі елементи, кожен з яких має задану характеристичну функцію (функцію активації – activation function) [13].

У випадку нашої моделі на нейрони нижнього шару подаються значення вхідних змінних, що характеризують позичальника комерційного банку, та на основі яких потрібно прийняти рішення щодо рівня його внутрішнього кредитного рейтингу. Значення змінних розглядаються як сигнали, що передаються у наступний шар, послаблюючись або посилюючись залежно від ваг, які визначаються для міжнейронних зв'язків. У результаті на виході нейрона верхнього шару визначається рівень внутрішньобанківського кредитного рейтингу позичальника, що у нашому випадку розглядається як відповідь всієї мережі на введені значення вхідних змінних [14].

Серед основних вимог використання нейронних мереж є наявність досить великого обсягу навчальної вибірки, що при оцінюванні кредитоспроможності позичальників комерційного банку є дещо проблемною вимогою (недостатня якість та актуальність інформації). Ще однією особливістю такого моделювання є те, що «навчена» нейронна мережа є «чорним ящиком» і не дозволяє визначити причини відмови у видачі кредиту тому чи іншому позичальнику. Також не піддаються людському аналізу визначені ваги міжнейронних зв'язків, яких нараховується декілька сотень.

Розрахунки за моделлю визначення внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційного банку, побудованої на підґрунті нейронних мереж, здійснені у пакеті «STATISTICA».

Так отримані результати розрахунків рейтингів позичальників за нейромережевою моделлю були правильними у 91% порівняно з фактичними внутрішньобанківськими рейтингами. Результати було занижено у 5% від загальної кількості позичальників, а завищено у 4%. Також модель розпізнає «погані» кредитні історії на 92% від їхньої загальної кількості, та на 91% розпізнає «хороші» кредитні історії.

Дискримінантний аналіз. За допомогою дискримінантного аналізу визначається належність об'єктів до декількох груп, що не перетинаються. Завданнями дискримінантного аналізу є визначення вирішальних правил, які дозволять поділити об'єкти на групи.

Так застосування дискримінантного аналізу для здійснення розподілу позичальників за рівнями внутрішньобанківської рейтингової шкали має на меті побудову системи регресійних рівнянь, за якою

визначається належність позичальника до одного з можливих рівнів внутрішніх рейтингів. Моделювання внутрішніх рейтингів з використанням дискримінантного аналізу визначає ваги кожної змінної, що використовується у розрахунках. Вибіркою для розрахунків є сукупність кредитних історій позичальників, кожна з яких може мати лише один рівень кредитного рейтингу.

Таким чином, у нашому випадку, модель дискримінантного аналізу матиме наступний вигляд:

$$R_D = \arg \max_{k=1,10} S_D^k, \quad (9)$$

$$S_D^k = Intercept^k + \sum_{i=1}^7 [u_i^k \cdot x_i], \quad k = \overline{1,10}, \quad (10)$$

де R_D – рівень внутрішньобанківського кредитного рейтингу позичальника за дискримінантною моделлю; S_D^k – ступінь належності кредитної історії позичальника до k -го рівня внутрішньобанківського кредитного рейтингу; $Intercept^k$ – відхилення; u_i^k – вага i -ої змінної; x_i – числове значення i -ої змінної; $i = \overline{1,7}$; $k = \overline{1,10}$.

Система (10) є системою дискримінантних рівнянь, що характеризують рівень можливості набуття кредитною історією позичальника k -го рівня рейтингу.

Побудуємо систему дискримінантних рівнянь (10), використовуючи у якості числового значення i -ої

змінної (x_i) введений раніше показник weight of evidence (WOE). У результаті отримаємо наступну систему рівнянь (11):

$$\begin{cases} S_D^1 = Intercept^1 + \sum_{i=1}^7 [u_i^1 \cdot WOE_i^1] \\ S_D^2 = Intercept^2 + \sum_{i=1}^7 [u_i^2 \cdot WOE_i^2] \\ \dots \\ S_D^k = Intercept^k + \sum_{i=1}^7 [u_i^k \cdot WOE_i^k] \end{cases}, \quad (11)$$

Розрахунки за моделлю проводимо за допомогою статистичного пакету «SPSS». Результатом розрахунків будуть коефіцієнти класифікуючої функції, які наведені у таблиці 2.

Таблиця 2. Коефіцієнти класифікуючої функції

R_D	$Intercept$	u_1	u_2	u_3	u_4	u_5	u_6	u_7
1	-42,623	0,149	0,152	0,156	0,160	0,358	0,189	0,302
2	-25,854	0,121	0,101	0,119	0,092	0,288	0,154	0,235
3	-14,645	0,081	0,065	0,082	0,061	0,208	0,121	0,168
4	-7,097	0,054	0,046	0,060	0,049	0,108	0,084	0,117
5	-3,834	0,034	0,026	0,038	0,024	0,046	0,050	0,071
6	-2,460	0,010	0,010	0,015	0,004	-0,001	0,008	0,019
7	-3,051	-0,019	-0,013	-0,014	-0,017	-0,045	-0,040	-0,040
8	-5,844	-0,047	-0,036	-0,058	-0,034	-0,086	-0,073	-0,111
9	-10,464	-0,077	-0,067	-0,099	-0,051	-0,127	-0,097	-0,173
10	-18,285	-0,119	-0,106	-0,152	-0,068	-0,175	-0,114	-0,243

Підставивши дані таблиці 2 у систему дискримінантних рівнянь (11), визначаємо рівень внутрішньобанківського кредитного рейтингу позичальника R_D за формулою (9).

Розрахунки за моделлю дискримінантного аналізу були правильними у 59%. Результати було занижено у 20% від загального обсягу вибірки, завищено – у 21% вибірки. Модель розпізнає «погані» кредитні історії на 64% від їхньої загальної кількості та на 58% розпізнає «хороші» кредитні історії.

Моделювання кредитоспроможності позичальників є складним та нескінченним процесом. Цьому сприяють постійні зміни на світовому фінансовому ринку, що викликають нестабільність у вітчизняній економіці, яка і без того є досить уразливою.

Проаналізувавши результати розрахунків внутрішніх кредитних рейтингів позичальників комерційного банку, можемо дійти висновку, що використання моделі, побудованої на нейронних мережах, є найбільш прийнятним в умовах економіки України. Хоча якість моделей, у яких використано лінійну та логістичну регресію, а також дискримінантний аналіз, є нижчою за показники нейромережевої моделі, їхнє використання також можливе у моделюванні

кредитоспроможності позичальників комерційного банку.

Проте вітчизняна банківська система потребує економіко-математичних моделей, які б давали адекватні прогнози в умовах глобальних змін. Так, наприклад, у 2008-2009 роках, коли комерційні банки України мали у своєму портфелі третину, а у деяких випадках навіть більше, простроченої заборгованості, жодна з моделей прогнозування кредитоспроможності позичальників та ймовірності настання дефолтів (що були у використанні на той час) не спрацювала відповідним чином. Отже, вважаємо необхідними подальші дослідження у моделюванні ризиків, пов'язаних з кредитною діяльністю комерційних банків. На нашу думку, застосування інструментарію теорії нечіткої логіки та нейромереж для оцінювання ймовірності дефолту за позиками, побудови моделей внутрішньобанківських кредитних рейтингів позичальників, моделювання скорингових систем дасть можливість здійснювати аналіз та прогнозування з урахуванням усієї наявної інформації (зокрема експертних знань) та проводити ефективне налагодження економіко-математичних моделей на підґрунті реальних статистичних даних.

Список літератури

1. Козак, О. Ю. Визначення кредитних лімітів на основі внутрішнього рейтингу банків-контрагентів [Текст] / О. Ю. Козак // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2004. – Т. 9. – С. 61-66.
2. Аниховський, А. Л. Кредитный рейтинг: основные элементы и классификация [Текст] / А. Л. Аниховский // Деньги и кредит: теоретический научно-практический журнал. – 2009. – №3. – С. 30-34.
3. Андреева, Г. І. Методика визначення внутрішнього кредитного рейтингу контрагентів за кредитними операціями банку [Текст] / Г. І. Андреева, Н. А. Дехтяр, А. В. Андреев // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2006. – Т. 17. – С. 104-119.
4. Новолодський, О. В. Механизм формирования внутренних кредитных рейтингов корпоративных заемщиков в системе управления кредитным риском коммерческого банка [Електронний ресурс] / О. В. Новолодский // Материалы международной конференции «Управление рисками в российских банках: Базель-2 и другие горизонты». Русское общество управления рисками (РусРиск). – Москва. – 25-26 сентября 2008 года. – Режим доступа до статті: <http://rrms.ru/upload/common/doc/prez-baz/Novolodsky.pdf>.
5. Про організацію формування та обігу кредитних історій № 2704-IV від 23. 06. 05 р. [Електронний ресурс] : закон України – Режим доступу до нормативного документу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
6. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 25. 01. 2012 № 23 зареєстрована в Міністерстві юстиції України 15. 02. 2012 р. за № 231/20544.– Режим доступу до нормативного документу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
7. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [Текст] / [Барбаумов В. Е., Рогов М. А., Щужин Д. Ф., Ситникова Н. Ю. и др.]; под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – [3-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 878 с. – ISBN 978-5-9614-0528-6.
8. Basel Committee on Banking Supervision (2004). International convergence of capital measurement and capital standards. A revised framework. Basel: Bank for International Settlements.
9. Закону України Про Національний банк України № 679-XIV від 20. 05. 1999 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до нормативного документу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
10. Credit risk scorecards: developing and implementing intelligent credit scoring [Text] / Naeem Siddiqi. Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2006 – 196 p. – ISBN 978-0-471-75451-0.
11. The Credit Scoring Toolkit: Theory and Practice for Retail Credit Risk Management and Decision Automation [Text] / R. Anderson. – Oxford: Oxford University Press, 2007. – 790 p. – ISBN 978-0-19-922640-5.

-
12. *Наследов, А. Д. SPSS: Компьютерный анализ данных в психологии и социальных науках [Текст] / А. Д. Наследов. – [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2007. – 416 с. – ISBN 5-91180-318-6.*
 13. *Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : монографія [Текст] / А. В. Матвійчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 439, [1] с. ISBN 978-966-483-452-7*
 14. *Дюк, В. Data mining – интеллектуальный анализ данных [Электронный ресурс] / В. Дюк. – Режим доступа до статті: http://www.iteam.ru/publications/it/section_92/article_1448/.*

РЕЗЮМЕ

Великоиваненко Галина, Трокоз Любовь

Моделирование внутренних кредитных рейтингов заемщиков коммерческого банка

В статье рассматривается сущность и методологические особенности процесса определения внутренних кредитных рейтингов заемщиков коммерческих банков. Авторами исследованы методы оценки кредитоспособности заемщиков коммерческих банков и проведены расчеты с целью определения уровней их внутренних рейтингов на основе инструментария регрессионного анализа, дискриминантного анализа и нейросетей. Описанные методы могут быть использованы в банковской практике для оценки кредитоспособности как уже существующих заемщиков так и будущих клиентов-заемщиков финансового учреждения.

RESUME

Velykoivanenko Galyna, Trokoz Lyubov

Modeling of borrower's internal credit rating of commercial bank

The article reviews the nature and methodological features of the process of determining of internal credit ratings for commercial banks. The authors have investigated the methods for assessing the creditworthiness of borrowers from commercial banks. There have also been done the calculations to determine the levels of their internal ratings-based tools for regression analysis, discriminant analysis and neural networks. The methods that are described can be used in banking practice to assess the creditworthiness of existing borrowers and future clients-borrowers of financial institution.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2012 р.

ВИБІР КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКІВ

У статті визначаються основні критерії ефективного управління кредитними операціями банківських установ. Пропонуються шляхи оптимізації діяльності системи кредитування відповідно до обраних критеріїв.

Ключові слова: кредитний портфель, кредитна операція, дохідність, конкурентоспроможність, кредитний ризик.

За умов побудови в Україні ринкової економіки саме кредитна активність комерційних банків визначає перспективи стабільного функціонування і розвитку підприємств усіх галузей вітчизняної економіки. Водночас успішність та ефективність банківських кредитних вкладень у різні сектори господарства багато в чому залежить від можливостей менеджменту банківських установ здійснювати оптимальне формування і управління кредитним портфелем, забезпечуючи належну ефективність банківської діяльності при мінімально можливому рівневі ризику. Адже зростання масштабів банківського кредитування без належного врахування ризиків, що при цьому виникають, та можливостей ефективно управляти сформованим кредитним портфелем несе в собі загрозу для ефективного функціонування як окремих комерційних банків, так і банківської системи України загалом.

Відтак глибоке, всебічне дослідження особливостей формування ефективного пакету кредитних послуг банків з урахуванням умов перебігу ринкових трансформаційних процесів в економіці України, її інтеграції у світове господарство, посилення конкуренції між банками, впровадження новітніх банківських технологій видається особливо актуальним для сучасної теорії і практики організації банківської справи в нашій країні.

Вивченню питань організації кредитної діяльності банківських установ присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних економістів, що характеризує важливе місце цієї проблеми у числі пріоритетів банківської діяльності та обґрунтуванні шляхів її оптимізації. Суттєві надбання у дослідженні цих питань належать таким вітчизняним та зарубіжними вченими, як О. В. Васюренко [6], В. В. Вітлінський [7], В. Д. Лагутін [8], В. І. Міщенко [3], А. М. Мороз [2], М. І. Савлук [12], О. І. Лаврушин [9], Р. Л. Міллер [10], М. А. Пессель [1], А. М. Тавасієв [4] та інші. Однак залишається низка невирішених проблем, що стосуються підвищення ефективності кредитної діяльності банківської системи як для кожного окремого банку, так і для економіки країни та суспільства загалом.

Метою статті є визначення основних критеріїв ефективного управління кредитними операціями банківських установ, пошук шляхів оптимізації діяльності системи кредитування відповідно до обраних критеріїв.

Основною метою діяльності банківської установи як підприємства особливого типу є отримання максимального прибутку, що не в останню чергу залежить від реалізації ефективної політики управління банківськими кредитними операціями, адже лівова частка доходів банку забезпечуються продажем кредитних продуктів. Проблема ефективного управління кредитними операціями банку стає особливо актуальною у період світової фінансової кризи - в умовах зниження ліквідності та погіршення платоспроможності позичальників запорукою фінансової стійкості банку стає створення нових конкурентоспроможних кредитних продуктів та стимулювання погашення кредитної заборгованості перед банком за рахунок проведення зваженої кредитної політики.

Таким чином, з огляду на мету діяльності банку, ефективно управління кредитними операціями повинне відповідати критерію дохідності.

З іншого боку, не менш важливим критерієм ефективного управління кредитними операціями банку є конкурентоспроможність банківських продуктів, адже саме привабливість продуктів банку дозволяє збільшити обсяги реалізації та доходи банку. Встановлення високої ціни на продукти зменшує їх конкурентоспроможність, що зменшує попит та може призвести до зниження прибутків банку.

Третім, не менш важливим, критерієм ефективної політики управління банківськими кредитними операціями, на нашу думку, є забезпечення прийнятного рівня ризиків, адже пропонування високодохідних, проте водночас високоризикових банківських продуктів, хоча й може призвести до надвисоких прибутків у короткостроковому періоді часу, проте у середньостроковій перспективі може спричинити фінансові збитки та поставити під загрозу діяльність банку загалом.

Таким чином, ефективно управління продуктами банку є можливим при відповідності політики менеджменту банківських продуктів трьом критеріям: конкурентоспроможності, прибутковості та забезпечення прийнятного рівня ризикованості. Причому така відповідність має бути зваженою, адже підвищення конкурентоспроможності продуктів банку може реалізовуватись за рахунок зниження ціни, а підвищення прибутковості продажу продуктів банку може призвести до зменшення їх конкурентоспроможності, в той самий час, як

зменшення рівня ризикованості банківських продуктів може призвести до зниження прибутків банку.

Розглянемо методи оцінки конкурентоспроможності кредитних продуктів банку. Під цим поняттям ми розуміємо сукупність кількісних та якісних ознак послуг фінансової установи, що створюють певну цінність для існуючих або потенційних клієнтів та роблять банківські продукти цієї установи привабливими. Так, наприклад, для кредитних продуктів роздрібним та корпоративним клієнтам серед кількісних ознак варто виділити наступні параметри кредиту: процентна ставка, одноразова та щомісячна комісії, максимальний строк кредитування, розмір початкового внеску тощо.

Стосовно якісних параметрів банківських продуктів, то зазвичай до них зараховують наступні: реклама, покращений рівень обслуговування, додаткові види безкоштовних послуг, розташування підрозділів банку у місцях, максимально наближених до клієнтів, пристосування графіка роботи до потреб клієнтів, наявність індивідуального менеджера тощо [5].

Зосередимо увагу на конкурентоспроможності кредитних продуктів банківської установи. Для аналізу ефективності кредитних продуктів пропонується взяти до розрахунку ефективну ставку за кредитом. Цей показник дає можливість оцінити дохідність кредитної операції [2]:

$$Re = \frac{Sp}{Sla * n} * 100\%, \quad (1)$$

де Re - ефективна ставка за кредитом;

Sp - сума процентних та комісійних платежів за кредитом;

Sla - середньозважена сума кредиту;

n - строк кредитування, років.

Стосовно якісних показників, то, на нашу думку, їх конкурентоспроможність можна оцінити за допомогою розрахунку інтегральних показників, що може здійснюватись у декілька етапів. Так на першому етапі відповідальний підрозділ маркетингу обирає базу порівняння, тобто найкращий з пропонованих у відповідному сегменті продукт банків-конкурентів. Після чого (другий етап) створітники підрозділу маркетингу обирають найбільш вагомі для споживача якісні ознаки. Значення показника базового банківського продукту можна позначити літерою Ib, а порівнюваного зразка - I. Третій етап - розраховується одиничний показник конкурентоспроможності ci за кожною ознакою. Якщо збільшення значення ознаки сприяє підвищенню якості банківського продукту, то використовують формулу:

$$ci = \frac{Ii}{Ibi}, \quad (2)$$

а якщо зниженню, то:

$$ci = \frac{Ibi}{Ii}. \quad (3)$$

На четвертому етапі всередині кожної групи ознак роблять ранжування показників за ступенем їх вагомості для клієнтів та відповідно до цього присвоюють їм вагу: si - для продукту банку, що досліджується, та sbi для продукту банку-конкурента, причому:

$$\sum_{i=1}^n Si = \sum_{i=1}^n Sbi, \quad (4)$$

де n і m - кількість параметрів банківського продукту, що досліджується та продукту банку-конкурента.

На п'ятому етапі проводиться розрахунок групових показників конкурентоспроможності за всіма групами параметрів, для чого варто використати формулу:

$$Cg = \sum_{i=1}^n Ii * Si, \quad (5)$$

де C - груповий показник конкурентоспроможності;
I - одиничний i-тий показник конкурентоспроможності;

Si - вага одиничного i-того показника конкурентоспроможності.

У кінцевому результаті розраховується комплексний показник конкурентоспроможності якісних ознак банківського продукту на основі групових показників:

$$K = \frac{Cg}{Cb}, \quad (6)$$

де K - комплексний показник конкурентоспроможності якісних ознак кредитної операції;

Cg - груповий показник конкурентоспроможності;
Cb - базовий груповий показник конкурентоспроможності;

Економічний зміст інтегрального показника конкурентоспроможності якісних ознак полягає в тому, що якщо $K > 1$, то банківський продукт є конкурентоспроможним, якщо $K < 1$ - неконкурентоспроможним, а в разі однакової конкурентоспроможності $K = 1$ [2].

Наступним важливим критерієм ефективного управління продуктами банку є дохідність, яку, на нашу думку, варто розраховувати за нижчезазначеними формулами залежно від конкретного виду банківських продуктів. Так дохідність кредитних продуктів може бути розрахована за допомогою наступних показників: коефіцієнт дохідності портфеля банківських продуктів (наприклад, іпотечних кредитів), коефіцієнт прибутковості портфеля банківських продуктів. Коефіцієнт дохідності портфеля банківських продуктів розраховується як відношення надходжень доходів від сукупності кредитних продуктів на середню суму кредитної заборгованості за цими кредитами за досліджуваний період:

$$Cip = \frac{Icp}{Sca}, \quad (7)$$

де Cip - коефіцієнт дохідності кредитного портфеля,
Icp - платежі за кредитами,
Sca - середня сума кредитної заборгованості за відповідний період.

Коефіцієнт прибутковості кредитних продуктів розраховується як відношення прибутку від надання кредитів на середню заборгованість за кредитами відповідного виду. Причому прибуток з продажу кредитних продуктів розраховується як сума процентних та комісійних надходжень за кредитами мінус середні процентні витрати за залученими коштами та накладні витрати (заробітна плата працівників, амортизація залученого обладнання тощо). Таким чином отримуємо:

$$Ccp = \frac{Pcp}{Sca}, \quad (8)$$

де С - коефіцієнт дохідності кредитного портфеля,
Pcp - прибуток з продажу кредитних продуктів,
Sca - середня сума кредитної заборгованості за відповідний період.

Плануючи обсяги прибутків від впровадження нових банківських продуктів необхідно обчислити планові доходи та витрати при виробництві, продажу та обслуговуванні продукту банку. При цьому витрати при впровадженні варто перенести на собівартість продукту частинами, згідно з нормами амортизації, а поточні витрати будуть складатися з прямих, наприклад заробітна плата, та непрямих, наприклад оренда приміщення:

$$Pp = Ip - (Na * Ci + Cc), \quad (9)$$

де Pp - плановий прибуток від нового банківського продукту;

Ip - плановий дохід від продукту банку;

Na - норма амортизації капітальних вкладень при впровадженні продукту банку;

Ci - капітальні вкладення в банківський продукт;

Cc - планові поточні витрати на продукт банку.

Третім не менш важливим критерієм ефективної політики щодо управління банківськими продуктами є забезпечення зваженого ризику при виробництві, продажу та обслуговуванні продуктів банку, під яким часто розуміють невизначеність щодо здійснення тієї чи іншої події у майбутньому.

Для банківської установи властиво мати справу з великою кількістю ризиків, проте, на нашу думку, при дослідженні управління банківськими продуктами варто розглянути лише 3 фінансові ризики, що безпосередньо впливають на процеси розробки, впровадження, виробництва та збуту окремого продукту банку, серед яких варто назвати наступні [5]:

кредитний ризик, що виникає внаслідок невиконання позичальниками своїх зобов'язань за кредитними продуктами;

процентний ризик, що може завдати грошових витрат банку у зв'язку з мінливістю відсоткових ставок на ринку в майбутньому;

валютний ризик, що виникає внаслідок зміни обмінного курсу однієї валюти щодо іншої.

Оцінка кредитного ризику може здійснюватись на рівнях як кредитного портфеля загалом, так і окремого позичальника. Визначення рівня ризику кредитного портфеля може бути здійснено за допомогою розрахунку коефіцієнта прострочених кредитів, питомої ваги безнадійних кредитів. Коефіцієнт прострочених кредитів характеризує ефективність політики щодо управління кредитними операціями банку визначає рівень можливих збитків у разі неповернення

заборгованості та розраховується за формулою:

$$Ksl = \frac{Ls}{L}, \quad (10)$$

де Ksl - коефіцієнт прострочених кредитів,

Ls - прострочені кредити,

L - пасиви банку.

Досить схожими за економічною сутністю є показник коефіцієнта безнадійних кредитів, що визначається за наступною формулою:

$$Khl = \frac{Lh}{L}, \quad (11)$$

де Khl - коефіцієнт безнадійних кредитів;

Lh - безнадійні кредити;

Оцінка ризику окремого клієнта здійснюється за рахунок визначення класу позичальника на основі аналізу наступних показників: коефіцієнт миттєвої ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт незалежності, рентабельність активів, коефіцієнт покриття кредиту грошовими потоками позичальника тощо.

Оцінка ризику процентної ставки та валютного ризику може здійснюватись за допомогою розрахунку стандартного відхилення [5]:

$$\sigma = \frac{g}{n}, \quad (12)$$

де σ - стандартне відхилення відсоткової ставки;
g - значення відповідної процентної ставки в i-му спостереженні;

g - середнє значення статистичної сукупності;

n - кількість спостережень.

Підвищення ефективності управління кредитними операціями банків, забезпечення прибуткової діяльності та підвищення рентабельності активів - одне з найактуальніших завдань українських банків. Збереження позитивних тенденцій їх розвитку, які відповідали б тенденціям розвитку світової банківської системи та потребам вітчизняної економіки, можливе лише за умови нарощування обсягів кредитування реального сектору економіки, зокрема - шляхом використання нових банківських та інформаційних технологій з метою зниження вартості послуг і підвищення їх якості.

Отже, ефективне управління кредитною діяльністю банківських установ є можливим при зваженій відповідності політики менеджменту банківських продуктів трьом критеріям: конкурентоспроможності, прибутковості та забезпечення прийняттого рівня ризикованості.

Список літератури

1. Антонов, Н. Г. Денежное обращение, кредит и банки [Текст] / Н. Г. Антонов, М. А. Пессель. - М. : Финстатинформ, 1995. - 272 с.
2. Банківські операції [Текст] : підруч. / [за ред. проф. А. М. Мороза]. - К. : КНЕУ, 2002. - 476 с.
3. Банківські операції [Текст] : підруч. / [за ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської]. - К. : Знання, 2006. - 727 с.
4. Банковское дело : управление и технологии [Текст] / [под ред. проф. А. М. Тавасиева]. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 863 с.
5. Білик, О. І. Управління банківськими послугами у системі банківського менеджменту [Текст] / О. І. Білик // Фінансовий і банківський менеджмент: досвід та проблеми. Тези доповідей і виступів 5 міжнародної конференції студентів і молодих вчених / Заг. Ред. д-ра екон. наук, проф. Єгорова П. В. - Донецьк: ТОВ „Юго-восток, Лтд”, 2003 - С.152-153
6. Васюренко, О. В. Банківський менеджмент [Текст] : посіб. / О. В. Васюренко. - К. : Академія, 2001. - 320 с.
7. Вітлінський, В. В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності [Текст] / В. В. Вітлінський // Фінанси України. - 2003. - № 3. - С. 3-9.
8. Лагутін, В. Д. Кредитування: теорія і практика [Текст] : навч. посіб. / В. Д. Лагутін. - К. : Знання, 2000. - 215 с.
9. Лаврушин, О. И. Банковское дело: современная система кредитования [Текст] : учебное пособие / О. И. Лаврушин,

О. Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 264с.

10. Миллер, Р. Д. *Современные деньги и банковское дело [Текст]* / Р. Д. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз; [пер. с англ. А. Потапова]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 856 с.
11. Подік, С. *Сучасний погляд на проблеми банківської діяльності [Текст]* / С. Подік, І. Лис // *Вісник Хмельницького національного університету*. - №1, 2008. – с. 123-126.
12. Савлук, М. І. *Гроші та кредит [Текст]* : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна; [за ред. М. І. Савлука]. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с.

РЕЗЮМЕ

Гнатив Елена

Выбор критериев эффективного управления кредитным операциям банков

В статье определяются основные критерии эффективного управления кредитными операциями банковских учреждений. Предлагаются пути оптимизации деятельности системы кредитования в соответствии с выбранными критериями.

RESUME

Gnativ Olena

The choice of criteria for the effective management of credit operations of banks

The article sets out the basic criteria for effective management of credit operations of banks. The ways of optimization of the activities of credit according to selected criteria are proposed.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2012 р.

СУЧАСНИЙ СТАН І РИЗИКИ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Досліджено стан і тенденції розвитку ринку банківських послуг України, визначено основні фактори нагромадження ризиків.

Ключові слова: ринок банківських послуг України, банківська система, ризики, Національний банк України.

В Україні прискорені темпи розвитку банківського сектору та бурхливе зростання кредитування демонстрували перехід економіки України до більш зрілого фінансового стану, з вищим рівнем монетизації, насиченого фінансовими інструментами. Водночас ці процеси характеризувалися певними дисбалансами, що вело до концентрації кредитного, валютного і процентного ризиків за відсутності розвинених інструментів їх страхування. Реалізація цих ризиків під час кризи 2007-2008 років практично паралізувала діяльність ринку банківських послуг та поставила банківську систему на межу виживання.

У зв'язку з цим актуалізувалося завдання як збереження стійкості банківської системи, так і відновлення функціонування ринку банківських послуг України. Слід зазначити, що аналізу і оцінці банківських ризиків на рівні окремого банку присвячено чимало статей. Зокрема це праці Бойківської Л.І. [2] Кривцун І. М. [6], Пернарівського О. [7], Пірог В. В. і Николишина Ю. І. [8], Швеця Н. Р. [10]. Аналіз ринку банківських послуг знаходимо у розробках Барановського О. [1], Дзюблюка О. [3], Коваленко В. [4], Колісник М. Б. [5], Трохименко В. [9].

Попри значний доробок, макроекономічні аспекти формування ризиків ринку банківських послуг досліджено недостатньо. Саме це зумовило вибір мети нашої статті: дослідження стану і ризиків розвитку ринку банківських послуг України в контексті її макроекономічного розвитку.

У 2011-2012 роках стан вітчизняної банківської системи стабілізувався. Подолавши труднощі кризи 2008-2009 років і наростивши капітал у 2,3 рази¹, активи - у 1,8 рази та погасивши 22,3 % зовнішньої заборгованості, у 1 півр. 2012 року вперше від початку кризи банківська система отримала позитивний результат своєї діяльності - 1,6 млрд. грн. прибутку та вийшла на позитивні показники рентабельності капіталу та активів. У 1 півр. 2012 року рентабельність активів становила 0,29 порівняно з -0,76 у 2011 році, а рентабельність капіталу - 1,98 та -5,27 відповідно. (див табл. 1).

Тим часом, в Україні зберігається низка ризиків, що загрожують функціонуванню ринку банківських послуг, обумовлених їх специфікою і станом банківської системи. Згідно з даними табл. 1 темпи приросту

кредитування протягом усього кризового періоду демонструють низький рівень (за винятком 2010 року), темпи приросту депозитів вкрай волатильні, адекватність регулятивного капіталу після пікових значень на рівні 20 % на початок 2011 року знизилася у 2012 році до 17,93%, частка кредитів в активах впала з 85 % на 01.01.2009 року до 75,39 % на 01.07.2012 року. Таким чином, активність надання банками кредитних і депозитних послуг у період кризи суттєво знизилася. Певною мірою це пов'язано як з кризовими процесами в банківській системі, так і з макроекономічними факторами, до яких належать:

- розвиток реального сектору економіки та коливання споживчого попиту,
- грошово-кредитна і фіскальна політика й законодавчі ініціативи уряду та НБУ;
- зовнішні фактори: стан світових фінансових ринків та материнських банків;
- девальваційна та інфляційна динаміка;
- рівень довіри населення до банків.

Фундаментальним чинником функціонування ринку банківських послуг є стан реального сектору економіки. Розриви у темпах зростання ключових макроекономічних показників та індикаторів банківської діяльності стають джерелами системних ризиків, що демонструє табл. 2.

З табл. 2. видно, що до кризи темпи приросту кредитування фінансових і нефінансових установ і організацій випереджали зростання грошової маси і ВВП, а темпи кредитування населення - дещо відставали. Проте особливо загрозливою виглядала тенденція до прискореного зростання кредитів фінансовим установам, що характеризує оборот ресурсів усередині фінансового сектора. Як похідний від поширення фінансових інструментів, він супроводжується особливо високими системними фінансовими ризиками, насамперед, кредитними і процентними. Так за 2007-2011 рр. кредити, надані депозитними корпораціями іншим фінансовим установам, зростали в 1,5 рази швидше за кредити, надані іншим секторам економіки, що ілюструє нагромадження ризиків усередині банківської системи. Після кризи банки вкрай обережно ставилися до надання нових кредитів і вибору позичальників. Основний обсяг кредитів спрямовувався до реального

¹ У січні 2012 року Міністерством юстиції була зареєстрована Постанова НБУ № 464 (від 22.12.2011 р.), якою встановлюється єдиний мінімальний розмір регулятивного капіталу, необхідного для отримання ліцензій на здійснення банками всіх операцій, разом із валютними, на рівні 120 млн. гривень. До цього моменту майже всі банки виконали вимоги виданої раніше Постанови НБУ № 273, яка зобов'язує банки збільшити капітал до початку 2012 року. До того у грудні 2011 року НБУ затвердив розподіл банківських установ за групам на 2012 рік, підвищивши мінімальний розмір активів для банків I (з 14 до 15 млрд. грн.), II (з 4,5 до 5 млрд. грн.) та III (з 2 до 3 млрд. грн.) груп, що призвело до ротації окремих банківських установ між групами.

сектору економіки, проте кредитування фінансових корпорацій під час кризи збільшилося на 17%. Це підтверджує замикання фінансових ресурсів і ризиків у

фінансовому секторі, а отже – посилення їх системного характеру.

Таблиця 1. Основні фінансові показники діяльності банківської системи України*

Показники	01.01.2007 р.	01.01.2008 р.	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.	01.01.2012 р.	01.07.2012 р.
Частка кредитів у загальному обсязі активів, %	79,16	80,98	85,55	84,90	80,14	78,28	75,39
Частка довгострокових кредитів у загальному обсязі активів, %	58,38	60,15	64,09	59,11	55,64	51,67	48,08
Частка прострочених кредитів, %	1,65	1,31	2,27	9,36	11,23	9,6	9,08
Частка власного капіталу в пасивах, %	12,5	11,6	12,9	13,1	14,6	14,7	14,7
Адекватність регулятивного капіталу	14,19	13,92	14,01	18,08	20,83	18,90	17,93
Рентабельність активів, %	1,61	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,29
Рентабельність капіталу, %	13,52	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	1,98
Чистий спред, %	5,76	5,31	5,18	5,29	4,84	4,51	3,96
Частка іноземного капіталу в уставному капіталі банку, %	27,60	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	41,2
Темпи приросту кредитів до попереднього періоду, %	80,24	63,23	-5,67	1,03	9,31	0,89	0
Темпи приросту депозитів до попереднього періоду, %	52,7	26,80	-6,90	24,40	18,00	10,40	52,7

*За даними НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76262&cat_id=36794

Таблиця 2. Окремі показники накопичення кредитного і процентного ризиків на ринку банківських послуг в Україні, 2007-2012 роках*

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	1 півр. 2012 Р.	Темп приросту за період 2009-2011 рр.	Темп приросту за період 2007-2011 рр.
ВВП в поточних цінах, млн. грн.	720731	948056	913345	1082569	1316600	683924	1,4	1,8
Грошова маса, млн. грн.	396156	515727	487298	597872	685515	710387	1,4	1,7
Кредити, надані депозитними корпораціями, млн. грн.	426867	734022	723295	732823	801809	802302	1,1	1,9
у т. ч. не фінансовим корпораціям	260476	443665	462215	500961	575545	585926	1,2	2,2
домогосподарствам	160455	280556	241311	209615	201291	189747	0,8	1,2
іншим фінансовим корпораціям	5932	9789	14014	13430	16441	18197	1,2	2,8
Грошова маса / ВВП, %	54,9	54,4	53,4	55,2	52,1	х	-1,3*	-2,9*
Кредити до ВВП, %	59,2	77,4	79,2	67,7	60,9	х	-18,3*	1,7*
Кредити населенню до ВВП, %	22,2	29,6	26,4	19,4	15,3	х	-11,1*	-6,9*
Частка валютних кредитів, % загального обсягу кредитів	48,1	57,5	50,0	45,3	38,8	31,8	-11,2*	-9,3*

*- зміна в п.п.

** - прогноз

*Розраховано за даними НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76262&cat_id=36794.

Після кризи основні індикатори насиченості економіки фінансовими інструментами істотно знизилися. У 2009-2010 рр. темпи кредитування економіки відставали від збільшення грошової маси, яка підтримувалося не стільки припливом валюти, скільки

рефінансуванням НБУ. У 2011 р. ключові макроекономічні показники (ВВП, реальні доходи населення, роздрібний товарообіг, промислове виробництво; ціни товаровиробників) демонстрували позитивну динаміку. У 2012 р. за низького рівня базової

інфляції і стабільного валютного курсу позитивні значення економічної динаміки збереглися, проте в умовах погіршення ситуації на зовнішніх ринках темпи розвитку окремих галузей уповільнилися [11].

Слабкий зовнішній попит за орієнтації внутрішнього попиту переважно на імпортні товари довготривалого користування не сприяли активізації економічної активності та підвищенню платоспроможності вітчизняних підприємств, а тому попит на кредити відновлювався вкрай повільно. У 2009-2012 рр. частка кредитів у структурі активів знизилася з 85 до 75 %, частка довгострокових кредитів – з 64 до 48%, проте частка прострочених – збільшилася з до 2,27 до 9,08 % (див. табл. 1).

Хоча у посткризовий період кредити спрямовувалися не на споживання, а в реальний сектор економіки, посилення інвестиційного характеру кредитування ні за призначенням, ні за структурою розподілу не відбулося. За даними НБУ, понад 90% нових кредитів у 2011 році було надано банками нефінансовим корпораціям (1 189,5 млрд. грн.), у 1 кв. 2012 р. – 284,9 млрд. грн. При цьому, значна частина кредитів була спрямована на рефінансування поточної заборгованості підприємств. У підсумку балансова заборгованість підприємств по банківських кредитах за рік збільшилася на 14% (до 580,9 млрд. грн.). Найбільший обсяг фінансування був наданий підприємствам сфери торгівлі (127,1 млрд. грн.), промисловості (93,8 млрд. грн.) та сільського господарства (11,1 млрд. грн.). Проте в окремих галузях спостерігався приріст кредитного портфеля (в сільське господарство – на 0,86 млрд. грн., видобувна промисловість – на 0,9 млрд. грн., переробна – на 2,37 млрд. грн., енергетика – на 1,39 млрд. грн., операції з нерухомістю – на 2,3 млрд. грн.), що в більшості випадків було пов'язано з реалізацією великих фінансових проєктів окремими компаніями [12].

У 2011 р. обсяг нових кредитів громадянам порівняно з попереднім роком збільшився на 70% (до 98,2 млрд. грн.), основна частина таких позик була надана банками на споживчі потреби (85%), у I кв.

2012 р. – 20,9 млрд. грн. (у т. ч. 0,7 млрд. грн. іпотечних кредитів). Разом з тим, нові видачі поступалися обсягу погашення населенням старих кредитів, що призвело до скорочення відповідного кредитного портфеля на 11,9 млрд. грн. (до 174,7 млрд. грн.). [12]

Починаючи з 2 півр. 2011 року кредитна активність посилювалася, і у 2012 році нові кредити перекрыли обсяги погашення старих боргів в основному завдяки зростанню автокредитуванню й іпотеці. У липні 2012 р. вперше за рік роздрібний портфель банків виріс на 347 млн. гривень або на 0,2% [12]. До того часу він постійно скорочувався через швидке погашення валютної заборгованості. Зростання обсягів споживчого кредитування спровоковане посиленням конкуренції на банківському ринку, збільшенням доходів населення після зміни соціальних стандартів у першій половині 2012 року і початку виплат вкладникам Ощадбанку СРСР, зниження ставок споживчого кредитування і цін на побутові товари та електроніку. Проте за високих депозитних ставок подальшого зростання кредитування не відбудеться через високу вартість ресурсів.

Певною мірою розвитку кредитування не сприяє низька якість ресурсної бази. Темпи припливу депозитів утримуються на низькому рівні, їх терміни скорочуються за збереження можливості дострокового повернення депозитів (ст. 1060 Цивільного Кодексу). Подорожчання міжбанківських ресурсів, зниження припливу депозитів через низькі відсоткові ставки на початку року, підвищений попит на валюту, а також звуження можливостей зовнішньої підтримки від материнських структур в умовах другої хвилі кризи у Єврозоні привели до зміни клієнтської політики низки банків України в частині відновлення коротких депозитів та підвищення процентних ставок. За 8 міс. 2012 р. депозити зросли на 6,3 %, інтегральна процентна ставка за депозитами збільшилася на 2,93 в.п. [12]

Суттєві ризики містять розриви у валютній та строковій структурі активів та пасивів банків (рис. 1).

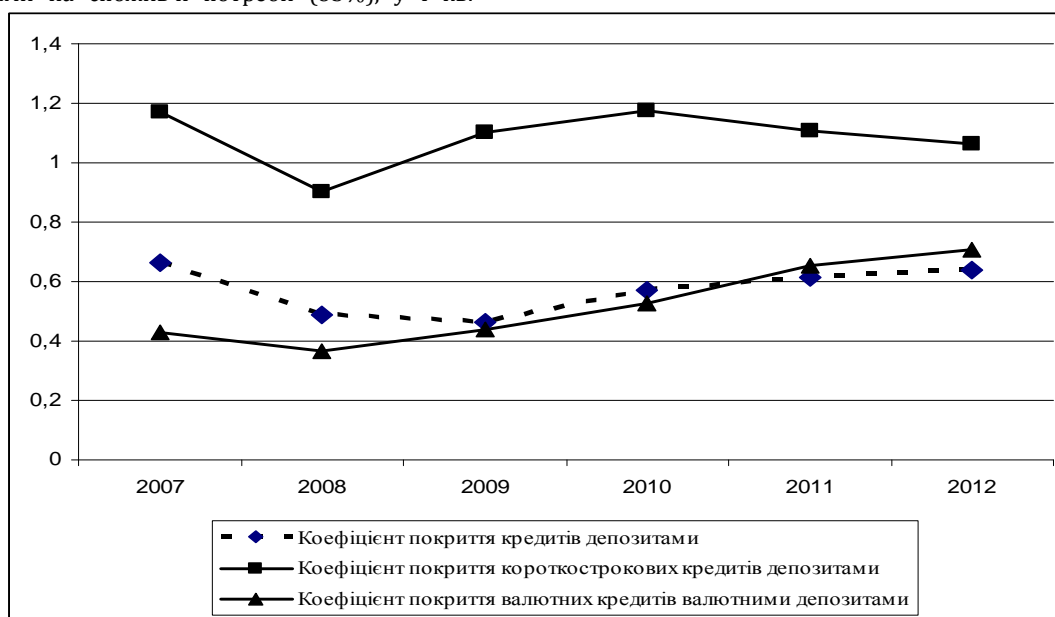


Рис. 1. Співвідношення обсягу кредитів і депозитів в Україні*

* Розраховано автором за даними НБУ

На рис. 1 видно, що якщо співвідношення обсягу короткострокових (до 1 року) та на вимогу депозитів та

короткострокових кредитів коливалося навколо одиниці, то співвідношення загального обсягу депозитів і кредитів та у виразі іноземної валюти було суттєво нижчим від одиниці, хоча і підвищувалося у посткризовий період. Нестачу ресурсів банки компенсували за рахунок кредитів рефінансування НБУ та залучення коштів із зовнішніх ринків капіталу. Така ситуація посилює нестійкість банківських активів і пасивів та її вразливість до зовнішньої кон'юнктури, посилює вплив на структуру і динаміку ресурсної бази банків девальваційних очікувань.

Зважаючи на чинну заборону валютного кредитування громадян і підвищення вимог до оцінки якості позичальників, чутливість вітчизняних банків до кредитного і валютного ризику буде зменшуватися із погашенням старих боргів. Нині, намагаючись

перестрахувати валютні ризики, банки значний обсяг коштів розміщують на короткостроковій основі на умовах SWAP, що замикає фінансові ресурси і валютні ризики у банківській системі. З цих причин девальвація є вкрай небажаною для банків, які зіштовхнуться з необхідністю додаткової капіталізації, неповерненням кредитів та посиленням боргового навантаження.

Валютні ризики містять депозити, залучені банками від нерезидентів. Як правило, їх приваблюють вищі процентні ставки в Україні, тож за перших ознак девальвації ці кошти виводяться з України. За відносно невеликих відносних значень – частка депозитів залучених від нерезидентів складає лише 6% від загального обсягу залучених депозитів, в абсолютному виразі ці кошти можуть спричинити суттєвий тиск на валютний ринок та посилити панічні настрої.

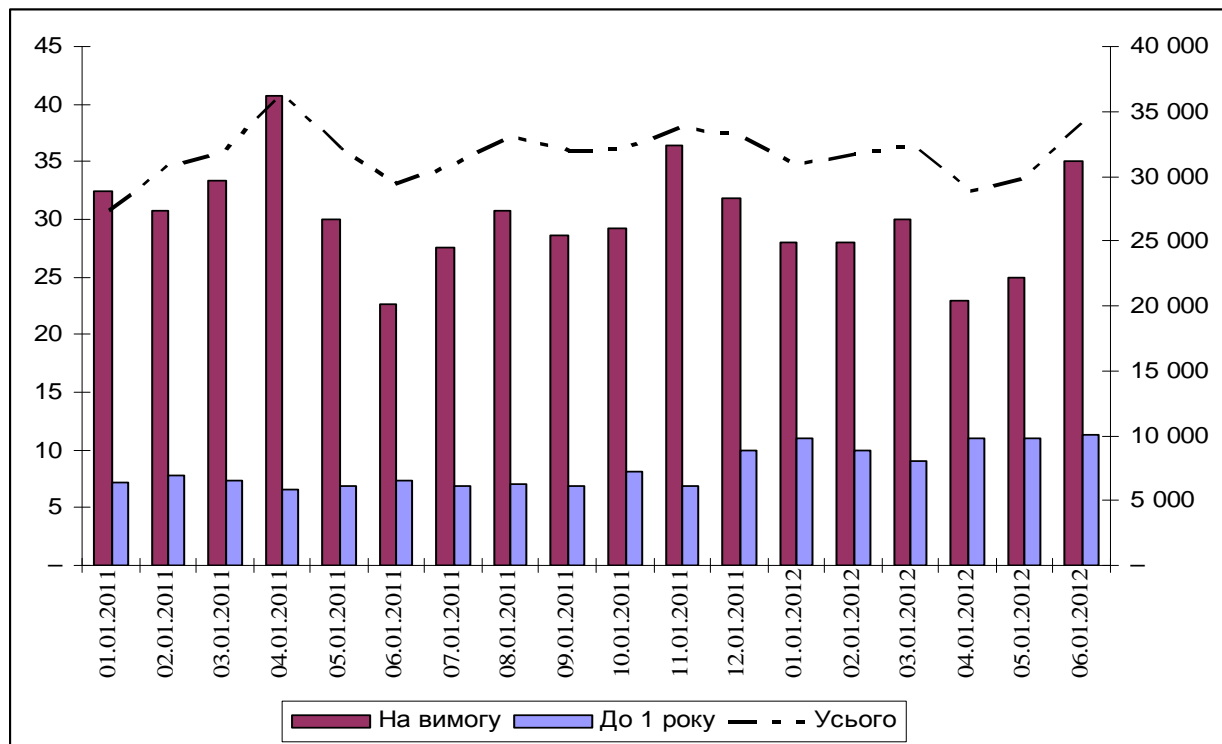


Рис. 2. Загальний обсяг депозитів, залучених від нерезидентів, і частка коштів на вимогу та терміном до 1 року.*

* Побудовано за даними НБУ.

Стагнація на кредитно-депозитному ринку за розширення переліку інвестиційних інструментів (випуск в обіг валютних і індексованих ОВДП) формували мотивацію банків до розміщення ресурсів у фінансові активи. У підсумку частка цінних паперів у банківських активах збільшилася з 4,3 до 9,3 % за 2007-2012 рік. Тільки за 8 міс. 2012 року банки придбали ОВДП на 19 млрд. грн. [12]. Таким чином, поступово посилюється роль такого джерела ризиків для ринку банківських позик як сектор державного управління, коли розміщення коштів у державні цінні папери витісняє банківські кредити. З іншого боку, збільшення державних боргів у 9 разів за 2007-2011 рік (див. табл. 1) демонструє навантаження на державний бюджет та концентрацію ризиків у фіскальній сфері, які через канал ОВДП можуть легко перейти на ринок банківських послуг.

Хоча реалізація низки заходів НБУ щодо вдосконалення порядку очищення балансу від проблемних кредитів, порядку формування витрат та

активне інвестування в цінні папери, дозволили банкам отримати позитивний результат своєї діяльності, проте без активізації кредитування банки не зможуть вийти на сталі показники ліквідності й прибутковості. Дотепер рівень ліквідності у банківській системі підтримувався за рахунок відповідної політики НБУ, що послаблювалася або робилася більш жорсткою залежно від стану банківської системи та ситуації на внутрішньому і зовнішньому фінансових ринках. За погіршення ситуації на зовнішніх ринках та посилення монетарної політики НБУ банки стикнуться з ризиками ліквідності.

На підставі аналізу розвитку ринку банківських послуг України слід констатувати, що у цій сфері зберігається низка ризиків:

- розриви у валютних кредитах та депозитах формують потужні валютні ризики;
- падіння кредитної активності банків веде до неефективного використання банківських активів та посилює розрив між реальним і фінансовим

- секторах економіки;
- необхідність зниження процентних ставок для відновлення кредитування інвестиційного процесу за потреби стимулювання припливу коштів на депозити вносить суперечність у кредитно-депозитну політику банків, посилює ризики ліквідності;
- зростають фіскальні ризики, коли пом'якшення бюджетної політики і зростаючі соціальні виплати фінансуються за рахунок випуску ОВДП, які нагромаджуються банками.

Заходи НБУ щодо управління ліквідністю та з метою стабілізації стану банківської системи є необхідними, проте не достатніми для активізації ринку банківських позик з метою кредитування економіки. Для вирішення

вищезазначеного завдання необхідно стимулювати підприємства до залучення банківських кредитів. Водночас без збільшення кредитного портфеля якості ресурсної бази та активів банків залишатися слабкою, тоді як рівень підтримки банків з боку НБУ та материнських банків ймовірно знизиться. Збереження високої чутливості банківського сектору до індивідуальних ризиків визначатиме концентрацію банків на підтримці необхідного обсягу дохідних активів і ліквідності в умовах обмежених можливостей нарощування ресурсної бази на внутрішньому ринку негативних подій на світових фінансових ринках. Така ситуація не сприятиме розвитку і посиленню макроекономічної ролі ринку банківських позик.

Список літератури

1. Барановський, О. Сьогодення світового ринку банківських послуг [Текст] / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2012. – № 4. – С. 18-23.
2. Бойківська, Л. І. Методи оцінок банківських ризиків [Текст] / Л. І. Бойківська // Актуальні проблеми розвитку регіону. – 2009. – № 5. – С. 164-168.
3. Дзюблюк, О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні [Текст] / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2006. – №5-6. – С.23-35.
4. Коваленко, В. Методологічні підходи до створення й розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України [Текст] / В. Коваленко // Фінанси України. – 2010. – №10. – С. 87.
5. Колісник, М. Б. Динаміка показників концентрації ринку банківських послуг як чинник інтенсивності конкурентної боротьби [Текст] / М. Б. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.13. – С. 166 – 172
6. Кривцун, І. М. Управління ризиками комерційного банку [Текст] / І. М. Кривцун, О. І. Кутник // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 104-106.
7. Пернарівський, О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків [Текст] / О. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2004. – С. 44-46.
8. Пірог, В. В. Зарубіжний досвід зниження ризиків кредитної діяльності та перспективи його застосування в банках України [Електронний ресурс] / В. В. Пірог, Ю. І. Николишин. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_1/statti/pirog.htm.
9. Трохименко, В. І. Сутність та структура сучасного ринку банківських послуг [Текст] / В. І. Трохименко // Вісник 2/2010. – С.76-81.
10. Швець, Н. Р. Методи вимірювання величини банківських ризиків: перспективи застосування в українській банківській практиці [Текст] / Н. Р. Швець, В. К. Євдокименко // Економічні науки. – 2010. – № 6. – С. 222-224.
11. Офіційний сайт Держкомстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Офіційний сайт НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578.

РЕЗЮМЕ

Горбачова Анастасія

Современное состояние и риски развития рынка банковских услуг в Украине

Исследовано состояние и тенденции развития рынка банковских услуг Украины, определены основные факторы накопления рисков. Анализируя современное состояние рынка банковских услуг отмечено, что несмотря на некоторую стабилизацию, он все еще находится под влиянием ряда рисков. Ситуация в отечественном банковском секторе остается напряженной. Поэтому НБУ принимает решительные меры, стремясь как можно быстрее снова выйти на траекторию роста, активно регулирует банковскую ликвидность, поддерживает доверие клиентов и контрагентов к банкам.

RESUME

Gorbachova Anastasia

Current status and risks of Ukrainian banking market

The state and trends of of Ukrainian banking market are studied. The main factors of risks accumulation are defined. Having analyzed the current state of the banking services the author has emphasized that despite some stabilization, it is still under the influence of a number of risks. The situation in the domestic banking sector remains tense. Therefore, the NBU takes decisive actions, trying to get back on the growth trajectory quickly, actively regulates bank liquidity, supports trust of customers and counterparties to banks.

Стаття надійшла до редакції 29.09.2012 р.

Ігор ГУЦАЛ

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів суб'єктів
господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет

Анна ПЕТРИКІВ

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту
Тернопільський національний економічний університет

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Досліджено особливості розвитку банківської системи України в умовах глобалізації. Проведено аналіз проблем впливу на банківську систему України банків з іноземними інвестиціями. Розглянуто проблеми, пов'язані з процесами глобалізації банківської системи країни.

Ключові слова: банківська система, глобалізація, іноземні інвестиції, банки з іноземним капіталом.

Глобалізація є досить складним і суперечливим явищем, яке здатне принести не тільки потенційні вигоди, а й конкретні ризики та фінансові кризи. Стояти осторонь інтеграційних процесів, які сьогодні охоплюють всю планету, ще не вдалося жодній країні.

Протягом останніх двох десятиріч у результаті фінансової лібералізації та усунення бар'єрів міжнародні банки та банківські групи виявляли високу активність на ринках країн з перехідною економікою. У Центральній та Східній Європі іноземні банки контролюють більше половини банківського капіталу, а в таких країнах, як Естонія, Болгарія, Чехія, Словаччина під контролем іноземних банків знаходиться 60-80 % ринку банківських послуг [1, с. 82].

Посилення міжнародного руху банківського капіталу вимагає зваженої державної регуляторної політики, спрямованої на запобігання впливу світових фінансових криз та мінімізації ризиків залежного розвитку банківської системи України. Тому дослідження глобальних економічних процесів та їхнього впливу на фінансовий ринок України, а особливо - на банківську систему, є надзвичайно актуальним.

Проблеми розвитку глобалізаційних процесів та їхнього впливу на різні сфери суспільного життя аналізувалися в роботах таких провідних іноземних вчених, як Г. Гескюере, Т. Левіт, А. Тейлор та інших. Серед вітчизняних науковців привертають увагу напрацювання О. Барановського, А. Гальчинського, В. Геєця, Ю. Заруби, С. Корабліна, З. Луцишин, О. Пересади, М. Савлука та ін. Зокрема, В. М. Геєць наголосив на тому, що вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг повинно бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України. О.І. Барановський запропонував розробити механізм контролю, який би дав змогу визначати і враховувати ринкову капіталізацію банків. Професор М.І. Савлук зазначає, що першочерговим завданням є капіталізація банківської системи, консолідація

докорінна зміна інформаційного поля навколо банків, а також наголошує на необхідності поглиблення теоретичних засад вивчення цієї проблеми. З. О. Луцишин аналізувала питання місця й ролі банків у глобалізаційних процесах. Однак потребують подальших досліджень та розробок питання впливу глобалізації на розвиток банківської системи.

Мета роботи полягає у дослідженні впливу основних тенденцій фінансової глобалізації на вітчизняну банківську систему.

Термін «глобалізація» з'явився 1983 року і належить американцю Т. Левіту. Він визначав «глобалізацію» як феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються ТНК. Існує багато різних визначень поняття. Згідно з комплексним підходом, глобалізація це комплексне геополітичне, гео економічне, геокультурне явище, яке має потужний ефект для усіх сторін життєдіяльності суспільства [8, с. 30].

Якщо визначити глобалізацію світової економіки у більш загальному значенні, то її можна охарактеризувати як посилення взаємозалежності і взаємовпливу різних сфер і процесів світової економіки, яке втілюється у поступовому перетворенні світового господарства на єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили та знання. Глобалізація – це багаторівневе явище, яке впливає на регіональну, національну економіку (макрорівень); товарні, фінансові й валютні ринки, ринки праці (мезорівень); окремі компанії (мікрорівень). Досвід країн показує, що лише взаємопроникнення окремих національних економік через механізми іноземних інвестицій, створення спільних підприємств або транснаціональних корпорацій і є основою явища, яке ми називаємо глобалізацією світової економіки. [9].

Глобалізація супроводжується лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, зменшенням або зняттям різноманітних бар'єрів між країнами для транскордонного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили і посиленням міжнародного інформаційного обміну. За таких умов зростає ступінь відкритості національних економік. Відтак глобалізація тлумачить

© Ігор Гуцал, Анна Петриків, 2012

комерційних банків, утримання стабільності гривні, світ як пов'язаний, взаємозалежний і безмежний ринок,

який постійно інтегрується.

У нашому випадку необхідно звернути увагу на фінансову глобалізацію, яка виявляється найбільш активно. Однак, необхідно пам'ятати, що фінансова глобалізація - це суперечливий процес. З одного боку, вона сприяє руху товарів, технологій, інформації, а з іншого - породжує фінансову нестабільність, фінансові кризи. Тому для інтеграції вітчизняної економіки у світовий економічний простір, Україні необхідно створити умови для злиття нашого фінансового ринку з глобалізованим світом. Це може суттєво вплинути на

ринку фінансових ресурсів, а особливо - на банківську систему. Наслідком такої інтеграції стане збільшення надходження іноземного капіталу у банківський сектор, зросте присутність іноземних банків на території України.

Дослідивши участь іноземних банків у функціонуванні вітчизняної банківської системи, зазначимо: тенденція до збільшення банків з іноземними інвестиціями помітна. Так в Україні протягом 2006 - 01.10.2012 р. кількість банків з іноземним капіталом зростає із 35 до 55. (див. табл. 1)

Таблиця 1. Іноземний капітал у банківському секторі України станом на 1 жовтня 2012 року*

Показники	01.01.2007 р.	01.01.2008 р.	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.	01.01.2012 р.	2012 р.		
							01.04	01.07	01.10
Кількість банків за реєстром (на кінець періоду)	193	198	198	197	194	198	177	176	175
Кількість банків, які мають ліцензію на здійснення банківських операцій (на кінець періоду)	170	175	184	182	176	176	176	175	174
з них банки з іноземним капіталом	35	47	53	51	55	53	53	55	55
у тому числі зі 100% іноземним капіталом	13	17	17	18	20	22	22	23	23
Кількість банків, вилучених з Державного реєстру (за період)	6	1	7	6	6	-	23	24	25
у тому числі									
у зв'язку з реорганізацією	2	1	1	-	2	-	1	1	1
у зв'язку з ліквідацією	4	-	6	6	4	-	-	-	1

* Укладено автором за даними[4].

Як видно з даних таблиці 1, наведені показники почали зростати з початку 2007 року. Це свідчить про зростання зацікавленості закордонних банків у функціонуванні банківської системи України, що можна пояснити зміною влади в країні, розгортанням приватизаційних процесів в Україні, розвитком фінансового ринку. Так у період активного приходу іноземних банків в Україну угоди зі злиття й поглинання в банківському секторі здійснювались здебільшого за ціною, у 5-6 разів вищою за вартість капіталу вітчизняних банків. Така зацікавленість була викликана високими темпами зростання ВВП у до- та посткризовий період, перспективами розвитку роздрібного сегмента, недостатньою розвиненістю банківського сектора й низьким рівнем проникнення банківських послуг, певним надлишком капіталу в банківському секторі країн Центральної і Східної Європи, а також не зовсім сприятливими умовами на фінансових ринках інших країн СНД, котрі, як правило, були захищені від конкуренції високою ціною входу на ринок. [10, с.55].

З кожним роком кількість іноземного капіталу в статутному капіталі банків зростає (дивись таблицю 2).

З таблиці 2 видно, що у 2010 р. банки зі 100% іноземним капіталом наростили активи та балансовий капітал відповідно у 6,79 та 6,97 раза порівняно з 2008 р. Банки з часткою іноземного капіталу також нарощують свої активи та балансовий капітал, динаміка їх зростання наближена до рівня банків із 100% іноземним капіталом, відтак у 2010 р. зростання активів становило 6,02, а балансового капіталу - 6,72 раза. Як свідчать дані, наведені у таблиці, ефективність функціонування

банківських установ з іноземним капіталом є вищою порівняно з вітчизняними банками.

Основним фактором привабливості вітчизняної банківської системи для іноземних банків є отримання вищого прибутку з урахуванням прийнятного ризику. Тому із входженням у банківську систему країни частка іноземного капіталу залежить від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектору (див. таблицю 3), кредитоспроможності країни, економічної та політичної стабільності, торговельних зв'язків, особливостей банківських систем, економічних факторів.

Як видно з даних таблиці 3, на початок 2011 року в результаті економічного поживлення та зростання активів банків частка іноземного капіталу в банківській системі збільшилася до 40.6%. Динаміка іноземних банківських інвестицій представлена графіком (рис. 1). Якщо головний акцент робитиметься на зовнішній сфері фінансування, то через деякий час банківський сектор України може потрапити під іноземний контроль.

Отже, НБУ зіштовхнувся з питанням про надання дозволу іноземним банкам відкривати в Україні свої філії, на яке негативно відреагували працівники фінансових структур, політики, науковці. Це зумовлено тим, що філії іноземних банків не є юридичними особами і керуються у своїй діяльності банківським законодавством країн, де розміщений материнський банк. Тому контроль з боку Національного банку втрачається, що може зашкодити банкам з українським капіталом і національній економіці загалом.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика показників діяльності банків за 2008-2010 роки*

Категорія комерційних банків	Показники діяльності	2008 рік		2009 рік		2010 рік	
		млн. грн.	у%	млн. грн.	у % до 2006 р.	млн. грн.	У % до 2006 р.
Із 100 % іноземним капіталом	Активи	12044,82	100	41483,20	344	81 753,76	679
	Балансовий капітал	1270,18	100	4270,60	336	8 850,39	697
	Фінансовий результат	259,04	100	282,23	109	400,61	155
	КІП	14449,42	100	36393,14	251	68 431,92	472
З часткою іноземного капіталу	Активи	51877,40	100	177 380,65	342	312 499,65	602
	Балансовий капітал	5090,37	100	17 955,18	353	34 230,91	672
	Фінансовий результат	427,38	100	994,59	233	1 424,24	333
	КІП	71494,93	100	146 428,48	205	253 999,43	355
Із 100 % українським капіталом	Активи	178777,12	100	201 270,40	113	298 692,38	167
	Балансовий капітал	22247,11	100	26 948,51	121	41711,49	187
	Фінансовий результат	1284,94	100	1 705,28	133	2 539,36	198
	КІП	106385,59	100	159 164,21	150	261 140,45	245

*Укладено за даними [7, с. 178].

Таблиця 3. Основні показники діяльності банків України*

№ п/п	Показники	Дата				
		2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.*
1	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	27.6	35.0	36.7	35.8	40.6
2	Рентабельність активів, %	1.61	1.50	1.03	-4.38	-1.45
3	Рентабельність капіталу, %	13.52	12.67	8.51	-32.52	-10.19
4	Чиста процентна маржа, %	5.30	5.03	5.30	6.21	5.79

*За станом на початок року. Укладено за даними [4].

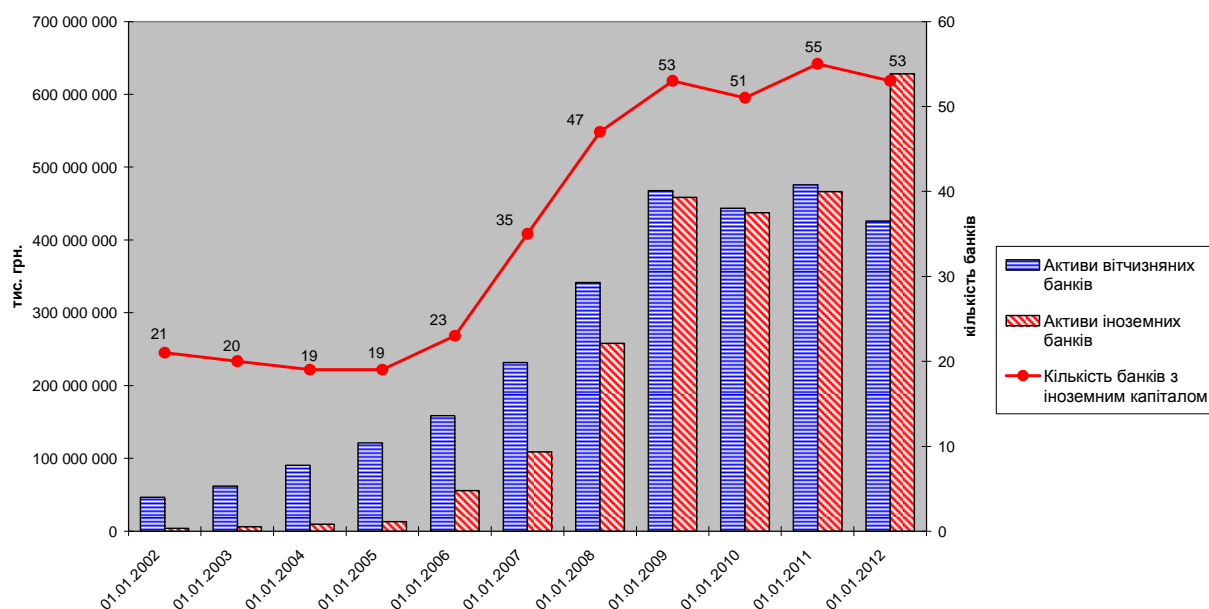


Рис. 1. Динаміка іноземних банківських інвестицій, 2002-2012 рр. [2]

Рішення відкриття філій іноземних банків має свої «плюси» та «мінуси». Зауважимо можливі недоліки такого рішення:

– філії іноземних банків не є юридичними особами і

керуються у своїй діяльності банківським законодавством країн, де розміщений материнський банк. Тому ускладниться нагляд за такими установами [5, с. 8];

- іноземні філії, порівняно з українськими банками, матимуть більшу ресурсну базу, вищий рейтинг, ширший асортимент послуг, кращу техніку та технологію функціонування, кваліфікований менеджмент, можуть запропонувати дешевші кредитні ресурси, перебрати найбільш вигідних клієнтів, закріпити ринкові позиції [11, с. 89];
- можливість появи на українському ринку філій ненадійних банків або ж банків-спекулянтів;
- відмінності у значеннях окремих регулюючих нормативів діяльності банків в Україні і за кордоном існують ризики для реалізації грошово-кредитної політики;
- оскільки норма гарантування вкладів населення в іноземних банках вища, ніж в українських, частина вкладів перейде до філій.

Вищенаведене наводить на думку, що прийняття рішення щодо відкриття філій іноземних банків несе загрозу для економіки країни та можливе послаблення суверенності банківської системи країни та керованості інвестиційних процесів.

Разом з тим можна навести переваги присутності філій іноземних банків в Україні:

- відкриття філій іноземних банків сприятиме залученню в економіку України прямих іноземних інвестицій;
- прихід іноземних філій з дешевим кредитним ресурсом сприятиме здешевленню кредитних ресурсів в Україні, а конкуренція у сфері банківських послуг змусить вітчизняні банки підвищити якість обслуговування;
- прихід філій іноземних банків сприятиме запровадженню в Україні новітніх банківських послуг і технологій.
- перенесення на вітчизняну практику передового досвіду іноземних банків, що приводить до поліпшення якості обслуговування клієнтів, запровадження нових банківських продуктів, великої можливості фінансової підтримки дочірніх банків.

Слід визнати, що попри численні «мінуси», шлях недопущення філій іноземних банків до вітчизняної банківської системи не вигідний ні з економічних, ні з політичних причин. Потрібно лише створити певні економічні, фінансові, правові умови для вітчизняних фінансових структур, за яких вони на власному ринку зможуть конкурувати з іноземними. Так, наприклад, Китай при вступі в СОТ обумовив, що п'ять років на його території не можна буде створювати філії іноземних банків, у понад 100 країнах-членах і досі діють обмеження на доступ іноземного капіталу у банківську систему [6, с. 35].

Однак, незважаючи на всі обмеження, прихід іноземного капіталу у банківську систему України - неминучий. Окрім створення філій іноземних банків, здійснюється купівля акцій, придбання місцевих банків і перетворення їх на дочірні фінансові установи або створення небанківських структур.

У банківську систему України станом на 01.01.2011 р. вклали кошти інвестори з 19 країн світу. У 10 українських банках функціонує російський капітал, переважно комерційних банків («Альфа-Банк», «ВТБ», «Сбербанк России», «Русский Стандарт», «Банк Москвы», «Петрокоммерцбанк», Державна корпорація «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк)), а також ТОВ «Фінансова група «Веб-інвест», ЗАТ «Національна Резервна Корпорація». Нідерландські інвестори вклали кошти в 6 українських

банків - це банки («ІНГ БАНК Н.В.», «Кредит Європа Банк Н.Б.»), компанії («ЕФГ Нью Юроп Холдинг Б.В.», «ТіБіАйЕф Файненшл Сервісез Б.В.», «Хоум Кредіт Б.В.», «ЕрСІЕФ Юроуп Ві.Ві.»). Значну роль у фінансуванні українських банків має капітал із джерелом походження з Кіпру («Ей-Бі-Ейч Юкрейн Лімітед», «Бренкрофт Ентерпрайзес Лімітед», «Sharp arrow holding Limited», «Yuli Trading Co.Limited», «Papounidis Konstantinos», «Фінтест Холдинг Лімітед», «PT Platinum Public Limited», «Марфін Поп'юлар Бенк Паблік Ко. ЛТД»). Австрійський капітал у банківській системі представлений холдингами «UniCredlt Bank Austria AG», «Райффайзен Інтернаціональ», «Фольксбанк Інтернаціональ АГ», «EGB Ceps Holding GmbH». Французькі інвестори («Креді Агриколь», «Сосьєте Женераль А.Т.», «БНП Париба С.А.») вклали кошти у 4 українські банки. Німецькі банки («Commerzbank Auslandsbanken Holding AG», «Kreditanstalt fur Wiederaufbau», «Прокредит Холдинг АГ», «Кредитна установа для відбудови», «Дойче Банк АГ»), грецькі банки («Піреус Банк С.А.», «Альфа Банк А.К.»), шведські банки («Swedbank АВ (publ)», «Skandinaviska Enskilda Banken АВ»), польські банки (АТ «Загальна Ощадна Каса», «Каса Опіки», «Гетін Холдинг Спудка Акційна»), британський «Європейський Банк Реконструкції та Розвитку» і Компанія з обмеженою відповідальністю «Паррокс Корпорейшн Лімітед» також створили в Україні дочірні банки. Поодинокими є інвестиції в банківську систему України капіталу з Італії, Казахстану, Латвії, Сполучених Штатів Америки, Туреччини, Угорщини. Нещодавно створено банк ПрАТ «ВДЦП», а також ПАТ «Укрінбанк» і ПАТ «Банк Кіпру», у яких немає значної часті іноземного капіталу [10, с.55].

Власність іноземних інвесторів є висококонцентрованою. У 21 банку (38,9 % від загальної кількості) їм належить 100 % капіталу, у 20 банках (37 %) – більше 90 %. 42 інвестори володіють контрольним пакетом акцій 77,8 % банків з іноземним капіталом. Домінування якоїсь країни на вітчизняному фінансовому ринку не спостерігається. [10, с.55].

Така зацікавленість у вході на український ринок шляхом придбання фінансових структур, їхніх акцій, призведе до підвищення частки іноземного капіталу у банківській системі України, що може негативно вплинути на вітчизняні банки. Проте, як було зазначено вище, прихід іноземного капіталу має свої переваги, які необхідно вміло використати для виходу на міжнародний фінансовий ринок.

Україна поступово інтегрується у світовий фінансовий простір. Щоправда, поки що іноземні інвестори використовують український ринок банківських послуг лише для отримання високих доходів. Тому важливо не допустити послаблення національної банківської системи і втрати нею провідної ролі на внутрішньому ринку.

Україна має два протилежних варіанти – або «відкрити двері для іноземного капіталу» на основі прикладу країн східної Європи, де за 3-4 роки банківський сектор контролює іноземний капітал, створивши проблеми економічного суверенітету, або створити обмеження для участі іноземного капіталу в банківській системі за прикладом США, Швеції, Південної Кореї тощо. Відкритий доступ іноземного капіталу на внутрішній фінансовий ринок може привести до того, що за короткий проміжок часу ми можемо втратити національну банківську систему, що унеможливить вплив держави на управління економікою. Адже очевидним є те, що наявність

стабільної фінансової системи (у т. ч. і банківської) означає існування в країні механізмів, здатних трансформувати нагромадження в інвестиції. А тому при виваженому підході до регулювання участі міжнародного капіталу в банківському секторі можна і потрібно захищати вітчизняну фінансову систему від нерівноправної конкуренції.

Оскільки стан банківської системи України має

визначальне значення в умовах розвитку національної економіки, а банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни, то забезпечення стабільності банківської системи є першочерговим та основним завданням, яке необхідно вирішити завдяки виваженій, продуманій фінансовій політиці держави, і лише тоді Україна зможе отримати найбільші вигоди від процесу глобалізації.

Список літератури

1. Івасів, І. Б. Стратегічні аспекти регулювання діяльності іноземних банків в Україні [Текст] / І. Б. Івасів, Р. В. Корнилюк // *Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць*. — К.: КНЕУ — 2011. Вип.17. — С. 82-101.
2. Корнилюк, Р. В. Іноземні банківські інвестиції: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Р. В. Корнилюк. — Режим доступу: <http://bankografo.com/pro-nas/roman-kornilyuk/publikatsiyi-romana-kornilyuka>.
3. Луцишин, З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації [Текст] : монографія / З. О. Луцишин. — Київ : Видавничий центр «ДруК», 2002. — 320 с.
4. Основні показники діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] / Національний банк України. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
5. Савлук, М. Банківська система - барометр економіки [Текст] / М. Савлук // *Урядовий кур'єр*. -2005. -8 листопада.-С.8.
6. Смовженко, Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України. Організаційний аспект [Текст] / Т. Смовженко, О. Другов // *Вісник НБУ*.-2005. - №11. - С. 34-37.
7. Степанова, В. О. Сучасний стан та перспективи подальшого розвитку банківської системи України [Текст] / В. О. Степанова // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. - 2011. - №4 (16). - С.177-181.
8. Стукало, Н. В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України [Текст] / Н. В. Стукало // *Фінанси України*. - 2003. - №10. - С. 29-35.
9. Федоренко, М. В. Особливості розвитку банківської системи України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / М. В. Федоренко. — Режим доступу : http://www.dspace.uabs.edu.ua/.../1/PPRBS_25_31.pdf.
10. Циганов О. Конкурентна позиція українських банків з іноземним капіталом [Текст] / О. Циганов, І. Веселий // *Економіка*. - 2011. - №3 (110). - С. 54-60.
11. Шелудько, Н. М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України [Текст] / Н. М. Шелудько // *Актуальні проблеми економіки*. - 2006. - №2. - С. 85-92.
12. Яремко, Л. А. Фінансова глобалізація і національна економіка [Текст] / Л. А. Яремко // *Фінанси України*. - 2003. - №10. - С. 45-55.

РЕЗЮМЕ

Гуцал Игорь, Петрик Анна

Влияние глобализации на развитие банковской системы Украины

Исследованы особенности развития банковской системы Украины в условиях глобализации. Проведен анализ проблем влияния на банковскую систему Украины банков с иностранными инвестициями. Рассмотрены проблемы, связанные с процессами глобализации банковской системы страны.

RESUME

Gutsal Igor, Petrikiv Anna

The impact of globalization on the development of the banking system of Ukraine

The features of the banking system of Ukraine in the context of globalization are considered. The analysis of problems impact on the banking system of Ukrainian banks with foreign investments is carried out. The problems associated with the globalization of the banking system are considered.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

СУЧАСНЕ БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ

У статті розглядаються нові технології дистанційного банківського обслуговування. Наводяться їх переваги над традиційними методами обслуговування. Доводяться доцільність та ефективність упровадження новітніх банківських сервісів.

Ключові слова: дистанційне обслуговування клієнтів, інтернет-банкінг, мобільний банкінг, центр самообслуговування, платіжний термінал.

Конкурентоспроможність банку на ринку та ефективність його роботи багато в чому залежать від спектру послуг, що надаються корпоративним клієнтам та населенню. Більшість українських банківських установ можуть запропонувати лише широкий вибір кредитно-депозитних і карткових програм, розрахунково-касових і валютних операцій, зарплатних проектів. Щоб утримати свої позиції, банки змушені вести жорстку конкурентну боротьбу і отримувати прибуток, збільшувати кількість клієнтів, пропонуючи їм все нові послуги. Ось чому розвиток інноваційної діяльності є особливо актуальним для сучасної банківської системи України як один із чинників підвищення кількості та якості послуг.

Окремі аспекти інноваційної діяльності кредитних установ аналізуються такими українськими та російськими вченими, як І. Т. Балабанов, В. С. Вікулов, Л. К. Гліненко, С. Б. Єгоричева, Є. Б. Зварикіна, С. М. Козьменко, В. І. Міщенко, А. В. Муравйова, Н. П. Погореленко, А. І. Поліщук, Т. Б. Рубінштейн та інші. У їх дослідженнях вивчається сутність інновацій та інноваційного процесу у банках, пропонуються класифікаційні ознаки банківських інновацій, розглядаються їх конкретні види. Проте практично поза увагою залишаються специфічні особливості інноваційної діяльності у банківській сфері, що визначаються впливом певних економічних та інституційних факторів. Це питання також висвітлено низкою іноземних дослідників, зокрема А. Кульманом, Дж. Фінерті, Дж. Хемпелом та іншими.

Сучасне банківське обслуговування вражає своєю доступністю завдяки розвитку дистанційного обслуговування клієнтів і масштабністю, яка досягається шляхом пакетного обслуговування і різноманітних перехресних сервісів. Тому метою дослідження є розгляд найяскравіших із останніх новацій у цій сфері.

Закономірним результатом світової тенденції прогресу науки і техніки в українській економіці став процес розвитку інноваційних технологій, що забезпечують інтерактивний спосіб обслуговування. Упровадження інноваційних технологій, які унеможливають безпосередній контакт постачальника послуг із споживачем, знайшло велику кількість прихильників, зокрема, серед суб'єктів фінансового підприємництва. Дистанційне банківське обслуговування наблизилось до категорії обов'язкових

настільки, що фінансові організації, які не можуть надати своїм клієнтам сучасний набір інтерактивних послуг, ризикують позбутися більшої їх частини. ДБО являється технологією, у якій проведення банківських операцій не вимагає візиту в банк. Усе, що не виконується безпосередньо в офісі банку, має здійснювати система дистанційного банківського обслуговування. Система самообслуговування є технологічним видом взаємодії банку з клієнтами, яка дозволяє останнім користуватися послугами незалежно від працівника банківського сервісу [4, с. 275].

Головною метою використання засобів та прийомів дистанційного обслуговування в банківській діяльності є надання рівних можливостей оперування фінансовими інструментами у будь-яких регіонах країни та за її межами. Це забезпечує принципово новий рівень доступності банківського бізнесу при збереженні чи підвищенні його якості за рахунок створення мобільного інформаційного середовища та скорочення питомих витрат часу на одного клієнта, порівняно з традиційними системами обслуговування.

Використовуючи такі види послуг, можна витратити гроші навіть не полишаючи дому, що дозволяє заощаджувати час. Крім того, такі послуги зазвичай дешевші, ніж традиційне розрахунково-касове обслуговування в банку, оскільки клієнт фактично «обслуговує» себе сам, і банк економить на зарплатах працівників та інших операційних витратах. Безумовно, для впровадження таких послуг потрібні значні капіталовкладення, серед яких чітка формалізація процесів, потужне інформаційно-технічне забезпечення і адекватна система управління супутніми ризиками, тому такі послуги поки що доступні клієнтам досить великих і розвинених банків. Найбільш поширеними і привабливими для клієнтів є такі види дистанційного обслуговування:

- інтернет-банкінг, який завдяки впровадженню спрощених мобільних версій тепер доступний через звичайний мобільний телефон незалежно від класу телефону, розміру екрана і якості Інтернету. Розвиток Інтернет-банкінгу розпочався з пропозиції інформаційних та технічних послуг – надання можливості відкрити рахунок або замовити платіжну картку, слідкувати за станом рахунку у реальному режимі часу, самостійно отримувати різні формати виписок, заблокувати картку тощо.

Пізніше, із запровадженням більш надійних технологій захисту інформації та більш зручних способів здійснення операцій, до цього додалися опції перерахування коштів між власними рахунками, здійснення оплати рахунків та покупок в Інтернет-магазинах [3, с. 8];

- мобільний банкінг, який останнім часом виріс із звичайного одностороннього інформаційного сервісу в повноцінний цикл управління власними та позиковими коштами. Клієнт може дізнатися баланс на карті, поповнити банківський рахунок, рахунок мобільного телефону, переказати гроші з картки на картку і керувати функцією інформування про операції на рахунку навіть за відсутності Інтернету за допомоги обміну спеціальними кодовими запитами і підтвердженнями у формі sms-повідомлень;
- здійснювати платежі можна просто з використанням стаціонарного телефону через контакт-центр банку, пройшовши спеціальну процедуру ідентифікації і повідомивши необхідні реквізити та суму платежу. Так само клієнт може контролювати стан рахунку і користуватися іншими банківськими послугами. Майбутнє банківських контактних центрів – за автоматизацією процесів та індивідуальним підходом до клієнта. І головне, контактні центри мають надавати не лише базове обслуговування, але й передбачати очікування клієнтів.

У межах дистанційного обслуговування за необхідності є можливість замовити оригінали платіжних та інших документів, зокрема довідку про залишок на рахунку, погашення кредиту або наявність коштів на кредитних картах і отримати такі документи електронною поштою або кур'єром [2, с. 185].

Здійснювати управління своїми фінансами можна за допомогою центрів самообслуговування та платіжних терміналів.

Центр самообслуговування – це міні-відділення із встановленими банківськими терміналами, за допомоги яких клієнт може здійснювати банківські операції самостійно – за житлово-комунальні послуги, навчання, мобільний зв'язок, телефон, телебачення, Інтернет. Ця система значно виграє порівняно з традиційним походом у відділення банку:

- здійснення будь-якої операції займає 1-2 хвилини, а кошти зараховуються протягом 2-х годин в операційний час банку;
- у випадку втрати чеку інформація про платіж зберігається протягом п'яти років;
- у випадку помилки сума платежу автоматично повертається на картковий рахунок клієнта;
- центр самообслуговування запам'ятовує деталі платежу, що дозволяє при наступних платежах не вводити їх повторно;
- працює цілодобово – у будь-який зручний час;
- ніяких витрат часу в чергах до каси банку.

Найпростішою версією центру самообслуговування є платіжний термінал, який дозволяє здійснювати платежі як за готівку, так і з використанням платіжних засобів. Такі термінали банки встановлюють у супермаркетах, на зупинках громадського транспорту і просто на багатолюдних вулицях.

Ці послуги також мають низку переваг за аналогією з дистанційними сервісами щодо швидкості і вартості обслуговування, але при цьому також вимагають від банку фундаментального підходу до організації процесу

і значних капіталовкладень.

Особливо привабливим для фінансових установ і плідним з точки зору виникнення ексклюзивних продуктів є обслуговування найзаможніших клієнтів, яке отримало назву приватної банківської справи (англ. private banking – PB).

Цей інноваційний напрямок діяльності банків має досить недовгу історію існування – 20-25 років, проте ринок послуги private banking постійно зростає і стає ареною серйозної конкурентної боротьби.

Достатньо часто PB ототожнюють з VIP-обслуговуванням, що не зовсім коректно. По-перше, «вхідний бар'єр» тут є значно нижчим і складає 50-100 тисяч доларів США, а по-друге, VIP-клієнт отримує комплекс фінансових послуг з відносно стандартними характеристиками, хоч і при більш комфортному обслуговуванні.

Подальшим розвитком концепції private banking стало надання банками послуг «сімейного офісу» (англ. family office), що містить і фінансове обслуговування членів родини дуже заможного клієнта. При цьому основний акцент робиться на підборі і наданні клієнту необхідного набору послуг, фінансового або нефінансового характеру, з усіх, що є на ринку і що надаються різними його учасниками – у сфері податкового планування, юридичного консультування, різних видів страхування тощо. Одне з найголовніших завдань «сімейного офісу» – забезпечити збереження статку клієнта для спадкоємців, вирішити питання структуризації капіталу, передавання, збереження та управління бізнесом тощо [5, с. 95].

Також клієнт банку може не лише не виходити з будинку, але навіть і не заглядати в поштову скриньку в пошуку щомісячних рахунків на оплату, оскільки про це банки теж подбали, запровадивши послугу здійснення регулярних платежів за принципом постійного доручення.

У межах цього сервісу банк автоматично списує кошти з карткових і поточних рахунків за попереднім дорученням клієнта без особистої присутності і будь-якої дії з його боку. Така послуга дозволяє клієнтові поповнювати депозитні рахунки і погашати кредити, а також регулярно і своєчасно оплачувати рахунки за комунальні послуги, кабельне та супутникове телебачення, доступ до мережі Інтернет, послуги мобільного зв'язку, страхові внески.

Перелік таких послуг постійно розширюється, оскільки цей сервіс взаємовигідний і для платників, і для одержувачів коштів. Списання коштів з рахунків здійснюється тільки після підтвердження платежу клієнтом за допомоги відправки sms-повідомлення на спеціальний номер телефону за запитом банку. Оплачені рахунки і квитанції в паперовому вигляді клієнт за необхідності може отримати в найближчому відділенні банку, а також електронною поштою або кур'єром.

Організація процесу регулярних платежів не поступається за складністю і витратами дистанційним сервісам, тому практика їх використання поки ще досить скромна, хоча уже можна сміливо стверджувати, що відносини банку з клієнтами вийшли на новий рівень – рівень персонального фінансового менеджера для кожного клієнта.

Сьогодні кожен другий банк пропонує клієнтові пакетне обслуговування, в межах якого, крім традиційних банківських сервісів, можливе отримання платіжних карток для членів сім'ї та укладання договорів страхування на пільгових умовах, участь у

спеціальних розіграшах призів і бонусних системах, купівля товарів і оплату послуг у кредит, значні знижки в магазинах при використанні для розрахунків платіжних коштів банку та ін.

Зважаючи на те, що небагатьом клієнтам подобається обтяжена вимогами чинного законодавства щодо протидії легалізації паперова тяганина, пов'язана з отриманням банківських послуг та оформленням відповідних договорів, спрощення процедури документального оформлення банківських операцій є великим кроком назустріч клієнтам і потужною конкурентною перевагою. У межах цього процесу банки пропонують клієнтам:

- спеціальні картки ідентифікації, які дозволяють отримувати послуги, не відвідуючи відділення банку, зокрема інформацію про стан своїх рахунків (поточних, депозитних, карткових) та інших банківських продуктів, користуватися дистанційними сервісами банку і отримувати інші послуги банку за спрощеною схемою документообігу;
- дійсно унікальний сервіс – клієнт може без пластикової карти зняти готівку в банкоматі або переказати її будь-кому в будь-яку точку України, що актуально в непередбачених ситуаціях за відсутності або втрати картки. Для отримання послуги клієнту достатньо зателефонувати до банку за спеціальним номером телефону, пройти процедуру верифікації та ввести в банкомат секретний код, отриманий на мобільний телефон у вигляді sms-повідомлення;
- остання новинка – договір комплексного банківського обслуговування клієнтів, при укладенні якого банк значно спрощує і прискорює для клієнтів процедуру отримання нових послуг банку. Фактично клієнтові необхідно надати банку необхідний пакет документів і підписати договір одноразово за першого звернення в банк, а надалі оформлення будь-яких нових продуктів здійснюється за заявою клієнта без оформлення додаткових договорів.

Крім дорожнечі, впровадження таких послуг вимагає від банку індивідуального підходу до клієнтів і

постійної роботи з вивчення їх потреб, а також вдосконалення банківських продуктів і технологій у режимі реального часу, що неможливо без достатнього рівня автоматизації і вимагає залучення висококваліфікованого персоналу.

На банківському ринку також активно використовується улюблене знаряддя бізнесменів для придушення конкурентів – демпінг, а саме:

- бонуси і знижки в магазинах при здійсненні оплати з використанням платіжних карток і купівля товарів у кредит, про які ми вже згадували раніше, і тут умови в кожному окремому банку залежать від масштабів мережі партнерів-постачальників товарів і послуг для клієнтів;
- рекордно низькі тарифи за відкриття рахунків і розрахунково-касове обслуговування, а також отримання готівки за допомоги кредитних карток через банкомати та використання інших банківських послуг безкоштовно, наприклад, у святкові дні, протягом певного періоду часу з моменту відкриття рахунку або навіть на постійній основі;
- широко використовується так званий пільговий період за кредитною картою, протягом якого клієнт може користуватися кредитними коштами, при цьому оплата за використання такого кредиту здійснюється у вигляді незначної фіксованої щомісячної комісії або не стягується взагалі.

Отже, роль банків у повсякденному житті клієнтів докорінно змінюється: тепер це персональний фінансовий менеджер, який повноцінно розпоряджається фінансами клієнта і поділяє з ним супутні ризики.

Упровадження новітніх банківських сервісів вимагає значних капіталовкладень і супроводжується високими ризиками, тому поки що це можуть собі дозволити тільки системні, високотехнологічні банки з достатнім рівнем автоматизації банківських процесів, адекватною системою ризик-менеджменту і кваліфікованим персоналом. Також необхідною умовою для успішного впровадження таких послуг є організація і супровід централізованої бази даних клієнтів і повноцінний CRM-менеджмент.

Список літератури

1. Алешкин, С. Системы дистанционного банковского обслуживания [Текст] / С. Алешкин // Оборудование. Технологии и оборудование для магазинов. – 2007. – №4. – С. 12-16.
2. Вахнюк, С. В. Перспективи дистанційного обслуговування клієнтів в режимі реального часу для банків України [Текст] / С. В. Вахнюк // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. пр. Т. 8. – Суми: ВВП "Мрія-1" ЛТД, 2003. – С. 184-188.
3. Воронін, А. Електронний банкінг та ризики його використання [Текст] / А. Воронін // Фінансовий ринок України. – 2009. – №1. – С. 8-9.
4. Герасимович, А. М. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навчальний посібник / А. М. Герасимович. – Київ: Атіка, 2002. – 368 с.
5. Єгоричева, С. Б. Банківські інновації : навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
6. Зварькина, Е. Б. Инновационные технологии в сфере внеофисного банковского обслуживания [Текст] / Е. Б. Зварькина // Банковские Услуги. – 2007. – №12. – С. 14-27.
7. Савелко, Т. Теоретичні аспекти ринку банківських послуг України [Текст] / Т. Савелко // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 27-32.
8. Страхарчук А. Я. Інформаційні системи і технології в банках [Текст] : навч. посіб. / А. Я. Страхарчук, В. П. Страхарчук. – К.: УБС НБУ; Знання, 2010. – 515 с.
9. Теоретичні аспекти банківських інновацій [Текст] / С. Б. Єгоричева // Фінанси України. – 2010. – №8. – С. 86-96.
10. Юдин, В. В. Перспективи дистанційного банковского обслуживания физических лиц [Текст] / В. В. Юдин // Банковские Услуги. – 2007. – №2. – С. 17-24.

РЕЗЮМЕ

Давыдовская Галина

Современное банковское обслуживание

В статье рассматриваются новые технологии дистанционного банковского обслуживания. Приводятся их преимущества над традиционными методами обслуживания. Приходятся целесообразность и эффективность внедрения новейших банковских сервисов.

RESUME

Davydovs'ka Galyna

Modern banking service

The paper describes the new technology of remote banking services. The author provides their advantages over the traditional methods of service. There have been proved the feasibility and effectiveness of the introduction of new banking services.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2012 р.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ

Визначено необхідність трансформації організаційної структури банку відповідно до вимог висококонкурентного банківського ринку країни, зображено переваги такої трансформації та основні загрози на шляху до впровадження змін у організаційну структуру. Наголошено на дослідженні основних бізнес-процесів банку перед проведенням процедур, спрямованих на удосконалення організаційної структури банку.

Ключові слова: банк, організаційна структура, бізнес-процес, конкурентоспроможність.

Кризовий стан фінансового сектору України спонукав банки до рішучих дій у напрямку підвищення ефективності та скорочення витрат. Але більшість установ чекало безліч перепон. Важливим поштовхом до розгляду цієї теми стали зміни до Закону «Про банки та банківську діяльність» [1], що зобов'язали усі банки змінити форму власності на акціонерне товариство. Для банків, що змінювали свою форму власності відповідно цього закону, це було гарною нагодою з оптимізації структури компанії та процесів управління нею. Зміни у організаційній структурі банку, організації бізнес-процесів та структурі його управління – ось перші кроки до збереження стійкого становища будь-якої компанії у кризовому обставинах.

Питання трансформації організаційної структури саме у банку та її важливість у процесі управління розглядаються вітчизняними науковцями досить рідко, у більшості своїй – це праці бізнес-тренерів та консультативних агентств. Це, зокрема, Ю. Аміріді, О. Княженко, О. Корольова. Інші ж науковці просто зображають види та типи організаційних структур, зосереджуючи увагу на бюрократичних, серед них Кириченко О. А., Коваленко О. А., Костюченко О. А., Стойко О. Я., Уткін Е. А. Тому при дослідженні цього питання ми у більшості випадків спираємося на праці, присвячені оптимізації організаційних структур виробничих підприємств таких дослідників, як Гончарук В. А., Гринько Т. В., Матвеев А., Пустиннікова Ю. М., Самородова О.

Отже, в українському науковому світі досі не склалося чіткого уявлення про необхідність, важливість зміни організаційної структури відповідно до вимог фінансового ринку в умовах кризи та отримання в результаті низки переваг, що дає удосконалення бізнес-процесів банку. Мета нашої роботи полягає у визначенні необхідності трансформації організаційної структури банку відповідно до вимог зовнішнього середовища, та зображення переваг, що надає ця трансформація.

Перед розглядом можливих шляхів оптимізації організаційних структур банків необхідно розглянути їх основні типи. Кириченко О. А. виділяє три їх групи, що поділені на типи та зображені на рисунку 1 [2].

Загальна маса фінансових установ використовує певне поєднання зазначених типів організаційних структур. Проблема більшості керівників у тому, що вони не надають належної уваги будівництву та функціонуванню організаційної структури банку.

Практика підтверджує, що наявність організаційної структури у деяких банках є формальністю, так зміна назви підрозділу не змінює функціональних обов'язків працівників, а при зміні форми власності змінюється лише назва керівного органу (наприклад, Ради директорів на Правління). Такий підхід стримує розвиток компанії, розвиток керівництва, персоналу та гнучкість рішень та дій відповідно до вимог ринку.

Одразу слід зазначити, що не існує універсального рішення щодо питання оптимізації організаційної структури банку, оскільки кінцевий результат залежить у першу чергу від особливостей ведення бізнесу. Проте реально визначити основні моменти, що підлягатимуть діагностиці перед удосконаленням процесів управління банком, підходи до оптимізації організаційної структури, ключові моменти реалізації нововведень та їх кількісної оцінки [6, с. 4].

Основою побудови організаційної структури банку є визначення його мети, стратегічних цілей та тактичних завдань. Саме мета банку повинна дати поштовх у виборі оптимального комплексу дій зі зміни структури управління банку та налагодження його бізнес-процесів у визначеному напрямку. Також слід зазначити, що у кризових умовах стратегія на виживання не приносить відповідних результатів – це підтверджено практичним досвідом у багатьох галузях економіки. Концентрація на скороченні витрат зміщує увагу менеджменту від більш глобальних цілей установи та призводить до погіршення роботи основних бізнес-процесів. Визначення мети та стратегічних цілей і буде першим та найважливішим етапом оптимізації організації управління банком.

Більшість дослідників з оптимізації організаційних структур виділяють чотири підходи до побудови організаційної структури:

Структурний підхід

Базою цього підходу є різноманітні типи організаційних структур, тобто управління установою відбувається через структурні елементи, їх взаємодію через посадовців та структурні підрозділи більш високого рівня.

Функціональний підхід

Цей підхід відповідає на одвічне питання «Що робити?». Тобто декларується певне коло функцій, що закріплені за кожним елементом структури банку.

Процесний підхід.

По суті процесний та функціональний підходи

повинні впроваджуватися паралельно. Процесний підхід відрізняє від функціонального лише його першочергове зосередження на бізнес-процесах банку, а не на

організаційній структурі установи та функціях її елементів.

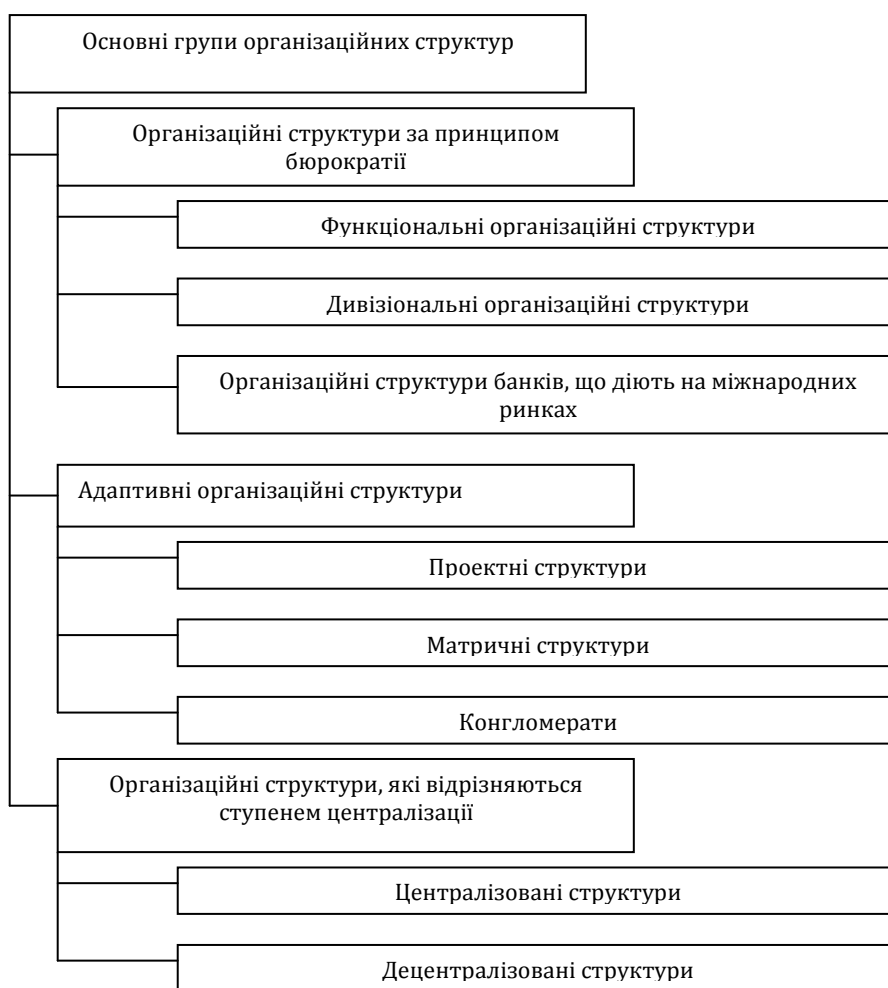


Рис. 1. Класифікація організаційних структур

Проектний підхід.

Цей підхід більш уживаний при оптимізації організаційних структур науково-дослідницьких та консультативних підприємств, бо діяльність таких установ – це сукупність різноманітних проектів, із закінченням одного з них структура розпадається і створюється нова, що максимально задовольняє вимоги наступного проекту. Досить часто такі підприємства мають форми едхократичних (у перекладі - влада знань, компетенції) та парсіпативних (у перекладі - управління, що засноване на участі) організацій. І хоча у банківській діяльності застосування цього підходу до побудови організаційної структури є неможливим, перенесення окремих прийомів може значно покращити клімат компанії та досягти порозуміння між керівництвом та співробітниками.

На нашу думку, перед кардинальними змінами необхідно провести діагностичне обстеження основних ланок наявної організаційної структури, бізнес-процесів банку. Аналіз може виявити відсутність необхідності кардинальних змін та чітко вказати на напрямки вдосконалення. Отже, другим етапом оптимізації організаційної структури є аналіз наявної системи управління банком.

У першу чергу необхідно виявити фактори, що порушують взаємодію між структурними підрозділами.

Основними причинами конфліктних відносин можуть бути:

- порушення структури, що виражається у виконанні одних й тих же функцій різними відокремленими, не пов'язаними між собою підрозділами (що приводить до дублювання робіт) або у відсутності закріплення певної функції (що призводить до довгих пошуків виконавця);
 - не організовані оптимально документний та інформаційний обіги певного бізнес-процесу, що торкається декількох підрозділів (наприклад, складний та довгий процес зарахування кредитної справи до проблемного класу), через зниження швидкості прийняття рішень можуть негативно вплинути на ефективність діяльності банку;
 - відсутність у співробітників інформації про зони відповідальності інших підрозділів банку (відповідно й неможливість швидко вирішити проблему, що стосується й іншого підрозділу);
 - перетинання цілей підрозділів.
- Основними способами вирішення розглянутих питань є:
- чітке розмежування функцій підрозділів, що усуває перетини меж відповідальностей та прогалини між ними;
 - підрозділи, що створюються для реалізації певного

проекту по його завершенні повинні бути розформовані чи знищені;

- вилучення з організаційної структури посад, що створювалися під певну особу;
- з перших днів оптимізації задіяти у роботу персонал з докладним поясненням причин та перспектив заходів, що проводяться.

Для деталізації аналізу структури управління необхідно розглянути основні бізнес-процеси банку.

Перш за все варто дослідити збутову політику, а саме принцип, за яким вона будується. У банківській практиці існують два різновиди поділу збутових відділів:

- за продуктами, що пропонуються (депозитний, кредитний відділи);
- за сегментами клієнтів (роздрібний, малий, корпоративний бізнес).

Основним завданням збутових підрозділів є залучення нових клієнтів та їх втримання. З кожним днем населення України стає все більш освіченим у фінансових послугах та перебірливішим у виборі банківської установи. Настав час, коли швидкість та комфортність банківських послуг для клієнтів переважають ціну. Саме тому банки почали змінювати організацію бізнес-процесів від продуктоорієнтованості до клієнтоорієнтованості, цей процес неможливий без зміни організаційної структури та, найважливіше, без зміни філософії бізнесу.

Основними проблемами, що виникають у збутових підрозділах банків, є наступні:

- після налагодження певної кількості відносин, що дозволяє співробітнику постійно виконувати план, він перестає звертати необхідну увагу на роботу з потенційними клієнтами;
- доволі часто банки за рахунок підвищеної заробітної платні переманюють співробітників інших банків, які мають напрацьований портфель клієнтів, при цьому дуже ризикують втратити співробітника та його клієнтів при кращій пропозиції іншого банку.

Вирішенням наведених проблем є впровадження певних інформаційних рішень. Недоліком є велика вартість програмного забезпечення, проте воно надає можливість проводити надійні маркетингові дослідження з мінімальними зовнішніми ресурсами та часовим періодом.

Важливим елементом оптимізації збуту є продуктова лінійка банку. Оскільки усі банківські продукти подібні та повторюються від банку до банку, зацікавити клієнта можливо двома речами: вигідною ціновою пропозицією та високим рівнем сервісу. Під час аналізу асортименту продуктів банку необхідно визначити наступні засади:

- чи відповідає продуктова лінійка банку його цілям та стратегіям;
- чи відповідає асортимент попиту основних груп споживачів;
- порівняння цін продуктів банку та його конкурентів;
- визначення рівня перехресних продажів клієнтам банку.

Також необхідно визначити зв'язок у продуктовому ряду банку, при якому продаж одного виду продукту сприяє продажу іншого. Тобто виявити той продукт-індикатор, на основі якого клієнт банку оцінює його привабливість. Наприклад, зниження відсоткової ставки за овердрафтом на 0,5% при підвищенні тарифів на розрахунково-касове обслуговування призвело до

суттєвого збільшення прибутку банку та значного розширення клієнтської бази.

Методологія розробки нових банківських продуктів у розвитку банку має одну з ключових ролей. Від можливості передбачити потреби ринку та вчасного виведення на ринок нового продукту залежить затребуваність банку. Аналіз цього підрозділу передбачає визначення якості розроблених ним продуктів (зрозумілість клієнтам, простота технологічних карт, швидкість прийняття рішень, швидкість виведення продукту на ринок).

Безпосередньо з підрозділами збуту та методології пов'язана маркетингова служба установи, що забезпечує просування продуктів на ринку та збір й аналіз інформації, що стимулює збут. Оскільки кількісно оцінити маркетингову службу досить важко, це проводиться через аналіз збуту та методології банку. Основними методами оптимізації, що найчастіше пропонуються для маркетингових служб, є використання програмних продуктів збору та обробки даних (CRM-системи).

Наступним об'єктом аналізу виступає персонал банку. У цьому напрямку можна виділити дві основні проблеми: пошук кваліфікованого персоналу та його втримання. Для отримання максимальної вигоди від роботи працівника, необхідно його відповідним чином стимулювати. У кожному окремому випадку заходи можуть суттєво відрізнятися у зв'язку з різним набором цінностей особи, і науковці все більше схиляються до думки, що матеріальне стимулювання не є вирішальним моментом у цьому процесі.

Персонал - це один з ключових факторів, від якого залежить успіх змін, що запроваджуються в установі. Через роз'яснення їх необхідності, висвітлення ефекту від їх впровадження, залучення персоналу до виявлення зон оптимізації та зон зростання установи, можна провести трансформаційні процеси максимально ефективно. В іншому випадку, окрім відкритого протесту з боку персоналу, 9 з 10 співробітників стануть стверджувати, що існували варіанти, кращі обраних. Саме для вирішення цих проблем та для підвищення рівня організаційної культури банку можливе використання елементів управління партисипативних структур [5].

Процес трансформації ставлення персоналу до змін, що проводяться, можна зобразити чотирма стадіями, виділеними Гончаруком В. А. [3]:

- зростання очікування;
- зневіра;
- опір;
- адаптація.

Робота, спрямована на згладжування впливу виділених етапів на персонал, сприятиме зменшенню ресурсів, необхідних для проведення оптимізації структури управління банком.

Аналіз стану фінансових служб банку (казначейства, бухгалтерії тощо) доцільно проводити через аналіз фінансової структури банку, що не є вирішальним для досягнення завдань нашої статті та може слугувати окремою темою досліджень. У цьому випадку доцільно звернути увагу на важливість взаємодії фінансових служб банку зі службою маркетингу та збутовими підрозділами, найсуттєвішими є відносини, що стосуються планування збуту та ціноутворення. Очевидно, що більш плідним є співробітництво цих підрозділів, то ефективніше ціноутворення.

І останнім об'єктом аналізу банку повинна стати

структура управління. Жодна організаційна структура не забезпечить налагодженої співпраці підрозділів банку (іноді установи потребують лише покращення методів управління). Система управління – це досить проблемний процес для оптимізації, оскільки досягти змін в уяві керівника про управління важко.

У системі управління банком найважливішу роль має інформація. Інформаційне забезпечення банку повинне вирішувати низку завдань: оперативність отримання інформації її безпосередніми користувачами (від чого залежить швидкість прийняття рішень, а відповідно і гнучкість банку у нестабільних ринкових умовах) та визначення за її допомогою реальної ефективності визначених підрозділів. Реалізація цих завдань неможлива без використання автоматизованих систем, що дозволятимуть швидко обробляти інформацію та надаватимуть її у вигляді, якого потребує конкретний відділ (інформація про обсяги продажу для маркетингової служби та для служби бюджетування буде суттєво відрізнятися).

Організація інформаційних потоків у банку може бути вертикальною, горизонтальною та централізованою. На нашу думку, найбільш відповідною до реалізації завдань банку у нестабільній зовнішній ситуації є централізована інформаційна система, що забезпечує зосередження банківської інформації у єдиному центрі (автоматизованому продукті), що вирішує недоліки інших двох варіантів (відсутність зворотного зв'язку та невідповідність інформації обраному користувачу). Недолік же централізованої структури, який виявляється в її пасивності, можна вирішити шляхом делегування маркетинговій службі банку функцій аналізу, розподілу та контролю інформації.

Необхідною умовою підвищення рівня значущості інформації, яка надається, – є перехресна її перевірка. Уже факт проведення перевірок суттєво впливає на якість інформації через підвищення уваги підрозділів до своєї роботи.

Оцінки потребує також процес проходження внутрішньої інформації як «знизу наверх», так і «зверху вниз». Одним з найпростіших способів оцінки цих процесів є їх опис працівниками різних структурних підрозділів [7].

Процес прийняття рішень працівниками банку повинен строго регламентуватися. Цей регламент визначатиме обсяг рішень, при прийнятті яких швидкість має більше значення, ніж обґрунтованість. В усіх інших випадках процес прийняття рішень повинен проходити наступні етапи:

1. Розробка проекту рішення, визначення його значущості та результатів реалізації;
2. Письмова оцінка запропонованого проекту співробітниками різних структурних підрозділів;
3. Аналіз наданих рекомендацій керівником банку або радою керівників та прийняття рішення.

Що більше персонал задіяний у прийнятті управлінських рішень банку, то ефективніше виконання прийнятих рішень. Якість виконання рішень керівництва визначається великою мірою якістю контролю. Основа контролю – план, відповідальність та

заохочення. Аналіз контрольних функцій банку проходить через розгляд ланцюга «прийняття рішень – делегування повноважень – контроль виконання».

Отже, результатом проведеної діагностики основних бізнес-процесів банку повинно стати чітке усвідомлення недоліків структури управління та напрямів її покращення. На основі отриманих результатів доцільно побудувати декілька варіантів оптимізації організаційної структури банку та погодити одну для впровадження [7].

Третій етап процесу оптимізації організаційної структури банку – впровадження – може проходити у двох варіантах: ліквідація виявлених недоліків протягом проведення діагностичного обстеження або шляхом стрімких змін після аналізу. Вибір одного з двох варіантів залежить від традиційної структури управління банком та бажання менеджменту.

Необхідно також урахувувати той феномен, що часті порційні зміни більш ефективні, ніж постійні поступові зміни.

Для підтримки процесу оптимізації необхідно серед персоналу обрати найбільш авторитетних осіб та зробити їх опорами змін. Цей захід істотно зменшить напругу серед персоналу.

Оцінка проведених змін як останній етап оптимізації організаційної структури необхідна для недопущення повернення до вихідного рівня, що можливе через неспроможність керівництва до кількісної оцінки результату. Часто суттєві кількісні параметри можна отримати лише через досить довгий проміжок часу (рік чи два), проте керівництву необхідно пам'ятати, що проведені зміни насамперед повинні сприяти реалізації основної мети банку та його стратегічних цілей. Проте за декілька місяців можна побачити результати оптимізації взаємовідносин між підрозділами, покращення роботи інформаційних каналів, підвищення якості виконання рішень та, як результат, покращення морально-психологічного клімату банку.

Отже, оптимізація організаційної структури банку – процес, що підвищує його конкурентоспроможність на ринку. Оптимально цей процес складається з чотирьох етапів. Першим та найголовнішим етапом є визначення місії банку та його стратегічних цілей та завдань. Другим етапом є оцінка основних бізнес-процесів та на основі проведеної діагностики визначення найкращого варіанту оптимізації організаційної структури. Третім етапом є впровадження обраного варіанту, а четвертим – оцінка результатів оптимізації. Варто зазначити, що, окрім безумовного усвідомлення необхідності змін та бажання до їх втілення менеджментом банку, найважливішим ресурсом є персонал банку. Приблизно половина затрачених ресурсів та зусиль при втіленні змін будуть спрямовані на підвищення задоволеності останнього та проникнення його корпоративними ідеями та цілями. Нехтування ж людськими ресурсами може не тільки звести до нуля оптимізаційні процеси, а ще й погіршити стан банку. Саме тому подальшими напрямками дослідження стануть стратегії управління персоналом банку, побудовання оптимальної організаційної структури тощо.

Список літератури

1. Про банки і банківську діяльність [Текст] : закон України від N 5248-VI від 18.09.2012 р.
2. Банківський менеджмент [Електронний ресурс] : навчальний посібник / [Кириченко О. А., Гіленко І. В., Роголь С., Сиротян С. В., Немой О. та ін]. - К.: Знання-Прес, 2002. - 438 с. - Режим доступу до посібника: <http://publib.if.ua/book/234>.
3. Гончарук, В. А. Маркетинговое консультирование [Електронний ресурс] / Валерий Анатольевич Гончарук. – М.: Изд-во "Дело",

1998. – 170с. – Режим доступу до книги: <http://www.finbook.biz/description.html?prm=44>.

4. Машков, Р. В. Стратегии реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации [Текст] / Р. В. Машков // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 11. – С.12-19.
5. Партисипативные структуры [Текст] / Е. А. Скриптунова, Э. Ф. Мухаметшина // БОСС. – 2006. – № 6. – С.12-18.
6. Факторы формирования рациональных организационных структур управления предприятиями [Текст] / И. В. Партика // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.11. – С. 259-263.
7. Якість організаційної структури управління суб'єктом господарювання: аспекти і параметри оцінки [Текст] / І. В. Сіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12(102). – С. 106-113.

РЕЗЮМЕ

Денисюк Виктория

Повышение конкурентоспособности банка за счет оптимизации организационной структуры

Определена необходимость трансформации организационной структуры банка в соответствии с требованиями высококонкурентного банковского рынка страны, описаны преимущества такой трансформации и основные угрозы на пути к внедрению изменений в организационной структуре. Отмечена необходимость исследований основных бизнес-процессов банка перед проведением процедур, направленных на усовершенствование организационной структуры банка.

RESUME

Denysyuk Viktoria

Increasing of bank competitiveness through optimization of organizational structure

There has been determined the need of the organizational structure's transformation of the bank in accordance with the requirements of the highly competitive banking market in the country. There have also been showed the benefits of this transformation and the main threats on the way of implementing changes in organizational structure. There has been emphasized the study of bank's key business processes to improve the organizational structure of the bank.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2012 р.

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ПРОТИДІЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, В УКРАЇНІ

Розглянуто стан та перспективи функціонування інституту фінансового моніторингу в контексті формування політики протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму в банках України. Визначено основні напрями зниження рівня тіньової економічної діяльності в нашій державі.

Ключові слова: легалізація доходів, фінансування тероризму, фінансовий моніторинг, рівень корупції, політичні діячі, банківські установи.

Процеси легалізації незаконно одержаних грошей становлять велику загрозу не лише для діяльності окремих фінансових установ та секторів економіки, а й суттєво занижують міжнародний імідж окремо взятих держав. За умов розвитку інтеграційних та глобалізаційних процесів зазначена тематика дослідження набуває особливої актуальності.

Серед вітчизняних науковців, яким належать ґрунтовні напрацювання щодо вдосконалення вітчизняної системи протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, можна назвати О. Барановського, О. Глуценка, С. Гуржія, В. Кірсанова, А. Єжова, В. Коваленко, Р. Марчука, В. Рисіна, О. Романченко, М. Флейчук та ін.

На думку С. В. Сімов'яна, у період спаду виробництва, розриву економічних зв'язків, відсталості законодавства від потреб життя активізується тіньова економіка. За цих умов починає прогресувати корупція, організована злочинність, особливо в банківській системі [1]. Ми погоджуємось з думкою О. А. Долгого, який вважає, що в окремих галузях та сферах економіки існує дуже великий ризик залучення останніх у технологічний процес відмивання доходів. До них слід зарахувати фінансово-кредитну систему, зокрема банківські установи, інвестиційну та приватизаційну сфери [2]. Спираючись на такі твердження, можна зробити висновок, що українській економіці необхідна ефективна концепція протидії досліджуваному явищу, яка б охоплювала всебічний аналіз факторів впливу на ефективність протидії відмиванню злочинних доходів.

Відмивання грошей є життєво важливою складовою будь-якої злочинної діяльності, важливою ланкою кримінального економічного циклу. Останній визначається фахівцями як процес послідовної зміни окремих стадій кримінальної економічної діяльності, необхідних для її здійснення і постійного поновлення. Основними стадіями подібної моделі є: генерування кримінального доходу, відмивання кримінальних фондів, споживання, кримінальне інвестування злочинних доходів та інфільтрація їх у легальний бізнес [3]. Лише на основі всебічного аналізу злочинної діяльності, пов'язаної з відмиванням грошей, можна розробити ефективний механізм протидії, який би втілював усі методи, засоби та прийоми, які спрямовані на

попередження та розкриття фактів відмивання грошей [1].

У світовій практиці вважається, що підвищений рівень ризику відмивання доходів перш за все мають країни зі слабо розвинутою економікою, нерозвиненим законодавством і з високим рівнем корумпованості владних структур. Україну також належить до таких країн, передусім через високий рівень корупції та велику частку тіньового сектору економіки. На нашу думку, розглядати питання корупції в контексті нашого дослідження потрібно з двох причин: по-перше, корупція слугує одним із найпоширеніших джерел брудних коштів (до них також відносять економічні злочини, ухилення від сплати податків і шахрайство, злочини проти власності та пов'язані з обігом наркотичних речовин) [4], а по-друге, категорія політичних діячів (які становлять високий ризик для банків) найчастіше з'являється при розгляді цього питання.

Щодо нормативного законодавства, то всі вітчизняні фахівці сходяться до однієї думки, що вітчизняна економіка є занадто зарегульованою, а тому така велика частка підприємців і цілих секторів економіки вимушена працювати в тіні (рис. 1).

Рисунок відображає тенденцію до зростання рівня тіньової економічної діяльності в Україні за останні роки, що було спричинено багатьма факторами. Аналітичні оцінки свідчать, що до найістотніших чинників тінізації національної економіки зараховано: суперечність та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої бази; недовість організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства; неефективність функціонування судової та правоохоронної системи; неефективне адміністрування податків; високий рівень злочинності та відсутність практики дотримання норм та моральних стандартів законослухняної поведінки [6].

Саме з цією метою для зменшення рівня легалізації злочинних доходів ми пропонуємо зменшити адміністративний тягар, який покладено на вітчизняний бізнес та окремих клієнтів банку, шляхом зниження податкового тиску на підприємницьку діяльність, а також підвищити контроль у тому секторі суспільно-економічного життя держави, де існує високий ризик загрози, наприклад у сферах економіки,

де діють монополії на виробництво чи сферу послуг.

Щодо категорії політичних діячів, то тут варто зазначити, що всі гучні скандали, які відбувалися за участі цієї категорії клієнтів, стосувалися здебільшого корупції, що для України є особливо актуальним. Як зазначають фахівці, корупція знищує державний апарат із середини, що й підтверджують дані найавторитетнішої міжнародної організації

Transparency International, експерти якої проводять постійний моніторинг рівня корупції кожної країни світу. До секторів влади та суспільно-економічного життя країни, які є найбільш корумпованими, відносять політику, органи влади, парламент країни, судову гілку влади, засоби масової інформації та бізнес-структури (табл. 1) [7].

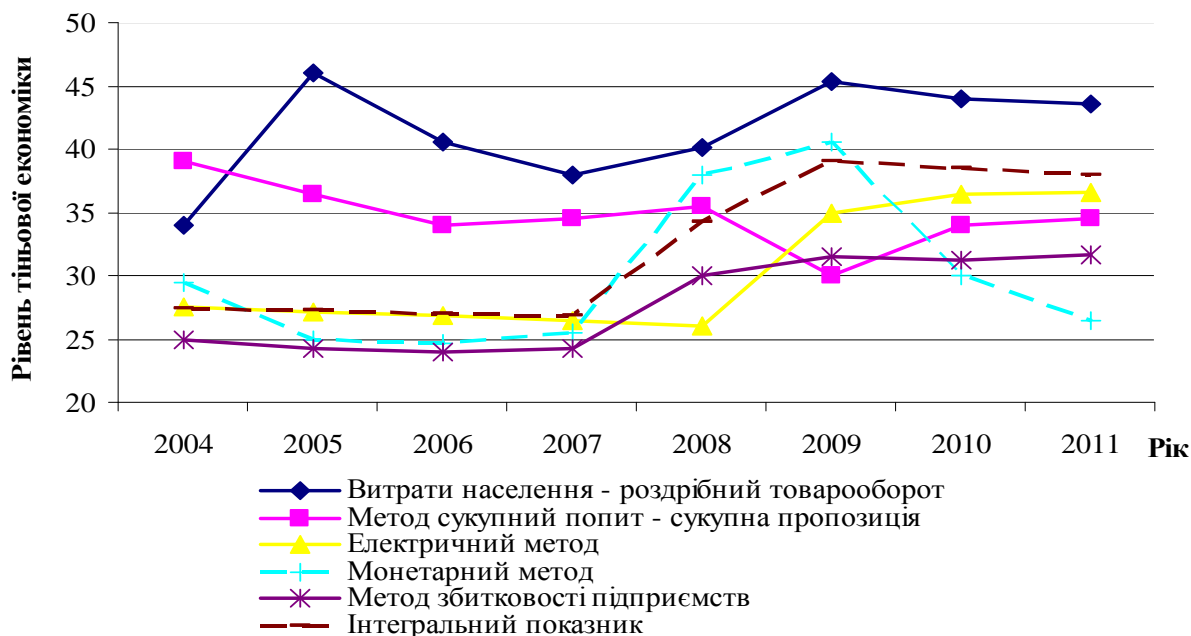


Рис. 1. Рівень тіньової економічної діяльності України, обчислений за різними методами в 2004-2011рр., % ВВП [5]

Таблиця 1. Окремі інституції (сектори), які лідирують за рівнем корупції в конкретних країнах*

Сектор	Країни
Політичні партії	Аргентина, Австрія, Болівія, Боснія та Герцеговина, Чилі, Колумбія, Ель Сальвадор, Фінляндія, Греція, Угорщина, Індія, Ізраїль, Італія, Ліван, Малайзія, Нігерія, Сербія, Південна Корея, Таїланд, Великобританія, Венесуела
Парламент (Законодавча гілка влади)	Індонезія, Панама, Румунія, США
Бізнесові структури (Приватний сектор)	Бруней, Канада, Данія, Гонконг, Ісландія, Люксембург, Молдова, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Сінгапур, Іспанія, Швейцарія.
Органи влади (публічні діячі)	Азербайджан, Білорусь, Камерун, Чеська Республіка, Гана, Ірак, Японія, Кенія, Кувейт, Литва, Марокко, Пакистан, Філіппіни, Польща, Російська Федерація, Сенегал, Туреччина, Україна, Замбія.
Судова гілка влади	Вірменія, Болгарія, Камбоджа, Хорватія, Македонія, Грузія, Косово, Монголія, Перу, Сенегал, Уганда

* За даними [7].

Так за результатами досліджень Transparency International, Індекс сприйняття корупції в Україні 2010 року становив 2,4 пункти (10 – найменш корумпована країна, 0 – найбільш корумпована), таким чином Україна опинилась на 134-й сходинці в рейтингу із 178-ми країн, проте цей показник, як зазначають експерти Transparency Int., далекий від бажаного [8].

Ще одна організація Global Integrity, яка моніторить наявність, ефективність і відкритість антикорупційних заходів країн світу, публікує щороку рейтинг 100 країн світу, який базується на оцінках її експертів. У цьому рейтингу Україна 2009 року погіршила свій показник і зайняла 58-ме місце серед країн, позиція яких

оцінюється як «дуже слабка». Для порівняння, така розвинена країна, як США, посідає в цьому рейтингу 85-те місце (що нижча позиція в рейтингу, то система законодавства ефективніша) [9]. Варто зазначити, що з 2009 року Україна ще більше понизила свій рейтинг, що за даними щорічного звіту вищезгаданої організації було спричинено виборами президента 2010 року, конфліктами інтересів та гучними справами ув'язнення відомих політиків. У 2011 році рейтинг України склав 63 бали [10].

Ураховуючи той факт, що питання корупції державних служб України сприяє тінізації економіки, основним напрямом боротьби повинен стати контроль

не за доходами політичних осіб, а за їхніми видатками.

Підсумувавши наявні в науковій літературі підходи до організації фінансового моніторингу та протидії легалізації злочинних доходів загалом, ми виділили такі концептуальні напрями аналізу процесу протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом та детінізації економіки:

- адміністративно-кримінальний підхід (з позиції адміністративно-кримінальної відповідальності за вчинення в першу чергу предикатних злочинів);
- суб'єктно-об'єктний підхід (з позиції боротьби з організованою злочинністю);
- фінансово-економічний підхід (з позиції економічного змісту фінансових операцій, що

пов'язані з відмиванням грошей, та їхній вплив на капітал банківської установи);

- ризик-орієнтований підхід (з точки зору концепцій ризик-менеджменту).

Кожна зі згаданих сфер потребує аналізу та вдосконалення, проте, на нашу думку, максимальну увагу слід звернути на запровадження в системі фінансового моніторингу України підходу, що базується на оцінюванні ризиків. Узагальнивши та дослідивши досвід упровадження ризик-орієнтованого підходу в діяльність банківських установ, ми виокремили основні напрями для вдосконалення процесу здійснення фінансового моніторингу, який спирається на оцінку ризиків (рис. 2).



Рис. 2. Напрями вдосконалення процесу фінансового моніторингу операцій на предмет відмивання грошей з урахуванням оцінки ризиків в контексті детінізації економіки*

*Розроблено автором

Упровадження ризик-орієнтованого підходу в процес протидії відмиванню брудних грошей і фінансовий моніторинг фінансових операцій повинно проводитися комплексно на всіх рівнях забезпечення цього процесу, тобто системно.

Запорукою формування ефективної системи оцінювання ризиків повинна слугувати сформована статистична база щодо всіх наявних і потенційних ризиків банківських установ, яка повинна базуватися на

взаємодії урядових структур, що беруть безпосередню участь у процесі запобігання та протидії відмиванню брудних грошей. У разі, коли канали передавання інформації як усередині банку, так і поза його межами є неефективними, то система оцінювання ризиків, а, як наслідок, – і факти виявлення відмивання грошей не матимуть успіху.

А для розроблення і реалізації превентивних заходів у цій сфері слід визначити (хоча б приблизно, оскільки

точні розрахунки навряд чи можливі), скільки грошей і якими шляхами «відмивається» в Україні, як може змінюватися ситуація з плином часу. Виконання цього завдання ускладнюється внаслідок того, що відмивання брудних грошей в Україні має економічні, кримінологічні і правові аспекти. Тим більше, що на початок ринкових реформ в Україні існували значні тіньові капітали, які в умовах недостатнього контролю за походженням коштів були інвестовані у створювані легальні комерційні структури і підприємства, що були приватизовані. У результаті значна кількість суб'єктів господарювання опинилася під контролем кримінальних структур.

Боротьба з відмиванням грошей має відбуватися економічними, адміністративними методами і заходами репресивного характеру. До економічних методів боротьби з відмиванням грошей належать запровадження раціональної системи оподаткування юридичних і фізичних осіб, створення сприятливого

інвестиційного клімату, стимулювання розвитку підприємництва тощо. Серед адміністративних методів боротьби з відмиванням грошей можна виділити створення спеціальних органів і підрозділів, покликаних виявляти факти легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і запобігати цьому. Репресивні методи боротьби з відмиванням грошей уживаються державою з метою вилучення коштів з чужого незаконного володіння для повернення власникам і відшкодування збитків державі. Це, зокрема, конфіскація, арешт, ув'язнення, штрафи [11].

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що зниження рівня тіньової економічної діяльності в Україні стане індикатором до запровадження прозорої політики протидії відмивання брудних грошей у фінансових установах, сприятиме ефективній політиці фінансового моніторингу та покращенню рейтингу нашої держави у світі.

Список літератури

1. Символян, С. В. Финансовый мониторинг в банковской системе как средство противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем [Текст] : монографія / С. В. Символян. – Харьков : Изд-во Нац. ун-та внутр. дел, 2004. – 281 с.
2. Долгий, О. А. Мінімізація ризиків протидії відмиванню злочинно одержаних доходів : монографія / О. А. Долгий ; Держ. податкова адміністрація України. Нац. акад. держ. податкової служби України. – Тростянець : ТРД, 2004. – 115 с.
3. Бекряшев, А. К. Теневая экономика и экономическая преступность : электронный учебник [Электронный ресурс] / А. К. Бекряшев, И. П. Белозеров ; УЦИ Омского государственного университета. – 2000. – Режим доступа : <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/ch1p3.htm>.
4. Янушевич, Я. В. Типології легалізації злочинних коштів в Україні у 2004-2005 роках [Текст] / Ярослав Володимирович Янушевич та ін. ; за ред. С. Г. Гуржія ; Держ. навч. заклад післядиплом. освіти "Навчально-методичний центр перепідготов. та підвищ. кваліфікації спец. з пит. фінанс. моніторингу в сфері боротьби з легал. (відмиванням) доходів, одерж. злочинним шляхом, і фінансуванням тероризму". – К. : Бізон, 2006. – 62 с.
5. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання [Електронний ресурс] / [Т. А. Тищук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов, М. І. Флейчук, Ю. І. Прилипко, Ю. М. Будніченко, Н. Г. Поплевічева, О. А. Радіца] ; за ред. Я. А. Жаліла ; Національний інститут стратегічних досліджень. – К. : НІСД, 2011. – 31 с. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1201_dop_new.pdf
6. Флейчук, М. І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації [Текст] / М. І. Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008.
7. Global corruption barometer . – 2009 [Electronic resource]. – Available from : www.transparency.org.
8. The annual TI Corruption Perceptions Index [Electronic resource]. – Available from : www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi.
9. Романишин, Ю. В. Проблема неефективності антикорупційної політики в Україні: багатоаспектний аналіз [Електронний ресурс] / Ю. В. Романишин. – Режим доступу : www.pinchukfund.org/storage/students/works/2009/697.doc.
10. Global Integrity report: 2011 [Electronic resource]. – Available from : <http://www.globalintegrity.org/files/GIR2011.pdf>
11. Ківівець, О. Україна в контексті відмивання коштів [Електронний ресурс] / О. Ківівець // Юридичний журнал «Юстиніан». – 2004. – № 4. – Режим доступу : www.justinian.com.ua/article.php?id=1299.

РЕЗЮМЕ

Дзедзик Ирина

Анализ процесса противодействия легализации доходов, полученных преступным путем в Украине

Рассмотрены состояние и перспективы функционирования института финансового мониторинга в контексте формирования политики противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма в банках Украины. Проанализированы основные источники и причины легализации грязных денег. Определены основные направления снижения уровня теневой экономической деятельности в Украине.

RESUME

Dzedzyk Iryna

Analysing of counteracting money laundering in Ukraine

Conditions and possibilities of financial monitoring of functioning in the context of forming policy of counteracting of money laundering and terrorist financing in banks of Ukraine are considered. The main sources and causes of money laundering are analyzed. The main trends in reduction of shadow economy in Ukraine are determined.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2012 р.

ПОСТКРИЗОВЕ РЕФОРМУВАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні напрямки посткризового реформування державного антикризового регулювання банківської діяльності в Україні. Автором виокремлено основні проблеми, що виникли у вітчизняній банківській системі, та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: банківське регулювання, фінансова криза, проблемні активи, санаційний банк.

Фінансова криза 2008 р. поставила низку запитань стосовно розробки найбільш ефективної стратегії досягнення стійкого зростання розвитку банківських систем країн з перехідною економікою та, перш за все, довела неспроможність ринково орієнтованих капіталістичних країн. Так у поточному році спостерігалось певне відновлення діяльності банків на ринку та стабілізація фінансово-економічного становища. Проте, незважаючи на це, актуальним залишається проблема певного реформування та коригування політики центрального банку України щодо регулювання банківської системи та підтримки її стабільного зростання. Тому дослідження основних проблем, що виникли у вітчизняній банківській системі, та розробка ефективних шляхів їх вирішення має високу актуальність та значну науково-практичну значущість.

На теренах України проблеми дослідження сучасного стану банківської системи та розробки адекватних шляхів їх вирішення на державному рівні стали предметом наукового зацікавлення Г. Багратяна, О. Барановського, В. Гейця, В. Герасименко, О. Дзюблюка, Я. Жаліло, Г. Карчевої, Є. Медведкіної, В. Міщенко, Н. Погореленко, В. Стельмаха, М. Суржинського, А. Черепа та інших. Проблемам банківського регулювання та забезпечення стабільності національних банків присвячено численні дослідження таких зарубіжних авторів, як В. Ачарія, С. Бузер, А. Деміргук-Кунт, Р. Джаммаріно, К. Джон, Дж. Капріо, Л. Лавен, Р. Левін, А. Саундерс, Х. Фрейхас тощо. Незважаючи на значну кількість наукових праць, існує необхідність подальшого дослідження процесів трансформації державного регулювання банківської діяльності в Україні, оскільки специфіка реалізації цих процесів в українських умовах значно відрізняється від зарубіжної практики і потребує окремого дослідження можливостей використання досвіду розвинених країн, що є надзвичайно актуальним у сучасних умовах залучення України до глобалізаційних процесів.

Метою статті є дослідження та аналіз сучасних тенденцій розвитку банківської системи, а також банківського регулювання у посткризовий період.

На думку багатьох дослідників у сфері банківництва та економіки, за своєю сутністю глобальна фінансова криза виявилася кризою банківського регулювання та чинної нормативно-правової бази, що визначає основні аспекти банківської діяльності. Так, згідно з законодавчим трактуванням, «регулювання» покликане

вирішувати проблеми, які виникають на ринку банківських послуг, зокрема банкрутства фінансово-кредитних установ. Тобто банківське регулювання має на меті попередження та уникнення фінансових криз. Ситуація, яка склалася в економіці загалом та в банківській системі зокрема, є свідченням протилежного.

Однією з проблем, яка постала перед вітчизняною банківською системою, стало зростання кількості проблемних активів. Так у пік кризових явищ у 2009 р. у банківському секторі фінансового ринку України обсяг так званої «токсичної» заборгованості досягав критичного рівня, що дорівнював 40-45%. Станом на початок 2012 р. ситуація дещо покращилась, проте частка проблемних кредитів в активах банків все ще залишається досить високою та становить 20%. На думку дослідників вітчизняної банківської системи [1], цей показник є фактично ще вищим, оскільки банки демонструють тенденцію до приховування власних проблем. Ситуація, що склалася, вимагає покращення якості активів банківської системи України на макrorівні, оскільки індивідуальні банки не спроможні вирішити цю проблему самостійно. Так з цією метою наприкінці 2011 р. на основі націоналізованого банку АТ «Родовід банк» державою було створено санаційний банк [2]. Новостворена установа заснована з метою накопичення проблемних активів державних банків. Відповідно, санаційний банк потенційно дозволить фінансово оздоровити баланси вітчизняних банків – державних та націоналізованих під час фінансової кризи, а саме: ПАТ «АКБ «Київ», ВАТ АБ «Укргазбанк», ВАТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк». Слід також зауважити, що АТ «Родовід Банк» був рекапіталізований на суму 8,4 млрд. грн. (наразі держава володіє 99,99% акцій банку), з яких 5,6 млрд. грн. були спрямовані на виплату депозитів фізичних осіб ліквідованого ТОВ «Укрпромбанк». При цьому після переказу вкладів клієнтів АТ «Родовід Банк» у ВАТ «Ощадбанк», останній повернув вкладникам проблемного банку кошти в обсязі понад 3,6 млрд. грн. Частина коштів були переоформлені як депозити ВАТ «Ощадбанк». Отже, в результаті проблема накопичення токсичних активів приватних комерційних банків залишиться невирішеною. Крім цього, автори [3, 4] визначають такі недоліки прийнятого законодавчого проекту стосовно створення санаційного банку:

а) недосконалість організаційно-правових засад

функціонування госпітального банку;

б) недотримання принципу прозорості та публічності в управлінні великими активами банків;

в) використання великих обсягів бюджетних фінансових ресурсів держави; у цьому випадку актуальним стає розвиток державно-приватного партнерства у частці фінансування.

На думку окремих науковців, збільшення державної частки в банківській системі призводить до порушення конкурентних засад функціонування банківської системи. Так державна власність має залишатись тільки в тих випадках, коли банк виконує стратегічно важливі функції в державі, орієнтований на вирішення пріоритетних державних завдань. Як зазначалося вище, наразі в Україні існує 5 державних банків, а, отже, з метою перетворення їх на ефективний інструмент поліпшення економічного та фінансового розвитку доцільною буде розробка єдиної стратегії їх діяльності та розвитку з чітким визначенням завдань та напрямків для кожного з банків.

Говорячи про реформування регулювання банківської системи на макrorівні, важливим завданням у цьому контексті є визначення та дотримання оптимальних значень основних індикаторів стабільності банківського сектору фінансового ринку. Так виокремлюють два рівні таких показників:

- індикатори, які характеризують стан зовнішнього для банківської системи середовища, тобто такі, що показують взаємозв'язок банківської системи та економіки країни загалом, а також вплив грошово-кредитних інструментів на банківництво;
- індикатори, які характеризують стан внутрішнього для банківської системи середовища [5].

З метою подальшої стабілізації банківської системи України увага держави має бути сконцентрована на ліквідації проблемних банків, а також на пожевженні консолідаційних процесів. Іншим напрямком є сприяння розвитку банківського кредитуванню пріоритетних сфер економічної діяльності в країні. Для здійснення цього завдання особливо важливою є підтримка державою банківських установ.

У контексті реформування регулювання є перегляд

підходів до здійснення нагляду за банківською діяльністю. Так необхідно впровадити основні рекомендації Європейського та Вазельського комітетів з питань банківського нагляду у сфері оцінки банківських ризиків, а також вимог щодо створення буферу капіталу та контрциклічного буферу в банках.

Іншим пріоритетним напрямком політики центрального банку має стати зниження відсоткових ставок за інвестиційними кредитами за рахунок зниження вимог обов'язкового резервування під такі операції, а також здійснення державного гарантування, що дозволить значно знизити банківські ризики.

Загально визнаним є той факт, що банкрутство банку породжує суттєві соціальні втрати в країні, які не відшкодовуються ні банківськими менеджерами, ні акціонерами. Пруденційне регулювання власне орієнтоване на обмеження впливу негативних зовнішніх факторів, що можуть спричинити банкрутство банків, а також зародження системних банківських криз в країні загалом. У більшості країн банківське регулювання, орієнтоване на підтримку стабільності всієї системи, реалізується за рахунок створення так званої «мережі безпеки», що містить такі елементи, як: нагляд, гарантування депозитів, вимоги до розміру капіталу банків, функція центрального банку як кредитора останньої інстанції, налагоджена процедура проведення фінансової санації або ліквідації. Так унаслідок реалізації антикризового регулювання було збільшено рівень капіталізації банківської системи України, адекватність регулятивного капіталу вітчизняних банків, зменшено обсяги кредитування в іноземній валюті, а також зменшено кількість проблемних банків. Проте окремі проблеми все ще залишаються невирішеними, як, наприклад, падіння довіри з боку населення до банківської системи України та до національної грошової одиниці зокрема. Саме тому в умовах посткризової стабілізації регулювання банківської діяльності потребує глибокого переосмислення та виважених реформувальних заходів на умовах прозорості, що й стане сферою подальших досліджень та наукових розробок.

Список літератури

1. *Проблемні активи банків досягли 20%* [Електронний ресурс] / Український Бизнес Ресурс. – Режим доступу : <http://ubr.ua/uk/companies-news/other/problemn-aktivi-bankv-dosiagli-20-124186>.
2. *Про затвердження Положення про порядок реєстрації, видачі ліцензії, регулювання діяльності санаційного банку та нагляду за ним* [Електронний ресурс] : постанова Правління НБУ № 471 від 23 грудня 2011 р. / Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=103139>.
3. *Чепелюк, О. Створення та функціонування санаційного банку в Україні* [Електронний ресурс] / О. Чепелюк // Режим доступу : <http://intkonf.org/chepeyuk-o-s-stvorenniya-ta-funktsionuvannya-sanatsiyonogo-banku-v-ukrayini/>.
4. *Костюченко, О. Санаційний банк в Україні: проблеми правового регулювання* [Текст] / О. Костюченко, Я. Малихіна // Форум права. – 2011. № 4. – С. 410-415.
5. *Медведкіна, Є. Трансформація національного банківського сектору України в умовах посткризової безпеки* [Текст] / Є. Медведкіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – № 3. – С. 24-29.

РЕЗЮМЕ

Диденко Оксана

Посткризовое реформирование регулирования банковской деятельности в Украине

В статье рассмотрены основные направления посткризисного реформирования государственного антикризисного регулирования банковской деятельности в Украине. Автором выделены основные проблемы, возникшие в отечественной банковской системе, а также пути их решения.

RESUME

Didenko Oksana

Post crisis reform of banking regulation in Ukraine

The article considers the main trends of post-crisis reform of state regulation of banking activity in Ukraine. The author points out the main problems that have arisen in the domestic banking system and offers their solutions.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2012 р.

ІНФОРМАЦІЙНА ПРОЗОРИСТЬ БАНКІВ У КОНТЕКСТІ ПІДГОТОВКИ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

У статті висвітлено необхідність оприлюднення фінансових звітів банків відповідно до МСФЗ через призму інформаційної прозорості. Розглянуто основні переваги від підготовки звітів за МСФЗ, фактори, що можуть ускладнити перехід до нової форми звітів, а також очікуваний ефект від інформаційної прозорості на банківську систему загалом.

Ключові слова: інформаційна прозорість, МСФЗ, фінансові звіти, банківські установи.

Донедавна українські банки мали право оприлюднювати фінансову звітність як за національними стандартами бухгалтерського обліку, так і за міжнародними (МСФЗ). Починаючи з I кварталу 2012 року, українські банки зобов'язані надавати користувачам фінансової інформації звітність, підготовлену лише за МСФЗ. Основною метою вищезазначеного запровадження є підвищення прозорості діяльності українських банків на внутрішньому та світовому фінансових ринках. Ураховуючи реалії процесу розкриття інформації українськими банками та ступінь підготовленості внутрішніх кадрів до звітування за МСФЗ, можна очікувати на досить високий рівень недовіри до оприлюдненої банками інформації за 2012 рік з боку зацікавлених осіб. Наслідками такої недовіри можуть стати спадання темпів зростання ринку капіталу, зменшення ресурсної бази банків, неможливість останніх профінансувати певні проекти, і, як наслідок, спадання економічного розвитку країни загалом.

Проблему переходу на фінансове звітування банків за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку висвітлювали такі українські науковці, як Ф. Бутинець, А. Герасимович, Н. Горицька, Л. Кіндрацька, М. Огійчук та інші. Питання необхідності розкриття прозорості інформації в звітності банків та підприємств досліджували такі світові вчені, як Брайтон Джон, Гортон Гері, Х. Ван Грюнінг, Е. Росенгрена тощо. Попри наявність значної кількості наукових праць, вирішення цієї проблеми потребує постійного вдосконалення у зв'язку з інтеграційними та глобалізаційними процесами на ринках фінансових послуг.

Метою нашої статті є розглянути основні переваги і недоліки підвищення транспарентності фінансової звітності банків засобом переходу на звітування за МСФЗ.

Розвиток банківської системи загалом не обійшовся без кризових періодів. Саме в період економічних криз на ринку залишалися найсильніші установи, вдосконалювалося банківське законодавство, посилювались вимоги з боку національного регулятора та з боку суспільства, покращувалась ринкова дисципліна. Кожна економічна криза має свої причини виникнення, які існували в певний момент розвитку суспільства. Загальною ж причиною будь-яких кризових періодів розвитку економічної системи можна вважати асиметричність інформації на ринку. Недосконалість інформаційного обміну на ринку зумовлює його учасників йти на невиправданий ризик, страхувати

прийняті ризики або ж перекладати ризик на інших учасників ринку, що призводить до неефективного функціонування ринку. Також необхідно зауважити, що в період глобалізації перебіг кризи лише в одному регіоні країни чи частині світу є малоймовірним.

Одним із способів подолання асиметричності інформації на ринку розглядають процес систематичного звітування.

Так, на думку американця Еріка Росенгрена, «за умови настання фінансової кризи, втрати будуть значно менші за режиму високої поінформованості учасників ринку» [1]. Якщо банки будуть вчасно і повною мірою розкривати свої фінансові негаразди, попередити фінансову кризу буде значно легше, а при настанні кризи учасники ринку будуть готові до можливих втрат, які були прораховані на основі звітності банку. Високий рівень інформативності в банківських звітах за часів кризи сприятиме швидшому одужанню фінансового ринку, об'єднанню невеликих банків, продажу проблемних активів та зменшенню втрат від асиметрії інформації.

Інформаційна прозорість компанії з точки зору корпоративного управління – це прозорість структури власності, відносин із зацікавленими особами, регулярність проведення зборів акціонерів, а також фінансова прозорість: якісне розкриття і доступність інформації про діяльність компанії.

Можна сказати, що метою оприлюднення інформаційних звітів банку на ринку є надання користувачам для прийняття рішень повної, зрозумілої, достовірної та неупередженої інформації про фінансову діяльність банку.

Також потрібно зазначити, що ступінь висвітлення інформації в банківських звітах залежать від особливостей національного законодавства. Як правило, банківські установи будуть розкривати лише ту інформацію, яка передбачена до оприлюднення національними законодавчими актами. Така ситуація призводить до того, що користувачі фінансової звітності отримуватимуть різну за обсягом та за якістю інформацію залежно від місця розташування банківського бізнесу.

Інтеграційні та глобалізаційні процеси у світовій економіці вимагають створення єдиних уніфікованих стандартів фінансового обліку для того, щоб забезпечити зацікавлених осіб відкритою, порівнюваною та доступною інформацією для прийняття певних рішень. З цієї метою на вимогу МВФ спеціальним комітетом розроблені Міжнародні

стандарти фінансової звітності (МСФЗ), які постійно оновлюються відповідно до реалій економіки. «На сьогодні МСФЗ використовуються як основа національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах світу; як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють свої власні вимоги, фондовими біржами та регулюючими органами, які вимагають або дозволяють національним та іноземним емітентам подавати фінансові звіти згідно з МСФЗ, національними органами, такими, як Європейська комісія, Світовим банком, який вимагає від позичальників подання фінансової звітності згідно з МСФЗ, дедалі більшою кількістю установ» [2, с.3]

В Україні банківські установи почали складати звіти за МСФЗ в 2008-2009 рр. Як правило, вони готувалися банками з істотною участю іноземного капіталу та надавалися іноземним акціонерам та міжнародним фінансовим організаціям (задня залучення кредитних коштів). З кожним роком кількість оприлюднених банківських фінансових звітів, підготовлених відповідно до МСФЗ, поступово зростала. У зв'язку з прийнятою НБУ у 2011 році Інструкцією № 373 [3], тепер всі банки зобов'язані складати фінансову звітність за МСФЗ. Завдяки цим змінам у законодавстві, очікуються наступні поліпшення в банківському секторі:

1) банки «матимуть кращий доступ до іноземного інвестиційного капіталу, тому що якість їхньої фінансової звітності дозволить дати якісну оцінку прибутковості через прями зіставлення з результатами інших компаній та порівняння за банками-орієнтирами (бенчмаркінг)» [4].

2) «за допомогою МСФЗ українські компанії зможуть ефективніше вирішувати такі завдання, як розміщення акцій на міжнародних фондових біржах» [5];

3) забезпечення керівництва компаній достовірною інформацією для прийняття управлінських рішень, а також оцінки наслідків їх прийняття;

4) «скорочення витрат на складання консолідованої фінансової звітності групи» [6];

5) забезпечення можливості побудови достовірних економіко-математичних моделей прогнозування

6) однозначне розуміння фінансової звітності українських банків та зростання довіри до української банківської системи загалом у всьому світі;

7) зростання капіталізації банку – ринкова капіталізація дуже залежить від рівня прозорості банку, який є індикатором рівня корпоративного управління.

Це все призведе до підвищення прозорості (транспарентності) фінансових звітів банків: користувачі інформації будуть отримувати більш повну, достовірну, зрозумілу, суттєву та зіставну інформацію для прийняття певних рішень.

Однак, процес переходу на звітування українськими банками за МСФЗ може ускладнюватися наступними чинниками:

- відсутність власних кваліфікованих МСФЗ спеціалістів у розпорядженні в банків для підготовки звітності за МСФЗ за трансформаційними таблицями;
- значні витрати на впровадження програмного забезпечення для ведення безперервного обліку за МСФЗ;
- відсутність постійного оновлення українського перекладу МСФЗ відповідно до нещодавно прийнятих змін/поправок до МСФЗ;
- нерозвинутість фондового ринку в Україні, інформація з якого повинна братися за основу при

визначенні справедливої вартості фінансових інструментів;

- небажання розкривати кінцевих акціонерів власниками бізнесу;
- постійні зміни в податковому та фінансовому законодавстві, що можуть призвести до ненавмисних/навмисних суттєвих викривлень у фінансовому звіті.

Вищезазначені фактори можуть призвести до того, що певні положення МСФЗ будуть проігноровані, недотримані, неякісно відображені в звітності тощо.

Водночас не можна не згадати про те, що звітування банками за МСФЗ служить додатковим дисциплінуючим фактором: оскільки стандарти МСФЗ є єдиними для всіх банків/компаній у світі, то підвищується ступінь нагляду за ефективністю та результативністю діяльності менеджменту. Спостерігається прямий зв'язок між прозорістю та відповідальністю. «Прозорість підвищує відповідальність через заходи моніторингу, оскільки саме фінансова звітність і є основою для проведення моніторингу. Відповідальність у свою чергу покращує прозорість, стимулюючи учасників ринку до розкриття мотивів та аргументів, які б пояснювали їх дії» [7, с.445]. Це спонукатиме керівництво банків до ведення чесного та прозорого бізнесу, до розробки адекватних математичних моделей та програмного забезпечення.

«Звичайно, будь-який банк володіє більшим обсягом інформації, аніж той, що його включено до звітності. Через це можливість надання інформації, що збільшує прозорість фінансової звітності, треба досить ретельно оцінювати з погляду чистої вигоди, що зазвичай пов'язується з можливим припливом інвестиційних коштів до банку. Цей приплив збільшуватиметься, коли вкладники матимуть змогу ретельно стежити за діяльністю конкретного банку на ринку банківських послуг, а акціонери та службовці – за якістю прийнятих корпоративних рішень» [8, с. 260-261].

Необхідно зауважити, що у питанні: варто чи ні обов'язково надавати інформацію про фінансову діяльність банку на ринок, думки науковців теоретиків та практиків сходяться однозначно: так, це робити потрібно. Проте серед них немає однозначної думки, в якій кількості це потрібно робити. Оскільки занадто великий потік специфічної інформації може викликати негативний ефект. Прикладом такої інформації може бути розмір регулятивного капіталу згідно з методикою Національного банку України, розмір капіталу згідно з рекомендаціями Базельського комітету на основі даних тощо. Така інформація є орієнтованою на конкретних користувачів, як правило, регулятивних органів, тому звітування про такі цифри на щомісячній чи кварталній основі може викликати додаткові інформаційні непорозуміння на фінансовому ринку. Оскільки розрахунки таких цифр не є загально відомі (хоча вони є доступні в мережі Інтернет та спеціалізованій літературі), їх публічне часте висвітлення може призвести до некомпетентного трактування, аналізу чи коментарів з боку інших суб'єктів фінансового ринку.

Отже, розвиток фінансових ринків та недавня фінансова криза суттєво підвищили вимоги до інформації, необхідної для забезпечення фінансової стабільності банків на ринках. Однією з умов підтримання такої стабільності є вільне надання корисної суттєвої інформації всім зацікавленим особам. Саме тому одним із способів покращення інформаційної

прозорості банків є запровадження періодичного звітування за МСФЗ. Цей процес є неминучим і вже законодавчо закріпленим. Звітність за МСФЗ має надати повну та достовірну інформацію про діяльність банку, разом із відображенням усіх потенційно можливих ризиків (збитків). Розкриття такої інформації у відповідній якості надасть можливість для прийняття більш достовірних управлінських та інвестиційних рішень, а також для оцінки наслідків їх прийняття. Одним з позитивних моментів запровадження МСФЗ у процесі звітування банків є забезпечення зіставності звітності з іншими установами, незалежно від того, резидентами якої країни вони є і на якій території здійснюють свою діяльність [9, с. 216].

Режим інформаційної прозорості в фінансових звітах банків забезпечить функціонування здорового конкурентного середовища, що призведе до покращення якості послуг, що надаються клієнтам, а також до розробки нових продуктів, які б відповідали сьогоденним вимогам суспільства.

«Якщо інформація буде надаватися своєчасно, без дискримінації до її доступу і в доступному, уніфікованому вигляді, це призведе до зміцнення стійкості банківського сектору» [10, с. 36]. Як наслідок вищезазначеного, в довгостроковій перспективі зросте довіра до банківської системи загалом як і в інвесторів, так і в суспільства, що знайде відображення в покращенні виконання банками основних їх функцій.

Список літератури

1. Rosengren, E. Will greater disclosure and transparency prevent the next banking crisis? [Текст] / E. Rosengren, William C. Hunter, George G. Kaufman, Thomas H. Krueger // *The Asian Financial Crisis: Origins, Implications and Solutions*. – Boston, MA: Kluwer Academic, 1999.
2. Пархоменко, В. Розвиток бухгалтерського обліку: від реформування до адаптації та застосування [Текст] / В. Пархоменко // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2009. – №8-9. – С. 3.
3. Про затвердження Інструкції про порядок оприлюднення фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] : постанова ПНБУ №373 від 24.10.2011 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>
4. Хілл, Б. Порівняння національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку: програма фінансового навчання [Текст] / Б. Хілл. – К.: Проект USAID «Розвиток ринків капіталу», 2010. – 37 с.
5. Васильєва, В. Г. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / В. Г. Васильєва, К. С. Костюченко // *Економічний простір*. – 2012. – № 60. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_60/zmist.htm.
6. Ченець, О. Г. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами [Електронний ресурс] / О. Г. Ченець, О. М. Губарик // *Економічні науки*. – 2012. – №9 (33). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En_oif/2012_9_3/60.pdf.
7. Ималова, Д. К. Прозрачность информации в финансовых отчетах банках – фактор увеличения притока иностранных инвестиций в Болгарию [Текст] / Д. К. Ималова // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*. – 2010. – С. 445-448.
8. Ларікова, Т. В. Історичні передумови виникнення та впровадження стандартизації бухгалтерського обліку в банківську практику [Текст] / Т. В. Ларікова // *Фінанси, облік і аудит*. – 2010. – №16. – С. 256-263.
9. Хомуляк, Т. І. Міжнародні стандарти фінансової звітності: проблеми і перспективи застосування [Текст] / Т. І. Хомуляк // *Проблеми обліку, аналізу і аудиту*. – 2010. – №1 (7). – С. 212-216.
10. Моисеев, С. Р. Транспарентность банков и рыночная дисциплина: поиск эффективных решений [Текст] / С. Р. Моисеев // *Банковское дело*. – 2011. – № 1. – С. 30-36.

РЕЗЮМЕ

Дмитрук Алена

Информационная прозрачность банков в контексте подготовки отчетности по МСФО

В статье проанализирована необходимость обнародования финансовой отчетности банков в соответствии с МСФО в контексте информационной прозрачности. Рассмотрены основные преимущества подготовки отчетов по МСФО, факторы, которые могут осложнить переход к новой форме отчетов, а также ожидаемый эффект от информационной прозрачности на банковскую систему в целом.

RESUME

Dmytruk Alyona

Informational transparency of the banks in the context of reporting under IFRS

The article highlights the need for disclosure of the banks' financial statements in accordance with IFRS in terms of the informational transparency. The following factors have been considered: the main advantages of the reporting under IFRS, factors that can complicate the transfer to a new form of reports, and the expected effect of the transparency on the banking system as a whole.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2012 р.

ШЛЯХИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ СИСТЕМОЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядається проблематика процесів управління банківською системою України на макро- та мікрорівнях. Надається ретроспективна оцінка суб'єктивних та об'єктивних чинників впливу на банківську систему, загальний аналіз її поточного стану та визначено заходи, які рекомендується застосовувати для забезпечення результативного менеджменту.

Ключові слова: проблема, банківська система, глобалізація, інтеграція, грошово-кредитні ресурси, управління.

Сучасний етап розвитку вітчизняної банківської системи є унікальним історичним явищем з двох причин. По-перше, це те, що новітнє державне утворення переживає ключові етапи свого становлення в нових економічних умовах, відтворених на основі науково-технічної революції та нових рівнів інформатизації процесу суспільного розвитку. По-друге, значною мірою імпортовані з-за кордону кризові явища національної банківської системи вперше відтворюються в глобальному економічному вимірі. Для забезпечення ефективного й стабільного функціонування суб'єкта управління банківської системи слід діяти узгоджено та результативно, щоб не допустити її регресу.

Процеси управління банківською системою досліджувалися багатьма теоретиками і практиками банківської справи. Серед них можна назвати В. Гейця, С. Ільєсова, Ф. Мішкіна, А. Мороза, Г. Папіряна, С. Савлука, М. Фрідмена, М. Швайку, С. Яременка, та ін [2-4]. Однак слід зауважити, що сучасний кризовий стан банківської системи нашої держави свідчить про недостатню рішучі дії Національного банку України в плані подолання фінансової кризи, а також про недостатній ступінь готовності провідних практиків банківської справи до сучасних фінансових викликів [5]. Тому цей напрямок дослідження є досить актуальним.

Метою статті є розкриття узагальненого й зваженого погляду на проблеми національної банківської системи, окреслення кола внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на процеси управління, що в ній відбуваються, здійснення аналізу банківської системи та визначення заходів, які рекомендується застосовувати для забезпечення результативного менеджменту.

Банківська система України на сучасному етапі покликана надати імпульс для подальшого розвитку економіки, підтримати процеси реформування технологічно відсталих й енергоємних галузей народного господарства, а також забезпечити втілення пріоритетних проектів національного розвитку.

Проблеми управління банківською системою слід розглядати в аспектах забезпечення ефективності менеджменту на таких організаційно-структурних рівнях:

- макрорівень - загальнодержавний, яким опікується Національний банк України;
- мікрорівень - управління комерційним банком;
- міжнародний - рівень, на якому оперують банки зі значними частками іноземного капіталу в межах

міжнародних банківських груп та національні учасники двох попередніх рівнів під час проведення операцій на міжнародних ринках та в процесі реалізації будь-яких видів міждержавної взаємодії.

Спробуємо детально розглянути проблеми ефективності менеджменту на вищевказаних рівнях, які за своєю суттю є формотворчими для процесів управління та функціонування національної банківської системи.

Національний банк України власною діяльністю повинен забезпечити стабільність курсу національної валюти, стримувати інфляційні процеси та забезпечувати розвиток національної економіки шляхом проведення зваженої монетарної політики та засобами регулювання грошово-кредитної системи. Для забезпечення стабільності гривні Національний банк виробляє і реалізує основні засади грошово-кредитної політики та монетарні показники, що базуються на прогнозуванні економічного розвитку в короткостроковій перспективі. На підставі цих показників, а також у межах законодавчого регулювання власної діяльності та загальногосподарських процесів він здійснює поточне регулювання [4].

Останні декілька років характеризувалися суттєвими викликами в роботі цього регулятора. Ретроспективний погляд на них виявляє такі чинники: внутрішньодержавна політична нестабільність; міжнародний політичний дисбаланс, що зумовив конфлікти та економічні війни; посилення негативного впливу глобальних економічних процесів; зменшення довіри до національної банківської системи й до національної валюти; зростання частки проблемних банків у структурі банківської системи; дефіцит платіжного балансу; суттєве зростання зовнішнього та внутрішнього державного боргу; необхідність рекапіталізації державою окремих комерційних банків та деякі менш суттєві чинники. Усі вони мали негативний вплив на функцію підтримання стабільності гривні й реалізацію інших завдань Національного банку. Останнім часом завдяки зваженій позиції різних органів влади вплив деяких з наведених факторів локалізовано чи обмежено. Однак не вдалося досягти гармонійних позицій щодо проблемних активів банківської системи, рівнів державних боргів та нарощення загальносистемної капіталізації [1]. Слід виділити проблеми оздоровлення банківської системи через виведення в окрему структуру проблемних активів комерційних банків та питання раціонального

повернення державі інвестицій у рекапіталізовані комерційні банки чи їх оптимізацію на загальнодержавному рівні [3].

Необхідно зазначити, що з наведених болючих проблем Національний банк жодної з них не може вирішити без скоординованої взаємодії з іншими інститутами влади або комерційними та інвестиційними структурами, які для цього мають забезпечити відповідну самоорганізацію на мікрорівні. У питаннях капіталізації банківської системи слід також враховувати той факт, що загальна частка капіталу іноземних структур має підлягати ефективному державному контролю, що зменшує потенціал співпраці з іноземними інвесторами комерційної банківської установи. Інші проблеми власної діяльності Національний банк може вирішувати в робочому порядку, в чому йому значною мірою допомагає сталий кадровий ресурс, відсутність кардинальних законодавчих змін у господарській та фінансовій царинах та управлінський досвід, накопичений під час кількох фінансових й політичних криз та реформ, що відбулися протягом останніх майже двох десятиліть існування незалежної України [6].

Мікрорівень банківської системи більш дотичний до суспільного життя, а тому знайомий широкому загалу. З розвитком національної банківської системи, набуттям все більшої її ваги й ролі в державному господарському механізмі, проблемами комерційних банків цікавляться всі категорії громадян, які так чи інакше користуються її послугами. Ці проблеми підлягають класифікації, описані в багатьох національних та іноземних джерелах [7]. На наш погляд, їх можна структурувати за такими категоріями:

- матеріально-фінансові;
- проблеми ефективного управління;
- проблеми конкурентного середовища та розвитку;
- проблеми загальнодержавного характеру, що зумовлені неефективністю та неконкурентоспроможністю управління на макрорівнях.

Безперечним є факт інтегрованості всіх наведених категорій проблем в єдиний механізм, до збалансування якого менеджери та власники комерційних банків залучають широкий спектр інструментальної бази. Це адміністративний ресурс і власні бізнесові можливості, інструменти рефінансування в Національному банку, РК-робота з громадською думкою, залучення міжнародного фінансування, пошук міноритарних акціонерів та нових власників банківського бізнесу та ін. За умови, що регулятор в особі Національного банку бере на себе й ефективно виконує завдання із запобігання розвитку різноманітних негативних зовнішніх чинників, які впливають на діяльність кожної банківської установи з об'єктивної точки зору, менеджменту комерційних банків доводиться стикатися й вирішувати проблеми суб'єктивного характеру. Багато надій комерційні банки покладають на вирішення їх через Асоціацію українських банків та Український кредитно-банківський союз як ефективних лобістів власних загальносистемних інтересів у владних структурах. Зрештою, Національний банк у першу чергу опікується забезпеченням стабільного фінансового стану комерційних банків та їх достатньої капіталізації. Водночас прибутковість комерційних банків є проблемою самих банків. У зв'язку з цим значними проблемами менеджменту цього рівня управління є загострення конкуренції всередині банківської системи

та проблема адекватності процедур ризик-менеджменту. Сучасні технології, які використовувалися під час проведення кредитних операцій, такі, як скоринг, скрінінг клієнтів-позичальників, використання лімітів для проведення кредитних операцій, не дали ефективних результатів в умовах фінансово-економічної кризи. Причина цього, як не дивно, знаходиться на перехресті таких царин знання, як психологія ринку, філософія та економічна теорія. Адаптація в умовах зростання вартості нерухомого й рухомого майна клієнтів-позичальників, зростання доходів громадян й навіть ревальвації національної валюти, що відбувалася у 2008 р., оптимізм усіх учасників фінансового ринку був занадто великим. Комплексне поєднання схильних до ризику клієнтів, банків та регулятора, який слідує за звичним зростанням у банківському секторі, в процесі якого виграють усі його учасники, призвів до прийняття надмірних кредитних ризиків банківською системою, наслідки чого можна спостерігати і сьогодні. Назва цієї проблеми - звичайне прагнення до наживи, яке по суті й стало проблемою банківської системи [8].

Міжнародний рівень проблем, які вирішує банківська система нашої держави, досить часто має суто операційний характер. Це спричинено тим, що можливості лобювання інтересів національної банківської системи на рівні іноземних законодавців та регуляторів обмежені незначною роллю сучасної України на геополітичній мапі світу. Ринкові чинники, які може використовувати Національний банк для відстоювання інтересів національної банківської системи за кордоном, є несуттєвими у зв'язку з тим, що питома вага економіки нашої держави і, як наслідок, її банків, незначна навіть у європейському вимірі. Оскільки суттєва частка комерційних банків України є банками зі значною концентрацією іноземного капіталу, можна стверджувати, що вони в такому ж співвідношенні працюють на задоволення приватних, інституційних чи державних інтересів інших країн і меншою мірою зацікавлені у вирішенні першочергових завдань, які стоять перед національною банківською системою [9].

Серед основних проблем системного характеру, з якими стикається національна банківська система, є низький державний кредитний та інвестиційний рейтинг, відсутність довіри до національної грошової одиниці, імідж корупційної та сировинної економіки, нестабільної в політичному плані держави з недосконалим й недостатньо адаптованим законодавством. Усі ці проблеми негативно відбиваються на роботі як Національного банку, так і комерційних банків України [10].

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що ефективність управління банківською системою в умовах глобалізації заслуговує значно більшої уваги з боку банківської спільноти і банківського регулятора.

Основна ціль ефективного управління банківською системою – це нарощування ресурсної бази її обсягу до потреб підтримання достатньої ліквідності банків і забезпечення їх рентабельності на рівні, який адекватний динаміці ринкової вартості капіталу.

Для досягнення результатів ефективного менеджменту українських банків, на нашу думку, слід застосовувати наступні заходи :

- покращення розрахунків з клієнтами і дотримання об'ємів власних коштів, необхідних для

- забезпечення нормальної роботи банківських установ та їх надійності;
 - постійний пошук шляхів нарощування капіталу;
 - формування оптимального складу ресурсів банку відповідно до його потреб та можливостей фінансового ринку;
 - здійснення постійного аналізу вартості ресурсів;
 - застосування виваженої кредитної політики, що збалансована за темпами і строками;
 - зниження частки ризикових (проблемних) активів;
- постійне використання у практичній діяльності сучасних методів управління ризиками;
 - забезпечення довіри з боку клієнтів до банківських установ через поінформованість їх про діяльність банків та послуги, комунікації з громадськістю, роз'яснення ситуації та подій.
- На нашу думку, застосування цих заходів дозволить підвищити ефективність функціонування банківської системи України.

Список літератури

1. Ільясов, С. Устойчивость банковской системы: механизмы управления, региональные особенности [Текст] / С. Ільясов. - М. : Юнити, 2001. - С. 68.
2. Папирян, Г. Экономика и управление банковской сферой: международный аспект [Текст] / Г. Папирян. -М. : Экономика, 2004. - С. 104-108.
3. Коваленко, В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи [Текст] / В. Коваленко, О. Крухмаль. - Суми : УАБС НБУ, 2007. - С. 18-22.
4. Швайка, М. Банківська система України: проблеми становлення й удосконалення [Текст] / М. Швайка. -К. : Вид. Київ. міжнар. ун-ту, 2010. - С. 110-119.
5. Основні показники діяльності банків України на 01.05.2010 [Текст] // Вісник НБУ. - 2010. -№ 6. -С. 44-66.
6. Кузнецова, А. Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи [Текст] / А. Кузнецова, О. Другов, В. Рісін // Вісник НБУ. - 2007. - № 1. - С. 24.
7. Шевчук, В. Макроекономічні наслідки кредитного буму в Україні: соціально- економічні проблеми сучасного періоду України [Текст] / В. Шевчук // Фінансовий ринок України: глобалізація та євроінтеграція : зб. наукових праць / відп. ред. Є. І. Бойко. - Львів : ІРД, 2008. - Вип. 1 (69). - С. 94-102.
8. Кульпінський, С. Фіскальні наслідки державної підтримки проблемних банків [Текст] / С. Кульпінський // Наукові праці НДФІ: науковий збірник / гол. ред. І. Я. Чугунок. - К. : Наук.-досл. фін. інст. МФУ, 2009. -Вип. 1(46). С. 118-125.
9. Барановський, О. Банківські кризи :сутність, фактори виникнення та особливості прояву [Текст] / О Барановський. // Економіка України. - 2010. - №2. - С. 34 - 48.
10. Карчева, Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Г. Карчева // Вісник Національного банку України. - 2009. - №11. - С. 11 - 17.

РЕЗЮМЕ

Евенко Татьяна

Пути эффективного управления банковской системой в условиях глобализации

В статье рассматривается проблематика процессов управления банковской системой Украины на макро- и микро-уровнях. Предоставляется ретроспективная оценка субъективных и объективных факторов влияния на банковскую систему, общий анализ ее текущего состояния и определены меры, которые рекомендуется применять для обеспечения результативного менеджмента.

RESUME

Yevenko Tetyana

Ways of effective management of banking system under globalization

The article studies the processes of the management of the banking system of Ukraine on the macro- and micro levels. It provides a retrospective evaluation of the subjective and objective indicators of influence on the banking system, general analysis of its current state and the development prospects from the positions of efficient management.

Стаття надійшла до редакції 27.09.2012 р.

ОПТИМАЛЬНІ КРЕДИТНІ ТА ДЕПОЗИТНІ СТАВКИ ДВОПРОДУКТОВОГО КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті запропоновано модель для опису діяльності банку, який пропонує на фінансовому ринку два кредитних та два депозитних продукти. Сформульовано задачу пошуку оптимального керування кредитними та депозитними ставками для максимізації прибутку банку та знайдено її розв'язок за умови відсутності запізнення у термінах повернення кредитів та депозитів, а також за умови незалежності попиту між продуктами.

Ключові слова: комерційний банк, багатопродуктовий банк, кредити, депозити, оптимальне керування, максимізація прибутку, максимізація капіталу, потокова модель банку.

Банки є специфічним видом фірми, а в сукупності банківська система має значний вплив на функціонування економіки держави. Важливим є глибоке розуміння принципів їх діяльності, а відтак актуальною є задача моделювання банківської діяльності як загалом, так і детального дослідження окремих її аспектів.

Типовим підходом у моделюванні банку є розгляд кредитної та депозитної діяльності через один продукт за умови, що банк надає лише один вид кредиту під певну кредитну ставку та термін та лише один вид депозиту під певну депозитну ставку та термін. Звичайно, на практиці банки мають більше ніж один продукт, тому моделі такого типу не дають опису поведінки багатопродуктових банків.

Одним з підходів до моделювання банків та банківської діяльності є використання потокової моделі банку, де фінансовий потік є певним об'ємом коштів за одиницю часу.

Потокова модель банку має певні особливості. Потоки в моделі неперервні. Кошти, які надійшли одним із вхідних потоків, можуть бути використані для формування вихідного потоку іншого типу. Тобто, увійшовши до банку, гроші уже не прив'язані до відповідного вхідного потоку та змішуються у єдину грошову масу, яка може бути використана для формування кожного із вихідних потоків у довільних пропорціях. Потокова модель банку зручна для розгляду різноманітних задач з точки зору теорії керування.

Однак потокова модель банку також розглядає кредитну та депозитну діяльність банку через один продукт. У цій статті автор пропонує розширення моделі до матричного представлення, що дає змогу описати оптимальне керування кредитною та депозитною діяльністю банку, що має по два кредитних та депозитних продукти за умов незалежності попиту та пропозиції на ці продукти.

Моделюванням банківської діяльності з точки зору теорії керування та за допомогою поточкових моделей займалися О. Гришин [1-2; 13], В. Іваненко [1;13], Д. Козак [1], О. Куц [13], Д. Осіпенко [14], А. Умрик [1]. Також цю проблематику досліджували автори в попередніх працях [3-12].

У роботі О. Гришин [1] було запропоновано розглядати банк з точки зору теорії керування, а в праці [2] було описано деякі вхідні та вихідні потоки банку. Д. Осіпенко [14] розглядав потокову модель, яку автор називає динамічною з лінійними функціями кредитів та депозитів та постановкою задачі оптимального керування кредитною та депозитною ставкою за умови, що всі залучені депозити видаються як кредити. У роботі В. Іваненко та ін. [13] було описано потокову модель з лінійними функціями кредитів та депозитів, які враховували невизначеність в обсягах депозитів та кредитів. У дослідженні [3] було запропоновано використовувати програмну реалізацію потокової моделі для навчання працівників банку. Існують також інші підходи, наприклад, до потокової моделі банку були додані рекламні витрати та притік депозитів унаслідок реклами ([4]); за допомогою чисельних методів отримано графіки розподілу обсягів повернених кредитів за умови, що термін повернення виданих кредитів був випадковою величиною ([5]); аналітично визначено оптимальна кредитна ставка банку, що максимізує власний капітал на кінець періоду керування, максимальний прибуток банку та власний капітал банку на кінець періоду, за умов, що банк має в достатку власного капіталу для здійснення кредитної діяльності навіть без залучення депозитів (функціонує, як кредитна фірма) [6]; встановлено оптимальну кредитну ставку для банку, що максимізує власний капітал на кінець періоду керування, максимальний прибуток банку та власний капітал банку на кінець періоду, за умов, що він не здійснює депозитну діяльність і що його власний капітал може бути будь-яким, у тому числі і недостатнім для видачі обсягу кредитів, на який є попит [7]; отримано оптимальну кредитну та депозитну ставки банку, що максимізує власний капітал на кінець періоду керування, максимальний прибуток банку та власний капітал банку на кінець періоду, за умов, що банк має в достатку власного капіталу для здійснення кредитної діяльності навіть без залучення депозитів, але при цьому здійснює і депозитну діяльність [9]. У роботі [8] було порівняно результати, отримані в [6] та [9], та зроблено висновок про необхідність модифікації потокової моделі, щоб

вона враховувала залежність між активами та пасивами банку. Праця [10] доводить, що оптимальне керування відрізняється залежно від вигляду функції попиту на кредити. Дослідження [11] доводить, що на основі потокової моделі було розглянуто парадокс Бертрана та запропоновано можливе пояснення його виникнення, проведено паралелі із банківською діяльністю. У роботі [12] потокова модель побудована на основі експоненціальних функцій попиту на кредити та пропозиції депозитів.

Постановка задачі.

Оптимальне керування основною діяльністю комерційного банку (у формі встановлення оптимальних кредитної та депозитної ставок) з метою максимізації його власного капіталу на кінець періоду керування. Необхідно розглянути і врахувати диференціацію кредитних та депозитних продуктів для двох кредитних та двох депозитних продуктів.

Методика.

Для вирішення задачі було використано двоконтурну потокову модель банку, описану в [5].

Відповідно до цієї потокової моделі, банк описують як певний об'єкт, у який входять і з якого виходять певні потоки грошей. Враховуючи лише кредитно-депозитні потоки, надамо рівнянню капіталу банку наступного вигляду:

$$\dot{x}_1(t) = x_1(t_0) + \int_{t_0}^t (-K(t) + K(t-T_k) \cdot u_k(t-T_k) + D(t) - D(t-T_d) \cdot u_d(t-T_d)) dt \quad (1)$$

де

$K(t)$ - об'єм виданих кредитів на момент часу t ;

T_k - інтервал часу на який видаються кредити;

$u_k(t)$ - процентна ставка по кредиту на момент часу t ;

$D(t)$ - об'єм залучених депозитів на момент часу t ;

T_d - інтервал часу, на який залучаються депозити;

$u_d(t)$ - процентна ставка по депозиту на момент часу t ;

Автори зазначають, що з загальних міркувань цілком очевидно, що зі збільшенням кредитної процентної ставки кредитний потік зменшиться. Аналогічно, зі збільшенням депозитної процентної ставки депозитний потік збільшиться.

З огляду на це ми пропонуємо такий вигляд функції попиту для кредитів:

$$K(t) = K_0 - b \cdot u_k(t) + \zeta_k(t), \quad (2)$$

де K_0 - попит на кредит при нульовій ставці проценту; K_0 характеризує загальний потенціал ринку щодо цієї послуги ($K_0 > 0$); b - коефіцієнт, який показує, на скільки грошових одиниць зменшиться кредитний попит при збільшенні ставки відсотка на 1% ($b \geq 0$); $\zeta_k(t)$ - деяка випадкова величина;

Аналогічно функція пропозиції для депозитів:

$$D(t) = D_0 + a \cdot u_d(t) + \zeta_d(t) \quad (3)$$

де D_0 - попит на депозит при нульовій ставці проценту; коефіцієнт a показує, на скільки грошових одиниць збільшиться депозитний попит при збільшенні ставки відсотка на 1% ($a \geq 0$). $\zeta_d(t)$ - деяка випадкова величина.

$\zeta_k(t), \zeta_d(t), -c \leq \zeta_i \leq c, i = (k, d)$ - випадкові величини,

які відображають невизначеність залежності попиту від процентної ставки.

Враховуючи вищеописане, отримаємо рівняння стану комерційного банку в такому вигляді:

$$\dot{x}_1(t) = -(K_0 - b \cdot u_k(t) + \zeta_k(t)) + (K_0 - b \cdot u_k(t - T_k) + \zeta_k(t - T_k)) \cdot (1 + u_k(t - T_k)) + (D_0 + a \cdot u_d(t) + \zeta_d(t)) - (D_0 + a \cdot u_d(t - T_d) + \zeta_d(t - T_d)) \cdot (1 + u_d(t - T_d)) \quad (4)$$

$$x_1(t_0) = x_0$$

Процентний дохід як різниця отриманих процентів від кредитів і виплачених процентів за депозити отримаємо в наступному вигляді:

$$x_2(t) = \int_{t_0}^t (K_0 - b \cdot u_k(\tau - T_k) + \zeta_k(\tau - T_k)) \cdot u_k(\tau - T_k) - (D_0 + a \cdot u_d(\tau - T_d) + \zeta_d(\tau - T_d)) \cdot u_d(\tau - T_d) d\tau \quad (5)$$

На основі цієї моделі будемо проводити наше дослідження.

Результати дослідження

Розширимо модель до матричного представлення. Припустимо, що наявна диференціація строків видачі кредитів та залучення депозитів двох термінів.

Вхідний депозитний потік у потоковій моделі банку мав вигляд:

$$D_{in}(t) = D + a \cdot u_D(t) \quad (6)$$

Припустимо, існують два вхідних потоки, що відрізняються терміном, на який банком залучається депозит, депозитною ставкою та різними коефіцієнтами функцій пропозиції таких депозитів. При цьому вважатимемо, що вони між собою незалежні. Аналогічно до вищенаведеної формули запишемо їх так:

$$D_{in1}(t) = D_1 + a_1 \cdot u_{D1}(t) \quad (7)$$

$$D_{in2}(t) = D_2 + a_2 \cdot u_{D2}(t)$$

Або, враховуючи депозитну ставку (керування) іншого продукту:

$$D_{in1}(t) = D_1 + a_1 \cdot u_{D1}(t) + 0 \cdot u_{D2}(t) \quad (8)$$

$$D_{in2}(t) = D_2 + 0 \cdot u_{D1}(t) + a_2 \cdot u_{D2}(t)$$

Побудуємо матрицю вхідного потоку від депозитів — обсяги залучених депозитів для двох депозитних продуктів:

$$D_{in}(t) = \begin{pmatrix} D_{in1}(t) & 0 \\ 0 & D_{in2}(t) \end{pmatrix} \quad (9)$$

Матриця попиту на депозити при нульовій ставці процента:

$$D = \begin{pmatrix} D_1 & 0 \\ 0 & D_2 \end{pmatrix} \quad (10)$$

Матриця еластичностей пропозиції депозитів для двох депозитних продуктів:

$$a = \begin{pmatrix} a_1 & 0 \\ 0 & a_2 \end{pmatrix} \quad (11)$$

Матриця керуючих впливів — депозитних ставок для двох депозитних продуктів:

$$u_D(t) = \begin{pmatrix} u_{D1}(t) & 0 \\ 0 & u_{D2}(t) \end{pmatrix} \quad (12)$$

Таким чином, формула обсягу залежності обсягів залучених депозитів за допомогою двох депозитних продуктів від відповідних депозитних ставок у матричному вигляді:

$$D_{in}(t) = D + a \cdot u_D(t) \quad (13)$$

Підставимо у неї відповідні матриці:

$$\begin{pmatrix} D_{in1}(t) & 0 \\ 0 & D_{in2}(t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} D_1 & 0 \\ 0 & D_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} a_1 & 0 \\ 0 & a_2 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} u_{D1}(t) & 0 \\ 0 & u_{D2}(t) \end{pmatrix} \quad (14)$$

$$\begin{pmatrix} D_{in1}(t) & 0 \\ 0 & D_{in2}(t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} D_1 & 0 \\ 0 & D_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} a_1 \cdot u_{D1}(t) + 0 \cdot 0 & a_1 \cdot 0 + 0 \cdot u_{D2}(t) \\ 0 \cdot u_{D1}(t) + a_2 \cdot 0 & 0 \cdot 0 + a_2 \cdot u_{D2}(t) \end{pmatrix}$$

$$\begin{pmatrix} D_{in1}(t) & 0 \\ 0 & D_{in2}(t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} D_1 & 0 \\ 0 & D_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} a_1 \cdot u_{D1}(t) & 0 \\ 0 & a_2 \cdot u_{D2}(t) \end{pmatrix}$$

$$\begin{pmatrix} D_{in1}(t) & 0 \\ 0 & D_{in2}(t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} D_1 + a_1 \cdot u_{D1}(t) & 0 + 0 \\ 0 + 0 & D_2 + a_2 \cdot u_{D2}(t) \end{pmatrix}$$

$$\begin{pmatrix} D_{in1}(t) & 0 \\ 0 & D_{in2}(t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} D_1 + a_1 \cdot u_{D1}(t) & 0 \\ 0 & D_2 + a_2 \cdot u_{D2}(t) \end{pmatrix}$$

Аналогічно для вихідних депозитних потоків із фіксованим запізненням формула залежності вихідного депозитного потоку від депозитної ставки виглядала так:

$$\begin{aligned} D_{out}(t) &= D_{in}(t - t_D) \cdot (1 + u_D(t - t_D)) \\ D_{out}(t) &= (D + a \cdot u_D(t - t_D)) \cdot (1 + u_D(t - t_D)) \end{aligned} \quad (15)$$

Побудуємо матрицю вихідного потоку від депозитів — обсяги повернених депозитів для двох депозитних продуктів:

$$D_{out}(t) = \begin{pmatrix} D_{out1}(t) & 0 \\ 0 & D_{out2}(t) \end{pmatrix} \quad (16)$$

Підставимо у рівняння для вихідного депозитного потоку відповідні матриці:

$$D_{out}(t) = D_{in}(t - t_D) \cdot (1 + u_D(t - t_D)) \quad (17)$$

$$\begin{aligned} \begin{pmatrix} D_{out1}(t) & 0 \\ 0 & D_{out2}(t) \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} D_1 + a_1 \cdot u_{D1}(t - t_{D1}) & 0 \\ 0 & D_2 + a_2 \cdot u_{D2}(t - t_{D2}) \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 1 + u_{D1}(t - t_{D1}) & 0 \\ 0 & u_{D2}(t - t_{D2}) \end{pmatrix} \\ \begin{pmatrix} D_{out1}(t) & 0 \\ 0 & D_{out2}(t) \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} D_1 + a_1 \cdot u_{D1}(t - t_{D1}) & 0 \\ 0 & D_2 + a_2 \cdot u_{D2}(t - t_{D2}) \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 1 + u_{D1}(t - t_{D1}) & 0 \\ 0 & 1 + u_{D2}(t - t_{D2}) \end{pmatrix} \\ \begin{pmatrix} D_{out1}(t) & 0 \\ 0 & D_{out2}(t) \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} (D_1 + a_1 \cdot u_{D1}(t - t_{D1})) \cdot (1 + u_{D1}(t - t_{D1})) & 0 \\ 0 & (D_2 + a_2 \cdot u_{D2}(t - t_{D2})) \cdot (1 + u_{D2}(t - t_{D2})) \end{pmatrix} \end{aligned}$$

Звідси отримуємо залежності обсягів повернених депозитів по кожному з депозитних продуктів залежно від їх депозитних ставок.

$$\begin{aligned} D_{out1}(t) &= (D_1 + a_1 \cdot u_{D1}(t - t_{D1})) \cdot (1 + u_{D1}(t - t_{D1})) \\ D_{out2}(t) &= (D_2 + a_2 \cdot u_{D2}(t - t_{D2})) \cdot (1 + u_{D2}(t - t_{D2})) \end{aligned} \quad (18)$$

Аналогічні операції проведемо і для вихідних кредитних потоків. Вихідна формула для одного потоку:

$$K_{out}(t) = K - b \cdot u_K(t) \quad (19)$$

Аналогічні формули для двох потоків:

$$\begin{aligned} K_{out1}(t) &= K_1 - b_1 \cdot u_{K1}(t) \\ K_{out2}(t) &= K_2 - b_2 \cdot u_{K2}(t) \end{aligned} \quad (20)$$

Матриця вихідних кредитних потоків:

$$K_{out}(t) = \begin{pmatrix} K_{out1}(t) & 0 \\ 0 & K_{out2}(t) \end{pmatrix} \quad (21)$$

Матриця пропозиції кредитів при нульовій ставці процента:

$$K = \begin{pmatrix} K_1 & 0 \\ 0 & K_2 \end{pmatrix} \quad (22)$$

Матриця коефіцієнтів:

$$b = \begin{pmatrix} b_1 & 0 \\ 0 & b_2 \end{pmatrix} \quad (23)$$

Матриця керуючих впливів:

$$u_K(t) = \begin{pmatrix} u_{K1}(t) & 0 \\ 0 & u_{K2}(t) \end{pmatrix} \quad (24)$$

Вихідні кредитні потоки в матричному вигляді:

$$K_{out}(t) = K - b \cdot u_K(t) \quad (25)$$

Підставимо у рівняння для вихідного кредитного потоку відповідні матриці:

$$\begin{pmatrix} K_{out1}(t) & 0 \\ 0 & K_{out2}(t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} K_1 & 0 \\ 0 & K_2 \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} b_1 & 0 \\ 0 & b_2 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} u_{K1}(t) & 0 \\ 0 & u_{K2}(t) \end{pmatrix} \quad (26)$$

$$\begin{pmatrix} K_{out1}(t) & 0 \\ 0 & K_{out2}(t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} K_1 - b_1 \cdot u_{K1}(t) & 0 \\ 0 & K_2 - b_2 \cdot u_{K2}(t) \end{pmatrix}$$

Аналогічні операції проведемо для вхідних потоків. Формула кредитного вхідного потоку при одній ставці процента за кредитами:

$$K_{in}(t) = K_{out}(t - t_K) \cdot (1 + u_K(t - t_K)) \quad (27)$$

Побудуємо матрицю вхідного потоку від кредитів — обсяги повернених кредитів від двох кредитних продуктів:

$$K_{in}(t) = \begin{pmatrix} K_{in1}(t) & 0 \\ 0 & K_{in2}(t) \end{pmatrix} \quad (28)$$

Підставимо у рівняння для вхідного кредитного потоку відповідні матриці:

$$K_{in}(t) = K_{out}(t - t_K) \cdot (1 + u_K(t - t_K)) \quad (29)$$

$$\begin{pmatrix} K_{in1}(t) & 0 \\ 0 & K_{in2}(t) \end{pmatrix} = \left[\begin{pmatrix} K_1 & 0 \\ 0 & K_2 \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} b_1 & 0 \\ 0 & b_2 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} u_{K1}(t - t_{K1}) & 0 \\ 0 & u_{K2}(t - t_{K2}) \end{pmatrix} \right] \cdot \left[\begin{pmatrix} 1 + u_{K1}(t - t_{K1}) & 0 \\ 0 & 1 + u_{K2}(t - t_{K2}) \end{pmatrix} \right]$$

$$\begin{pmatrix} K_{in1}(t) & 0 \\ 0 & K_{in2}(t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} K_1 - b_1 \cdot u_{K1}(t - t_{K1}) & 0 \\ 0 & K_2 - b_2 \cdot u_{K2}(t - t_{K2}) \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 1 + u_{K1}(t - t_{K1}) & 0 \\ 0 & 1 + u_{K2}(t - t_{K2}) \end{pmatrix}$$

$$\begin{pmatrix} K_{in1}(t) & 0 \\ 0 & K_{in2}(t) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} (K_1 - b_1 \cdot u_{K1}(t - t_{K1})) \cdot (1 + u_{K1}(t - t_{K1})) & 0 \\ 0 & (K_2 - b_2 \cdot u_{K2}(t - t_{K2})) \cdot (1 + u_{K2}(t - t_{K2})) \end{pmatrix}$$

Звідси отримуємо залежності обсягів повернених депозитів по кожному з депозитних продуктів залежно від їх депозитних ставок:

$$\begin{aligned} K_{in1}(t) &= (K_1 - b_1 \cdot u_{K1}(t - t_{K1})) \cdot (1 + u_K(t - t_{K1})) \\ K_{in2}(t) &= (K_2 - b_2 \cdot u_{K2}(t - t_{K2})) \cdot (1 + u_K(t - t_{K2})) \end{aligned} \quad (30)$$

Виведемо рівняння приросту капіталу банку:

$$\begin{aligned} \dot{x}(t) &= K_{in}(t) - K_{out}(t) + D_{in}(t) - D_{out}(t) = \\ &= (K - b \cdot u_K(t - t_K)) \cdot (1 + u_K(t - t_K)) - (K - b \cdot u_K(t)) + (D + a \cdot u_D(t)) - \\ &\quad - (D + a \cdot u_D(t - t_D)) \cdot (1 + u_D(t - t_D)) = \\ &= K + K \cdot u_K(t - t_K) - b \cdot u_K(t - t_K) - b \cdot u_K^2(t - t_K) - K + b \cdot u_K(t) + \\ &\quad + D + a \cdot u_D(t) - D - D \cdot u_D(t - t_D) - a \cdot u_D(t - t_D) - a \cdot u_D^2(t - t_D) = \\ &= (K - b) \cdot u_K(t - t_K) - b \cdot u_K^2(t - t_K) + b \cdot u_K(t) + a \cdot u_D(t) - (a + D) \cdot u_D(t - t_D) - a \cdot u_D^2(t - t_D) \end{aligned} \quad (31)$$

Рівняння приросту капіталу банку матиме вигляд:

$$\begin{aligned} \dot{x}(t) &= (K - b) \cdot u_K(t - t_K) - b \cdot u_K^2(t - t_K) + b \cdot u_K(t) + \\ &\quad + a \cdot u_D(t) - (a + D) \cdot u_D(t - t_D) - a \cdot u_D^2(t - t_D) \end{aligned} \quad (32)$$

Таким чином, задача оптимального керування кредитною та депозитною ставками комерційного банку з метою максимізації його капіталу на кінець періоду керування формулюється так:

$$\begin{aligned} x(T) &\rightarrow \max_{u_K(t), u_D(t)} \\ \dot{x}(t) &= (K - b) \cdot u_K(t - t_K) - b \cdot u_K^2(t - t_K) + b \cdot u_K(t) + \\ &\quad + a \cdot u_D(t) - (a + D) \cdot u_D(t - t_D) - a \cdot u_D^2(t - t_D), \\ x(0) &= x_0, \\ u_K(t) &\geq 0, \\ u_K(t) &= u_{K0}(t) \text{ при } -t_K \leq t \leq 0 \end{aligned} \quad (33)$$

$$u_D(t) \geq \max\left(0; -\frac{D}{a}\right),$$

$$u_D(t) = u_{D0}(t) \text{ при } -t_D \leq t \leq 0$$

$$0 \leq t \leq T.$$

Ця задача розв'язується за допомогою імітаційного моделювання або шляхом комп'ютерних обчислень за допомогою чисельних методів.

Покажемо її аналітичний розв'язок для часткового випадку, що не враховує запізнення ($t_D = t_K = 0$).

Вважатимемо, що строк вкладання депозитів рівний

$$x(T) \rightarrow \max_{u_K(t), u_D(t)},$$

$$\dot{x}(t) = K \cdot u_K(t) - b \cdot u_K(t)^2 - D \cdot u_D(t) - a \cdot u_D(t)^2,$$

$$x(0) = x_0,$$

$$u_K(t) \geq 0,$$

$$u_D(t) \geq \max\left(0; -\frac{D}{a}\right),$$

$$0 \leq t \leq T.$$
(34)

За припущення, що кредитні та депозитні продукти незалежні, можемо знайти оптимальні кредитні та депозитні ставки кожного з продуктів незалежно один від одного. Для такої задачі в [9] були отримані

$$u_{K_i}(t) = \frac{K_i}{2 \cdot b_i}, \quad i = \overline{1, 2}$$

$$u_{D_i}(t) = \max\left(0; -\frac{D_i}{a_i}\right), \quad i = \overline{1, 2}$$
(35)

За таких оптимальних кредитних та депозитних ставок оптимальні обсяги залучених депозитів та виданих кредитів становитимуть:

$$K_{out_i}(t) = \frac{K_i}{2}, \quad i = \overline{1, 2}$$

$$D_{in_i}(t) = \max(0, D_i), \quad i = \overline{1, 2}$$
(36)

А максимальний процентний дохід, що перевкладається у капітал:

$$\dot{x}_i(t) = \frac{K_i^2}{4 \cdot b_i}, \quad i = \overline{1, 2}$$
(37)

Тоді максимальний капітал банку на кінець періоду керування становитиме:

$$x(T) = x_0 + \frac{K_1^2}{4 \cdot b_1} \cdot T + \frac{K_2^2}{4 \cdot b_2} \cdot T$$
(38)

або

$$x(T) = x_0 + \sum_{i=1}^2 \frac{K_i^2}{4 \cdot b_i} \cdot T.$$
(39)

Було запропоновано потокову модель комерційного банку, що враховує наявність диференціації депозитних та кредитних продуктів, а саме - двох кредитних та двох депозитних продуктів. Для випадку відсутності запізнення у термінах повернення кредитів та депозитів було отримано оптимальні кредитну та депозитну ставки, максимальний прибуток банку та максимальний капітал на кінець періоду керування. Ця модель може

нулю $t_D = 0$ та строк, на який видаються кредити, рівний нулю $t_K = 0$, при цьому диференціація двох продуктів полягатиме лише в різних розмірах кредитної та депозитної ставок та різних коефіцієнтах функцій попиту на кредити та пропозиції депозитів.

Тоді задача набуде вигляду:

оптимальна кредитна та депозитна ставки, із урахуванням двох кредитних та депозитних продуктів вони мають вигляд:

використовуватись для невеликих банків, що мають лише два продукти та для подальшого дослідження, наприклад оптимального керування кредитною та депозитною ставкою для довільного числа продуктів, для дослідження випадку, коли попит та пропозиція на два чи більше банківські продукти впливає на інший продукт.

Список літератури

1. Постановка задачі оптимізації управління комерційним банком [Текст] / А. Г. Гришин, Д. В. Козак, А. В. Умрик, В. И. Іваненко // Вестник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". - Х.: 2001. - Ч. 2. - С. 154-157.
2. Гришин, О. Г. Стратегічне планування та керування діяльністю банківської установи на основі математичної моделі комерційного банку [Текст] / О. Г. Гришин // Економіка та підприємництво. - К.: КНЕУ, 2004. - Випуск 12. - С. 261-266.
3. Дрозд, А. О. Моделювання кредитного ризику в потоковій моделі банку [Текст] / А. О. Дрозд, В. О. Капустян // Сучасні проблеми економіки і підприємництва : збірник наукових праць. - Київ.: ВПК «Політехніка», 2010. - Випуск 5. - Ч. 2. - С. 103-105.
4. Дрозд, А. О. Ефективне керування рекламними витратами банку [Текст] / А. О. Дрозд, В. О. Капустян // Економіка та держава. - 2010. - № 6. - С. 65-67.
5. Дрозд, А. О. До впливу невизначеності у термінах повернених кредитів на грошовий потік банку [Текст] / А. О. Дрозд,

В. О. Капустян // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці : матеріали II міжнародної науково-методичної конференції. – Чернівці: «ДрукАрт», 2011. – С. 109-110.

6. Дрозд, А. О. До питання керування кредитною діяльністю банку [Текст] / А. О. Дрозд, В. О. Капустян // Проблеми економічної кібернетики : матеріали XVI всеукраїнської науково-методичної конференції. Том 2. – Одеса: ОНПУ, 2011. – С. 105-106.
7. Дрозд, А. О. Керування кредитною ставкою комерційного банку з метою максимізації прибутку [Текст] / А. О. Дрозд // Економіко-соціальні аспекти реформування та розвитку України : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції. – Київ: КЕНЦ, 2011. – С. 80-82.
8. Дрозд, А. О. Порівняння керування кредитною та кредитно-депозитною діяльністю банку з капіталом, достатнім для задоволення максимального попиту на кредити [Текст] / А. О. Дрозд // Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку : збірник тез V міжнародної науково-практичної конференції. – Тернопіль: СМП «Тайп», 2011. – С. 96-98.
9. Дрозд, А. О. Керування основною діяльністю банку із власним капіталом, достатнім для задоволення максимального попиту на кредити [Текст] / А. О. Дрозд // Матеріали II Міжнародної конференції молодих вчених ЕМ-2011. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 244-245.
10. Дрозд, А. О. До аналізу оптимального керування кредитною ставкою комерційного банку за різних функцій попиту на кредити [Текст] / А. О. Дрозд // Збірник тез доповідей XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – С. 111-112.
11. Дрозд, А. О. Парадокс Бертрана в потоковій моделі банку [Текст] / А. О. Дрозд // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Моделювання та прогнозування економічних процесів». – Київ: НТУУ «КПІ», 2011. – С. 7.
12. Дрозд, А. О. Огляд питання невизначеності в термінах погашення кредитів [Текст] / А. О. Дрозд // Матеріали VII Міжнародної конференції «Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління». – Київ: НТУУ «КПІ», 2008. – С. 238.
13. Іваненко, В. І. До управління фінансами в комерційних банках [Текст] / В. І. Іваненко, О. В. Куц, О. Г. Гришин // Моделювання та інформаційні системи в економіці. Випуск 84. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 220-229.
14. Осипенко, Д. В. Динамічна модель комерційного банку [Текст] / Д. В. Осипенко // Фінанси України. – 2005. – №11. – С. 87-92.
15. Про банки і банківську діяльність [Текст] : закон України за станом на 7 груд. 2000 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Відомості Верховної Ради України, 2009. – №15. – 190 с. – (Бібліотека офіційних видань).

РЕЗЮМЕ

Капустян Владимир, Дрозд Андрей

Оптимальные кредитные и депозитные ставки двопродуктового коммерческого банка

В статье предложена модель для описания деятельности банка, который предлагает на финансовом рынке два кредитных и два депозитных продукты. Сформулирована задача поиска оптимального управления кредитными и депозитными ставками для максимизации прибыли банка и найдено ее решение при отсутствии опоздания сроков возврата кредитов и депозитов, а также при условии независимости спроса между продуктами.

RESUME

Kapustyan Volodymyr, Drozd Andriy

Best credit and deposit rates of two product commercial bank

The paper proposes a model for the description of the bank that offers financial market of two credit and two deposit products. The problem of finding the optimal management of credit and deposit rates to maximize profits of the bank is formulated. There has been found out solution of the problem in the absence of delay in repayment terms of loans and deposits.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2012 р.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ БАНКІВ-УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВИХ КОНГЛОМЕРАТІВ

У статті досліджено особливості формування структури капіталу банками, що входять до складу фінансових конгломератів.

Ключові слова: структура капіталу, банки, фінансові конгломерати.

Процеси фінансової конвергенції і утворення нових інституційних форм фінансових об'єднань мають значний вплив на різні сфери міжнародного і національного господарств. Цим пояснюється зростання інтересу науковців до ролі потужних транснаціональних корпорацій, що функціонують на світовому фінансовому ринку, – фінансових конгломератів. Особливості виникнення і розвитку цих інтегрованих фінансових посередників викликали значний інтерес у зарубіжних фахівців Л. Ван ден Берге, Л. Лейвена, Р. Левіна, К. Нойманна, Й. Шібера. Чимало досліджень у зазначеній сфері з'явилося і у вітчизняній науці. Різні аспекти проблеми функціонування фінансових конгломератів висвітлюються в наукових працях А. М. Єрмошенко, В. В. Корнеєва, В. М. Кременя, І. О. Школьник та інших.

Попри актуалізацію проблем функціонування і розвитку фінансових конгломератів, частина питань залишається поза межами належної уваги науковців. Зокрема процес формування структури капіталу фінансових конгломератів, особливо у банківському секторі, висвітлюється недостатньо.

Потреба у дослідженні особливостей формування капіталу банками, що входять до складу фінансових конгломератів, обумовлюється щонайменше двома причинами: по-перше, банки є лідерами фінансової інтеграції і фінансової конвергенції; по-друге, банківський капітал становить невід'ємний компонент ринкової системи господарювання, у якій капітальні ресурси кредитних організацій підпорядковані ендогенним законам його розвитку, саме на банківський капітал припадає значне навантаження із забезпечення сталого економічного зростання. З огляду на це, метою статті є комплексний аналіз формування структури капіталу банків-учасників фінансових конгломератів і виявлення основних закономірностей та специфічних рис цього процесу.

Стрімкий розвиток сегментів фінансового ринку і економічне зростання у докризовий період перетворили вітчизняний фінансовий ринок у один з найпривабливіших у Східній Європі. Приплив іноземного капіталу у страховий і банківський сектори суттєво активізував інтеграційні процеси у сфері фінансів. Слід зазначити, що на вітчизняний ринок прийшли не лише світові фінансові лідери, а й регіональні інтегровані фінансові посередники, переважно із країн ЄС, до яких, відповідно до Директиви 2002/87/ЄС [1], відносяться фінансові групи, якщо:

- група очолюється інститутом, що підпадає під правила фінансового регулювання;
- частка кожного члена групи у джерелах

фінансування не менше 10 %;

- хоча б один із членів групи є банківською установою і хоча б один із членів групи є страховою компанією.

На сьогодні у банківському секторі України присутні такі фінансові конгломерати як RZB-UNIQA (Австрія); BNP Paribas S.A., Credit Agricole, Societe Generale (Франція); ING (Нідерланди); Intesa Sanpaolo S.P.A., UniCredit S.P.A. (Італія); Citigroup (США); SEB (Швеція); FIBA Group (Туреччина) [2, с. 34; 3, с. 24 - 29]. За станом на 01.07.2012 р. частка банків-учасників фінансових конгломератів у активах системи банків становила більше 13%, а власного капіталу – 12%. Тільки на ПАТ «РФБ АВАЛЬ» (RZB-UNIQA), ПАТ «Укрсоцбанк –UniCredit Bank» (UniCredit Group S.P.A.) і ПАТ «Укрсиббанк» (BNP Paribas S.A.) припадає 10,5% активів і 9,42 % власного капіталу (табл. 1).

Можна зробити висновок про те, що найбільшу роль у банківській системі відіграють саме ці три фінансові установи з усіх банків, що входять до фінансових конгломератів. Разом з цим, слід зазначити, що ці показники є важливими з точки зору вітчизняної банківської системи, але мають досить малий вплив на діяльність материнських компаній.

Однією з найбільш серйозних проблем у банківській діяльності останнім часом стало залучення і підтримання достатнього обсягу капіталу. Ключову його роль і необхідність зростання підтвердила світова фінансова криза, – зростання збитків за кредитними портфелями банків призвело до того, що багато з них втратили значну частину власного капіталу, не змогли виконувати вимоги регулятора щодо мінімального розміру та достатності капіталу, фактично виявилися на межі банкрутства. Так перед початком фінансової кризи у 2007 р. лише 33,3% банків мали фактичну капіталізацію близьку до оптимальної, а у 2009р. – 15,94% [5, с. 128; 6, с. 168].

Аналіз структури банківського капіталу станом на 01.01.2012 р. дозволив дійти висновку, що найбільший вплив на фактичну капіталізацію банків справляють перспективи зростання, розмір банку, мінливість прибутку (ризик) і рівень капіталізації у попередній період:

$$\hat{Y}_t = 0,277 \pm_{(0,0785)} - 0,0625X_{1t} \pm_{(0,0072)} - 0,0108Ln(X_{3t}) \pm_{(0,005)} + 2,07E - 05X_{5t} \pm_{(6,25E-06)} + 0,782\Delta Y_{t-1} \pm_{(0,0461)} \quad (1)$$

$$, \quad (R^2 = 0,7634)$$

де Y_t – коефіцієнт концентрації власного капіталу;

X_{1t} – перспективи зростання банку;
 X_{3t} – розмір банку;
 X_{5t} – ризик діяльності банківської установи;

Y_{t-1} – капіталізація банку у попередній період.

Таблиця 1. Активи і власний капітал банків, що контролюються фінансовими конгломератами (за даними НБУ на 01.07.2012 р. [4])

Банк	Фінансовий конгломерат	Активи, тис. грн.	Власний капітал, тис. грн.
«РФБ Аваль»	RZB-UNIQA	47457954	6377993
«Укрсоцбанк»	UniCredit Group	39994087	6430464
«Укрсиббанк»	BNP Paribas S.A.	28648395	2614851
«ІНГ банк Україна»	ING	11270952	1827512
«Сітібанк»	Citigroup	5652630	975961
«Правекс банк»	Intesa Sanpaolo S.P.A.	5641697	1055236
«Кредит Європа банк»	FIBA Group	1358371	506814
«СЕБ банк»	SEB	935729	123655
«Профінбанк»	Societe Generale	452563	183438
По системі банків (176 банків)		1104395259	163775906

Найбільш впливові чинники були встановлені шляхом покрокового відбору. Початкова модель складалася з таких змінних, як: X_{1t} – перспективи зростання; X_{2t} – ефективність використання капіталу; X_{3t} – розмір банку; X_{4t} – частка матеріальних активів у сукупних активах; X_{5t} – ризик; X_{6t} – податковий чинник; X_{7t} – виплата дивідендів; X_{8t} – строк існування банку (вік банку); Y_{t-1} – капіталізація банку у попередній період [6, с. 166].

Характер впливу детермінант формування фактичної структури капіталу вказує на існування певної ієрархії у виборі джерел фінансування активів (Pecking order theory). Заслугує на увагу також те, що податковий чинник, що враховується в більшості теоретичних моделей формування структури капіталу господарюючих суб'єктів, не здійснює суттєвого впливу на структуру капіталу банків в Україні. На нашу думку, це зумовлено інституційними умовами оподаткування банківських установ.

Застосування гіпотези часткових пристосувань до моделі (1) дозволило побудувати модель оптимальної капіталізації банків (див. роботи [5-6]):

$$Y_t^* = 1,2715 - 0,2866 X_{1t} - 0,0497 \ln(X_{3t}) + 9,54E - 05, \quad (2)$$

де Y_t^* – оптимальна капіталізація банку.

Через те, що фактичне й оптимальне значення капіталізації банку, як правило, відрізняються, доцільним є розрахунок такого показника, як коефіцієнт оптимальної капіталізації (Кок):

$$K_{OK} = \left(\frac{Y_t}{Y_t^*} \right)^h, \quad (3)$$

де h – параметр, який набуває значення, рівного 1, у випадку, коли оптимальна капіталізація більша або дорівнює фактичній ($Y_t^* \geq Y_t$), і $h = -1$ у протилежному випадку ($Y_t^* < Y_t$).

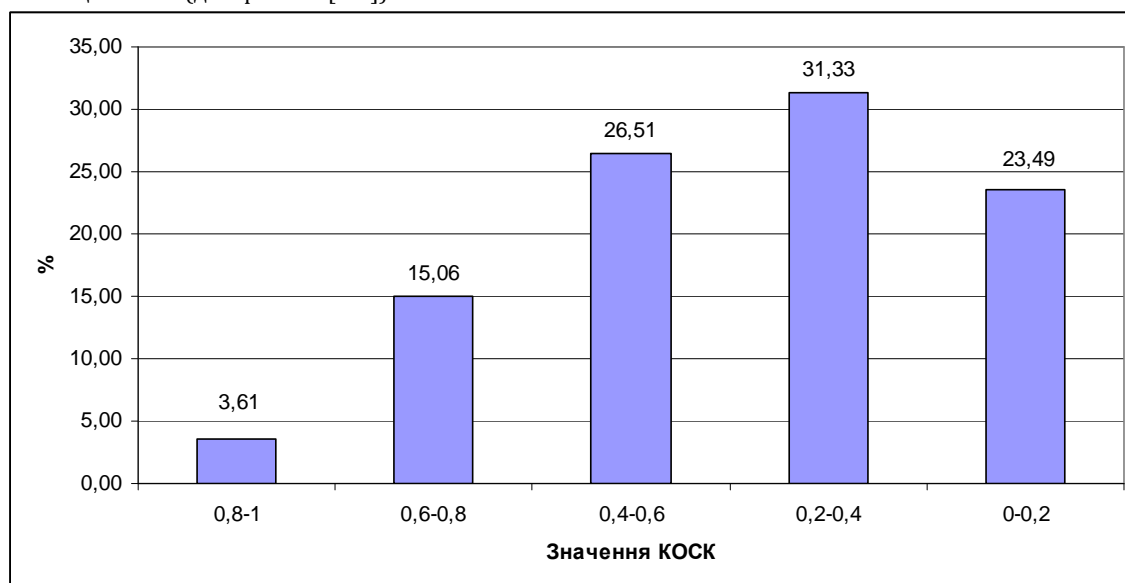


Рис. 1. Гістограма розподілу банків залежно від коефіцієнта оптимальної капіталізації

З рис. 1 видно, що, хоча середнє значення Кок становило 0,6197, тобто у середньому фактична

капіталізація банків на 61,97% відповідає оптимальній, тільки 3,61% банків мають фактичну капіталізацію близьку до оптимальної (Кок знаходиться у інтервалі (0,8;1)).

Примітно, що для більшості банків, які входять до

структури фінансових конгломератів, значення показника оптимальності структури капіталу більше за середнє. 3 банки мають фактичну структуру капіталу близьку до оптимальної – це 50% від всієї кількості таких банків за Кок.

Таблиця 2. Значення коефіцієнта оптимальності структури капіталу для банків-учасників фінансових конгломератів

Банк	Кок	Параметр h
«РФБ Аваль»	0,9731	-1
«Укрсоцбанк»	0,7596	-1
«Укрсиббанк»	0,184	1
«ІНГ банк Україна»	0,9274	-1
«Сітібанк»	0,6314	1
«Правекс банк»	0,8961	1
«Кредит Європа банк»	0,741	-1
«СЕБ банк»	0,628	1
«Профінбанк»	0,5946	-1

Досить високі значення Кок (порівняно із середнім значенням) для банків, що входять до фінансових конгломератів, окрім ПАТ «Укрсиббанк», можна пояснити синергетичним ефектом. Разом з цим, фінансова конвергенція, яка будується на принципі гетерогенності (різномірності за складом і походженням) у функціональних структурах і стратегіях управління, прийнятих у конгломератах, призводить як до потенційного синергетичного ефекту, так і до потенційної сукупності ризиків: ризик дерегулювання; ризик потенційного конфлікту інтересів; крайній ризик; ризик стратегії виходу тощо.

Структура банківського капіталу не тільки обумовлює можливості розширення власної діяльності, а й відбиває інвестиційну поведінку банку (підхід до фінансування активів). Рівень боргового навантаження виступає індикатором агресивності підходу до фінансування активів. З метою дослідження інвестиційної поведінки банків-членів фінансових

конгломератів, нами було здійснено кластерний аналіз структури капіталу банківських установ за чотири останні роки (01.01.2009 – 01.01.2012 рр.). У результаті застосування для кластеризації методу k-середніх і дисперсійного аналізу вдалось виокремити 5 типологічних груп підходів до формування активів залежно від коефіцієнта концентрації власного капіталу – питомої ваги власного капіталу банку у загальному капіталі: агресивна; помірно-агресивна; помірна; помірно-консервативна і консервативна (табл. 3).

Як видно з табл. 3, найчисельнішими виявились банки з агресивним і помірно-агресивними підходами до фінансування активів – 27,5% і 32,5% від загальної кількості досліджуваних банків відповідно. При цьому, із загальної кількості іноземних банків 43,8% характеризується агресивним типом підходу до фінансування активів, а з банків зі 100% іноземного капіталу – 27,8%.

Таблиця 3. Типологізація банків за підходами до фінансування активів *

Типологічна група	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Середня величина адекватності регулятивного капіталу	Частка банків від загальної кількості досліджуваних банків (167), %	Частка банків, що входять до складу фінансових конгломератів, % (9)
Агресивна	0,12 і менше	0,14	27,5	11,1
Помірно-агресивна	0,13ч0,20	0,21	32,3	88,9
Помірна	0,21ч0,31	0,30	17,4	-
Помірно-консервативна	0,32ч0,52	0,57	14,4	-
Консервативна	0,53ч1	0,90	8,4	-

*Побудовано автором за даними [4]

Приблизно однакову чисельність банків мають помірно-консервативні і консервативні групи. З банків-учасників фінансових конгломератів переважна більшість належить до таких, що характеризуються помірно-агресивним підходом до фінансування активів (помірно-агресивною інвестиційною поведінкою) – 88,9% (53% від загальної кількості банків з іноземним капіталом цієї групи – 15 банків). Агресивний підхід до фінансування активів ПАТ «Укрсиббанк», на нашу думку, мав негативний вплив на діяльність банку – протягом останніх років вона була збитковою, а фактичне значення структури капіталу суттєво відзнялося від оптимального, що обумовлено недостатнім обсягом власного капіталу (h=-1).

Якщо в середньому банки агресивної групи за

рахунок власних і прирівняних до власних коштів фінансують близько 14% ризикових активів, то банки консервативної групи – майже 90%.

Банки з іноземним капіталом, у тому числі і банки, що контролюються фінансовими конгломератами, більш агресивні у свої поведінці, ніж у середньому по системі банків. Це пов'язано певним чином із загостренням конкурентної боротьби за ринок, прагненням до підвищення прибутковості діяльності тощо.

Зважаючи на тенденції збільшення частки капіталу міжнародних фінансових конгломератів у банківській системі України, на ризики, які несе із собою цей капітал, пов'язані із його функціонуванням, вважаємо, важливою є роль держави у регулюванні частки такого

виду іноземного капіталу. Політика держави повинна бути адекватною для того, щоб отримувати вигоди і мінімізувати втрати від участі в процесах фінансової інтеграції і конвергенції.

Список літератури

1. Directive 2002/87/EC of the European parliament and of the council of 16 December 2002 // Official Journal of the European Union. – 11.2.2003, L 35.1 – L35.27.
2. Школьник, І. Міжнародні фінансові конгломерати у банківському секторі України [Текст] / І. Школьник // Вісник НБУ. – 2010. – №2. – С. 32 – 35.
3. Кремень, В. М. Особливості діяльності фінансових конгломератів на міжнародному фінансовому ринку [Текст] / Кремень В. М. // Економічний простір. – 2011. – № 56/2. – С. 23 – 32.
4. Дані фінансової звітності банків України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097
5. Гурнак, О. В. Визначення оптимальної капіталізації комерційного банку [Текст] / Гурнак О. В., Катранжи Л. Л. // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – №1(11). – С. 125-129.
6. Катранжи, Л. Л. Детермінанти формування структури банківського капіталу [Текст] / Л. Л. Катранжи // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 159 – 170.

РЕЗЮМЕ

Катранжи Леонід

Анализ формирования структуры капитала банков-участников финансовых конгломератов

В статье исследованы особенности формирования структуры капитала банками, входящими в состав финансовых конгломератов.

RESUME

Katranzhy Leonid

Analysis of the capital structure generation among the banks-participants of financial conglomerates

The article examines peculiarities of the capital structure generation of the banks, being the part of the financial conglomerates.

Стаття надійшла до редакції 13.10.2012 р.

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

Здійснено аналіз найпоширеніших сучасних підходів до аналітичного оцінювання конкурентоспроможності банку та запропоновано концептуальні підходи до розробки її економіко-математичної моделі.

Ключові слова: структурні моделі конкурентоспроможності банку, неструктурні моделі конкурентоспроможності банку.

На вітчизняному банківському ринку спостерігається підвищення вимог до показників ефективності та стабільності функціонування його суб'єктів. У зв'язку з цим набуває актуальності своєчасна та адекватна оцінка власної конкурентної позиції банків та оцінка загального стану конкуренції на банківському ринку загалом. Сьогодні для успішного функціонування на фінансовому ринку, здійснення зовнішньоекономічної діяльності і виходу на зарубіжні ринки оцінка конкурентоспроможності є об'єктивною необхідністю. На заваді цьому – загальний стан економіко-політичного середовища, неякісний менеджмент, нездатність пристосуватися до кризових та посткризових умов, та, головне, відсутність комплексних підходів до управління банком як складною, здатною до самоорганізації системою. Управлінські рішення щодо конкурентоспроможності банку формуються на основі односторонніх поглядів та підходів. А тому виникає нагальна потреба у комплексному, повномасштабному аналізі та оцінюванні зазначеної проблеми, розробці управлінського рішення конкурентоспроможності банку на основі економіко-математичних моделей.

Останні роки ознаменувалися появою великої кількості робіт, присвячених теоретичним і методичним аспектам економіко-математичного моделювання в банківській сфері [1-4], дослідженню моделей банківської конкуренції. Проте варто зазначити, що в Україні поза увагою науковців залишилось управління конкурентоспроможністю банків, не сформовано єдиного методу її оцінки. Крім того, роботи зарубіжних учених не завжди можливо адаптувати до сучасного стану банківської системи нашої країни, оскільки переважна більшість фінансово-економічних показників і алгоритмів їх розрахунку не співвідносяться з вітчизняною методологією аналізу діяльності банків і наявною системою обліку.

Метою статті є поглиблений, повномасштабний аналіз теоретичних досліджень науково-методичних підходів у напрямку моделювання конкурентоспроможності банку та можливостей їх практичного застосування.

Умовно теоретичні та практичні підходи до моделювання конкурентоспроможності банку можна поділити на три групи: підходи економістів-практиків, підходи аналітиків-математиків, підходи економістів-кібернетиків.

Моделювання економістів-практиків характеризуються використанням методів на основі

бальної (рейтингової) оцінки окремих коефіцієнтів, котрі характеризують поняття «конкурентоспроможність банку» (ефективність діяльності, здатність вести конкурентну боротьбу, потенціал банку, конкурентні переваги, конкурентоспроможність банківської послуги чи продукту). Наголос робиться на порівнянні витрат та прибутку, вартості та ефективності. Узагальнюючий показник конкурентоспроможності може бути абсолютним (передбачається статистичною банківською звітністю) або відносним (відношення результативного показника до показника, що свідчить про загальні витрати, які забезпечили результат).

Аналітики-математики моделюють конкурентоспроможність банку у перерізі системи окремих економічних показників, котра дозволяє поглиблено вивчити елементарні ознаки банківської конкурентоспроможності. За допомогою певного математичного методу здійснюється взаємозв'язок «аналіз-синтез»: перехід від елементарних ознак до узагальнення (синтезу) – характеристика загального показника конкурентоспроможності (виражається одним числом). При цьому згортка показників відбувається динамічно: значення показників вимірюються протягом часу, їх згортка здійснюється в послідовні періоди часу, відображаючи історію змін показників.

Економіко-кібернетичний підхід припускає таку послідовність моделювання конкурентоспроможності: побудова цільового компонента системи; системний аналіз процесу, виділення функціонально необхідних підсистем і зв'язків між ними; побудова економіко-кібернетичних моделей досліджуваних процесів з обов'язковим використанням загального зворотного зв'язку з виходу на вхід моделі і місцевих зворотних зв'язків усередині моделі; оцінку ефективності управління з використанням кібернетичної функції ефективності.

Розглянемо методи та моделі на основі зазначених підходів, котрі сьогодні при дослідженні конкурентоспроможності банку набули широкого застосування.

Епіфанов А. О. та Ярошенко А. С. [5] пропонують усі моделі аналізу конкуренції в банківському секторі поділити на два основні типи: структурні та неструктурні. Погодимось з таким поділом і розглянемо найбільш вживані теоретичні моделі, проаналізуємо їх практичну значущість.

Сутність структурних моделей полягає в тому, що

рівень конкурентоспроможності банку визначається взаємозв'язком між структурою банківського ринку (кількістю банків, ступенем концентрації), ринковою владою і прибутковістю банків. При цьому використовуються дві гіпотези: 1) гіпотеза «структура-поведінка-результат» (Structure-Conduct-Performance, SCP) [6]; 2) гіпотеза «ефективної структури» (Efficient Structure, ES).

При використанні гіпотези SCP вводиться функція залежності прибутку банку від рівня концентрації. Для цього розраховують індекс Херфіндала-Хіршмана (коефіцієнт концентрації H) (1) та прибутковість банку (2) [5]:

$$CR_i = \sum_{i=1}^N s_i^2, \quad (1)$$

де s_i – ринкова доля банку i , N – кількість усіх

банків. Що більше значення CR_i , то більш концентрований ринок та нижчий рівень конкуренції.

Функція прибутку матиме вигляд:

$$\Pi_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 CR_{it} + \sum_k \gamma_k X_{k,ijt} + \varepsilon_{ijt}, \quad \alpha > 0, \quad (2)$$

де Π_{ijt} – результат j -діяльності банку i у період t ; α

– норма резервних витрат; CR_{it} – показник концентрації на ринку j у період t , на якому присутній

банк i ; $X_{k,ijt}$ – k -вимірний вектор змінних, який здійснює вплив на прибуток банку.

При застосуванні гіпотези SCP, робиться висновок: що більша кількість банків впливає на ціноутворення, то менший контроль за ринком має конкретний суб'єкт господарювання, відповідно, нижчий рівень конкурентоспроможності конкретного банку.

На наш погляд, суттєвим недоліком гіпотези SCP є те, що спочатку визначається конкурентна структура ринку, залежно від якої визначаються фінансові результати діяльності банку. У якості висновку отримуємо інформацію щодо поведінки банків: конкурентна вона чи неконкурентна. Проте не можна нічого сказати про рівень конкурентоспроможності банку.

Гіпотеза ефективної структури (ES) тестується на основі рівняння регресії (3):

$$\Pi_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 CR_{it} + \alpha_2 MS_{ijt} + \sum_k \lambda_k X_{k,ijt} + \varepsilon_{ijt}, \quad \alpha > 0, \quad (3)$$

MS_{ijt}

де MS_{ijt} – ринкова частка банку.

Висновок застосування гіпотези ефективної структури полягає в тому, що більша ефективність банківської діяльності, яка визначається прибутковістю і прибутком, визначає вищу рентабельність банків і менший рівень витрат, тобто більша частка його ринку, і, як наслідок, вищий рівень конкурентоспроможності. Ефективність та отримання більшої частки ринку може досягатися двома шляхами: 1) через удосконалення

менеджменту й технологій; 2) через економію на масштабі.

Підсумувавши теоретичні засади вищезазначених підходів, назвемо наступні недоліки структурних моделей:

- використання явних структурних характеристик та ігнорування імпліцитних (прихованих) чинників;
- суперечливість отриманих висновків, оскільки останні стверджують про можливість відсутності ринкової влади при високій концентрації;
- усунення з аналізу ринкової поведінки банків і впливу конкретних банків на конкурентну структуру банківського сектора;
- ігнорування потенційних факторів впливу на конкурентний стан.

Аналітики, експерти та дослідники конкурентоспроможності банку на фінансовому ринку, такі, як Конюховський В. П. [2], Козьменко С. М. [6], Фатхутдинов Р. А. [7], Шпиг Ф. І. [8], віддають перевагу неструктурним моделям, в основі яких лежать емпіричні методи оцінки аналізованого питання та заходи виробничо-організаційного підходу: аналіз конкурентоспроможності банку на основі різних стратегій ціноутворення учасників ринку. Більшість неструктурних моделей ґрунтуються на оцінці монополістичної влади, спираються на статичну теорію рівноважного ринку, де банки дотримуються ціноутворення по витратах.

Неструктурні моделі діляться на два типи (рис. 1).

Поєднує описані підходи те, що спочатку визначається форма банківської конкуренції, а потім на її основі – рівень конкурентоспроможності комерційної установи. Розглянемо більш детально зазначені моделі.

Моделі Бреснахана та Панзара-Росса спочатку використовувалися для аналізу реального економічного сектора, пізніше їх стали застосовувати і для оцінки рівня конкуренції в банківському секторі, конкурентоспроможності фінансової установи. В основі цих моделей лежить порівняння поведінки банків з основними формами ринкових конкурентних структур (досконалою конкуренцією, олігополією та монополією), з використанням розроблених критеріїв оцінки. У результаті дослідження та аналізу робиться висновок про рівень конкуренції на банківському ринку та конкурентну позицію банку.

Т. Бреснахан [9] та Л. Лау [10] визначили, що максимальний рівень прибутку за умови рівноваги досягається, коли граничний дохід дорівнює граничним витратам. Покажемо це.

Функція прибутку (4) має вигляд:

$$\Pi_i = q_k p - C_i(q_k, w_j) \xrightarrow{q_k} \max; \quad (4)$$

де $C_i = C_i(q_k, w_j)$ – функція витрат i -го банку ($i = 1, \dots, N$) на реалізацію продукції q виду k ; p – попит на банківські продукти (ціна банківського продукту/послуги):

$$p = d(Q, v). \quad (5)$$

Q – загальний обсяг випуску банківської продукції; v – чинники, які зрушують криву попиту.

З урахуванням формул (4, 5) отримуємо (6):

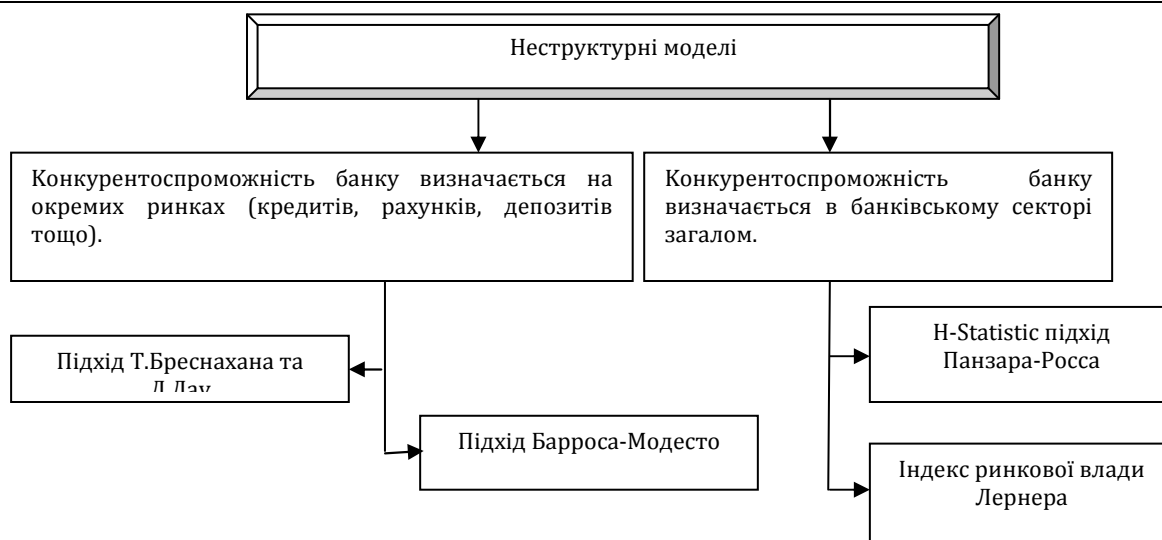


Рис. 1. Сутність неструктурних моделей визначення конкурентної позиції банку

$$p = -q_k \frac{\partial d(Q, v)}{\partial Q} \frac{\partial Q}{\partial q_k} + \frac{\partial C(q_k, w)}{\partial q_k}, \quad (6)$$

$$\frac{\partial C(q_k, w)}{\partial q_k} = MC_i$$

де MC_i – граничні витрати.

$$\beta_i = \frac{\partial Q}{\partial q_k}$$

Введемо змінну β_i котра є очікуваною

банком i зміною загального обсягу послуг у банківському секторі в результаті зміни обсягу послуг конкретного банку. Тоді формула (6) матиме вигляд:

$$p = MC_i - zq_k \beta_i, \quad z = \frac{\partial d(Q, v)}{\partial Q}. \quad (7)$$

Значення коефіцієнту β_i наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Форма банківської конкуренції на основі β_i -показника

Форма банківської конкуренції	Значення β_i -показника
Монополія	$\beta_{i=1}$
Олігополія	$\beta_i = 1/N$
Досконала конкуренція	$\beta_{i=0}$

Як бачимо, результатом використання цього підходу є визначення форми відносин у банківській системі на основі точних статистичних показників, агрегованих параметрів діяльності банку та результатів застосування виробничо-організаційного підходу до моделювання діяльності банків, адже виробничо-організаційний підхід є теоретичним підґрунтям для емпіричного аналізу конкуренції. Визначивши форму конкуренції в банківському секторі, аналітичний відділ банку планує вибір найефективнішої стратегії щодо забезпечення власних конкурентних переваг.

Модель Т. Бреснахана та Л. Лау дозволяє визначити ступінь змінення рівня конкурентоспроможності з часом унаслідок певних інституціональних змін, а саме: чи збільшується конкурентоспроможність комерційного банку при послабленні регулятивних норм з боку Національного банку; чи збільшується конкурентоспроможність як результат приватизації банку.

Суттєвим недоліком цього підходу, на наш погляд, є

те, що: 1) ключові припущення можна розглядати тільки в короткостроковому періоді; 2) відсутність алгоритму для визначення конкурентоспроможності банку, але маємо чітку модель визначення форми конкурентних відносин між банками.

На практиці модель Бреснахана та Лау дозволяє оцінити різні ринки банківського сектора окремо: сукупність активів або пасивів, ринок кредитів, ринок депозитів; надати більш точну оцінку конкурентної поведінки банків у результаті використання агрегованих показників навіть без наявності статистичних даних, які є обов'язковими при аналізі за допомогою інших неструктурних моделей.

Модель Барроса-Модесто дозволяє проаналізувати: окремо всі напрямки банківської діяльності, максимізувати прибуток;

взаємозв'язок між відсотковими ставками банків-конкурентів.

При наявності позитивного зв'язку клієнти ставляться до всіх пропозицій банківських послуг як до

субститутів. Відсутність залежності між відсотковими ставками банків свідчить про монопольний стан. Негативний взаємозв'язок пояснюється так: при зміні відсоткових ставок одних банків попит на продукти конкурентів змінюється тією ж мірою, причому відбувається це незалежно від політики останніх.

Отже, сутність цієї моделі полягає в тому [5], що клієнт може споживати банківські продукти не однієї кредитної установи, а одразу декількох. При цьому корисність ідентичних послуг коливається залежно від банків, які їх надають. Математично аналіз здійснюється на основі побудови функції корисності, яка враховує

параметри α_i та $\mu_i, i = 1, \dots, n$ – специфічні характеристики того чи іншого банку, які формують рівень його привабливості для клієнта, нецінові вигоди для споживача. Зазначені параметри залежать від витрат на маркетингові заходи.

На основі розрахунків і порівняння робиться висновок про заміність послуг конкретного банку для їх споживачів, що й дає змогу оцінити рівень конкурентоспроможності кредитної установи.

Перевагами моделі Барроса-Модесто є: врахування як цінових, так і нецінових параметрів діяльності банків; можливість аналізу конкурентоспроможності банку як за окремими напрямками діяльності, так і загалом.

Суттєвими недоліками, на наш погляд, є обмеженість його застосування формами банківської конкуренції: можна застосовувати лише при досконалої монополії. Крім того, проміжні результати трактуються з низьким рівнем точності.

Модель Панзара-Росса розглядає банки як фірми, які

Таблиця 2. Форма банківської конкуренції на основі Н-показника

Форма банківської конкуренції	Значення Н-показника
Досконала конкуренція	$N=1$
Монополістична конкуренція	$0 < N < 1$
Монополія/Олігополія	$N \leq 0$

Основною перевагою методу є зручність у застосуванні: оцінюється тільки один показник (функція виручки), використовуються дані конкретних банків з урахуванням їх особливостей (а не ринку загалом), і, як наслідок, визначаються відмінності різних типів банків. Також до переваг моделі, на наш погляд, слід зарахувати її активне застосування в емпіричних дослідженнях, а саме:

- для аналізу досліджень існує широкий спектр інформаційних даних щодо вартості на різні банківські послуги;
- з прикладної точки зору не потрібні структурні рівняння, котрі характеризують виробничу функцію банку;
- рівняння (8) може бути доповнене змінними, котрі визначають конкурентну позицію груп банків (великих і дрібних, з частковою участю іноземного капіталу і зі стовідсотковою участю іноземного капіталу тощо).

Однак маємо і низку недоліків:

- неможливість оцінки конкуренції на рівні всіх банків на ринку;
- банківський ринок повинен знаходитися в стані довгострокової рівноваги;
- практична неможливість аналізу окремих напрямків банківського ринку через складність розмежування за сегментами даних про ціни на фактори виробництва.

«виробляють» кредити та інші доходні активи і споживають депозити та інші ресурси, адже в певному значенні виробничо-організаційний підхід наближує математичні моделі банків до традиційних моделей виробничих підприємств і організацій.

При застосуванні цієї моделі (формула 8) для визначення форми конкуренції в банківській системі робляться наступні припущення:

- банки спрямовані до максимізації прибутку;
- банки виступають у якості посередника та надають тільки одну послугу, застосовуючи активи, фінансові ресурси;
- банки діють у стані довгострокової рівноваги; можуть взаємодіяти при прийнятті виробничих і цінових рішень.

$$H = \sum_j \frac{\partial R}{\partial w_j} \frac{w_j}{R}, \quad (8)$$

де H – показник монополізації ринку: сума показників еластичності функції доходу з поправкою на зміну цін на ресурси; показує, як змінюється банківський зиск, при зміні цін на ресурси на 1%; w – ціна i -го фактору виробництва, R – дохід банку.

Моїсєєв С. Р. [11] пропонує залежно від форми конкуренції, що визначається H -показником Панзара-Росса [12], (табл.2) вибирати певну стратегію ціноутворення, користуючись правилом: що вища еластичність доходів по витратах, то більш конкурентоспроможним вважається банківський ринок.

І, нарешті, розглянемо, як індекс влади Лернера впливає на значення конкурентоспроможності банку за умов недосконалої конкуренції. За основу візьмемо модель Monti-Klein (1971) [2], яка описує поведінку банків-монополістів і може бути легко модифікована в модель олігополії [13] (модель олігополії Курно).

Введемо наступні припущення: банки діють в умовах довгострокової рівноваги; банки спрямовані до максимізації прибутку; процентна ставка по міжбанківських кредитах r є зовнішнім параметром (визначається, наприклад, національним банком); технологія роботи банку встановлюється функцією витрат $C(D, L)$ – витрати (C), що виникають при управлінні депозитами обсягом D і кредитами обсягом L . Крім того, якщо розглядати модель досконалої конкуренції, коли в банківському секторі існує N банків, то кожен окремо взятий банк j може бути представлений своєю «особистою» витратною

$$C_j(D, L), \quad \text{де } j \in (1, N).$$

Введемо обернену функцію $F: C \rightarrow (D, L)$. Прибуток, який отримує деякий банк-монополіст, обчислюється за формулою [14]:

$$\pi = \pi(D, L) = (r_L(L) - r) \cdot L + (r(1 - \alpha) - r_D(D)) \cdot D - C(D, L), \quad (9)$$

де $r_L L$ – прибуток, отриманий з кредитів; $r_D D$ – виплати, які банк проводить по депозитах; α – норма резервних вимог.

Коефіцієнт α – один з найважливіших інструментів грошово-кредитної політики, що проводиться Національним банком України. Наприклад, при зміні значення α може регулюватися кількість грошей в економіці країни.

Необхідна умова оптимальності (максимізації) функції прибутку (9) матиме вигляд:

$$\begin{cases} r_L - r = -r'_L(L)L + \frac{\partial C(D, L)}{\partial L}, \\ r + (1 - \alpha) - r_D = r'_D(D)D + \frac{\partial C(D, L)}{\partial D}. \end{cases} \quad (10)$$

З системи (10) випливає перелік властивостей, які характеризують оптимальну поведінку банку в умовах недосконалої конкуренції: граничний дохід банку-монополіста від надання кредитів відповідає граничному доходу всієї галузі і не дорівнює ціні ринкового попиту, а є меншим за неї (при тому, що в умовах досконалої конкуренції дохід банку дорівнює ціні попиту); граничний дохід банку-монополіста від залучених депозитів відповідає граничному доходу всієї галузі і не дорівнює ціні пропозиції, є меншим за неї (тоді, як в умовах досконалої конкуренції граничний дохід банку дорівнює ціні пропозиції).

Ефект перехресного впливу r_D на обсяг депозитів

D і r_L на обсяг кредитів L залежать від знаку другої похідної функції витрат.

$$\frac{\partial^2 C}{\partial D \partial D} > 0,$$

Якщо r_D збільшенні r_D відбувається зменшення обсягів кредитів. При

збільшенні r_L спостерігається зменшення попиту на депозити.

$$\frac{\partial^2 C}{\partial D \partial D} < 0,$$

Якщо r_D збільшенні r_D

збільшується пропозиція кредитів, а при збільшенні r_L збільшується попит на депозити.

$$\frac{\partial^2 C}{\partial D \partial D} = 0,$$

Якщо r_D то відсутній ефект перехресного

впливу: при збільшенні r_D збільшується пропозиція кредитів, а при збільшенні r_L збільшується попит на депозити.

Слід зазначити, що на розмір кредитів та депозитів за певною процентною ставкою впливає такий показник, як еластичність попиту на кредити ε_L :

$$\varepsilon_L = \frac{r_L L'(r_L)}{L(r_L)} \geq 0 \quad (11)$$

Еластичність пропозицій депозитів по процентній ставці набуде вигляду:

$$\varepsilon_D = \frac{r_D D'(r_D)}{D(r_D)} \geq 0. \quad (12)$$

З урахуванням формул (11, 12) розв'язок системи рівнянь (10) (r_L, r_D) визначається рівностями

$$\frac{r_L - (r - C'_L)}{r_L} = \frac{1}{\varepsilon_L(r_L)} \quad (13)$$

та

$$\frac{r(1 - \alpha) - C'_D - r_D}{r_D} = \frac{1}{\varepsilon_D(r_D)}. \quad (14)$$

Ліві частини рівнянь (13, 14) – традиційні показники ступеня монопольної влади над ціною – індекси Лернера: відношення різниці між ціною банківського продукту (послуги) і граничними витратами до ціни продукту (послуги). Припускається, що зі зростанням монополізму збільшується розрив між ціною товару та граничними витратами, необхідними для його виготовлення [15]. Що ближче індекс Лернера до одиниці, то більш високий рівень монополізації у банку та більший рівень його конкурентоспроможності.

Проаналізувавши отримані формули (13, 14), зазначимо: що більший вплив банків на величини ставок по депозитам та кредитам, то більший індекс Лернера і менша еластичність їм відповідає. Крім того, з формул (12, 13) безпосередньо випливає, що якщо функція витрат управління банком C є адитивною відносно своїх параметрів L і D , то значення

оптимальних ставок по депозитам r_D і кредитах r_L є незалежними одне від одного, тобто кредитний і депозитний ринки мають незалежні характеристики для стану їх рівноваги, а, отже, і для вибору стратегії підвищення конкурентних переваг.

Запропонована модель може бути узагальнена за рахунок додавання до неї умови, що відображає можливість емісії або вилучення грошових коштів з боку Національного банку України. У цьому випадку ставка g стає зовнішньою змінною, яка вибирається регулюючим органом (Національним банком України). Також можлива модифікація моделі, при якій g трактується як параметр, що формується на міжнародному ринку капіталу.

Недоліками цього підходу є: обов'язкове виконання всіх вказаних вище припущень; ми не можемо порівняти коефіцієнти конкурентоспроможності банків, а можемо лише визначити напрямки їх поведінки для підвищення конкурентних переваг.

Головною перевагою описаного підходу, на наш погляд, є простота у застосуванні (стан банку описується за допомогою всього лише двох параметрів), наявність і доступність оброблюваної інформації щодо знаходження оптимальної поведінки банку. Крім того, модель може бути легко модифікована для застосування при різних формах банківської конкуренції.

Систематизуючи розглянуті моделі оцінки рівня конкурентоспроможності банку та на основі всебічного теоретичного аналізу робіт [1- 3; 5-8; 16-18], можна навести наступну класифікацію методів його, що дають теоретичне підґрунтя побудови моделі узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку з точки зору економістів [1; 19], аналітиків [16-17], статистиків [8], кібернетиків [5- 7] та математиків [2-3] (рис. 2).

Методом аналізу конкурентоспроможності комерційного банку є комплексне, органічно пов'язане дослідження діяльності комерційного банку, що базується на системі внутрішньої звітності, системі збору зовнішньої інформації, системі аналізу інформації, системі маркетингових досліджень, з використанням статистичних, економіко-математичних, облікових та інших способів обробки інформації [16].



Рис. 2. Підходи при побудові моделі показника конкурентоспроможності банку

Методи оцінки за ринковою часткою дозволяють за характером розподілу часток ринку виділити перелік стандартних станів банків: лідери; із слабкою, середньою чи сильною конкурентною позицією; аутсайдери. Величина зміни ринкової частки дозволяє визначити певні групи господарюючих суб'єктів; за розміром ринкової частки визначаються особливості розвитку конкурентної ситуації на банківському ринку, ступінь домінування банку. Таким чином, критерієм конкурентоспроможності банку є завоювання найбільш конкурентного статусу в процесі суперництва. Однак, керуючись лише часткою ринку, досить важко розробити стратегію підвищення

конкурентоспроможності, заходи реагування на внутрішні та зовнішні зміни. Крім того, цей показник не відображає всіх вимог до оцінки конкурентоспроможності різних груп користувачів.

Кількісний підхід до оцінки конкурентоспроможності дозволяє прогнозувати реальні шанси в конкурентній боротьбі в конкретній сфері банківської діяльності і ухвалювати на цій основі найдоцільніші як з економічної, так і стратегічної точки зору рішення [17].

Косова Т. Д. [16] виокремлює наступні аналітичні методи конкурентоспроможності банку (рис. 3).



Рис. 3. Аналітичні методи конкурентоспроможності банку

Дамо характеристику методу коефіцієнтів та балансового, оскільки сутність інших методів розкривається у визначенні.

За допомогою методу коефіцієнтів оцінюються показники ліквідності, платоспроможності, рентабельності банку. Тобто передбачається використання не абсолютних, а відносних показників, на основі значень яких робиться висновок про конкурентоспроможність банку.

Балансовий метод порівнює активні і пасивні частини балансу банку, зіставляє протилежні частини, які характеризують одне й те ж явище (доходи та видатки, надходження ресурсів і їх використання тощо).

Шпиг Ф. І. [8] пропонує наступні джерела порівняльних конкурентних переваг банків:

- фінансові ресурси: власний капітал, депозити, міжбанківські кредити;
- активи: кредити, інвестиції, філіальна мережа, інформаційні системи;
- людські ресурси: персонал, підвищення кваліфікації, професійний тренінг;
- нематеріальні активи: імідж, організаційна культура, досвід і кваліфікація менеджерів, якість послуг.

Відповідно до теорії ефективної конкуренції, більш конкурентоспроможними є ті банківські установи, де

найкраще організована реалізація банківських послуг або продуктів, ведеться ефективне управління фінансами.

Оптимізаційні методи розглядають діяльність усіх підрозділів банку як єдине ціле, що є підґрунтям ефективної організації стратегічного і оперативного планування банківської діяльності, і, як наслідок, визначає високий рівень конкурентоспроможності. Суттєвим недоліком оптимізаційних методів є надмірне спрощення реальної банківської діяльності, у зв'язку з чим отримані результати не завжди є достовірними.

Матричний метод (розробники – Бостонська консалтингова група), на нашу думку, є одним із способів реалізації теоретичних засад ефективної конкуренції: визначення банку, який найкраще реалізовує свої послуги. Адже матричний метод у своїй основі має аналіз конкурентоспроможності банківської продукції (послуги) з урахуванням її життєвого циклу. Сутність оцінки полягає в аналізі матриці, побудованої за принципом системи координат: по горизонталі – темпи зростання/скорочення реалізації банківської продукції у лінійному масштабі; по вертикалі – відносна частка послуги або продукції на ринку. Найбільш конкурентоспроможними вважаються банки, які посідають значну ринкову частку.

Серед переваг методу (за наявності достовірної інформації про обсяги реалізації банківської продукції) слід назвати високу репрезентативність оцінки. Недоліками методу є унеможливлення проведення аналізу стосовно покращення методів управління конкурентоспроможністю банку. Крім того, базисом цього методу є теза про те, що конкурентоспроможність банку тим вища, чим вища конкурентоспроможність його послуг. На нашу думку, такий погляд є досить суперечливим: адже конкурентоспроможність банківської послуги (продукції) визначається двома головними показниками – якістю та вартістю, їх оптимальним співвідношенням.

Жоден з описаних методів не є універсальним для визначення рівня конкурентоспроможності банку, однак зауважимо, кожен з них досить широко вживається при вирішенні перелічених питань. Спроби виокремити загальні принципи створення математичних моделей, призводять або до декларування агрегованих рекомендацій досить загального характеру, які складно використовувати на практиці, або, навпаки, до появи результатів, які можливо застосувати тільки до досить вузького кола специфічних завдань. Так для аналізу зовнішніх факторів, що визначають конкурентоспроможність банківської системи, використовують модель М. Портера, результатом застосування якої є визначення та прогнозування загальних для всіх банків факторів, на які доцільно впливати для покращення конкурентних позицій у галузі. Для аналізу наявних у банку ресурсів доцільно використовувати метод VRIO, результати якого дозволяють визначити, чи є окремі ресурси банку

його слабкістю або перевагою в умовах наявних зовнішніх загроз і можливостей [20].

Маємо констатувати, суттєвими недоліками більшості розглянутих моделей є надмірне спрощення, схематизація реальної банківської діяльності, неоднозначність підходів і методів оцінки конкурентоспроможності банку, абстрагування від багатьох важливих факторів. Тому отримані за допомогою наявних моделей значення узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку рекомендації щодо підвищення ефективності управління часом не мають практичної цінності.

Складність моделювання фінансової діяльності банку, на нашу думку, на основі якої можна зробити висновок про його конкурентоспроможність, пов'язана, в першу чергу, з тим, що банк є соціально-економічною системою, в якій водночас проходять взаємопов'язані і детерміновані, і випадкові процеси. Тому, перш ніж будувати економіко-математичну модель конкурентоспроможності комерційної установи, необхідно побудувати концептуально-структурну модель, котра враховуватиме всі теоретичні аспекти поняття «конкурентоспроможність банку». На основі концептуальної моделі – інформаційної моделі конкурентоспроможності банку -, після аналізу низки чинників банківської діяльності можна буде зробити висновок про рівень його конкурентоспроможності.

Питання розробки науково-методичного підходу до оцінки рівня конкурентоспроможності банку, що дозволить не лише надати кількісну оцінку наявного рівня конкурентного стану, але і визначити економічно обґрунтовану основу прийняття ефективних управлінських рішень із стратегічних питань, при плануванні інноваційної, технічної і продуктової політики залишається відкритим.

Економіко-математична модель показника конкурентоспроможності банку має бути комплексною і повномасштабною, віддзеркалювати найістотніші підсумки діяльності і потенційні можливості всіх служб і підрозділів банку, а також його здатність реагувати на зміни чинників зовнішнього середовища, оскільки поняття «конкурентоспроможність» є складною характеристикою.

На наш погляд, комплексна економіко-математична модель конкурентоспроможності банку має аналізувати конкурентоспроможність, використовуючи описові моделі та порівнювати оцінки конкурентоспроможності банків з використанням інтегральних показників; надавати можливість удосконалення описової моделі з використанням неметричних величин, димму-змінних, характеризувати конкурентоспроможність банку в умовах невизначеності, використовуючи нечіткі методи, а також слугувати науковим підґрунтям стосовно прийняття ефективного управлінського рішення щодо конкурентоспроможності банку в довгостроковому періоді.

Список літератури

1. Воложинская, М. О. Банковская система Украины: пути выхода из кризиса. [Электронный ресурс] / Воложинская М. О. - Режим доступа: <http://www.bankclub.ru/presentations2009.htm>.
2. Конюховский, П. В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности [Текст] : учебное пособие / Конюховский П. В. - СПб.: Питер, 2001. – 224 с. – ISBN 5-318-00289-7.
3. Логунова, В. А. Исследование методов экономико-математического моделирования в прогнозировании деятельности кредитной организации [Электронный ресурс] / Логунова В. А. - Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2010/9/25>.
4. Canhoto, A. Portuguese banking: A structural model of competition in the deposits market [Text] / A, Cangoto // Review of Financial Economics. – № 13. – 2004. – P. 41-63.
5. Єпіфанов, А. О. Науково-методичні підходи до оцінки рівня конкуренції в банківській системі [Текст] / А. О. Єпіфанов,

- А. С. Ярошенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наукових праць; випуск 31 / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2011. – С. 17.
6. Козьменко, С. М. Стратегічний менеджмент банку [Текст] : навчальний посібник / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 734 с. – ISBN 966-680-086-1.
 7. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст] / Фатхутдинов Р. А. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 312 с.
 8. Шпиг, Ф. І. Конкурентоспроможність банку: фактори та критерії оцінки [Електронний ресурс] / Шпиг Ф. І. – Режим доступу: <http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/837/1/16.4.pdf>
 9. Bresnahan T. F. The Oligopoly Solution Concept is Identified [Текст] / T. F. Bresnahan // *Economic Letters*. – 1982. – № 10. – P. 87-92.
 10. Lau, L. On Identified the Degree of Competition from Industry Price and Output Data / L. Lau // *Economics Letters*. – 1982. – № 10. – P. 93-99.
 11. Моисеев, С. Р. Реалии монополистической конкуренции в российском банковском секторе [Электронный ресурс] / С. Р. Моисеев. – Режим доступа: http://mfra.ru/general/upload/content_list/cei/publ_28.pdf
 12. Panzar, J. Testing for 'Monopoly' Equilibrium [Text] / J. Panzar, J. Rosse // *Journal of Industrial Economics*. – 1987. – № 35. – P. 43-46.
 13. Скокова, М. В. Анализ конкурентной структуры банковской отрасли [Электронный ресурс] / Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара. – Режим доступа: <http://www.iep.ru/ru/analiz-konkurentnoi-struktury-bankovskoi-otrasli.html>
 14. Freixas, X. *Microeconomics of Banking* [Текст] / X. Freixas, J.C. Rochet. – Cambridge: MIT Press, 1998. – 312 p. – ISBN 978-0-262-06270-1.
 15. Lerner, A. P. *The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power* [Текст] / A. P. Lerner // *The Review of Economic Studies*. – 1934. – № 3. – P. 157–175.
 16. Косова, Т. Д. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навчальний посібник / Т. Д. Косова. – К.: "Центр учбової літератури", 2008. – С. 21. – ISBN 978-966-364-687-9.
 17. Гончаров, В. Аналіз сучасних підходів до оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства [Електронний ресурс] / Всеукраїнська експертна мережа. – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11254
 18. Измайлова, К. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / К. В. Измайлова. – К.: МАУП, 2000. – 152 с. – ISBN 966-608-067-2.
 19. Гальперин, В. М. Микроэкономика [Текст] : в 2 т / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Морзунов. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2: Микроэкономика. – 1999. – С. 168—169, 171.
 20. Мірошніченко, О. В. Механізм управління конкурентоспроможністю банку [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Мірошніченко Олеся Володимирівна. – Суми, 2011. – С. 8.

РЕЗЮМЕ

Койбичук Виталия

Обоснование выбора методов и моделей конкурентоспособности банка

Выложен анализ наиболее распространенных современных подходов к аналитическому оцениванию конкурентоспособности банка. Предложены концептуальные подходы к разработке экономико-математической модели конкурентоспособности банка.

RESUME

Koibichuk Vitalia

Justification of choice of methods and models of the bank's competitiveness

The article analyzes the most common approaches of building of the model of the bank's competitiveness. The conceptual approaches to the development of economic-mathematical model of the bank's competitiveness are suggested.

Стаття надійшла до редакції 24.07.2012 р.

Олександр КОТЕНКО

аспірант кафедри банківської справи,
Державний вищий навчальний заклад
«Українська академія банківської справи
Національного банку України», М. Суми**УПРАВЛІННЯ АДЕКВАТНІСТЮ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ***Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів управління адекватністю банківського капіталу в контексті забезпечення фінансової стійкості банківської системи України.***Ключові слова:** антикризове управління банками, капітал, банківський капітал, адекватність банківського капіталу, фінансова стійкість банківської системи.

Серед задач, які має вирішувати Національний банк України, є забезпечення здатності банківської системи протидіяти впливу внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих факторів. На жаль, поглиблення наслідків світової фінансово-економічної кризи 2008-2010рр. вказало на слабкий потенціал навіть найпотужніших банківських систем світу оперативної та ефективно реагувати на загрози виникнення системних банківських криз.

Водночас сучасний стан української фінансово-кредитної системи, яка на сьогодні є надзвичайно залежною від впливу несприятливих факторів міжнародного економічного середовища (зважаючи на тісну співпрацю України з міжнародними фінансово-кредитними установами, СОТ, що призводить до посилення інтервенції іноземного капіталу та несприятливо відображається на курсі гривні), вказує на низку досить важливих проблем, що мають бути вирішеними для забезпечення фінансової стійкості українських банків та системи загалом.

Однією із таких проблем, на нашу думку, є забезпечення адекватності банківського капіталу, на яку сьогодні не звертають достатньої уваги при формуванні стратегічних напрямків діяльності банківської системи України.

Різні аспекти діяльності банків та функціонування банківських систем у контексті фінансової стійкості банківської системи досить широко розглядаються як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі. Серед українських фахівців варто назвати: О. В. Васюренка, В. М. Гейця, О. В. Дзюблюка, Ю. С. Довгаль, В. О. Зінченка, О. І. Кіреєва, Л. А. Ключко, Р. В. Михайлюка, С. К. Онищенко, Л. О. Примостки, М. І. Савлука, Н. М. Ступки, Р. І. Тиркала тощо. Серед зарубіжних вчених найбільший внесок зробили: Ф. Аллен, К. Дж. Барлтроп, Д. У. Блекуелл, Дж. Вітлі, Е. Гілл, Ч. Кіндлебергер, П. С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, С. Фішер, Х. Фрейхас, М. Фрідман, Д. Шумахер та ін.

Однак, попри значну наукову розробленість проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи, поглиблене дослідження ролі та місця управління адекватністю банківського капіталу в її забезпеченні не знаходить значного відображення у наукових публікаціях. Крім цього, більшість наукових джерел розглядають адекватність капіталу лише як показник, а не як систему управління банківськими установами.

Метою статті є дослідження та формалізація проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи України з позиції забезпечення адекватності регулятивного капіталу вітчизняних банків.

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» адекватність банківського капіталу визначається як певний показник (зокрема, норматив Н2), що розраховується відношенням регулятивного капіталу до зважених за рівнем ризику активів [8]. Такий підхід повною мірою збігається із положеннями всіх трьох редакцій Базельських угод, що також визначають адекватність банківського капіталу лише як коефіцієнт (так званий коефіцієнт CAR) та передбачають його розрахунок у такий спосіб:

$$CAR = \frac{TC1 + TC2}{RWA}, \quad (1)$$

де: TC1 – капітал банку 1-го рівня (основний капітал);

TC2 – капітал банку 2-го рівня (резерви);

RWA – активи банку, зважені за рівнем ризику.

Показовим є той факт, що нормативне значення коефіцієнта CAR, прийнятого в міжнародній практиці, є нижчим від вітчизняного Н2 (не менше 8% та не менше 10% відповідно) [6-8]. Однак, навіть за умови встановлення більш жорстких граничних меж адекватності капіталу банків, банківська система виявилася надзвичайно вразливою до впливу світової фінансово-економічної кризи та постала перед реальною загрозою виникнення системної банківської кризи, яку Національному банку України на щастя вдалося відвернути, використовуючи при цьому непопулярні заходи антикризового управління (тимчасові адміністрації, мораторій на задоволення вимог кредиторів, націоналізація комерційних банків тощо).

Рис. 1., який демонструє порівняння динаміки коефіцієнта Н2 та рівня проблемної заборгованості за даними НБУ та рейтингового агентства Standard & Poor's, дозволяє зробити низку висновків щодо відповідності цього показника тому змісту, який у нього закладений.

Під проблемною заборгованістю Національний банк розуміє лише прострочені та безнадійні кредити, а агентство S&P враховує також реструктуризовані кредити, у результаті чого отримані дані двох оцінок відрізняються у рази [1].

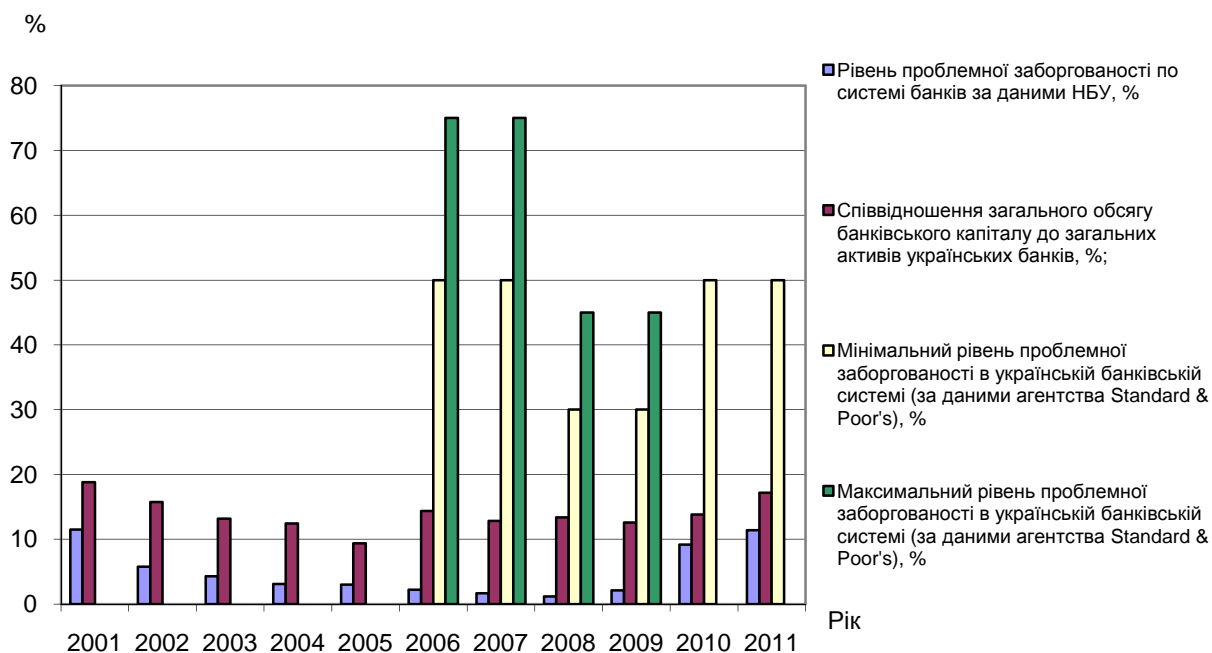


Рис. 1. Зіставлення значень нормативу Н2, рівня проблемної заборгованості за даними НБУ та агентства Standard & Poor's*

* Складено за даними [2, 10]

За офіційними даними Національного банку, показник адекватності регулятивного капіталу перекидає рівень проблемної заборгованості перед банками, що теоретично має означати повну фінансову стійкість банківської системи та її високий потенціал нівелювати можливі втрати за умови 100%-го неповернення тих позик, що визначаються НБУ як проблемні. Однак, зважаючи на реальні обсяги неповернених кредитів під час поглиблення наслідків світової фінансово-економічної кризи 2008-2010рр., виглядає дещо дискусійною оцінка проблемної заборгованості Національним банком (саме така заборгованість потенційно є найбільш небезпечною з точки зору можливості її відшкодування під час дії кризових явищ) [3]. Крім того, при сучасному значенні нормативу Н2 в 2010-2011рр. банківський капітал не перекидає навіть третини проблемної заборгованості, що зумовлює доцільність удосконалення чинної політики формування економічних нормативів для підвищення потенціалу збереження фінансової стійкості банківської системи навіть під впливом наслідків світових кризових явищ.

При цьому, політика регуляторів фінансового сектору в цьому контексті, на нашу думку, має базуватися на побудові гнучкої системи економічних нормативів, яка б змінювалася відповідно до стану фінансово-економічного середовища в країні, причому мінімальні значення економічних нормативів мають бути встановленими відповідно до Базельських рекомендацій, тоді, як максимальні значення мають обмежуватися лише об'єктивними економічними процесами [4]. Така система, на наше переконання, не лише буде ефективним антикризовим заходом для регулювання банківської системи Національним банком України, метою якого має бути запобігання появі та загостренню в ній кризових явищ, а і стане додатковим важелем для саморегулювання вітчизняного банкоцентричного фінансового сектору, оскільки

поступове збільшення економічних нормативів у нестабільних економічних умовах змусить банки вчасно переглядати свою ринкову, процентну, валютну політику; змінювати пріоритети своєї діяльності із максимізації прибутку до забезпечення фінансової стійкості; змінювати підходи до формування власних кредитних портфелів (відмова від надання більш прибуткових та ризикових кредитів на користь менш прибуткових, проте більш стабільних).

Варто зазначити, що іншим, не менш важливим, питанням у межах проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи України є також зміна підходів до розуміння сутності цих економічних нормативів (зокрема нормативу адекватності регулятивного капіталу або Н2). Ми вважаємо, що адекватність банківського капіталу слід розуміти значно ширше, ніж окремий показник, що має демонструвати перевищення обсягів капіталу над зваженими за ризиком активами для порівняння із встановленим нормативним значенням. До речі, економічний зміст навіть нормативного значення у 8% коефіцієнту CAR, передбаченого Базелем II, є на сьогодні питанням наукових дискусій, оскільки він Базелем лише регламентується. Слід наголосити на необхідності формування цілісної системи управління адекватністю банківського капіталу, що має спиратися на збалансоване управління трьома основними компонентами: регулятивним капіталом, активами та ризиками.

Такий підхід формує значне поле для подальших наукових досліджень у сфері забезпечення фінансової стійкості банківської системи: з одного боку - окремих банків (які мають адекватно оцінювати можливі ризики, а відтак і наслідки від проведення майже кожної кредитної операції та можливість нівелювати потенційні втрати за рахунок лише власного капіталу); з іншого боку - банківської системи загалом (з метою об'єктивної оцінки фінансового стану, а не усереднення

фінансово-аналітичних даних найкращих та найгірших вітчизняних банків) [5, 9].

Таким чином, особливої актуальності набуває розробка цілого комплексу заходів для підвищення рівня фінансової стійкості банківської системи України та її потенціалу протидіяти впливу факторів несприятливого міжнародного економічного середовища. На нашу думку, такий комплекс має містити:

розробку об'єктивного механізму оцінювання рівня проблемної заборгованості в банківській системі, що має залучати не лише оцінку безнадійної та простроченої заборгованості, а й інших потенційно ризикових складових кредитного портфеля банківської системи;

встановлення динамічної та більш адекватної системи економічних нормативів, що формувалися б не лише відповідно до Базельських угод, але і враховували б відповідні економічні цикли;

розгляд адекватності банківського капіталу не як окремого показника, а як перспективної концепції антикризового управління банками та банківською системою, основу якої має складати збалансоване

управління капіталом, активами та ризиками;

упровадження більш дієвих та оперативних інструментів попередження можливості виникнення як кризових явищ у діяльності окремих банків, так і системних банківських криз в умовах появи лише перших сигналів такої можливості, а не коли криза вже відбулася, тобто формування превентивної антикризової моделі управління банківською системою;

Таким чином, адекватність банківського капіталу має розглядатися як один із основних напрямків забезпечення фінансової стійкості банківської системи, оскільки вона одночасно містить основні аспекти діяльності кожного банку: формування основного капіталу, управління активами, оцінку ризиків. На основі збалансованого підходу до управління цими компонентами з'являється можливість розробки такої системи превентивних антикризових заходів, яка б забезпечувала фінансову стійкість вітчизняної банківської системи в умовах мінливого середовища незалежно від характеру, масштабів та походження можливих фінансових шоків.

Список літератури

1. Васюренко, О. В., Банківський нагляд [Текст] : підруч. / О. В. Васюренко, О. М. Сидоренко / – К. : Знання, 2011. - Книга. - 502 с.
2. Значення економічних нормативів в цілому по системі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84901
3. Кучинський, В. А. Система управління ресурсами банків [Текст] / В. А. Кучинський, А. С. Улинич. – М. : Экзамен, 2000. – 224 с.
4. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки [Текст] / О. И. Лаврушин, М. М. Ямпольський, Ю. П. Савинский. – М.: Финансы и кредит, 1998. – 439 с
5. Мороз, А. М. Банківські операції [Текст] : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. - 2-ге вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. - 476 с.
6. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : постанова Національного банку № 368 від 28.08.2001 р. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
7. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : постанова правління Національного банку №250 від 20.06.2012 р. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1030-12>.
8. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III (зі змін, та доп.). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
9. Сало, І. В. Фінансово-кредитна система України та перспективи її розвитку [Текст] / І. В. Сало. – К. : Наукова думка, 1995. – 178 с.
10. Украина — кредитный рейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/ru/ru/?articleType=HTML&assetID=1245318694177>.

РЕЗЮМЕ

Котенко Александр

Управление адекватностью банковского капитала в контексте обеспечения финансовой устойчивости банковской системы

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов управления адекватностью банковского капитала в контексте обеспечения финансовой устойчивости банковской системы Украины.

RESUME

Kotenko Oleksandr

Management of the adequacy of bank capital in the context of financial stability of the banking system

To research the theoretical aspects of the adequacy of bank capital in the context of financial stability of the banking system of Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2012 р.

Олена КРИКЛІЙкандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми**Олена КРУХМАЛЬ**кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ БАНКУ

Статтю присвячено дослідженню теоретичних засад фінансового аналізу банку. Розглянуто сутність фінансового аналізу банку за теоретичним та практичним підходами. Визначено місце фінансового аналізу в системі управління фінансами банку. За результатами дослідження визначено сутність системи фінансового аналізу банку та охарактеризовано її складові. Охарактеризовано інструментарій фінансового аналізу банку.

Ключові слова: банк, фінансовий менеджмент банку, фінансовий аналіз банку, система фінансового аналізу банку.

Фахівці з менеджменту кваліфікують управління сучасним банком до однієї з найбільш складних сфер людської діяльності, оскільки в умовах ринкової економіки банки знаходяться в центрі безлічі суперечливих і важко прогнозованих процесів, що відбуваються в економіці, політиці та соціальній сфері. Банківська криза в Україні в 2008-2009 рр., з одного боку, була обумовлена світовою фінансовою кризою та пов'язаними з нею внутрішніми макроекономічними проблемами, що ззовні впливали на діяльність банків, а, з іншого, – з вагомим впливом внутрішніх факторів, серед яких, окрім проблем фінансового характеру, значне місце посідали труднощі в галузі управління, технологій та організації власної діяльності.

У таких умовах підвищення ефективності функціонування банку вимагає запровадження науково обґрунтованої системи фінансового менеджменту, яка базується на достовірності та репрезентативності даних аналізу поточної ситуації, можливості оперативного реагувати на зміну різноманітних факторів, що впливають на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів. Об'єктивна необхідність створення адекватних систем аналітичної підтримки та обґрунтування управлінських рішень, їх вдосконалення та адаптації до потреб управління фінансами банку визначають актуальність теми дослідження.

Розробку вищевказаних проблем здійснюють здебільшого вчені двох гілок вітчизняної економічної науки: економічного аналізу (Л. Г. Батракова [2], С. Ю. Буевич [4], О. В. Васюренко [5], А. М. Герасимович [1], Т. Д. Косова [8], В. М. Кочетков [9], І. М. Парасій-Вергуненко [11], З. І. Щибиволок [14] та інші) й фінансового менеджменту (Ж. М. Довгань [6], О. М. Колодізев [7], О. С. Любуць [10] та інші).

Попри напрацювання у цій сфері, наявні розробки і рекомендації не дають цілісного уявлення про систему фінансового аналізу банку; не визначено її сутність та складові елементи, мало вивчені можливості адаптації до умов України вироблених світовою практикою моделей аналізу, оцінки і прогнозування фінансового стану та результатів діяльності банку. Водночас цілі і задачі управління фінансами банку висувають

підвищені вимоги до адекватності і ефективності аналітичного забезпечення.

Метою цієї статті є дослідження теоретичних підходів до аналітичного забезпечення управління фінансами банку та формування на цій основі комплексної системи фінансового аналізу банку.

Функціонування фінансового менеджменту банку передбачає постійну взаємодію функцій планування, аналізу, регулювання і контролю (рис. 1) у процесі прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом і структурними підрозділами банку для досягнення цілей і виконання поставлених завдань.

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що поняття «фінансовий аналіз» має досить широке тлумачення, причому як у вітчизняній, так і в закордонній економічній теорії немає єдиної думки про його сутність.

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що фінансовий аналіз доцільно розглядати в руслі теоретичного та практичного підходів.

Фінансовий аналіз як теоретичний напрямок вивчає фінансові відносини, виражені в категоріях фінансів і фінансових показників. При цьому його роль у фінансовому менеджменті банку полягає в тому, що він є самостійною функцією управління, інструментом управління і методом його оцінки.

Фінансовий аналіз як вид практичної діяльності передуює прийняттю управлінських рішень, а потім узагальнює й оцінює їх результати на основі підсумкової інформації. Його особливе місце в системі фінансового менеджменту полягає в тому, що отримані результати використовуються як аналітичне забезпечення для реалізації інших функцій управління: планування, регулювання та контролю.

Концептуальні елементи фінансового аналізу в банку наведені на рисунку 2.

Використовуючи системний підхід як один із методологічних напрямків наукового дослідження економічних об'єктів і визначаючи фінансовий аналіз банку як систему, визначимо її сутність та елементи, сформулювати принципи їх функціонування та взаємозв'язку.

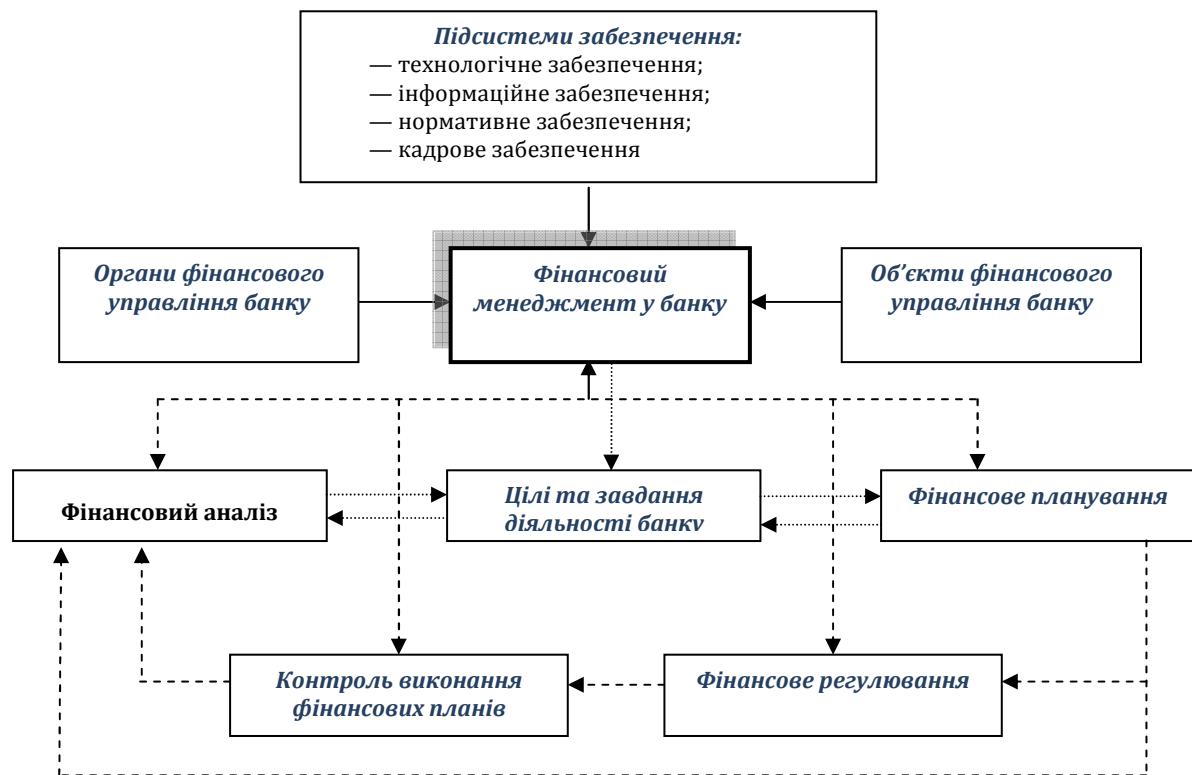


Рис. 1. Місце аналізу в системі фінансового менеджменту банку

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що єдиного розуміння понять «система», «система фінансового аналізу» не сформовано.

Спираючись на розробки науковців, що розробляли теорію систем, системного, економічного й фінансового аналізу, вважаємо, що система фінансового аналізу – це комбінація елементів, організованих на основі принципів фінансового аналізу таким чином, що в результаті їх взаємодії та взаємозв'язку забезпечується досягнення поставлених перед нею цілей.

За результатами проведеного дослідження елементний склад системи фінансового аналізу банку пропонується визначати наступним чином: це сукупність організаційно-структурної (об'єкта та суб'єкта аналізу) та методичної (технології та організації аналізу) підсистем, що мають один з одним зв'язки, за допомогою яких здійснюють взаємодію між іншими компонентами, а також між системою загалом і середовищем.

Об'єктами фінансового аналізу є об'єкти фінансового менеджменту банку, виділені за різними ознаками. У найбільш загальному вигляді ними є банк, банківські портфелі, види діяльності, центри відповідальності, продукти та їх групи. Залежно від об'єкта фінансового аналізу оцінці підлягають фінансовий стан, фінансові результати, рівень фінансових ризиків, ефективність управління тощо.

Мета фінансового аналізу банку – дати реальну і всебічну оцінку досягнутим результатам його діяльності і фінансовому стану, виявити вузькі місця та резерви підвищення ринкової вартості й забезпечення ефективного розвитку, виробити стратегію подальшого розвитку, виходячи з умов, що реально складаються на фінансових ринках. Її досягнення реалізується шляхом формування ефективного аналітичного забезпечення управління видами діяльності, центрами відповідальності та продуктами.

В управлінні портфелями активів та пасивів основним завданням є досягнення найвищої прибутковості з дотриманням необхідного рівня ліквідності й допустимого рівня ризиків. Це завдання можна реалізувати тільки на основі системного аналізу у зазначених напрямках і цілеспрямованих дій з формування відповідної структури активів та пасивів, узгодженої за строками залучення та розміщення коштів, видами валют та процентних ставок тощо.

Фінансовий аналіз є основним методом управління фінансовими ризиками. За його допомогою досліджуються та оцінюються умови їх виникнення, масштаби передбачуваного збитку, способи попередження ризику, джерела його відшкодування.

Важливим для формування ефективної системи фінансового аналізу банку має визначення його суб'єктів, характеристика яких наведена на рисунку 3.

Важливість виділення різних суб'єктів фінансового аналізу обумовлена різницею в цілях та завданнях, що повинні бути вирішені, необхідністю формування специфічного методичного та інформаційного забезпечення.

Організація фінансового аналізу банку визначається його суб'єктами шляхом формування сукупності відділів і служб, посадових осіб та спеціалістів, які будуть виконувати аналітичні роботи, і залежить від наявного технічного, технологічного, інформаційного та кадрового забезпечення. Слід зазначити, що єдиного підходу до організації фінансового аналізу банку не сформовано, визначення складу, функцій, підпорядкованості підрозділів, що здійснюють аналітичну роботу в банку, визначається, насамперед, підходом до формування організаційної, управлінської та фінансової структур банку, масштабами його діяльності, складністю операцій, розгалуженістю регіональної мережі тощо.

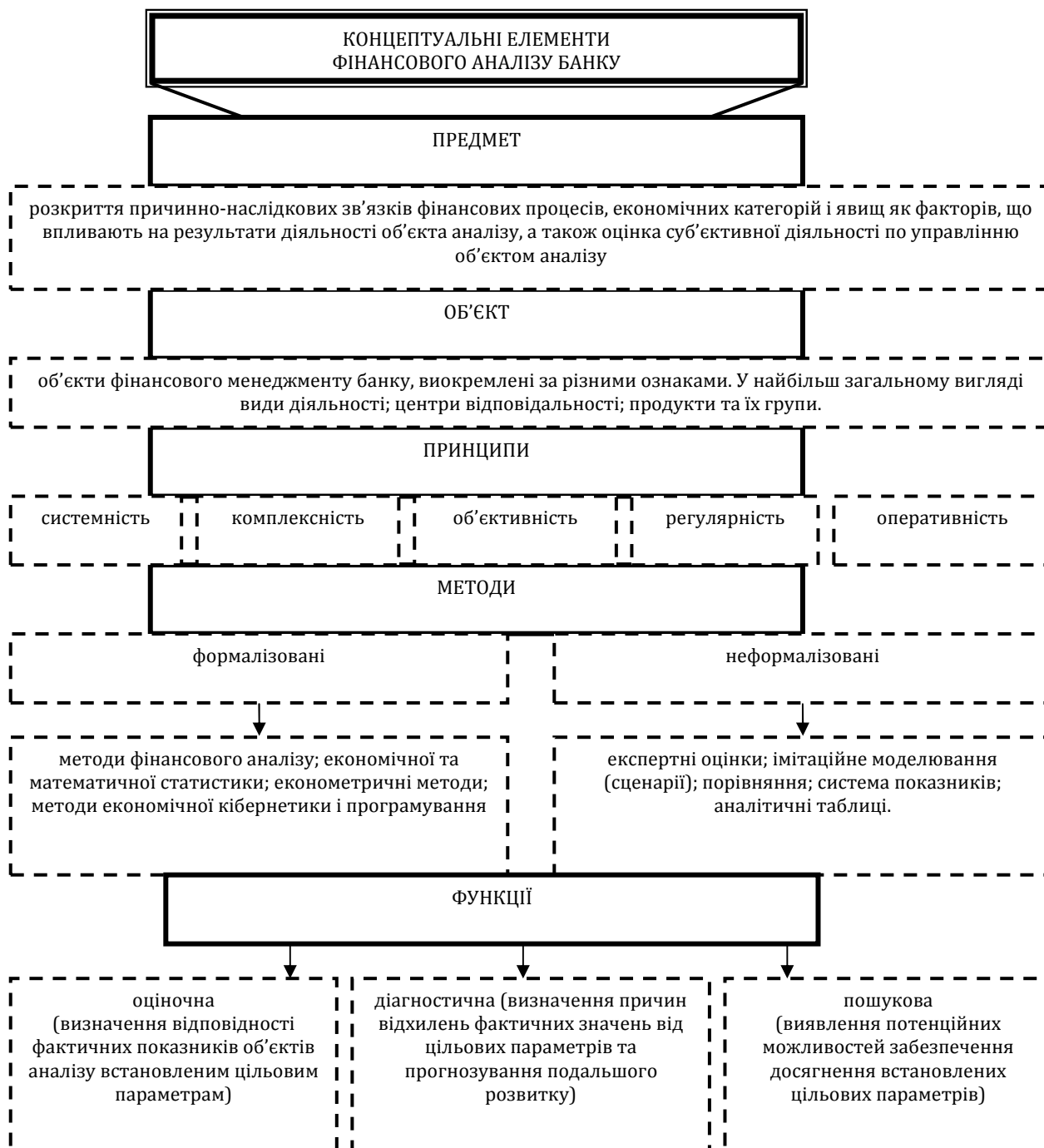


Рис. 2. Концептуальні елементи фінансового аналізу банку

Незалежно від варіанту організації фінансового аналізу, обраного банком, частину аналітичних функцій у сфері управління ризиками виконують виконавчий підрозділ з ризик-менеджменту, кредитний, тарифний комітети та комітет у управлінні активами та пасивами банку, створення яких є обов'язковим відповідно до вимог Закону України «Про банки і банківську діяльність» [12].

У межах своїх функцій аналітичною роботою займається служба внутрішнього аудиту, яка аналізує інформацію та відомості про діяльність банку, професійну діяльність її працівників, випадки

перевищення повноважень посадовими особами банку.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України [15] доцільно створювати службу управлінського обліку, функціями якої є оцінка та моніторинг фінансових показників діяльності банку за об'єктами управління і надання інформації керівництву різних рівнів для прийняття управлінських рішень. Вона повинна відповідати за оцінку ефективності діяльності банку та формування фінансової інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень на всіх рівнях управління.

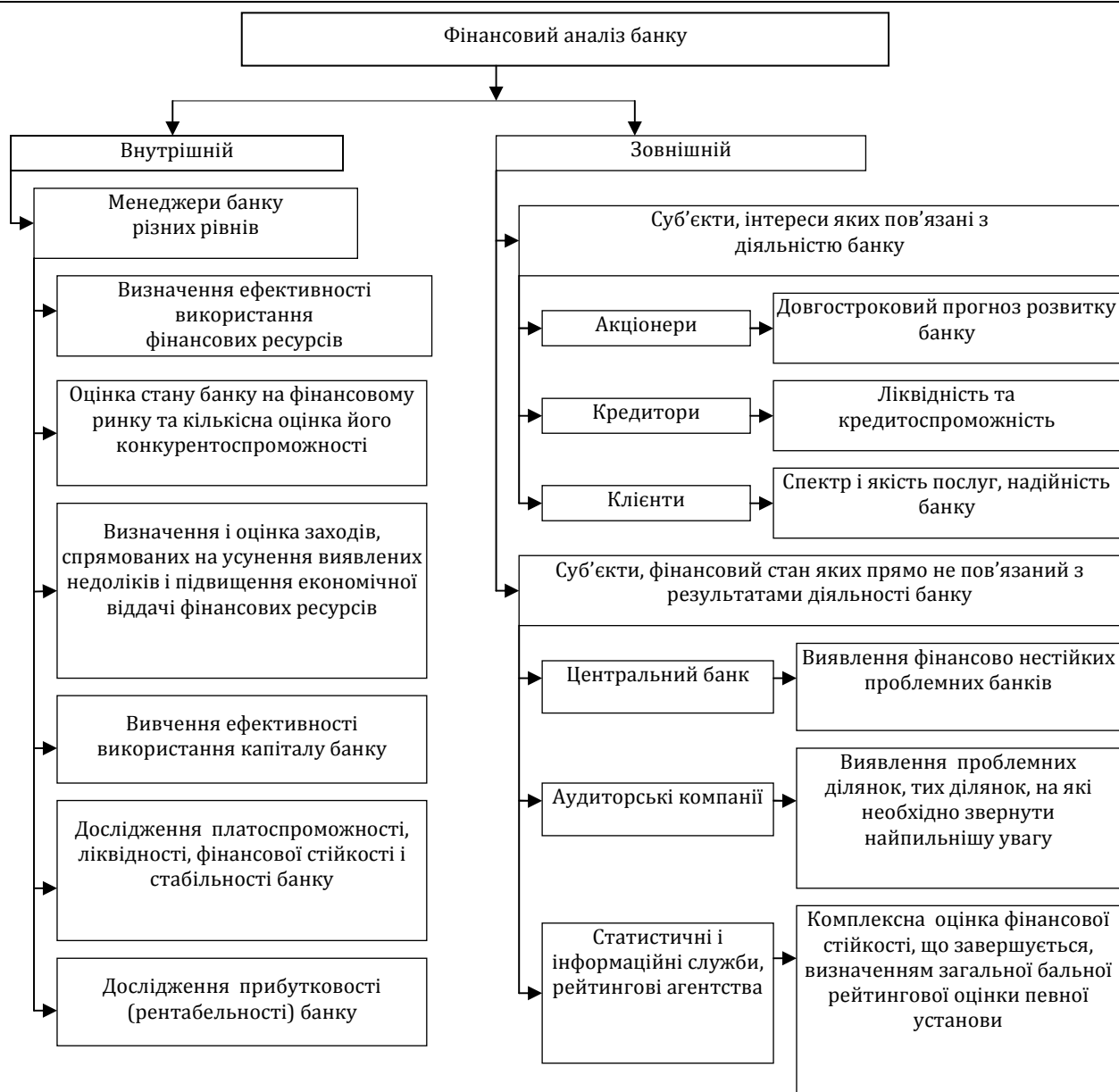


Рис. 3. Суб'єкти фінансового аналізу банку

Важливим для досягнення цілей фінансового аналізу банку є його ефективна технологія. У загальному випадку аналітичний процес, за визначенням В. В. Сопка і В. П. Завгороднього, є технологічною сукупністю операцій, яка складається з таких етапів: підготовчого, аналітичного оброблення інформації, завершального – узагальнення результатів аналізу [13]. Узагальнивши роботи науковців, ми сформуваємо наступну його технологію, наведену на рисунку 4.

Ефективна технологія фінансового аналізу банку передбачає вибір інструментарію, що дозволяє досягти цілей та реалізувати поставлені завдання з найменшими витратами часу, фінансових та трудових ресурсів. Ми погоджуємось з твердженням, що інструментарій фінансового аналізу банку – це сукупність методів та моделей дослідження фінансового стану, результатів діяльності банку та фінансових ризиків, що її супроводжують.

У найбільш загальному вигляді моделі фінансового аналізу доцільно розглядати у взаємозв'язку з ієрархічними рівнями управління фінансами:

на стратегічному рівні використовуються предикативні моделі – моделі прогностичного характеру для визначення потенційних можливостей забезпечення досягнення встановлених цільових параметрів об'єктів фінансового менеджменту;

на тактичному рівні використовуються дескриптивні моделі, зокрема система звітних балансів, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, її коефіцієнтний аналіз тощо;

оперативний фінансовий аналіз використовує нормативні моделі, результати застосування яких дадуть змогу порівняти фактичні результати діяльності банку з нормативними, розрахованими на основі нормативу та/або плановими та здійснити аналіз відхилень фактичних даних від цих нормативів/планів.

Слід зауважити, що на сучасному етапі традиційний інструментарій фінансового аналізу банку значно розширено за рахунок застосування методів, розроблених у межах інших наук, зокрема математики та статистики, з відповідною адаптацією до потреб суб'єктів аналізу.

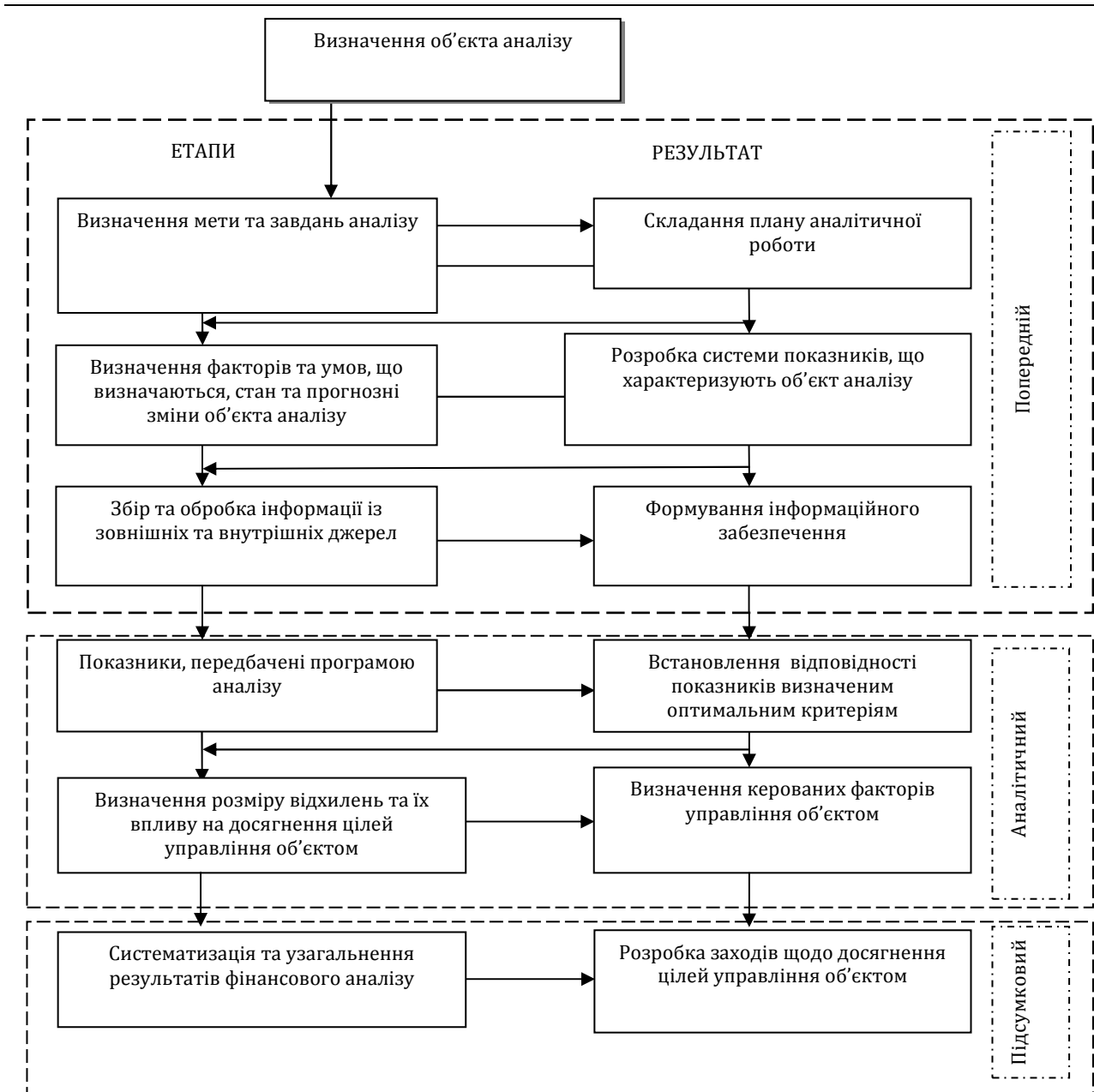


Рис. 4. Технологія фінансового аналізу банку

За результатами проведеного дослідження інструментарій фінансового аналізу банку запропоновано класифікувати наступним чином (рис. 5).

Найбільш змістовну характеристику інструментарію фінансового аналізу надано в роботах І. О. Бланка [3].

Горизонтальний аналіз базується на вивченні динаміки окремих фінансових показників у часі. Під час її використання розраховуються темпи зростання (приросту) окремих фінансових показників за перелік періодів та визначаються загальні тенденції їх зміни або тренду.

Вертикальний аналіз передбачає визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу факторів на кінцевий результат.

Коефіцієнтний аналіз передбачає розрахунок відношень між окремими абсолютними показниками діяльності банку та визначення взаємозв'язків між ними.

Порівняльний аналіз базується на зіставленні значень окремих груп аналогічних показників між собою. Під час використання цієї системи аналізу

розраховуються розміри абсолютних та відносних відхилень показників, що порівнюються.

Факторний аналіз передбачає визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження.

Економіко-математичне моделювання є універсальним інструментом аналізу та дослідження економічних процесів і явищ. Слід підкреслити, що процедура моделювання фінансового стану та фінансових результатів діяльності банку ускладнена наявністю значної кількості взаємозалежних факторів, складністю урахування якісної специфіки діяльності банку тощо.

В окрему групу інструментів фінансового аналізу ми пропонуємо включати інструментарій аналізу фінансових ризиків, до складу якого ми зарахували вартісний аналіз, стрес- та бек-тестування, гар-аналіз.

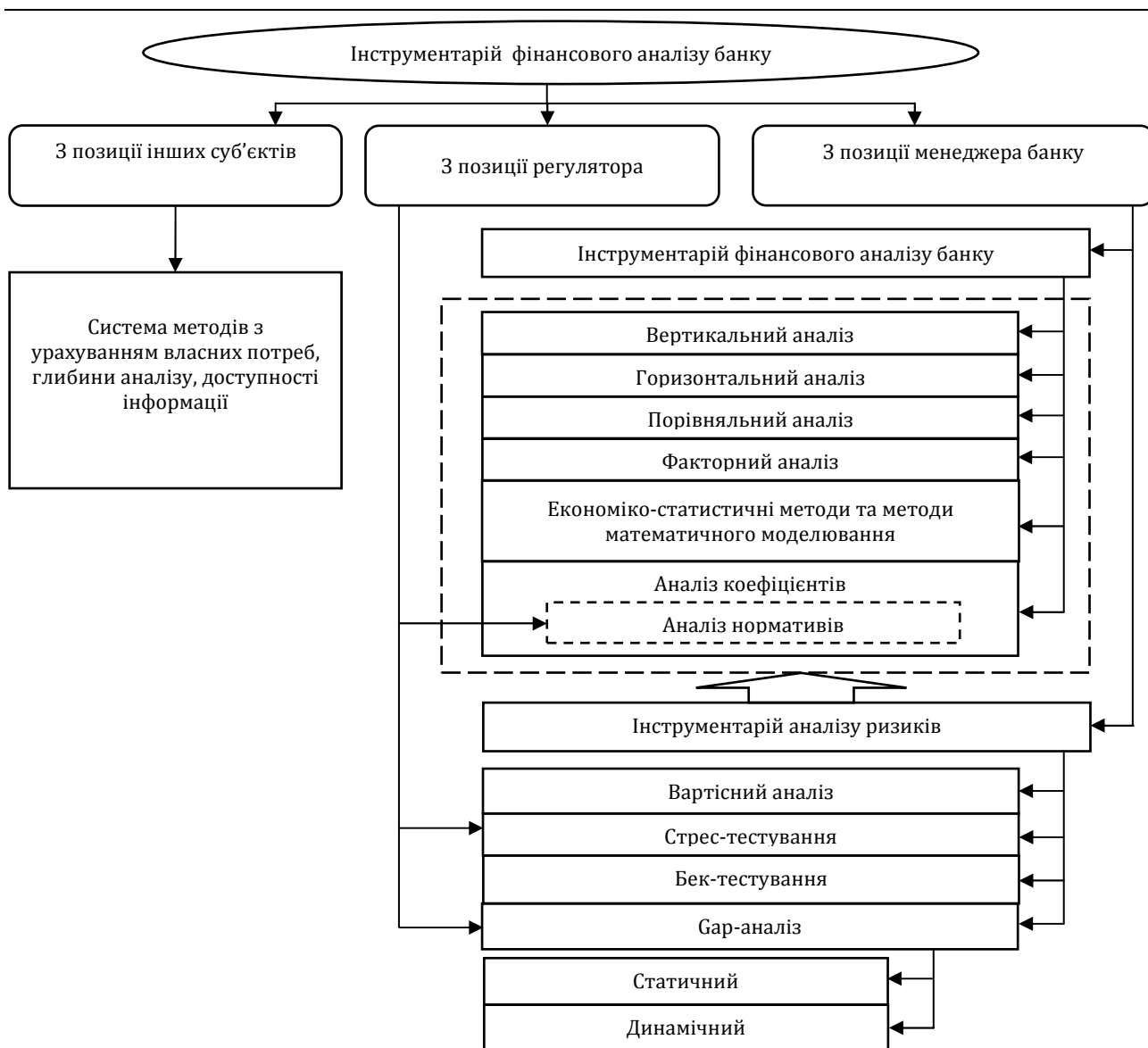


Рис. 5. Класифікація інструментарію фінансового аналізу банку

На практиці найбільш розповсюдженим методом оцінки й прогнозування фінансових ризиків є метод вартісного аналізу (Value-at-Risk (VAR)), який можна визначити як максимально можливий збиток для певного портфеля позицій у межах інтервалу відомої впевненості в певному часовому проміжку.

При аналізі фінансових ризиків, що генеруються активами і пасивами банку, доцільно застосовувати гар-аналіз: 1) гар-аналіз або розрив ліквідності – невідповідність між строками та сумами активів і зобов'язань (ризик незбалансованої ліквідності); 2) гар-аналіз – дисбаланс між активами та зобов'язаннями, чутливими до зміни процентної ставки на ринку протягом певного періоду (процентний ризик); 3) валютна позиція – різниця між сумою активів і зобов'язань у тій самій іноземній валюті (валютний ризик); 4) індикатор імунізації балансу – розрив між дюрацією активів та дюрацією пасивів банку (ринковий та процентний ризики). При аналізі розривів можуть бути використані статичний і динамічний підходи. Перший полягає в тому, що весь аналіз проводиться, виходячи з поточного фактичного стану активів та пасивів і припущення про їх незмінність. Динамічний підхід полягає у використанні для розрахунків

прогнозованих залишків за статтями балансу.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України [16] банкам рекомендовано проводити стрес-тестування з метою аналізу ризиків та визначення спроможності протистояти потрясінням на фінансовому ринку.

Бек-тестування – апробація методів оцінки фінансових ризиків банку, що засновані на історичних та гіпотетичних даних, унаслідок чого з'являється можливість порівняти результати застосування методологічного апарату з фактичними даними. Бек-тестування є надійним способом визначення ефективності технологій оцінки фінансових ризиків і дозволяє визначити та мінімізувати ризик допущення помилки в методології.

Слід підкреслити, що ефективний фінансовий аналіз повинен спиратися на узгоджене поєднання інструментів фінансового аналізу в єдину систему, що враховує мету аналізу та наявне інформаційне забезпечення.

За результатами проведеного дослідження нами визначено, що фінансовий аналіз банку доцільно розглядати з точки зору теоретичного та практичного

підходів. У межах практичного підходу для досягнення цілей фінансового аналізу банку в системі фінансового менеджменту необхідно застосувати системний підхід.

Систему фінансового аналізу банку запропоновано визначати як комбінацію елементів, організованих на основі його принципів таким чином, що в результаті їх взаємодії та взаємозв'язку забезпечується досягнення поставлених перед нею цілей.

Елементний склад системи фінансового аналізу банку пропонується визначати як сукупність організаційно-структурної (об'єкта та суб'єкта аналізу) та методичної (технології та організації аналізу) підсистем, що мають один з одним зв'язки, за допомогою яких здійснюють взаємодію між іншими компонентами, а також між системою загалом і середовищем.

Список літератури

1. Аналіз банківської діяльності [Текст] : підручник / Мін-во освіти і науки України, КНЕУ ; ред. А. М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2005. – 599 с.
2. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст] : учеб. для студентов экон. вузов по спец. «Финансы и кредит» и «Бух. учет и аудит» / Л. Г. Батракова. – М. : Логос, 1998.
3. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. Т. 1 / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2001. – 592 с. – (Библиотека финансового менеджера).
4. Бувевич, С. Ю. Анализ финнсовых результатов банковской деятельности [Текст] : учебное пособие / С. Ю. Бувевич, О. Г. Королев; Финансовая академия при правительстве РФ. – М.: КНОРУС, 2005. – 160 с.
5. Васюренко О. В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків [Текст] : навчальний посібник / О. В. Васюренко, К. О. Волохата. – К.: Знання, 2006. – 463 с.
6. Довгань, Ж. М. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : навчальний посібник / Ж. М. Довгань; Міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 306 с.
7. Колодізев, О. М. Фінансовий менеджмент у банках: концептуальні засади, методологія прийняття рішень у банківській сфері [Текст] : навчальний посібник / О. М. Колодізев, І. М. Чмутова, І. О. Губарева. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 408 с.
8. Косова, Т. Д. Аналіз банківської діяльності: навчальний посібник / Т. Д. Косова; Мін-во освіти і науки України, Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – К.: ЦУЛ, 2008. – 486 с.
9. Кочетков, В. Н. Основы экономического анализа банковской деятельности [Текст] / В. Н. Кочетков, А. В. Омельченко; Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса. – К.: УФИМБ, 1998. – 168 с.
10. Любунь, О. С. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : навчальний посібник / О. С. Любунь, В. І. Грушко; Мін-во освіти і науки України. – К.: Слово, 2004. – 296 с.
11. Парасій-Вергуненко, І. М. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навчально-методичний посібник / І. М. Парасій-Вергуненко; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.
12. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.27&nobreak=1#st47>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
13. Сопко, В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю і аналізу [Текст] : підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2004. – 411 с.
14. Щибиволок, З. І. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навчальний посібник / З. І. Щибиволок ; ред. С. І. Шкарабан. – К.: Знання, 2006. – 311 с.
15. Щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України [Електронний ресурс] : рекомендації, затверджені постановою Правління НБУ від 06.09.2007 № 324 – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_60/pg_gvwsor.htm. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
16. Щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України [Електронний ресурс] : рекомендації, схвалені постановою Правління Національного банку України від 6 серпня 2009 № 460. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0460500-09>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

РЕЗЮМЕ

Криклий Елена, Крухмаль Елена

Система фінансового аналізу банку

Статья посвящена изучению теоретических основ финансового анализа банка. Для определения сущности финансового анализа банка использованы теоретический и практический подходы. Определено роль и функции финансового анализа в системе управления финансами банка. По результатам исследования определены сущность системы финансового анализа банка и охарактеризованы ее составляющие. Охарактеризован инструментальный финансовый анализ банка.

RESUME

Krikliy Olena, Krukhal' Olena

Systematic approach to financial analysis of the bank

The paper studies the theoretical foundations of the financial analysis of the bank. In order to determine the nature of the bank's financial analysis there have been used theoretical and practical approaches. Authors define the role of financial analysis in the system of financial management of the bank. According to the results of the study there have been determined the nature and elements of the financial analysis of the bank. The authors describe the tools of financial analysis of the bank.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2012 р.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ІНІЦІАТОРА ФІНАНСОВОЇ ОПЕРАЦІЇ НА ОСНОВІ РИЗИКОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

У статті проведено оцінку необхідності розробки методики визначення ділової репутції клієнта фінансової установи. Запропоновано низку критеріїв оцінки ділової репутції ініціатора фінансової операції на основі ризикорієнтованого підходу.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, ризик, оцінка, легалізація доходів, ділова репутация.

Розширення способів здійснення фінансових операцій та географії економічної діяльності зумовлює необхідність корегування підходів до побудови системи фінансового моніторингу. Рекомендації FATF визначають необхідність використання ризикорієнтованого підходу в роботі фінансових установ. Враховуючи критерії оцінки ризиків, сформовано три основні напрямки фінансового моніторингу: за географічною ознакою, клієнтом та продуктом [9].

Значною мірою ефективність побудови системи фінансового моніторингу визначається критеріями оцінки ризику саме клієнтів фінансових установ, оскільки вони є безпосередніми ініціаторами фінансових операцій. На сьогодні методику, призначені для оцінки ризиків легалізації доходів, мають несистематизований характер, оскільки корегуються безпосередньо до окремої групи фінансових установ.

Необхідно зазначити, що аналізом проблем, які склалися в процесі оцінки ризиків легалізації доходів, займалися окремі фахівці, серед яких О. Бережний [8], А. Бойко [7], І. Дзедзик [2], С. Діденко [3], С. Дмитров [8], І. Д'яконова [5], О. Кузьменко [4], Т. Медвідь, О. Меренкова [7], Г. Усатий [10], В. Черняк [4], Г. Шунькіна [11] та інші.

Українськими вченими висвітлюються різноманітні проблеми формування методики оцінки ризику легалізації доходів на рівні окремої фінансової установи. Однак, попри різноплановість та глибину проведених досліджень, проблема оцінки ділової репутції клієнта фінансової установи як безпосереднього ініціатора фінансової операції залишається недостатньо вивченою.

Метою дослідження є розробка підходу оцінки ділової репутції клієнта фінансової установи на оцінки ризиків.

Сучасна система координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу в Україні та світі побудована на ризикорієнтованому підході. У ході проведення фінансових операцій та функціонування фінансових установ існують ризики. Під ризиками слід розуміти усвідомлену небезпеку виникнення в системі небажаної події з певними наслідками в часі та просторі. Враховуючи особливості функціонування фінансової системи та в контексті аналізу організації системи фінансового моніторингу під ризиком фінансової установи при здійсненні фінансової операції виділяють небезпеку, загрозу, уразливі місця для суб'єктів первинного фінансового моніторингу, що можуть бути використані клієнтами при наданні ними послуг відповідно до характеру їхньої діяльності з метою

легалізації злочинних доходів або фінансування тероризму.

Дослідивши вимоги чинного законодавства України (ст. 9 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» [1]), ми встановили, що ця можливість є визначеною лише для випадків проведення обов'язкового фінансового моніторингу, при цьому суб'єкт фінансового моніторингу має право вимагати, а клієнт зобов'язаний надати інформацію стосовно ідентифікації його особи, змісту діяльності та фінансового стану, необхідну для виконання таким суб'єктом вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, що значно звужує поле фінансового моніторингу.

Виокремлення повідомлень про підозрілі операції в такому разі має базуватися на ризикорієнтованому підході та передбачає виділення 3 рівнів ризиків, що будуть формувати відповідно 3 рівні ділової репутції ініціаторів та учасників фінансових операцій:

- бездоганної;
- оціночної (ризикової);
- сумнівної.

На рис. 1 наведено схему оцінки ділової репутції клієнтів з урахуванням ступеня їх ризику та періодичності проведення переоцінок.

Для бездоганної ділової репутції фінансовий моніторинг повинен проводитися на рівні обов'язкового при перевищенні граничних сум фінансових операцій і на рівні внутрішнього фінансового моніторингу щорічно.

Оціночна або ризикова ділова репутация характерна для ініціаторів фінансових операцій щодо яких існує мотивована підозра легалізації доходів на основі узагальнених оцінок координатора національної системи фінансового моніторингу. Переоцінка ділової репутации цієї групи клієнтів фінансових установ проводиться щоквартально або за потреби.

Сумнівна ділова репутация ініціаторів фінансових операцій характерна для осіб, що брали участь у легалізації доходів раніше або щодо яких сформовано узагальнені звіти координатором національної системи фінансового моніторингу за результатами обов'язкового та внутрішнього фінансового моніторингу. Переоцінка ділової репутации цієї групи клієнтів фінансових установ проводиться щомісячно або за потреби.

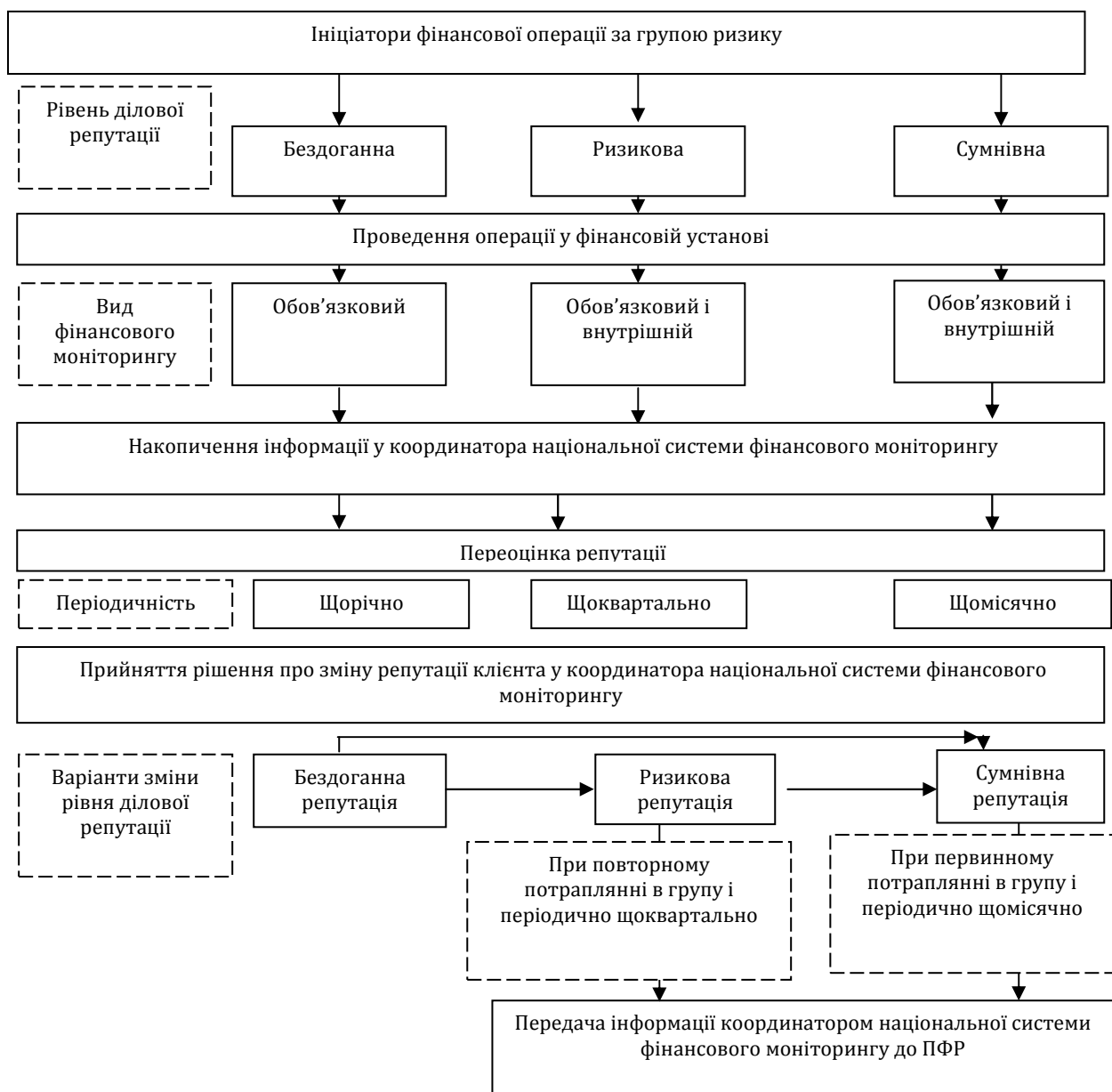


Рис. 1. Схема оцінки ділової репутації клієнтів з урахуванням ступеня їх ризику та періодичності проведення переоцінок*

*Розроблено автором

Таким чином, наведена схема оцінки ділової репутації клієнтів з урахуванням ступеня їх ризику та періодичності проведення переоцінок надає змогу визначити глибину та динаміку фінансового моніторингу діяльності будь-якого суб'єкта господарської діяльності чи ініціатора фінансової операції незалежно від специфіки його діяльності або галузевої і територіальної приналежності.

Методика оцінки ділової репутації клієнтів з урахуванням ступеня їх ризику та періодичності проведення переоцінок наведена в таблиці 1.

Періодичність оцінки ділової репутації ініціатора фінансової операції визначається залежно від рівня ризику його участі в процесі легалізації, тому суб'єкти з сумнівною репутацією будуть оцінюватися найбільш часто (щомісячно), а суб'єкти з найменшим ризиком і бездоганною репутацією найменш часто (щорічно).

Джерельною базою оцінки рівня ділової репутації є як фінансова, так і статистична і податкова звітність, що

дозволяє відслідковувати усі суттєві особливості діяльності суб'єкта операції. Також важливим джерелом інформації для оцінки рівня ділової репутації є інші джерела інформації, в тому числі і результати слідчої діяльності ДПАУ, СБУ, ДСФМУ, Прокуратури України, ПФР інших держав та інших правоохоронних органів.

Передбачається, що оцінку всіх ініціаторів фінансових операцій буде проводити координатор національної системи фінансового моніторингу. В разі присвоєння оціночної (репутаційної) або сумнівної ділової репутації поглиблене вивчення суб'єкта буде проводити ДСФМУ як ПФР в Україні. Повторне потрапляння ініціатора фінансової операції в групу з оціночною діловою репутацією або первинне потрапляння в групу з сумнівною діловою репутацією виступатиме підставою для поглибленого вивчення ДСФМУ.

Таблиця 1. Методика оцінки ділової репутації клієнтів з урахуванням ступеня їх ризику та періодичності проведення переоцінок*

Критерій	Бездоганна	Оціночна (ризикова)	Сумнівна
Періодичність оцінки і переоцінки	Щорічно	Щоквартально	Щомісячно
Джерело інформації	Фінансова, статистична, податкова звітність	Фінансова, статистична, податкова звітність, інші джерела інформації	Фінансова, статистична, податкова звітність, інші джерела інформації
Суб'єкт оцінки	Координатор НБУ	Координатор НБУ	Координатор НБУ
Суб'єкт поглибленого вивчення	-	ДСФМУ	ДСФМУ
Причини поглибленого вивчення	-	повторне потрапляння в групу	первинне потрапляння в групу
Визначення рівня ділової репутації (бально) залежно від:			
- ініціатора фінансової операції	-	велися слідчі дії ДСФМУ (2 бали)	доведено участь в легалізації ДСФМУ (3 бали)
- характеру діяльності	зрозумілий (1 бал)	незрозумілий (2 бали)	незрозумілий, заплутаний та такий, що не відповідає економічним інтересам (3 бали)
- частоти обліку за обов'язковим фінансовим моніторингом	неперіодично (1 бал)	періодично (2 бали)	постійно (3 бали)
- частоти обліку за внутрішнім фінансовим моніторингом	неперіодично (1 бал)	періодично (2 бали)	постійно (3 бали)
- репутації основних контрагентів щодо охоплення фінансовим моніторингом	не велися слідчі дії (1 бал)	наявні незначні порушення (2 бали)	велися слідчі дії (3 бали)
- оцінки діяльності з боку ДПАУ, ДМСУ	порушення відсутні (1 бал)	наявні незначні порушення (2 бали)	наявні значні порушення (3 бали)
- зовнішні зв'язки з офшорними зонами	відсутні (1 бал)	незначні (2 бали)	постійні, значні (3 бали)
- репутації основних фінансових установ	бездоганна (1 бал)	сумнівна (2 бали)	існують мотивовані підозри щодо участі у легалізації (3 бали)
- репутації засновників	бездоганна (1 бал)	сумнівна (2 бали)	існують мотивовані підозри щодо участі у легалізації (3 бали)
- репутації інсайдерів	бездоганна (1 бал)	сумнівна (2 бали)	існують мотивовані підозри щодо участі у легалізації (3 бали)
Межі загальної бальної оцінки	до 14 балів	14-21 балів	22-30 балів

*Розроблено автором на основі власних досліджень

Оцінка ініціатора фінансової операції передбачає поділ на 3 групи:

- суб'єкти, щодо яких не велися слідчі дії ДСФМУ;
- суб'єкти, щодо яких велися слідчі дії ДСФМУ;
- суб'єкти, участь яких у легалізації доходів доведена раніше.

Поділ ініціаторів фінансової операції залежно від характеру їх діяльності передбачає:

- зрозумілий характер діяльності, тобто такий, що відповідає економічним законам, а всі суттєві аспекти діяльності ініціатором фінансової операції повністю висвітлюються;
- незрозумілий характер діяльності, тобто заплутаний, при якому суттєві аспекти діяльності ініціатором фінансової операції неповністю висвітлюються;

- незрозумілий, заплутаний характер діяльності та такий, що не відповідає економічним інтересам та законам, а також не має економічного змісту.

Частота обліку за обов'язковим та внутрішнім фінансовим моніторингом у фінансових установах операцій ініціатора класифікується наступним чином:

- неперіодично, тобто рідше за середньоринкову частоту;
- періодично, тобто з однаковою частотою по системі;
- постійно, тобто частіше за середньоринкову частоту.

Важливими характеристиками ділової репутації ініціаторів фінансових операцій є рівень репутації їх засновників і інсайдерів, основних контрагентів та обслуговуючих фінансових установ, наявність та періодичність зв'язків з офшорними зонами, а також

інформація щодо порушень ініціатором фінансової та платіжної дисципліни з джерел ДПАУ, ДМСУ, що надає можливість повністю оцінити наявність потенційних ризиків використання ініціатора фінансових операцій у процесі легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

Фінансовому моніторингу мають підлягати фінансові операції з оціночним та високим рівнем ризику використання коштів у процесі легалізації доходів. Ця схема оцінки ділової репутації клієнтів з урахуванням ступеня їх ризику та періодичності проведення переоцінок надає змогу координатору національної системи фінансового моніторингу проводити оцінку фінансових операцій залежно від ступеня ризику їх ініціаторів, при цьому механізм періодичної переоцінки ділової операції сприяє поглибленню ідентифікації клієнта та накопичення інформації про його фінансово-господарську діяльність. За результатами переоцінки ризиків ділової репутації ініціаторів фінансових операцій координатор національної системи фінансового моніторингу надає узагальнені звіти про підозрілі фінансові операції до ПФР у разі повторного отримання ризикової репутації при переоцінці щоквартально та первинного отримання сумнівної репутації при переоцінці щомісячно.

Аналізуючи вищевикладене, можемо зробити такі висновки:

1. У процесі підвищення ефективності фінансового моніторингу одну з ключових ролей відіграє

координація діяльності суб'єктів фінансового моніторингу та повнота і своєчасність інформаційного обміну між ними. При цьому формування єдиного інформаційного комплексу з забезпеченням його даними про суб'єктів фінансових операцій у процесі їх ідентифікації, автоматизований моніторинг сумнівних операцій та комплексний контроль їх спеціалізованими правоохоронними органами надасть змогу створити дієвий механізм протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

2. Світовий досвід доводить, що методики проведення фінансового моніторингу мають ґрунтуватися на ризикорієнтованому підході. Тому було розроблено методику оцінки рівня ділової репутації, яка дозволить проводити поглиблений фінансовий моніторинг лише найбільш ризикових ініціаторів фінансових операцій. При цьому рівень їх ділової репутації матиме прямий вплив на окремі аспекти їх господарської діяльності, що забезпечує їх зацікавленість у прозорій діяльності.

3. Методика оцінки ділової репутації клієнтів з урахуванням ступеня їх ризику та періодичності проведення переоцінок надасть змогу координатору національної системи фінансового моніторингу виділити найбільш перспективні напрямки для роботи національного ПФР.

Перспективними напрямками дослідження є оцінки привабливості окремих країн для легалізації доходів.

Список літератури

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради України від 03.01.2003 р. – 2003, № 1, ст. 2.
2. Дзедзик, І. Б. Місце ризиків у системі фінансового моніторингу операцій банківської установи [Текст] / І. Б. Дзедзик // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 109-114.
3. Діденко, С. В. Оптимізація управління ризиками в системі фінансового моніторингу банку [Текст] / С. В. Діденко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 128-131.
4. Дмитров, С. Система скорингу на основі індикаторів ризику як ефективна складова фінансового моніторингу в банку [Текст] / С. Дмитров, В. Черняк, О. Кузьменко // Вісник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 26-32.
5. Д'яконова, І. І. Формування системи фінансового моніторингу як складової ризик-орієнтованого банківського нагляду [Текст] / І. І. Д'яконова, Є. Ю. Мордань // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 3.
6. Куришко, О. О. Оцінка ділової репутації ініціатора фінансової операції в процесі проведення фінансового моніторингу [Текст] / О. О. Куришко // Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Наукові засади економічного зростання країни». 20-21 вересня 2012 року. – режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/internet-conference/announced-internet-conference/onferencia-20-09-2012/52-article-onferencia-20-09-2012/294-2012-09-21-06-22-04.html>. – Заголовок з екрану.
7. Меренкова, О. Факторний аналіз імовірнісної оцінки ризику використання послуг банків для легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму [Текст] / О. Меренкова, Т. Медвідь, А. Бойко // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 46-52.
8. Моделювання оцінки ризиків використання банків з метою легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму [Текст] : монографія / С. О. Дмитров [та ін.]; під ред. О. М. Бережного. – Суми: УАБС НБУ, 2008. – 75 с.
9. Посібник з питань підходу, заснованого на оцінці ризику, в боротьбі з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму [Текст] // Веб-сторінка "The Financial Action Task Force (FATF)". – www.fatf-gafi.org.
10. Усатий, Г. О. Протидія відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом: проблеми та перспективи [Текст] / Г. О. Усатий // Актуальні проблеми політики : Збірник наукових праць. – Одеса. – 2005. №26. С.405-4
11. Шунькіна, Г. О. Моніторинг фінансових інформаційних потоків щодо клієнтів банку [Текст] / Г. О. Шунькіна // Торгівля і ринок України. – 2011. – № 31. – Т. 2. – С. 350-355.

РЕЗЮМЕ

Курьшико Александр

Методика оценки деловой репутации инициатора финансовой операции на основе рискоориентированого подхода

В статье проведена оценка необходимости разработки методики определения деловой репутации клиента финансового учреждения. Предложен ряд критериев оценки деловой репутации инициатора финансовой операции на основе рискоориентированого подхода.

RESUME

Kuryshko Oleksandr

Methods of assessing of business reputation of initiator of financial transaction according to the risk-based approach

This article provides an assessment of the need to develop methods of determination of business reputation of client of financial institution. A number of evaluation criteria of business reputation of initiator of financial transaction according to the risk-based approach is proposed by the author.

Стаття надійшла до редакції 27.09.2012 р.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ СЕКТОРІВ ПІДВИЩЕНОЇ УВАГИ В ПРОЦЕСІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

У статті розглядається прибуток як головний показник ефективності фінансового планування у банку, та вплив різних факторів на нього. З урахуванням існування невизначеності економічних та соціальних процесів запропоновано методичний підхід до ідентифікації секторів підвищеної уваги, які повинні бути враховані в процесі фінансового планування діяльності банку.

Ключові слова: фінансове планування, прибуток, фінансова діяльність банку, методичний підхід, нестабільність розвитку.

У сучасних економічних умовах стійкий, динамічний розвиток і надійність банку багато в чому залежить від адекватного фінансового механізму управління банківською установою. Ключовим показником, що характеризує рівень дієвості управління банківською установою, є ефективність та якість фінансового планування. Але, як свідчить практика сучасних фінансових відносин, ефективність та якість фінансового планування банку є недостатньою. Це пов'язано з тим, що банки, складаючи власні фінансові плани, не досить об'єктивно оцінюють зовнішнє та внутрішнє середовище банку, сильні та слабкі сторони власної діяльності, пріоритетні напрямки розвитку. Як наслідок, результатом стає неможливість досягнення бажаних результатів – ефективного розвитку банку та позицій лідера на ринку банківських послуг.

На діяльність банку впливає низка чинників, які у сучасних умовах мають характер невизначеності та мінливості, а це, у свою чергу, створює передумови для дестабілізації його подальшої діяльності. Таким чином, сьогодні актуальним є переосмислення теорії та практики організації фінансового планування в банках з урахуванням вищезазначених аспектів.

Дослідженню теорії та практики процесу організації фінансового планування в банку присвячені праці таких вчених-економістів: О. М. Калініченко [12; 13], О. В. Кравченко [18], Л. В. Кузнецової [20], О. О. Лисянської [23], Ю. К. Маслова [27], Н. П. Погореленко [34], Б. І. Сюркало [43] та інших. Але, попри численну кількість робіт, питання щодо врахування нестабільного характеру внутрішніх та зовнішніх чинників на діяльність банку й досі залишаються недостатньо висвітленими.

Метою статті є дослідження теоретичних підходів до оцінки ефективності діяльності банку та розробка методичного підходу, спрямованого на визначення таких аспектів діяльності банку, які потребують особливої уваги на етапі фінансового планування.

Фінансове планування банку є сферою управлінської діяльності вищого керівництва щодо розробки системи фінансових планів для забезпечення механізму перетворення цілей, завдань, заходів банку у конкретну систему абсолютних та відносних показників і

нормативів з метою забезпечення розвитку банку необхідними фінансовими ресурсами, і, як наслідок, – реалізації стратегії розвитку, підвищення ефективності діяльності та забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності [16, с. 159]. За результатами аналізу робіт вітчизняних вчених [1; 3; 5; 19; 25; 26; 28; 29; 30; 41; 42; 44; 49] можна зробити висновок, що критерієм ефективності фінансової діяльності банку і дієвості системи фінансового менеджменту, у тому числі і у частині фінансового планування, є досягнутий рівень основного показника функціонування – прибутку.

Рівень прибутку характеризує стійкість фінансової установи та необхідні можливості для створення адекватних резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва до розширення та вдосконалення операцій, скорочення витрат і підвищення якості послуг, що надаються, для успішного проведення наступних емісій і відповідно до збільшення капіталу [2, с. 395; 19, с. 13].

Розмір прибутку банку цікавить і акціонерів, і інвесторів, і вкладників, адже саме ним визначається рівень стабільності [22, с. 236]. Обсяг прибутку загалом по банківській системі забезпечує її надійність, гарантує безпеку вкладів і наявність джерел кредитування, від яких залежать споживачі банківських послуг. Необхідно зазначити, що прибуток банку створює базу для економічного розвитку держави [19, с. 12].

Оскільки банківська діяльність є комплексом взаємопов'язаних господарських процесів [19, с. 19], то на прибуток впливають численні фактори, які можна класифікувати за різними ознаками [2; 4; 10; 12; 14; 18; 19; 20; 22; 23; 24; 27; 34; 40; 45] (рис. 1).

Наведений на рис. 1. перелік факторів не є вичерпним. Крім них, рівень прибутку також визначає обсяг капіталу та його мультиплікативний ефект, рентабельність доходу, процентна політика тощо.

Отже, на розмір прибутку впливають багато зовнішніх і внутрішніх факторів, і проблема відсутності єдиної точки зору вчених на оцінку величини прибутку та ступеня його залежності від цих груп досі існує.

Відповідно, виникає необхідність побудови адекватної моделі, яка б надала можливість аналітикам урахувати найбільш повно вплив усіх чинників на

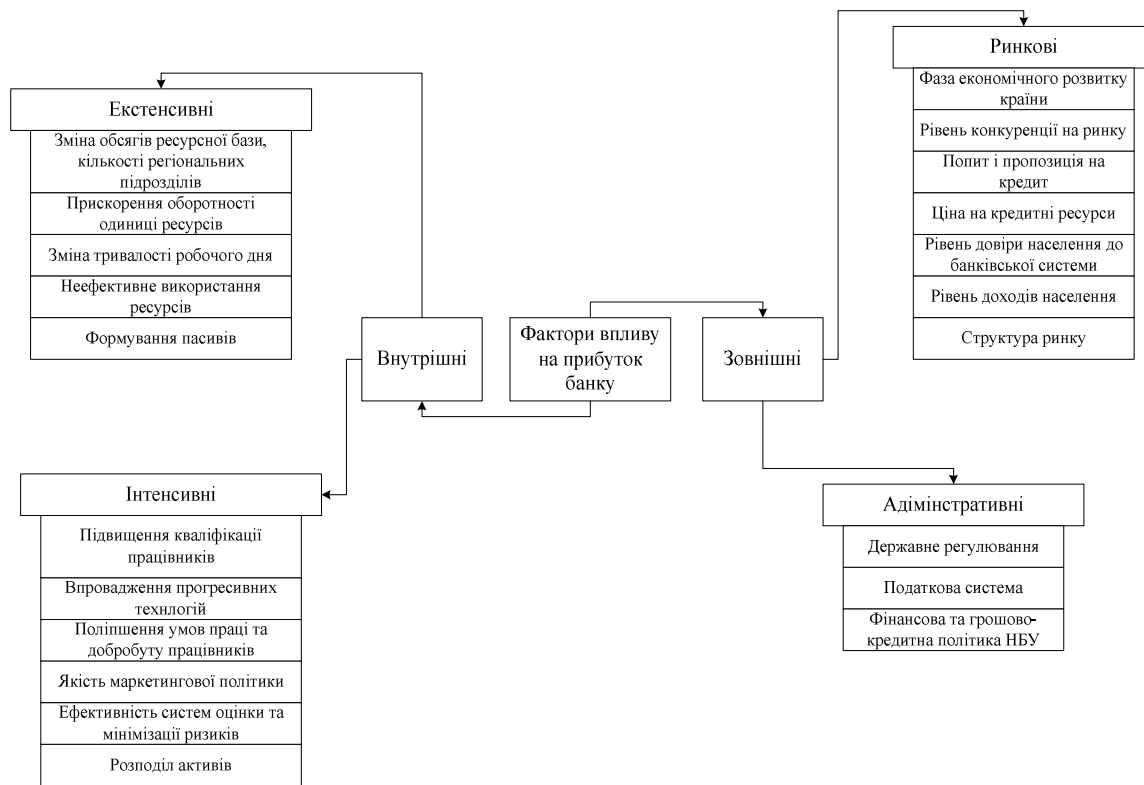


Рис. 1. Групи факторів, які впливають на прибуток банку

Вихідною точкою для вирішення завдань планування підвищення прибутку банку засобами математичного інструментарію є побудова факторної моделі, яка описує залежність результативного показника від обраних факторів. Чим більше факторів залучено в модель, тим глибший аналіз можна зробити. При цьому фактори мають перебувати в прямій функціональній залежності з результативним показником, тобто описуватися конкретною формулою. Фактори, що перебувають у стохастичній залежності з результативним показником, вивчаються за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Виходячи із загальної моделі, що описує вплив факторів на прибуток, можна обчислити значення окремих факторів, що забезпечують необхідний його рівень [23].

Але в межах нашого дослідження, згідно з поставленою метою, необхідно виявити та кількісно оцінити зв'язок між прибутком та ефективністю організаційної роботи банку шляхом визначення впливу групи основних показників, які всебічно характеризують діяльність установи, на фінансовий результат. Для цього пропонується із показників кожної групи, які у процесі фінансового планування вимагають особливої пильності, сформулювати так звані сектор підвищеної уваги. Отже, ідентифікація цих чинників і розробка заходів щодо їх корегування дозволить підвищити загальний результат діяльності банку.

Для вибору груп основних показників було досліджено роботи науковців, присвячених аналізу діяльності банків, і результати використання різних показників оцінки подано у табл. 1.

Таким чином необхідно зазначити, що більшість наявних методик фінансового аналізу поєднує чотири групи показників, що дають можливість оцінити фінансову діяльність банку, а саме: показники фінансової стійкості; показники ділової активності;

показники ліквідності; показники рентабельності.

Прибутковість, яка поєднує в собі аналіз тенденцій динаміки прибутку, його формування та розподіл, окремо розглядатися не буде, оскільки в нашому дослідженні акцентується увага на групі чинників і якою мірою вони впливають на прибуток. Також із аналізу усувається група показників рентабельності, оскільки в розрахунку коефіцієнтів бере участь прибуток.

Огляд методичної літератури з аналізу банківської діяльності [2, с. 563-578] дозволив визначити склад кожної групи показників, їх сутність та алгоритм розрахунку.

Отже, у нашому дослідженні в подальших розрахунках для розв'язання задачі ідентифікації сектору підвищеної уваги в процесі фінансового планування діяльності банку запропоновано використовувати загалом 29 коефіцієнтів (рис. 2).

Після аналізу фахових позицій стосовно комплексної оцінки економічних явищ та процесів [6; 8; 9; 15; 21; 32; 33; 38; 39; 47] було зроблено висновок, що оптимальним у цій ситуації є використання методу ентропії. Оскільки саме цей метод дозволяє враховувати навантаження кожної компоненти у складі комплексного показника та ступінь їх нестабільності.

Інтегральне значення об'єкта має вигляд [38, с. 9-10; 8, с. 323]:

$$I_{Si} = \sum_{j=1}^n E_j b_{ij}, i=1, m, \tag{1}$$

де I_{Si} – інтегральне значення об'єкта S_i ; E_i – ентропія j -ої ознаки; b_{ij} – оцінка j -ої ознаки для i -го об'єкта; n –

кількість ознак; m – кількість об'єктів.

Таблиця 1. Компонентний склад найпоширеніших показників оцінки діяльності банку

Показники \ Автор	[2]	[22]	[43]	[26]	[37]	[36]	[48]	[13]	[23]	[27]	[18]	[23]	[6]	[8]
Балансові	+													
Ліквідності	+			+							+		+	
Платоспроможності	+			+										
Фінансової стійкості	+			+					+		+		+	+
Ділової активності	+			+								+		
Прибутковості	+	+	+	+	+									
Рентабельності	+	+	+	+					+	+		+		
Ризику					+								+	
Дохідності						+	+							
Економічні нормативи								+						
Достатності власного капіталу									+				+	
Конкурентної позиції на ринку													+	



Рис. 2. Показники фінансової діяльності банку

З урахуванням вищевикладених положень комплексні показники ліквідності (Кл), фінансової стійкості (Кфс) та ділової активності (Кда) банку розраховується за формулою (2).

$$K_i = \sum_{j=1}^n \omega_j z_{ji}, \quad (2)$$

де K_i – комплексний показник i -го фактору фінансової діяльності банку; ω_j – коефіцієнт значущості стандартизованого j -го коефіцієнта i -го фактору фінансової діяльності банку; z_{ji} – кількісна

стандартизована оцінка j -го коефіцієнта i -го фактору фінансової діяльності банку.

Стандартизовану оцінку j -го коефіцієнта i -го фактору фінансової діяльності банку запропоновано визначати методом відносних різниць, який дозволяє стандартизувати різномасштабні змінні на основі формул (3 та 4) [38, с. 9-10]:

а) для стимуляторів:

$$z_{ji} = \frac{x_{ji} - x_{\min j}}{x_{\max j} - x_{\min j}}, \quad (3)$$

б) для дестимуляторів:

$$z_{ji} = \frac{x_{\max j} - x_{ji}}{x_{\max j} - x_{\min j}} \quad (4)$$

де x_{ji} – фактичне значення j -го коефіцієнта i -го фактору фінансової діяльності банку; $x_{\min j}$ і $x_{\max j}$ – відповідно мінімальне й максимальне значення відповідного коефіцієнта групи фактора фінансової діяльності банку.

Коефіцієнт значущості ω_j стандартизованого j -го коефіцієнта i -го фактору фінансової діяльності банку розраховується за формулою (5) [38, с. 9-10].

$$\omega_j = \frac{\delta_j}{\sum_{j=1}^n \delta_j} \quad (5)$$

де δ_j – дисперсія (ентропія) j -го коефіцієнта фактора фінансової діяльності банку; n – кількість коефіцієнтів,



Рис. 3. Шкала оцінки ступеня варіабельності

У результаті аналізу було встановлено, що ті комплексні показники, яким властива більша варіабельність, і становлять загрозу дестабілізації діяльності банку і потребуватимуть під час планування особливої уваги.

Оскільки завданням дослідження є визначення зв'язку між величиною отриманого прибутку банку та складом групи показників, які впливають на прибуток, зокрема, на фінансові результати діяльності банку, то

за допомогою яких оцінюється відповідний фактор фінансової діяльності банку.

Таким чином, результати розрахунків дозволять отримати комплексні показники ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності.

Для виявлення аспектів фінансової діяльності, які потребують особливої уваги в процесі планування, в роботі було запропоновано використовувати коефіцієнт варіації, за яким було досліджено комплексні показники на наявність коливань.

Коефіцієнт варіації розраховується за формулою (6) [31, с. 141]:

$$CV = \sqrt{\frac{n \sum x^2 - (\sum x)^2}{n^2}} \div \bar{x} \times 100 \quad (6)$$

де CV – коефіцієнт варіації; n – кількість варіантів; x – величина ознаки (варіанти); \bar{x} – середня величина ознаки (варіанти).

Значення показника трактується згідно зі шкалою, наведеною на рис. 3 [47; 31].

доцільно оцінити вплив конкретних коефіцієнтів, що характеризують найбільш варіабельний фактор фінансової діяльності банку, на кінцевий результат. Для цього запропоновано використовувати один із найбільш поширених в економічному аналізі економіко-математичних методів для визначення причинно-наслідкових залежностей – багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз [46, с. 132] (рис. 4).



Рис. 4. Методика оцінки впливу факторів на величину прибутку

Першим етапом, зазначеним у методиці оцінки впливу факторів на величину прибутку банку є відбір банків, які підлягатимуть аналізу. З урахуванням великої кількості діючих на території України банків (станом на 01. 01. 2012 р. – 176 банків) та головної мети дослідження – надання рекомендацій щодо удосконалення фінансового планування їх діяльності, доцільно провести розподіл банків на групи за спільними для них ознаками та проводити розробки заходів для відповідної. Оскільки в дослідженні поставлене завдання передбачає здійснення групування банків (кількість груп попередньо не визначена) за значенням показників, то, враховуючи сутність існуючих методів, доцільним є використання методу кластерного аналізу.

Кластерний аналіз – це один із методів багатовимірної аналізу, який дозволяє здійснити класифікацію об'єктів [46, с. 145]. Його техніка базується на поняттях схожості об'єктів (типів об'єктів). На відміну від звичайних групувань за однією ознакою, кластерний аналіз виявляє природне розширення величин на групи з урахуванням усіх ознак одночасно [35, с. 102].

Отже, в результаті проведення кластерного аналізу вся сукупність банків була розподілена на відповідні кластери. Проведення аналізу кожного банку у складі кластерів є нераціональним та часо- і трудовитратним. Тому запропоновано визначити у кластерах так звані банки-репрезентанти, тобто центральні члени групи, які є найтипівішими представниками вибірки.

Здійснити вибір репрезентантів можна за допомогою таксономічного методу. У цьому випадку розраховується комплексний (узагальнюючий, інтегральний) показник результативності діяльності банку. А потім відповідно до його значення проводиться ранжування банків і обираються кращі з них.

Таксономічний метод побудови узагальнюючого показника результативності діяльності банку містить такі кроки [9; 15; 21; 33; 39; 46]:

I. Формування матриці вихідних даних $X=(x_{ij})$, де x_{ij} – значення j -ої складової узагальнюючого показника фінансової діяльності для i -го банку ($i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$).

II. Виняток із попереднього переліку квазіпостійних показників за допомогою показників коефіцієнта V_j , який визначається за формулою:

$$V_j = \frac{S_j}{x_j}, \quad \text{де} \quad S_j = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2 \right]^{1/2};$$

$$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij} \quad (7)$$

Якщо значення $V_j \leq \varepsilon$, де ε – деяка задана мала величина (наприклад, $V_j \leq 0,1$), то показник вважається квазіпостійним і вилучається із подальшого дослідження.

III. Стандартизація вихідних показників за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (8)$$

де \bar{x}_j – середнє значення j -ої складової узагальнюючого показника; S_j – середнє квадратичне відхилення j -ої складової узагальнюючого показника.

IV. Побудова точки-еталону.

Всі показники поділяються на два класи: стимулятори (позитивно стимулююче впливають на діяльність банку) та дестимулятори (показники з протилежною дією). Серед показників-стимуляторів обираються ті, що мають максимальні значення, а серед показників-дестимуляторів – мінімальні. Таким чином, еталоном буде вважатися точка P_0 з координатами $Z_{01}, \dots, Z_{0j}, \dots, Z_{0n}$, отримана за формулою (9).

$$Z_{0j} = \begin{cases} \max Z_{ij} & \text{для стимуляторів;} \\ \min Z_{ij} & \text{для дестимуляторів.} \end{cases} \quad (9)$$

V. Зіставлення значень характеристик банків з їх еталонними значеннями.

Відстань між точками-характеристиками для i -го банку та точкою еталону P_0 розраховується за формулою (10).

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (10)$$

VI. Розрахунок значень узагальнюючого показника результативності діяльності банку за формулою (11).

$$d_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}, \quad C_0 = \bar{C}_0 + 2\sigma_0, \quad \bar{C}_0 = \frac{\sum_{i=1}^m C_{i0}}{m},$$

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2}{m}} \quad (11)$$

Отже, в результаті проведеного дослідження запропоновано методичний підхід до ідентифікації секторів підвищеної уваги в процесі фінансового планування діяльності банку, який поєднує в собі декілька блоків (рис. 5).

Таким чином, доцільним, на нашу думку, є доповнення процесу фінансового планування етапом, який би передбачав визначення значущих чинників та характеру їх нестабільності. Запропонований методичний підхід до ідентифікації секторів підвищеної уваги в процесі фінансового планування діяльності банку дає можливість, по-перше, чітко розмежувати конкретні дії на кожному етапі планування, по-друге, сформулювати групи банків залежно від рівня фінансової діяльності та виявити представників-репрезентантів серед них, по-третє, дати комплексну оцінку факторів фінансової діяльності цих установ та визначити ті елементи, які мають характер нестабільності та істотним чином впливають на прибуток.

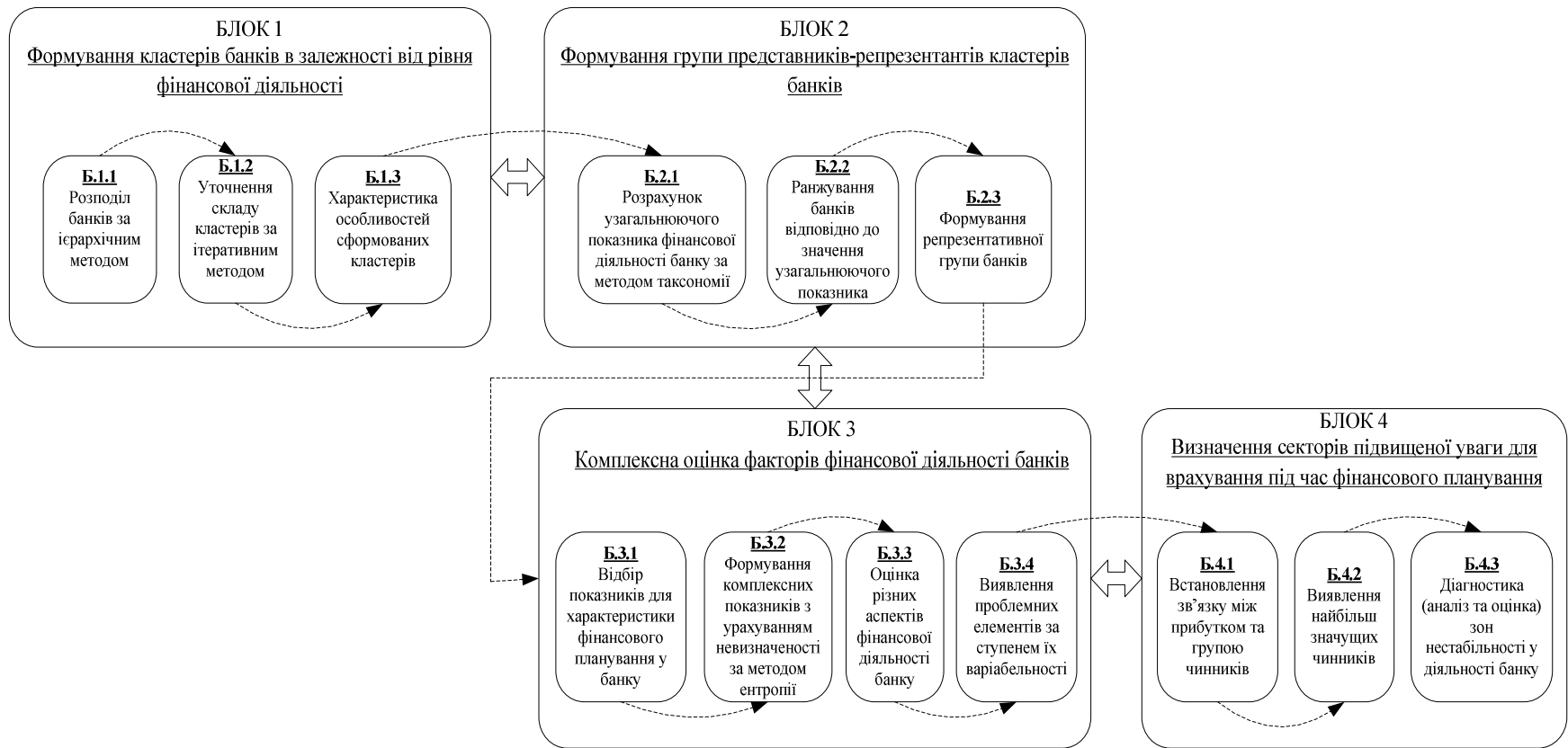


Рис. 5. Методичний підхід до ідентифікації секторів підвищеної уваги в процесі фінансового планування діяльності банку

Список літератури

1. Алексеюк, Л. Ризик – один із факторів формування прибутку [Текст] / Л. Алексеюк // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 4. – С. 17-21.
2. Аналіз банківської діяльності [Текст] / [М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Верзуненко та ін.]; під ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2006. – 600 с.
3. Бланк, И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2009. – 752 с.
4. Бочко, О. Обґрунтування процесу планування банківської діяльності підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vldau/APK/2011_18_1/files/11bjaimc.pdf.
5. Вовчак, О. Д. Кредит і банківська справа [Текст] / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
6. Гейман, О. А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов [Текст]: [монография] / О. А. Гейман. – Х.: ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 428 с.
7. Головка, О. Г. Диагностика кризових ознак розвитку банку [Текст] / О. Г. Головка // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 348-353.
8. Горбатов, В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса [Текст] / В. М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 591 с.
9. Горбатов, В. М. Уровень и качество жизни населения Автономной Республики Крым [Текст]: монография / В. М. Горбатов, Н. А. Кизим, В. С. Пономаренко. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 240 с.
10. Д'яконова, І. І. Удосконалення управління комерційним банком на основі аналізу, планування і контролю [Текст] / І. І. Д'яконова // Вісник СевДТУ. – 2008. – Вип. 92. – С. 44-48.
11. Житній, П. Є. Вплив економічного аналізу на систему економічної безпеки банківської діяльності [Текст] / П. Є. Житній, Г. М. Карамішева // Економіка Менеджмент Підприємство. – 2011. – № 23 (II). – С. 231-235.
12. Калініченко, О. М. Нові організаційні підходи до управління банком як джерело підвищення стійкості банку [Текст] / О. М. Калініченко // Банківська справа. – 2006. – №2. – С. 83-89.
13. Калініченко, О. М. Нові підходи до трактування та практичного використання методів фінансового планування в банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/nd/2006-3/06kaniab.pdf>.
14. Калініченко, О. М. Фінансове планування в банках [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. М. Калініченко. – Тернопіль, 2006. – 19 с.
15. Кизим, М. О. Рівень і якість життя населення України [Текст]: [монографія] / М. О. Кизим, В. С. Пономаренко, Ф. В. Узунов. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 225 с.
16. Киркач, С. М. Конкретизація сутності поняття фінансового планування з позиції специфіки функціонування підприємства (банку) [Текст] / С. М. Киркач // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2012. – № 34 – С. 145-160.
17. Ковалев, В. В. Финансовый анализ [Текст] / Ковалев В. В. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 480 с.
18. Кравченко, О. В. Методи реалізації фінансового планування [Текст] / О. В. Кравченко // Вісник УБС НБУ. – 2010. – № 3 (9). – С. 226-229.
19. Криклій, О. А. Управління прибутком банку [Текст]: [монографія] / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 136 с.
20. Кузнєцова, Л. В. Сутність та основні складові системи управління фінансами банку [Текст] / Л. В. Кузнєцова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. 9. – С. 196-205.
21. Кузьминчук, Н. В. Методический подход к оценке эффективности деятельности банка методом таксономического анализа [Текст] / Н. В. Кузьминчук, Д. Г. Доля // Бизнесинформ. – 2009. – №6. – С. 66-69.
22. Лигор, М. М. Моделювання прибутку комерційного банку з урахуванням особливостей різних філій [Текст] / Лигор М. М. // Вісник УБС НБУ. – 2010. – № 2 (8). – С. 236-240.
23. Лисянська, О. О. Методи аналізу та їх використання при плануванні фінансових результатів діяльності банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_31/11_31_18.pdf.
24. Лисянська, О. О. Методичне забезпечення контролю виконання фінансового плану банку [Текст] / О. О. Лисянська // Вісник УБС НБУ. – 2012. – № 1 (13). – С. 219-223.
25. Маслак, Н. Г. Використання економетричного підходу для оцінки ефективності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/FiK/2010_1/7Maslak_N.pdf.
26. Маслак, Н. Г. Теоретичні аспекти ефективності банківської діяльності та її оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/FiK/2009_2/8Maslak.pdf.
27. Маслов, Ю. К. Планування фінансової діяльності банку [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Ю. К. Маслов. – Одеса, 2006. – 20 с.
28. Міщенко, В. І. Банківські операції [Текст] / В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська. – К.: Знання, 2007. – 727 с.
29. Мороз, А. М. Банківська енциклопедія [Текст] / А. М. Мороз. – К.: Ельтон, 2005. – 336 с.
30. Нескорородева, І. І. Критичний аналіз підходів щодо визначення економічної категорії «прибутковість банку» [Текст] / І. І. Нескорородева, Н. М. Кузьміна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 274-277.
31. Новак, І. М. Соціальний розвиток регіонів України: оцінка та напрями зменшення диспропорцій [Текст]: [монографія] / І. М. Новак. – Донецьк; Київ, 2008. – 196 с.
32. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 р. [Текст]: монографія / [М. М. Добкін, С. І. Чернов, Г. А. Кернес, Ю. А. Сапронов, В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. В. Авершин]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 512 с.
33. Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях [Текст] / В. Плюта. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
34. Погореленко, Н. П. Фінансове планування та прогнозування як ключові елементи управління банківською установою [Текст] / Н. П. Погореленко, О. М. Сидоренко // Вісник УБС НБУ. – 2009. – № 2 (5). – С. 85-89.
35. Пономаренко, В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем [Текст]: монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.
36. Примостка, Л. О. Банківська система України: основні тенденції розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2009_13/13_14.pdf.
37. Примостка, Л. О. Моделювання ризику та прибутковості кредитного портфеля банку [Текст] / Л. О. Примостка, В. І. Козлов // Вісник КЕФ КНЕУ ім. В. Гетьмана. – 2011. – № 1. – С. 192-202.
38. Рудика, В. І. Оцінка і прогнозування впливу зовнішнього середовища на виробництво продукції підприємствами коксохімічної промисловості [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. І. Рудика. – Харків, 2007. – 19 с.
39. Саблина, Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия [Текст] / Н. В. Саблина,

-
- В. А. Теличко // *Бизнесинформ*. – 2009. – №3. – С. 78-82.
40. Сало, І. В. *Необхідність аналізу показників прибутку банку* [Електронний ресурс] / І. В. Сало, О. О. Лисянська. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_29/10_29_01.pdf.
41. Стельмах, В. С. *Енциклопедія банківської справи* [Текст] / В. С. Стельмах. – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
42. Стойко, О. Я. *Банківські операції* [Текст] / О. Я. Стойко. – К. : КУНЕС, 2008. – 258 с.
43. Сюркало, Б. І. *Планування в системі управління фінансами банківських установ* [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Б. І. Сюркало. – Суми, 2008. – 19 с.
44. Туркало, Р. І. *Банківська справа* [Текст] / Р. І. Туркало. – Тернопіль: Карт-бланш, 2008. – 314 с.
45. Харькова, Е. В. *Филиал комбанка: методика оценки функционирования* [Текст] / Е. В. Харькова // *Банковские услуги*. – 2002. – № 3. – С. 27-32.
46. Хаустова, В. Є. *Оцінка вартості бізнесу суб'єктів господарювання (на прикладі металургійної галузі України)* [Текст] : монографія / В. Є. Хаустова, І. Г. Курочкіна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 268 с.
47. Хаустова, В. Є. *Соціальна політика в регіонах України* [Текст] : монографія / В. Є. Хаустова, О. І. Омельченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 428 с.
48. Череп, А. В. *Методичні підходи до аналізу прибутку комерційного банку на прикладі ПуАТ АКБ «ІНДУСТРІАЛБАНК»* [Електронний ресурс] / А. В. Череп, Г. І. Рурка. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part1/6.pdf.
49. Черкасов, В. Е. *Банковские операции* [Текст] / В. Е. Черкасов. – М. : Консалтбанкир, 2008. – 288 с.

РЕЗЮМЕ

Лесик Виталий, Киркач Светлана

Методический подход к идентификации секторов повышенного внимания в процессе финансового планирования деятельности банка

В статье рассматривается прибыль как главный показатель эффективности финансового планирования в банке, и влияние различных факторов на него. С учетом существования неопределенности экономических и социальных процессов предложен методический подход к идентификации секторов повышенного внимания, которые должны быть учтены в процессе финансового планирования деятельности банка.

RESUME

Lesyk Vitaliy, Kyrkach Svitlana

Methodological approach to the identification of sectors of increased attention in the financial planning of the bank

The article considers profit as the main indicator of the effectiveness of financial planning in the bank, and the impact of various factors on it. Considering the existence of uncertainty of economic and social processes it has been proposed the methodical approach for identification of sectors of increased attention that should be taken into account in the financial planning of the bank.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2012 р.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті розглянуто основні методи управління активами комерційного банку, проаналізовано їх переваги та недоліки. Виявлено обмеженість у застосуванні методів поодиночі; обґрунтовано доцільність створення комплексу моделей управління активами комерційного банку.

Ключові слова: загальний фонд коштів, розподіл активів, збалансований підхід до управління активами, наукове управління активами.

У проблемі управління банківськими активами можна виділити кілька аспектів, головними з яких є організаційний (оптимізація організаційної структури управління активами, розподіл відповідних функцій за підрозділами і окремими посадами), методичний (вибір методики управління, інструментарію вирішення проблеми) та інформаційний (збір і обробка вхідної інформації для оптимального управління). До сьогодні питання теоретичного аналізу сутності управління активами комерційного банку неодноразово ставало предметом наукового зацікавлення як іноземних, так і вітчизняних фахівців. У нашій статті ми спиралися на дослідження Васильченко З. М., Іванова В. М., Кириченко О. А., Тена В. В., Роуза С. та ін. [1; 2; 4; 6; 10]. Проте, попри значний інтерес науковців, на сучасному етапі розвитку банківського менеджменту не існує єдиного підходу до вирішення цього питання. Натомість є низка методів, що дозволяють провадити заходи з управління активами шляхом, визначеним керівництвом банку. Проблема вибору того чи іншого методу управління активами можливо вирішити за допомогою побудови комплексу моделей, які б ураховували визначальні для прийняття рішення фактори і були б спроектовані з використанням сучасних можливостей інформаційних технологій.

Мета дослідження полягає в аналізі наявних методів управління активами комерційного банку, виявленні їх переваг та недоліків для створення комплексу моделей управління активами. Головним завданням дослідження є виявлення основних критеріїв ефективності процесу управління активами комерційного банку.

Управління активами полягає у раціоналізації шляхів і порядку розміщення залучених банком коштів. Очевидним вирішенням завдання ефективного використання грошових коштів є придбання такого роду активів (надання позичок та здійснення інвестицій), які можуть принести найвищий дохід за рівня ризику, на який готове піти керівництво банку [1]. Водночас управління фондами в комерційних банках ускладнюється цілою низкою чинників. Перш за все, банки повинні здійснювати розміщення коштів у суворій відповідності до законів і приписів органів контролю. Це може бути, наприклад, положення, що зобов'язує банки зберігати певну частку депозитів у формі готівкових грошей або заборона інвестувати кошти в звичайні акції промислових корпорацій тощо. Власники акцій комерційного банку, подібно всім іншим інвесторам, розраховують на норму прибутковості, що відповідає рівню інвестиційного ризику, і може бути

порівнювана за розміром з прибутком від аналогічних інвестицій [2]. Для отримання максимального прибутку обов'язковим є зіставлення граничних витрат залучення коштів з гранично можливими доходами від активних операцій.

На практиці виділяють чотири основні підходи до управління активами (метод загального фонду коштів, метод розподілу активів, метод збалансованого підходу до управління активами і метод наукового управління), які відрізняються тим, на що робиться акцент у самому процесі роботи з активами і якою мірою використовуються дані кількісного аналізу при оцінюванні можливих альтернатив. Жоден з методів не можна вважати універсальним, оскільки у кожного з них є свої переваги і недоліки. Який би окремий метод або комбінація методів не приймалися банком для розміщення коштів у різні активи, головним залишається збереження раціонального співвідношення ризику та прибутковості між окремими категоріями активних операцій і між окремими видами кредитів та інвестицій всередині кожної категорії.

Проведемо аналіз кожного із зазначених вище методів.

1. Метод об'єднання джерел фондів або загальний фонд коштів (pool-of-funds approach).

Суть методу полягає в тому, що з коштів, зібраних шляхом проведення пасивних операцій, банк утворює загальний фонд, який розміщується без урахування терміну вкладів за пасивними операціями. Завдання керівництва в цьому випадку полягає у визначенні пріоритетів розміщення активів.

Кошти, за розміщення яких відповідає комерційний банк, надходять з різних джерел, разом із вкладами до запитання, ощадними, строковими вкладками, а також власним капіталом банку. В основі цього методу лежить ідея об'єднання всіх ресурсів. Згодом сукупні кошти розподіляються між тими видами активів (позички, урядові цінні папери, касова готівка тощо), які вважаються найбільш придатними. У методі загального фонду засобів для здійснення конкретної активної операції не має значення, з якого джерела надійшли кошти, доки їх розміщення сприяє досягненню поставлених перед банком цілей.

Зазначений метод вимагає від банку дотримання принципів ліквідності і прибутковості. Тому кошти вкладаються в такі види активних операцій, які найбільш повно відповідають цим принципам. Розміщення коштів здійснюється відповідно до визначених пріоритетів, призначення яких - допомогти

працівникам оперативних відділів банку вирішити проблему поєднання ліквідності і прибутковості. Ці пріоритети показують, яка частина наявних у банку коштів повинна бути розміщена в резерви першої або другої черги, використана для позичок і придбання цінних паперів, щоб це принесло передбачуваний дохід. Питання інвестування коштів у земельні ділянки, будівлі та іншу нерухомість розглядаються окремо [3].

Перевага цього підходу полягає у простоті використання у процесі прийняття управлінських рішень. Головна небезпека полягає в тому, що керівництво буде часто нехтувати зв'язками між активами і пасивами.

2. Метод розподілу коштів або метод конверсії коштів (asset allocation or conversion fund approach).

При підході до розміщення коштів з позицій фонду коштів багато уваги приділяється ліквідності і не враховуються відмінності вимог ліквідності стосовно вкладів до запитання, ощадних вкладів, термінових внесків і основного капіталу. Метод розподілу активів, відомий також як метод конверсії коштів, дозволяє подолати обмеженість методу загального фонду коштів. За цим методом розмір необхідних банку ліквідних коштів залежить від джерел залучення фондів. За допомогою цього методу робиться спроба розмежувати джерела засобів відповідно до норм обов'язкових резервів і швидкості їх обігу. Наприклад, вклади до запитання вимагають більш високої норми обов'язкових резервів порівняно з ощадними і терміновими вкладками, і швидкість їх обігу, як правило, також вища, ніж у інших видів вкладів. Тому збільшена частка кожної грошової одиниці внеску до запитання повинна міститись у первинних та вторинних резервах і менша частина - в таких інвестиціях, як позики під заставні на житлові будинки або довгострокові облігації муніципальних органів. Метод визначає кілька «центрів ліквідності - прибутковості» всередині самого банку, які використовуються для розміщення коштів, залучених банком з різних джерел. Ці центри отримали назву «банків усередині банку», оскільки розміщення коштів з кожного центру здійснюється незалежно від розміщення коштів з інших центрів. Іншими словами, у банку ніби існують: банк вкладів до запитання, банк ощадних вкладів, банк термінових вкладів і банк основного капіталу.

Визначивши приналежність коштів до різних центрів з точки зору їх ліквідності і прибутковості, керівники банку визначають порядок їх розміщення в кожному центрі. Вклади до запитання вимагають найвищого рівня покриття обов'язковими резервами і мають найвищу швидкість обігу. Отже, значна частина коштів з центру вкладів до запитання буде спрямована в резерви першої черги (наприклад, на один відсоток більше, ніж встановлено нормою обов'язкових резервів), решта вкладів до запитання буде розміщена переважно у вторинних резервах шляхом інвестування їх у короткострокові державні цінні папери, і лише дуже невеликі суми будуть призначені для надання позичок (швидше за все, у формі короткострокових комерційних кредитів) [4].

Головною перевагою цього методу є зменшення частки ліквідних активів і вкладення додаткових коштів у позики та інвестиції, що веде до зростання норми прибутку. Прихильники методу розподілу активів вважають, що підвищення норми прибутку досягається усуненням надлишку ліквідних активів, що протистоять ощадним і строковим вкладкам і основному капіталу.

Проте і цей метод має недоліки. Хоча в основу виокремлення різних «центрів ліквідності - прибутковості» покладена швидкість обігу різних типів вкладів, на практиці може не проявитися тісний зв'язок між швидкістю обігу вкладів цієї або іншої групи і коливаннями загальної суми вкладів цієї групи. Іншим недоліком зазначеного методу є те, що він припускає незалежність джерел коштів від шляхів їх використання, що не завжди є правильним. Наприклад, банкіри-практики прагнуть залучити більше вкладів від комерційних фірм, бо ці фірми, як правило, позичають гроші в тому ж банку, де їм відкрито рахунки. Отже, залучення нових вкладів означає зобов'язання банку одночасно задовольнити частину заявок на кредити з боку нових вкладників. А це означає, що частина нових вкладів повинна бути спрямована на кредитування власників останніх.

3. Збалансований підхід до управління фондами

Останніми роками багато банків перейшли до інтегральної стратегії, яка використовує методи поділу та об'єднання джерел фондів для забезпечення більшої гнучкості. Цей підхід об'єднує в собі переваги раніше перерахованих методів, одночасно згладжуючи цілий перелік недоліків. Цей підхід спирається на наступні принципи:

1. Встановлення цілей банку та їх втілення на основі стратегії управління активами. Головною метою банківської установи вважається максимізація вартості інвестицій його акціонерів, що зазвичай означає досягнення максимально можливої ринкової ціни акцій за прийняттого рівня ризику.

2. Керування активами та прийняття інших управлінських рішень.

3. Збільшення та збереження маржі банку або спреду (різниці) між доходами і витратами.

4. Встановлення пріоритетності для видачі прибуткових кредитів, які відповідають певним стандартам якості, перед залученням коштів, необхідних для обслуговування цих кредитів. Якщо обсяг депозитів недостатній, необхідні фонди повинні залучатися з найбільш дешевого готівкового джерела [5].

Метод базується на класифікації коштів за джерелами та напрямками використання шляхом розподілу всіх коштів за джерелами формування залежно від обороту по рахунках і резервних вимог [6]. У межах стратегії збалансованого управління, яка передбачає постійні варіації методів фондового пулу і управління фондів, виокремлюються наступні завдання:

- для досягнення довгострокових і короткострокових цілей банк повинен контролювати розмір, строки, вартість активів;
- контроль над активами має бути скоординований з контролем над пасивами таким чином, щоб управління активами і пасивами характеризувалося внутрішньою збалансованістю банківського портфеля і оптимізацією різниці між доходами за активами та витратами за зобов'язаннями.

Стратегія збалансованого управління є оптимальною за критерієм ефективності використання та якості отриманих результатів, оскільки дозволяє не тільки вирішувати поставлені стратегічні та оперативні завдання, а також додаткові (виконання обов'язкових економічних нормативів, упровадження нових банківських продуктів, податкових зобов'язань та ін.).

4. Управління за допомогою наукових методів.

Цей метод ґрунтується на науковому підході до вирішення управлінських проблем з використанням сучасного математичного інструментарію для вивчення взаємодії елементів у складних системах. Цей підхід вимагає визначення цілей, встановлення зв'язків між різними елементами системи, ідентифікації змінних, що знаходяться під і поза контролем керівництва, прогнозування можливої поведінки неконтрольованих змінних і виявлення тих внутрішніх і зовнішніх обмежень, які регламентують дії керівництва. Метод наукового управління робить спробу відповісти на три питання: «У чому суть проблеми?», «Які варіанти її вирішення?», «Який варіант найкращий?». Керівництву банку слід розглядати цей метод як шлях вдосконалення процесу прийняття рішень, який виводить управління активами на якісно новий, більш ефективний рівень [7].

Управління активами за допомогою наукових методів передбачає використання адекватних моделей і сучасного математичного апарату для аналізу взаємозв'язків між різними статтями банківського балансу і звіту про прибутки та збитки як елементів фінансового обліку. Такий підхід може надати велику допомогу керівництву банку в прийнятті рішень.

Метод наукового управління банківськими активами дає помітні переваги банкам, котрі мають співробітників або консультантів, математична підготовка яких дозволяє його використовувати. Керівництво банку має розглядати подібні методи як шлях удосконалення процесу прийняття рішень, але не як заміну їх власного досвіду. Проте на завершальній стадії аналізу керівництво банку має взяти на себе відповідальність за проектування моделі і за ті рішення, які базуються на отриманій завдяки їй інформації [8]. Одна з головних переваг, яку отримує керівництво при побудові моделі, полягає в тому, що воно змушене ретельно визначати цілі і в явній формі висловити різні обмеження. Більше того, цей процес змушує керівництво банку вивчати портфель позик та інвестицій для виявлення обсягів різних видів інвестицій, можливості прибутку і витрат за ними. Отримана інформація становить виняткову цінність незалежно від методу її отримання.

Основний недолік використання наукових методів управління стосується головним чином дрібних банків. Їх застосування вимагає наявності співробітників або консультантів з відповідною підготовкою, а також інформаційного обладнання з потужністю, достатньою для розрахунків за складними моделями [9]. На жаль, такими ресурсами володіють лише великі банки, в яких значна частка фінансування виділяється на розвиток інформаційного департаменту.

Підвівши загальний підсумок щодо аргументації використання того чи іншого методу, слід сказати, що в умовах сучасних реалій застосування першого та другого методу управління активами не є доцільним через їх обмеженість. Для успішного функціонування банку неможливо не звертати увагу на походження джерел розподілу коштів, так як це пропонується робити у методі загального фонду. Водночас сучасні стратегії управління активами зосереджені на персоналізації розподілу вкладів та намагаються проаналізувати джерела залучених коштів з метою оптимального їх розподілу за активними операціями комерційного банку, що суперечить методу розподілу коштів [10]. Тому для побудови комплексу економіко-математичних моделей управління активами

комерційного банку важливим є агрегування переваг вищезазначених методів та використання інформації щодо їх недоліків. Таким чином автором пропонується розробити низку моделей, заснованих на комплексному підході, що використовується у збалансованому методі управління активами та за допомогою інструментарію наукового методу управління.

Реалізація моделей управління активами комерційного банку полягає у створенні тривірневої системи підтримки прийняття рішень, яка б допомагала у досягненні поставлених керівництвом банку цілей. Елементами такої системи є: модуль кількісного аналізу, модуль якісного аналізу та оптимізаційний модуль. Кожен з них має власне призначення та використовується на певному етапі управління активами комерційного банку. Модуль кількісного аналізу призначений для обробки основних показників діяльності комерційного банку, які можна визначити та отримати їх чисельне значення. На цьому етапі визначається фінансовий стан об'єкта дослідження. Модуль якісного аналізу слугує для визначення якості управління активами комерційного банку. За допомогою інструментарію теорії нечіткої логіки і методу експертного оцінювання проектується модель оцінювання якості управління активами. Результатом роботи модуля стає вихідна загальна оцінка якості управління поточної структури активів. На основі розрахованої оцінки можна зробити висновок про необхідність заходів щодо поліпшення поточного стану активів. У разі прийняття рішення про необхідність зміни структури активів використовується оптимізаційний модуль. Він спроектований на основі генетичних алгоритмів і покликаний розрахувати таку структуру портфеля активів, за якої показники прибутковості будуть мати максимальні значення за існуючих обмежень рівня ризику непервернення кредитів та резерву сумнівної та безнадійної заборгованості. Таким чином комплекс економіко-математичних моделей допомагає у прийнятті рішення щодо стратегії покращення процесу управління активами комерційного банку.

Розглянуті методи є основою для побудови системи економіко-математичних моделей. Вони дають розуміння проблем планування, взаємозв'язку факторів, портфельів та їх параметрів (показників), але не дають обчислювальної процедури, що дозволяє розрахувати показники фінансового стану портфельів: суми залучення інвестицій, ризику, ліквідності, доходів, витрат тощо. Але ці методи корисні тим, що дають інформацію для розробки конструктивних, адекватних економіко-математичних моделей і інформаційного забезпечення як інструмента менеджерів. Автор працює над розробкою комплексу економіко-математичних моделей, які б урахували теоретичні аспекти вищерозглянутих методів, але при цьому спиралися на математичний інструментарій та стали основою для реалізації стратегічних цілей управління активами комерційного банку.

Формування портфеля активів є вершиною діяльності банку, що вимагає науково-обґрунтованого професійного підходу в підготовці та прийнятті управлінських рішень на основі всебічного аналізу, тому головною задачею є створення комплексу адекватних економіко-математичних моделей управління активами комерційного банку в умовах сучасних українських реалій. У статті було наведено методи управління активами комерційного банку та, на жаль, усі вони

мають недоліки. У таких умовах задача побудови комплексу економіко-математичних моделей та тестування його на реальних даних для вдосконалення його якості стає основною в питанні управління активами комерційного банку.

Список літератури

1. Васильченко, З. М. Управління портфелем банківських активів [Текст] / З. М. Васильченко, І. П. Васильченко // Банківська справа. – 2007. – № 6.
2. Кириченко, О. А. Банківський менеджмент [Текст] : підручник / О. А. Кириченко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
3. Боровская, М. А. Банковские услуги предприятиям [Текст] : учебное пособие / М. А. Боровская. – Таганрог: ТРТУ, 2009. – 169 с.
4. Иванов В. М. Деньги и кредит [Текст] : курс лекций / В. М. Иванов. – К.: МАУП, 2003. – 288 с.
5. Частные банки [Текст] / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит: – М.: Космополис, 2001. – 504 с.
6. Тен, В. В. Управление активами банка на основе оптимизационных методов [Текст] / В. В. Тен, Б. И. Герасимов, А. В. Докукин. – М. Машиностроение, 2000 – 390 с.
7. Мишкін, Фр. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків [Текст] / Фредерік С. Мишкін. – К.: Основи, 2008. – 923 с.
8. Банковское дело [Текст] / Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 2002. – 431 с.
9. Заруба О. Д. Банківський менеджмент та аудит [Текст] / О. Д. Заруба. – Київ: Лібра, 2006. – 312с.
10. Роуз, П. С. Банковский менеджмент. Предоставление финансовых услуг [Текст] / П. С. Роуз ; Пер. с англ. – М.: Дело Лтд, 2005. – 560с.

РЕЗЮМЕ

Лукьянова Екатерина

Анализ современных методов управления активами коммерческого банка

В статье рассмотрены основные методы управления активами коммерческого банка, проанализированы их преимущества и недостатки. Выявлено ограниченность в применении методов в одиночку; обоснована целесообразность создания комплекса моделей управления активами коммерческого банка.

RESUME

Luk'yanova Kateryna

Analysis of modern methods of management of commercial bank assets

The article discusses the basic methods of asset management of commercial banks. Their advantages and disadvantages are analyzed. Limitations in applying of separate methods is revealed. The expediency to create complex models of asset management of commercial bank is proved.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

Любомир МАТІЙЧУКкандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет**Володимир ЧОРНИЙ**кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет**МЕТОДИКИ РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ***Розглянуто методики побудови рейтингів та особливості їх використання в банківській діяльності. Зазначено їх переваги та недоліки.***Ключові слова:** рейтинг, статистичне оцінювання, аналіз, банківська діяльність.

Розроблення методичних підходів до аналізу стану та оцінювання динаміки розвитку економічних систем є однією з ключових проблем сучасної економічної науки та практики. Важливою складовою цієї проблеми є оцінювання стану досліджуваної системи на основі множини характеристик (показників), які в комплексі оцінюють рівень її розвитку. Це можливо шляхом рейтингового оцінювання.

Питаннями побудови рейтингів банківської діяльності займалися вітчизняні вчені-статистики. Цим проблемам присвячені наукові розробки В. В. Вітлінського, А. В. Головача, А. М. Єриної, О. О. Климової, О. В. Пернарівського, Л. О. Свистун-Золотаренко.

Метою статті є розкриття теоретичного обґрунтування вибору методики побудови рейтингів та особливості їх використання в банківській діяльності.

Під банківським рейтингом слід розуміти узагальнюючу оцінку функціонування банку, на основі якої можна не лише визначити місце останнього серед його конкурентів, а й дати чітку якісну оцінку його фінансового стану та конкурентної позиції відносно інших банків. Спостереження за рейтинговою позицією конкретного банку, оцінка її динаміки та аналіз факторів, що її формують, сприяють прийняттю обґрунтованих рішень стосовно подальших відносин клієнтів з цією банківською установою.

Рейтинговий підхід є природним способом зниження як складності, так і трудомісткості управління, зокрема розроблення стратегічних і тактичних планів зміцнення банківської системи, а отже, й зниження ступеня ризику щодо прийняття некоректних рішень. Цьому сприяє факторизація набору показників, яка дозволяє суттєво скоротити їх кількість у результаті заміни комплексною інтегральною оцінкою.

При цьому основні критерії, що висуваються до інтегральної оцінки з метою забезпечення її об'єктивності, полягають у наступному:

- інтегральна оцінка має бути методологічно обґрунтованою як з точки зору використання методів (загальнонаукових і статистико-математичних), так і з урахуванням основних положень економічної теорії;
- інтегральна оцінка має бути змістовно інтерпретованою. Слід чітко розуміти сутність

використовуваних характеристик, їх вплив на формування інтегральної оцінки та вагу.

За способом оцінювання рейтингові системи поділяються на експертні, бухгалтерські і змішані. Експертне оцінювання базується на кількісному і якісному аналізі діяльності банків. Кількісний аналіз передбачає розрахунок економічних параметрів, а якісний урахує окремі аспекти функціонування банків. Для забезпечення достовірності експертних оцінок створюється експертна група, висновки якої узагальнюються за допомогою відповідних статистичних прийомів. Бухгалтерська оцінка дається на підставі аналізу фінансової звітності банків. При цьому зазвичай розраховуються показники достатності капіталу, ліквідності, доходності активів й інші. Змішана система передбачає поєднання результатів як експертного, так і бухгалтерського оцінювання.

За способом згортки диференційованих показників рейтингові методики поділяються на ті, де використовується адитивна, і ті, де використовується мультиплікативна згортка. При адитивній згортці з переліку показників, що характеризують стан банку, обирається певна кількість, яким надалі надається певна вага. Далі знаходять добуток значення кожного показника і його вагового коефіцієнта, після чого результати підсумовують. Сума всіх внутрішніх рейтингів дає узагальнену оцінку фінансового стану банку. Проаналізувавши використовувані методики рейтингового оцінювання, можемо зробити висновок, що всі вони побудовані за одним принципом. Так метод адитивної згортки використовують при побудові системи оцінювання фінансового стану банку CAMELS, у рейтинговому оцінюванні надійності банків за методикою журналу «Компаньон», у рейтингу за методом Ширінської. Для усунення можливих неточностей і помилок при розрахунку узагальненого рейтингу доцільніше використовувати мультиплікативну згортку. При мультиплікативній згортці результативний показник розраховується як добуток диференційованих зважених показників за формулою:

$$P_r = \prod_1^n x_i \cdot d_i, \quad (1)$$

P_r – результативний показник;

x_i – значення i -го показника, що характеризує діяльність банку за аналізований період,

d_i – вага i -го показника [1].

В українській практиці побудови рейтингів запропонована лише одна методика, у якій проведено аналіз діяльності банків з використаннями методу мультиплікативної згортки (рейтингова методика В. Вітлінського).

Існує статистичне і динамічне рейтингове оцінювання, що характеризує зміну фінансового стану банку в часі. Статичні рейтингові системи характеризують фінансовий стан банку на певний момент і не відображають динаміку змін. Недолік статичних рейтингових систем полягає у тому, що користувач не може визначити тенденцію розвитку банку. При цьому існують два варіанти: інтегральна оцінка відображає покращення фінансового стану банку в межах від'ємного значення, але зі зменшенням модуля від'ємного числа; або інтегральна оцінка відображає погіршення становища банку від додатного до від'ємного. Хоча переважна більшість російських і українських методик для виконання необхідних розрахунків (стандартизація, розрахунок конкретних коефіцієнтів) передбачає використання показників у динаміці, цей метод потребує подальшого вдосконалення.

Елементарні методи статистичного аналізу широко використовуються у методиках побудови рейтингів банків. Так індексний метод рейтингового оцінювання передбачає розрахунок індексу кожного з оціночних показників фінансового стану банку, а також комбінованих індексів, з огляду на їхню частку у сукупності. Діяльність банків оцінюють за допомогою таких якісних показників: капіталу, якості активів, рівня ліквідності і дохідності. Показники діяльності банку зазвичай аналізують на підставі даних за певний період (зазвичай це 3-5 років). У якості об'єкта аналізу використовують підсумкові дані на кінець року. За допомогою індексного методу можна оцінити стійкість банку, тенденції його розвитку, а також його здатність адекватно реагувати на зміни в економіці країни [3].

Ці методики містять такі статистичні методи аналізу даних:

- кореляційний аналіз, що використовується для виявлення наявності і оцінювання щільності зв'язку між якісними і кількісними факторами;
- регресійний аналіз, що застосовується для отримання моделей впливу якісних і кількісних факторів на функцію системи; він необхідний для прогнозування у часі, виявлення періодичності, сезонності, а також зв'язків між процесами, що розвиваються у часі;
- метод експертних оцінок.

Згадані методи широко використовуються в статистико-економічному аналізі, оскільки всі дані містять випадкову складову. Результати, отримані при статистичному обробленні даних, можуть різнитися за ступенем точності та імовірнісною обґрунтованості. Оцінки можна вважати обґрунтованими, якщо визначено їхню імовірність і точність, а інакше вони не заслуговують на довіру. Аналіз банківської діяльності, здійснюваний за такою методикою, зазвичай передбачає дослідження комплексу показників,

пов'язаних зі стійкістю банківської системи: наприклад, достатність капіталу, якість активів, рейтинг позичальника, чистий прибуток і прибутковість, ліквідність, чутливість до ринкового ризику (ризик зміни обмінного курсу, ризик зміни процентних ставок тощо), кредитування, зростання вартості активів та ін. Використовуючи ці показники, аналітики створюють багатофакторні моделі, що досить задовільно описують стан банківських систем, і за їхньою допомогою виявляють взаємозв'язки між факторами та ступінь впливу кожного фактора на результативний показник.

У більшості розглянутих методик дослідники використовують моделі множинної лінійної регресії, що спрощує аналіз, оскільки вони можуть бути отримані і оцінені подібно до моделей простої регресії. Журнал «Фінанси України» наводить свою методику аналізу банківської діяльності, застосовуючи модель нелінійної регресії. Так О. О. Клімова пропонує використовувати виробничу функцію Кобба-Дугласа для статистичного аналізу прибутковості банків України [2]:

$$D = A_0 K^{a_1} L^{a_2}, \quad (2)$$

де K – витрати на залучення капіталу (процентні витрати),

L – витрати на персонал,

D – прибуток банку,

A_0 – масштабна постійна,

a_1, a_2 – коефіцієнти, які характеризують залежність

обсягу і динаміки доходу банку від обсягу і динаміки показників банківської діяльності K і L .

За допомогою методу найменших квадратів О.О.Клімова оцінює параметри цієї лінії регресії, а за допомогою коефіцієнтів a_1 і a_2 , які, відповідно, є частинними коефіцієнтами еластичності параметрів K і L , з'ясує зміну прибутковості як окремих банків, так і банківської системи загалом унаслідок впливу різних факторів.

Альтернативою кореляційно-регресійному аналізу для визначення ваг факторних ознак можуть бути експертні оцінки – евристичні оцінки, засновані на інтуїції, уяві, досвіді, де за рівної компетентності експертів у якості групової оцінки фактора використовують середньоарифметичне значення оцінок експертів. Однак це дуже суб'єктивний спосіб оцінювання, який слід використовувати лише при оцінюванні дуже складних об'єктів, що виходять за межі компетенції статистики, і визначати, які ознаки є важливішими, можуть тільки фахівці відповідної галузі.

Дедалі більшого поширення набувають багатомірні методи статистичного аналізу банківської системи, у тому числі:

- кластерний аналіз – для групування об'єктів, що характеризуються декількома показниками;
- дискримінантний аналіз – для перевірки достовірності класифікації складних об'єктів;
- факторний аналіз – для виявлення і ідентифікації найважливіших прихованих факторів.

Дискримінантний аналіз дозволяє перевірити гіпотезу про можливість класифікації заданої множини банків, що характеризуються деякою кількістю показників діяльності, на певну кількість класів чи кластерів, і дати імовірнісну оцінку такої класифікації.

Часто для виявлення характеристик діяльності банків, для яких надалі здійснюють кластеризацію об'єктів, проводять факторний аналіз методом головних компонентів, основною задачею якого є знаходження

скороченої системи суттєвих факторів у просторі зареєстрованих змінних. Цей процес передбачає такі три етапи:

виокремлення числа факторів тих компонентів, що відповідають за більшу частину дисперсії даних;

обертання визначених факторів з метою полегшення їхньої інтерпретації (тобто використання чи то методу квартімакс – виокремлення одного головного фактора; чи то методу варімакс – забезпечення зменшення кількості змінних, пов'язаних з кожним фактором),

змістовна інтерпретація нових факторів – творча задача аналітика.

Дослідження діяльності банків з використанням методів багатомірного статистичного аналізу завжди проводять у комплексі з методами найпростіших дескриптивних статистик. Це дозволяє отримати найбільш докладну й якісну оцінку банківської діяльності і за допомогою комплексу показників виявити чіткі закономірності банківської діяльності за різних соціально-економічних умов. Найпростішим способом такого дослідження є визначення багатомірних середніх за формулою [1]:

$$\bar{P}_i = \frac{\sum_{j=1}^k P_{ij}}{k} = \frac{\sum_{j=1}^k \left(\frac{x_{ij}}{x_j}\right)}{k}, \quad (3)$$

де \bar{P}_i – багатомірна середня для i -ої одиниці,

x_{ij} – значення ознаки x_j для i -ої одиниці,

\bar{x}_j – середнє значення ознаки x_j ,

k – число ознак,

j – номер ознаки,

i – номер одиниці сукупності.

Потім встановлюються інтервали значень багатомірної середньої:

$$i_{\bar{P}} = \frac{\bar{P}_{\max} - \bar{P}_{\min}}{\text{число груп}}. \quad (4)$$

Окрім методик, що спираються на елементарні статистичні прийоми (розрахунок приростів і темпів зростання капіталу, зобов'язань, доходів і витрат банків та ін.; розрахунок показників рентабельності для всіх банків та ін.), використовують процедуру кластерного аналізу, де усю сукупність структур банківських активів і пасивів, що утворюють вихідну вибірку даних, розбито на кластери.

Список літератури

1. Вітлінський, В. В. *Моделювання економіки [Текст] : навч. посібник / В. В. Вітлінський*. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.
2. *Рейтинговое управление экономическими системами [Текст] / О. И. Багатов, Ю. Г. Лысенко, В. Л. Петренко, В. Г. Соболев*. – Донецк: Юго-Восток, 1999.
3. Єріна А. М. *Статистичне моделювання та прогнозування [Текст] : навч. посібник / А. М. Єріна*. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.

РЕЗЮМЕ

Матийчук Любомир, Черный Владимир

Методики рейтингового оценивания в банковской деятельности

Рассмотрение методики построение рейтингов и их особенности использования в банковской деятельности. Указано на их преимущества недостатки.

RESUME

Matyichuk Lyubomyr, Chornyi Volodymyr

Method of rating estimation in banking activity

The method of ratings building and the peculiarities their usage in banking business are considered in the article. Their advantages and disadvantages are indicated.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2012 р.

Групування у цей спосіб виконується за допомогою розрахунку евклідової відстані між банками за формулою:

$$d = \sqrt{\sum_{n=1}^{10} (x_n^{(i)} - x_n^{(j)})^2}, \quad (5)$$

де $x_n^{(i)}$ і $x_n^{(j)}$ – значення n -ої ознаки для i -го і j -го банків.

Отже, ми виділили загальні тенденції принципів діяльності банків за групами. Недоліками проведеного дослідження є неврахування значущості показників банківської діяльності та однозначне внесення об'єкта до того чи іншого класу.

Розробляючи шляхи вдосконалення сучасних рейтингових систем, окрім класичних прийомів (дисперсійного аналізу; кореляційного аналізу; розрахунку абсолютних і відносних показників; експертних оцінок; середніх величин) використовують методи багатомірного статистичного аналізу – кластерного (на підставі показників ефективності й надійності банків поділяє їх на групи) і дискримінантного (за результатами вимірювань вносить банк до одного чи декількох класів), за допомогою яких доводить недоліки групування показників діяльності банків лише за розмірами їхніх активів (чи капіталу), яке виконується у більшості досліджень. Однофакторне групування банків не є однорідним з погляду на існування інших показників, і способи багатомірних класифікацій у цьому разі дозволяють точніше і правильніше: врахувати взаємозалежність інформаційних характеристик сукупності об'єктів.

Розглянута вище методика передбачає обчислення евклідової відстані (яку покладено за основу кластеризації) на підставі рівності усіх ознак, що характеризують банківську діяльність, тобто з використанням формули:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^p (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (6)$$

де $(x_{ik} - x_{jk})$ – абсолютна різниця значень k -ої ознаки в одиниць сукупності з номерами i та j .

Надія РЕВЕРЧУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління персоналом,
Львівський інститут банківської справи
університету банківської справи НБУ М. Київ

Олена ДЗЯМУЛИЧ

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економічної теорії та маркетингу,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЦІНОВІ СТРАТЕГІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Досліджено особливості формування цінкових стратегій розвитку банків у посткризовий період. Проаналізовано динаміку показників та визначено місце цінкової стратегії у стратегіях планування банківської діяльності в Україні. Виокремлено основні принципи стратегічного розвитку банку. Здійснено аналіз цінкових стратегій на кредитному та депозитному ринках банківських продуктів та послуг.

Ключові слова: маркетингова стратегія, ціноутворення, стратегічний розвиток, посткризовий період, аналіз, банк, кредитний ринок, депозитний ринок.

У сучасних умовах трансформації національної економіки, у період, коли господарська система перебуває у посткризовому стані, особливо важливе місце посідає формування ефективної банківської системи, що адекватно відповідатиме потребам нинішнього фінансово-банківського бізнесу. Діяльність банку відбувається за умов циклічності економіки, що характеризується постійно змінюваними загальноекономічною та соціально-політичною ситуаціями в країні, а це чинить потужний вплив на стабільність банківської установи та ефективність виконання нею своїх функцій. Саме тому в банківському секторі все частіше виникає необхідність свідомого управління змінами на основі науково обґрунтованої процедури їх передбачення, планування і регулювання, тобто формування стратегії розвитку банку, у якій одну з ключових позицій займає стратегія ціноутворення на вітчизняні банківські продукти і послуги. Комплексне використання в посткризовий період різноманітних банківських цінкових стратегій зарекомендувало себе як один з дієвих інструментів розвитку сучасного банківського маркетингу, що підсилює актуальність дослідження.

Питання розвитку і проблеми формування і використання цінкових стратегій банків в Україні розглядали Бровков С. М., Бутинець Ф. Ф., Герасимчук Н. В., Гіленко І., Гойденко Ю., Деркач М. А., Длігач А. О., Кириченко О. А., Міщенко В. І., Олійник В. М., Руденко Л. В., Фролов С. М., Чижевська Л. В. та ін. Проте у вітчизняній економічній науці і надалі залишається маловивченою проблема формування високоефективної цінкової стратегії, яка б підвищувала конкурентні позиції банківської установи на ринку, враховуючи не лише зміни політико-економічної і фінансової ситуації, а й особливості посткризового періоду функціонування економіки в країні.

Метою статті є аналіз процесів формування та розвитку сучасних цінкових стратегій банків в Україні у посткризовий період. Основними завданнями статті є: дослідити особливості формування стратегічного

розвитку банку, визначити місце цінкових стратегій у стратегіях планування банківської діяльності, проаналізувати їх на депозитному та кредитному ринках банківських продуктів та послуг.

Формування стратегічного розвитку банку передбачає не лише розробку і впровадження стратегії, а й вибір чіткого інструментарію її реалізації. Створення банком дієвої системи стратегічного управління, а також вибір високоефективної цінкової стратегії діяльності банків є логічною вимогою сучасного посткризового стану економіки, оскільки це дозволить досягнути підвищення прибутку банків, рентабельності їх активів та капіталу, а, отже, максимізувати результативність обігу фінансових ресурсів банківської системи загалом.

Криза 2008-2011 рр. продемонструвала неефективність наявних методів стратегічного управління діяльності банківських установ, а також вказала на помилкове недооцінювання впливу цінкових стратегій на розвиток банківської системи. Сьогодні в Україні, як і у світі загалом, склалась сприятлива ситуація для вироблення нового підходу до впровадження маркетингових цінкових стратегій з метою посткризового оздоровлення національної банківської системи та підвищення довіри суспільства до неї. Для банківського сектору 2012 рік став часом стабілізації та «згасання» згубних процесів, що стали наслідком системної фінансово-економічної кризи 2008-2011 рр. Хоча до повернення докризового рівня прибутковості банківської системи ще далеко, оскільки обсяги кредитування перебувають на низькому рівні, проте чіткі ознаки оздоровлення вже є очевидними, а саме: повернення вкладників до банків, обережне відновлення кредитування, сповільнення зростання проблемної заборгованості. Все це дає підстави для сподівання на те, що 2013 р. стане переломним роком у процесі відновлення банківської системи України [1].

Проаналізуємо детальніше деякі показники діяльності банківської системи України (табл.1) [2, с. 48, 140, 155].

Таблиця 1. Показники діяльності банківської системи України станом на 01.01.2008-01.01.2012 рр., млрд. грн.

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Кількість банків	198	198	197	194	198
Активи банків	599,4	926,1	880,3	942,1	1 054,3
Доходи	68,2	122,6	143,0	136,8	142,8
Витрати	61,6	115,3	181,4	149,9	150,5
Результат діяльності	6,6	7,3	- 38,4	-13,1	- 7,7
Процентні ставки за депозитами	12,1	13,5	9,1	8,1	13,1
Процентні ставки за кредитами	16,0	18,3	14,6	14,3	14,1
ВВП ном.	720,7	948,1	913,3	1 082,6	1 316,6

З табл. 1 бачимо, що найбільш негативним для банківської системи був 2010 р., коли результат діяльності був -38,4 млрд. грн., це свідчить про те, що «функціонування банків у кризовий період відбувалося в умовах високих ризиків, що спричинило значні збитки банків, і є свідченням недостатньої фінансової стабільності» [9, с. 4]. Ситуація на ринку банківських продуктів і послуг сьогодні покращується, вже станом на 09.2012 р. результат діяльності банківської системи досягнув 2,9 млрд. грн. Хочемо звернути увагу на позитивну динаміку зростання активів та ВВП (майже у 2 рази за 2008-2012 рр.) в країні, що ілюструє наявність процесів відновлення обсягів фінансових ресурсів в обігу та поживлення економіки, а, отже, і про перехід банківської системи у м'який посткризовий період. Зростають також і процентні ставки за залученими депозитними коштами, що свідчить про те, що банки прагнуть збільшити свої пасиви з метою поживлення кредитування і підвищення прибутків. На нашу думку, досліджуючи вплив стратегічного управління загалом, а також стратегій ціноутворення зокрема на формування стратегічного розвитку банківської установи, потрібно розглядати його як управлінський процес, який здійснюється з метою досягнення стратегічних цілей, здобуття конкурентних переваг на ринку та забезпечення інтенсивного розвитку банку шляхом упровадження відповідної цінової стратегії та здійснення адекватних дій відповідно до особливостей циклічного розвитку економіки.

До основних принципів стратегічного розвитку банку належать [3, с. 43]:

- цілеспрямованість - полягає у визначенні цілей стратегічного управління;
- єдність фінансової стратегії із загальною стратегією функціонування;
- динамічність - передбачає вчасну і чітку реакцію керівництва банку на зміну параметрів діяльності у внутрішньому й зовнішньому середовищах банку;
- послідовність - покрокове здійснення стратегічного управління;
- системність - полягає у тому, що стратегічне управління банківською діяльністю розглядають як систему, частини якої перебувають у взаємодії і взаємозв'язку;
- надійність - означає створення таких умов, щоб діяльність банку здійснювалась безперервно, з мінімальними ризиками та гарантувала безпечне функціонування банку.

На нашу думку, банківська діяльність, як і будь-який

інший вид економічної діяльності, передбачає наявність певного інструментарію, за допомогою якого досягаються цілі банку. У складі такого інструментарію необхідно виділити цінову стратегію банку. Цінові стратегії - це складові стратегії розвитку банку. Отже, цінові стратегії банку є важливим елементом загальної стратегії банку, безпосередньо входять до такого важливого напрямку, як ринкова стратегія, і містять як стратегічні, так і тактичні аспекти. Стратегії ціноутворення - це «набір практичних факторів та методів, яких доцільно дотримуватися при встановленні цін на конкретні банківські продукти» [4, с. 155].

В економічній літературі вперше стратегії банківського ціноутворення знайшли своє відображення у роботі І.В. Ліпсіца, у якій він виділив такі цінові стратегії: «стратегію пониження цін або цінового проникнення; стратегію «зняття вершків»; стратегію нейтрального ціноутворення» [4, с.154-155].

Критично оцінюючи стан банківських цінових стратегій, І. О. Спіцин та Я. О. Спіц зазначають, що «традиційно поганий розвиток цінової стратегії у банківській сфері обумовлений практикою встановлення цін без адекватного врахування структури витрат». Крім того, цінові стратегії, що розробляються банками, рідко поєднуються із загальною стратегією маркетингу, що також є «причиною недостатнього використання ними такого фактора впливу на ринок, як ціна» [6, с. 53].

Отже, одним із першочергових завдань при формуванні стратегічного розвитку банку є визначення основних напрямів діяльності на депозитному та кредитному ринках.

Цінові стратегії банківської установи на депозитному ринку займають важливе місце у структурі маркетингової стратегії розвитку банку, оскільки передбачають комплекс заходів щодо визначення з позицій банківського маркетингу рівня цін на депозити, у тому числі граничних цін на окремі групи депозитних продуктів і послуг. Це комплекс заходів з боку банку з метою підтримки встановлених депозитних ставок при їх фактичному регулюванні відповідно до різноманітності та особливостей попиту з боку вкладників та конкуренції на депозитному ринку. Сутність цінових стратегій полягає в «залученні та управлінні депозитними ресурсами шляхом використання процентної ставки за депозитами як головного важеля в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти потенційних вкладників» [8, с. 87-89].

Ми вважаємо, що ціноутворення на депозитні продукти завжди варто проводити з урахуванням цін банків-конкурентів, особливостей депозитного ряду, його якості, корисності, вагомості та купівельної спроможності для клієнтів-вкладників. Зазвичай банки встановлюють диференційовані депозитні ставки залежно від виду депозитного рахунку, строку розміщення коштів на депозиті, валюти та суми вкладу.

Цінові стратегії банків на депозитному ринку повинні здійснюватися з урахуванням етапів життєвого циклу депозитного продукту. На стадії запровадження нового виду банківського депозитного продукту чи послуги банк може використовувати такі чотири типи цінових стратегій [5, с. 324-330]:

Стратегія інтенсивного (активного) банківського маркетингу, яка передбачає встановлення високих процентних ставок та значних витрат, що пов'язані із стимулюванням клієнтів здійснювати вкладення коштів. Високі процентні ставки за депозитні кошти клієнтів забезпечують високий прибуток (оскільки збільшення обсягів залучених депозитів супроводжується і зростання обсягів виданих кредитів), а значні витрати на стимулювання збуту дозволяють швидко просунути депозитний продукт чи послугу на банківський ринок. Ми вважаємо, що реалізація цієї цінової стратегії у банківській установі доцільна у випадках, коли: клієнти не проінформовані про депозитний продукт чи послугу; інформовані клієнти є споживачами з високим рівнем доходів; необхідно протидіяти банкам-конкурентам.

Стратегія вибіркового проникнення на депозитний ринок передбачає встановлення невисоких процентних ставок на депозити при незначних витратах на просування продукту. Очевидно, що банк використовує цю цінову стратегію на депозитному ринку, коли: місткість депозитного ринку невелика; депозитний продукт відомий для більшості клієнтів; клієнти готові одержувати пропонований банком процент за депозит; конкуренція на депозитному ринку незначна.

3. Стратегія широкого проникнення на депозитний ринок використовується у тому випадку, коли встановлюються високі депозитні ставки при одночасно високих витратах на банківські маркетингові заходи. Ми вважаємо, що цінову стратегію ефективною для банків в умовах швидкого виходу на депозитний ринок і захоплення максимально можливої його частки. Банківська установа застосовує таку цінову стратегію виходу на депозитний ринок, коли: наявна велика місткість ринку депозитних банківських продуктів; клієнти частково інформовані; існує значна конкуренція на депозитному ринку; збільшення обсягу депозитних ресурсів зменшує витрати на одиницю депозитних продуктів чи послуг.

Стратегія пасивного маркетингу заснована на високих депозитних ставках та незначних витратах на просування депозитного продукту. Вона виправдана, на нашу думку, тоді, коли рівень попиту з боку клієнтів визначається переважно рівнем депозитної ставки.

На наступній стадії життєвого циклу депозитного продукту чи послуги (стадії зростання) – конкуренція на депозитному ринку зазвичай посилюється, тому новий депозитний продукт починає поступово витіснити продукт банків-конкурентів, які форсують банківську маркетингову діяльність [11, с. 59-61]. У випадку настання такої ситуації банк здійснює певні заходи, а саме: поліпшує якість депозитного продукту; охоплює нові цільові сегменти клієнтів; підсилює рекламу.

На стадії зрілості обсяги депозитних ресурсів банку стабілізуються, і головну роль починають відігравати вкладники-консерватори [11, с. 67].

На стадії насичення обсяги депозитів цілком стабілізуються та підтримуються повторними укладаннями депозитних договорів з боку клієнтів. Одним із факторів впливу на процес ціноутворення на депозити є аналіз депозитних ставок банків-конкурентів. Депозитна ставка є найпомітнішою з усіх складових конкурентоспроможності, тому її зміни швидше виявляються та викликають відповідну реакцію в банків-конкурентів. При встановленні цін на депозитні продукти та послуги необхідно враховувати можливу реакцію основних груп клієнтів, яка тісно пов'язана з їх очікуваннями та репутацією банку. Адже клієнти зазвичай віддають перевагу депозитним продуктам (послугам) за вищою депозитною ставкою від банків із сформованим позитивним іміджем. Проте хочемо наголосити на тому, що значне підвищення депозитної ставки за відсутності високодохідних напрямків розміщення залучених ресурсів може призвести до появи від'ємного спреду, а отже, збиткової діяльності банку.

Важливо знати, що кожен банк самостійно обирає стратегію, методи та прийоми ціноутворення на банківські депозити залежно від потреби в додаткових коштах та потенційних напрямків подальшого їх використання. Пошук ефективної цінової стратегії на депозитному ринку потребує визначення оптимального рівня депозитної ставки. Занадто низький рівень призводить до відпливу депозитів з банку, зменшує обсяг кредитних ресурсів, а отже, звужує можливості проведення активних операцій та отримання доходів. Завищення депозитної ставки тягне за собою зростання процентних виплат за рахунками клієнтів і за відсутності високоефективних напрямків розміщення ресурсів спричиняє до зменшення маржі чи навіть завдає збитків.

Процес розробки цінових стратегій банку на кредитному ринку має складатися з декількох етапів [8, с. 85]. Насамперед, на підставі стратегічної програми визначаються завдання стратегії ціноутворення. Очевидно, що для банку першочерговим є завдання одержання максимального прибутку. Однак, в умовах конкуренції і зміні кон'юнктури ринку це завдання сформульовано як одержання максимального прибутку при утриманні лідерства на ринку. У цьому випадку банк переслідує мету – встановлення максимально можливих цін на свої продукти за умовами утримання стану лідера у визначеному ринковому сегменті, що практично унеможливило б конкуренцію і дозволяло б тривалий час працювати з достатнім прибутком. Наступним етапом розробки цінової стратегії є аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на формування процента за користування кредитом.

Отже, стратегії ціноутворення банку на кредитному ринку - це комплекс заходів із встановлення цін на різні кредитні продукти (послуги) і їхню зміну відповідно до зміни ринкової кон'юнктури. Об'єктами ціноутворення на кредитному банківському ринку є процентні ставки, тарифи, комісійні, премії, знижки, мінімальний розмір кредиту.

Якщо усунути вплив різних форм оплати, то варто виділити основні цінові стратегії банку на кредитному ринку [11, с. 81-90]:

1. Стратегія «проникнення на кредитний ринок» використовується найчастіше банками, що тільки

починають свою діяльність, виходять на сегмент кредитного ринку. Іншими словами, до стратегії проникнення прибігають банки, якщо кредитний ринок має попит високої еластичності.

2. Стратегія «лідера» припускає створення високоякісного, конкурентоздатного кредитного продукту, що перевершує аналогічну продукцію по своїх параметрах. Банк, що дотримує такої цінової стратегії на кредитному ринку, може розробляти наступні види цінової політики:

політика «зняття вершків», при якій вихід кредитного продукту на ринок проводиться за високими цінами (кредитними ставками), значно вище рівня витрат, а потім поступово знижується. Головним фактором здійснення такої політики є високий рівень попиту з боку великої кількості клієнтів. Первісна група споживачів не так чутлива до ціни, як наступні покупці, сприйняття високих цін з боку клієнтів свідчить про високу якість товару;

політика дискримінаційних цін стосовно конкретного сегмента кредитного ринку, пов'язана з монополією зі сторони банку на обслуговування конкретного виду сегментів;

політика єдиних цін.

3. Стратегія «асоційованого кредитного ринку» пов'язана з уявою про відповідність якості кредитної продукції (послуг) банку до аналогічних товарів банків-конкурентів. Звичайно ця цінова стратегія вимагає великої і конкретної маркетингової діяльності. У рамках цінової стратегії «асоційованого ринку» розробляються такі цінові політики, як:

- політика пільгових цін (цієї політики як тимчасової банк дотримується при проведенні сезонних акцій чи святкових пропозицій);
- політика гнучких, еластичних цін, рівень яких

змінюється залежно від можливості клієнта торгуватися і його фінансових можливостей. Найчастіше їх використовують при укладанні індивідуальних договорів між виробниками, банками, посередниками і споживачами залежно від кількості товарних партій і при наявності неоднорідних товарів;

- політика нестабільних, мінливих цін, що залежить від рівня витрат, конкретної ринкової кон'юнктури, обсягу продажів;
- політика конкурентних цін – пов'язана з проведенням агресивної цінової політики щодо банків-конкурентів;
- політика незаокруглених цін. Ми вважаємо, що популярність встановлення цін, які закінчуються на 99, на кредитні продукти повинна пояснюватися їх позитивним впливом на продажі та залученням нових клієнтів, оскільки вони підсвідомо округлюють ціну не до більшого значення, а до меншого; незначне зменшення вартості сприймається як знижка.

Отже, стратегіями ціноутворення доцільно вважати сукупність довгострокових положень та принципів, керуючись якими банк встановлює ціни на продукти. При цьому вони розробляються з огляду на стратегічні цілі цінової політики і є невід'ємною складовою не лише стратегічного планування, а й стратегічного розвитку банку. Проте на практиці немає ідеальних стратегій ціноутворення, оскільки кожна має свої переваги і недоліки, тобто ніяка з них не може претендувати на універсальність. Вибір конкретної стратегії ціноутворення на кредитному чи депозитному ринках залежить від стадії економічного циклу в країні та за кордоном, а також від рейтингів і фінансових можливостей банківської установи.

Список літератури

1. Аналітична записка АУБ «Уроки банківської кризи 2008-2009 років і шляхи стратегічної трансформації банківської галузі України», 2010. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.aub.org.ua>.
2. Офіційний Бюлетень НБУ. – 2012. – №9. – 195 с.
3. Бровков, С. М. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика [Текст] / С. М. Бровков, Л. В. Руденко. – К.: Україна, 2001. – 380 с.
4. Кошевий, М. М. Цінова стратегія банку [Текст] / М. М. Кошевий // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми, 2006. – Т. 16. – С. 151-159.
5. Банківський менеджмент [Текст]: підручник / За ред. О.А.Кириченко, В.І.Мищенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с. – (Вища освіта ХХІ ст.)
6. Гойденко, Ю. Теоретические основы ценообразования в коммерческих банках [Текст] / Ю. Гойденко, Ю. Рожков // Финансовый бизнес. – 2002. – № 2. – С. 52-54.
7. Гордей, О. Д. Банківські системи зарубіжних країн [Текст] : [підручник] / Гордей О. Д., Мельник П. В., Тарангул Л. Л. – К.: Алерта, Центр учбової літератури, 2010. – 586 с.
8. Длігач, А. О. Формування маркетингової цінової стратегії [Текст] / А. О. Длігач // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 12. – С. 80-93.
9. Мищенко, В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні [Текст] / В. Мищенко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 3-7.
10. Банківський менеджмент [Текст] : конспект лекцій / укладачі: В. М. Олійник, С. М. Фролов, М. А. Деркач. – Суми: Вид-во СумДУ, 2009. – Ч. 2. 144 с.

РЕЗЮМЕ

Реверчук Надежда, Дзямудыч Елена

Ценовые стратегии банков Украины в посткризисный период

Исследованы особенности формирования ценовых стратегий развития банков в посткризисный период. Проанализирована динамика показателей банковской деятельности в Украине. Определено место ценовых стратегий в стратегиях планирования банковской деятельности. Выделены основные принципы стратегического развития банка. Осуществлен анализ ценовых стратегий на кредитном и депозитном рынках банковских продуктов и услуг.

RESUME

Reverchuk Nadia, Dzyamulych Olena

Pricing strategy of the banks of Ukraine in post-crisis period

The features of formation of price strategies of development of banks in a post-crisis period are investigated. The dynamics of bank performance indicators in Ukraine is analysed. The location of price strategies in strategies of planning of bank activity is determined. Basic principles of strategic development of bank are distinguished. The analysis of price strategies on the credit and deposit markets of bank foods and services is carried out.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Розглянуто основні проблеми управління ліквідністю банківської системи України та запропоновано заходи щодо підвищення ефективності участі держави у механізмі управління банківською ліквідністю, удосконалення грошово-кредитної політики НБУ та депозитної політики вітчизняних комерційних банків.

Ключові слова: банк, ліквідність, кредити, депозити, управління.

В умовах нестабільності фінансових ринків та зниження темпів економічного розвитку країни, проблеми управління ліквідністю банківської системи виходять на перший план, адже саме від достатності ліквідності банків залежить їх фінансова стійкість, здатність своєчасно виконувати взяті на себе зобов'язання й ефективно виконувати функцію посередництва в кредиті. Відтак, зважаючи на специфіку функціонування економіки України, де основні ресурси для поповнення як оборотних коштів підприємств, так і капітальних інвестицій розміщені на кредитному ринку, підвищення рівня ліквідності вітчизняної банківської системи як основної рушійної сили економічного розвитку є досить актуальним.

Проблемами управління ліквідністю комерційних банків займаються багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, такі, як Т. Е. Кріштал, О. І. Лаврушин, І. В. Ларіонова, Л. І. Лозовський, В. І. Міщенко, С. В. Мочерний, Д. М. Олійник, Г. С. Панова, Б. А. Райзберг, Л. М. Рябініна, А. В. Сомик, Е. С. Стародубцева, водночас лише деякі з них займалися проблематикою ліквідності всієї банківської системи. Відтак на сьогодні залишається багато невирішених питань щодо аналізу проблем управління банківською ліквідністю, зокрема визначення ролі держави в механізмі управління ліквідністю банківської системи.

Тому метою нашої статті є визначення та обґрунтування проблем управління ліквідністю банківської системи України в умовах нестабільності фінансових ринків і розробки на цій основі дієвого механізму управління ліквідністю банківського сектору.

Розвиток банківської системи України протягом останніх трьох років супроводжувався поступовим відновленням довіри економічних агентів до банків та стабілізацією економічного розвитку вітчизняної економіки, що призвело до зростання обсягу надлишкових коштів на коррахунках банків у Національному банку України (рис. 1). Протягом 2010-2011 року надлишкова ліквідність банківської системи (кошти банків на депозитних рахунках в НБУ) була суттєвим ресурсом для відновлення кредитування реального сектору економіки, однак через відсутність умов для прибуткового розміщення ліквідних коштів на кредитному ринку, а також спрямованості монетарної політики на покриття негативного сальдо платіжного балансу шляхом абсорбування надлишкових коштів банків на депозитні сертифікати, поступово утворився дефіцит ліквідності комерційних банків.

Як дефіцит, так і надлишок ліквідності банківської

системи разом із негативними виявами внутрішніх та зовнішніх шоків на вітчизняну економіку створюють певні проблеми на шляху управління ліквідністю банківського сектору України, які можна скомпонувати у п'ять груп:

1. Порядок курсоутворення та девальваційні очікування економічних агентів. Зважаючи на високий рівень доларизації економіки України (30%) та дефіцит платіжного балансу (1,1 млрд. дол. у другому півріччі 2012 року) валютний курс є основним індикатором ціноутворення на товари і послуги (у т. ч. і фінансові), позаяк девальвація курсу гривні впливає на зростання імпортованої інфляції і, як наслідок, на рентабельність підприємств, що насамкінець призводить до зростання цін й процентних ставок за кредитами (рис. 2).

За таких умов основними стратегічними цілями монетарної політики Національного банку України є забезпечення стабільності національної валюти та вирівнювання платіжного балансу. Оскільки дефіцит платіжного балансу чинить тиск на курс, підвищує девальваційні очікування економічних агентів та сприяє посиленню спекулятивних мотивів комерційних банків на валютному ринку, то функція НБУ як кредитора останньої інстанції не створює стимулюючого ефекту розвитку національної економіки, позаяк комерційним банкам не вигідно вкладати кошти рефінансування в збиткову і ризикову економіку, наражаючись на можливе зростання і без того великого портфеля проблемних кредитів. Натомість комерційні банки як фінансові підприємства, основною метою яких є отримання прибутку, розміщують кошти рефінансування на валютному ринку або надають споживчі кредити населенню чи в ті галузі економіки, що здатні постійно генерувати грошові потоки (торгівля, харчова промисловість) і це на сьогодні, з точки зору діяльності банку, є виправданим.

2. Обмеженість доступу вітчизняних комерційних банків до міжнародних ринків позичкових капіталів, дороговизна внутрішніх фінансових ресурсів та заборона кредитування в іноземній валюті. Боргова криза в Європі, проблеми з ліквідністю та капіталізацією банків Європейського Союзу, що працюють на вітчизняному ринку банківських послуг, а також зниження суверенного рейтингу України ускладнюють можливості залучення українськими банками позикових ресурсів з-за кордону, про що свідчить зменшення обсягів зовнішньої заборгованості банків з 38 450 млн. дол. США у липні 2008 року до 24 042 млн. дол. США у липні 2012 року [4]. Більше того, навіть якщо

вітчизняні банки мають можливість залучення коштів від материнських структур з-за кордону, вони не мають змоги вигідно розмістити ці кошти на кредитному ринку, оскільки видача кредитів в іноземній валюті є обмеженою. Таким чином підняття резервування за

кредитами в іноземній валюті хоча і сприяє зниженню валютного ризику, проте гальмує активізацію банківського кредитування, а, отже, негативно впливає на ліквідність банків з іноземним капіталом.

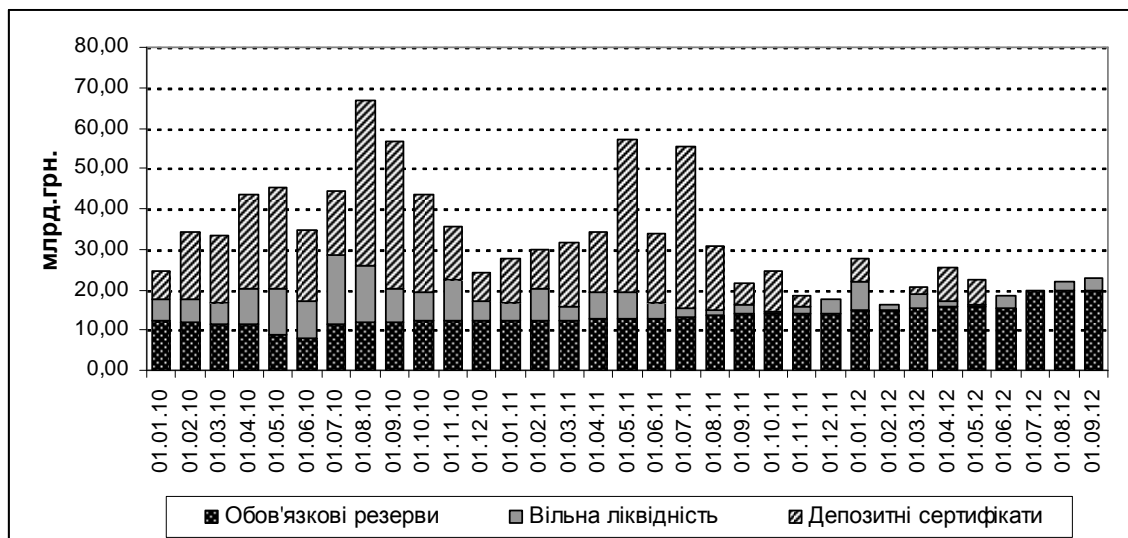


Рис. 1. Динаміка деяких показників системи комерційних банків у 2010-2012 роках*

*Розраховано автором на основі даних НБУ [4]

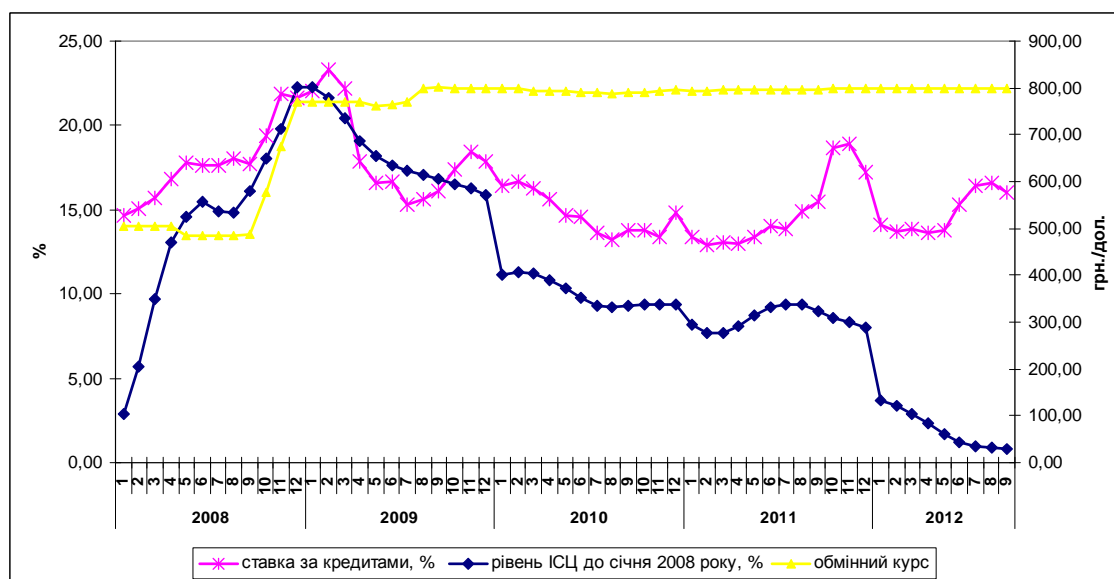


Рис. 2. Динаміка обмінного курсу гривні, індексу споживчих цін та ставок за кредитами комерційних банків у 2008-2012 роках*

*Розраховано автором на основі даних НБУ [4]

3. Короткострокова ресурсна база банків. Так станом на 31.08.2012 р. сукупний депозитний портфель банківської системи має наступну структуру: 33,2% - депозити до запитання, 32,6% - до 1 року, 28,4% - від 1 до 2 років, і лише 5,8% - більше 2 років [4]. Короткостроковість депозитної бази ускладнює не лише планування ліквідності, а й зменшує можливості банків надавати довгострокові кредити, адже «кошти на вимогу» є найбільш непередбачуваними і мінливими.

Крім цього, надзвичайно суттєвий вплив на ліквідність банківської системи має й те, що частка депозитів домашніх господарств, які є найбільш

схильними до раптового вилучення з банківської системи, коливається у межах 55-66% від загального обсягу депозитів. У такому випадку важливим є забезпечення високої репутації та надійності банківської установи задля утримання необхідного рівня довіри з боку населення, а також суб'єктів вітчизняного та зарубіжного бізнесу.

Також короткостроковість депозитної бази банків спонукає до збільшення процентних ставок за депозитами строком понад 1 рік, що знижує рентабельність банківської діяльності і, відповідно, призводить до зростання процентних ставок за

кредитами, обмежуючи можливості економічних агентів залучати кредити, утворюючи тим самим замкнене коло проблем.

4. Негативний інвестиційний клімат та збитковість економіки. Серед 183 країн-учасниць рейтингу Doing Business 2013 Україна має 165 місце за простотою сплати податків: підприємства сплачують 135 податкових платежів за рік [5, с. 32], а загальне податкове навантаження на прибуток становить 57,1%, 50% вітчизняних підприємств є збитковими. Очевидно, що за таких умов розраховувати на високу кредитоспроможність підприємств не варто, а це, з одного боку, відбивається на темпах і обсягах кредитування реального сектору і, як наслідок, на ефективному використанні надлишкової ліквідності, а з іншого – призводить до зменшення коштів підприємств на рахунках у банках унаслідок високого рівня тіньової економіки і зростання частки готівкових розрахунків в іноземній валюті.

5. Недостатній рівень координації фінансової і монетарної політики в Україні. Відсутність чіткої та виваженої стратегії економічного розвитку України призводить до непорозуміння і суперечності дій уряду й Національного банку у сфері досягнення стратегічних цілей розвитку держави. Недієвість фінансових стимулів розвитку економіки перекладає весь тягар щодо забезпечення економічного зростання держави на Національний банк України, який самотужки, використовуючи монетарні інструменти, подолати всі

труднощі вітчизняної економіки не може.

З огляду на вищевказані проблеми управління ліквідністю банківської системи України необхідно виробити дієвий механізм управління останньою та визначити завдання його учасників, а саме - держави в особі Кабінету міністрів, Національного банку України та комерційних банків.

Варто зауважити, що в сучасних умовах розвитку економіки держава повинна виступити ключовою ланкою в механізмі управління ліквідністю банківської системи, основна її роль полягатиме у створенні умов для ефективного розміщення ліквідних коштів на кредитному ринку комерційними банками та розподілу кредитних ризиків між державою і комерційними банками..

У цьому плані важливою є розробка дієвої моделі державної підтримки вітчизняного виробника, яка ґрунтуватиметься на реформуванні Українського фонду підтримки підприємництва у Державний гарантійний фонд за банківськими кредитами в реальний сектор економіки, надання податкових пільг новоствореним підприємствам протягом перших 2 років діяльності, зниження ставки податку на прибуток підприємств сільськогосподарського сектору, розробка і впровадження державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, надання безкоштовних консалтингових послуг підприємствам малого бізнесу тощо (рис 3.).

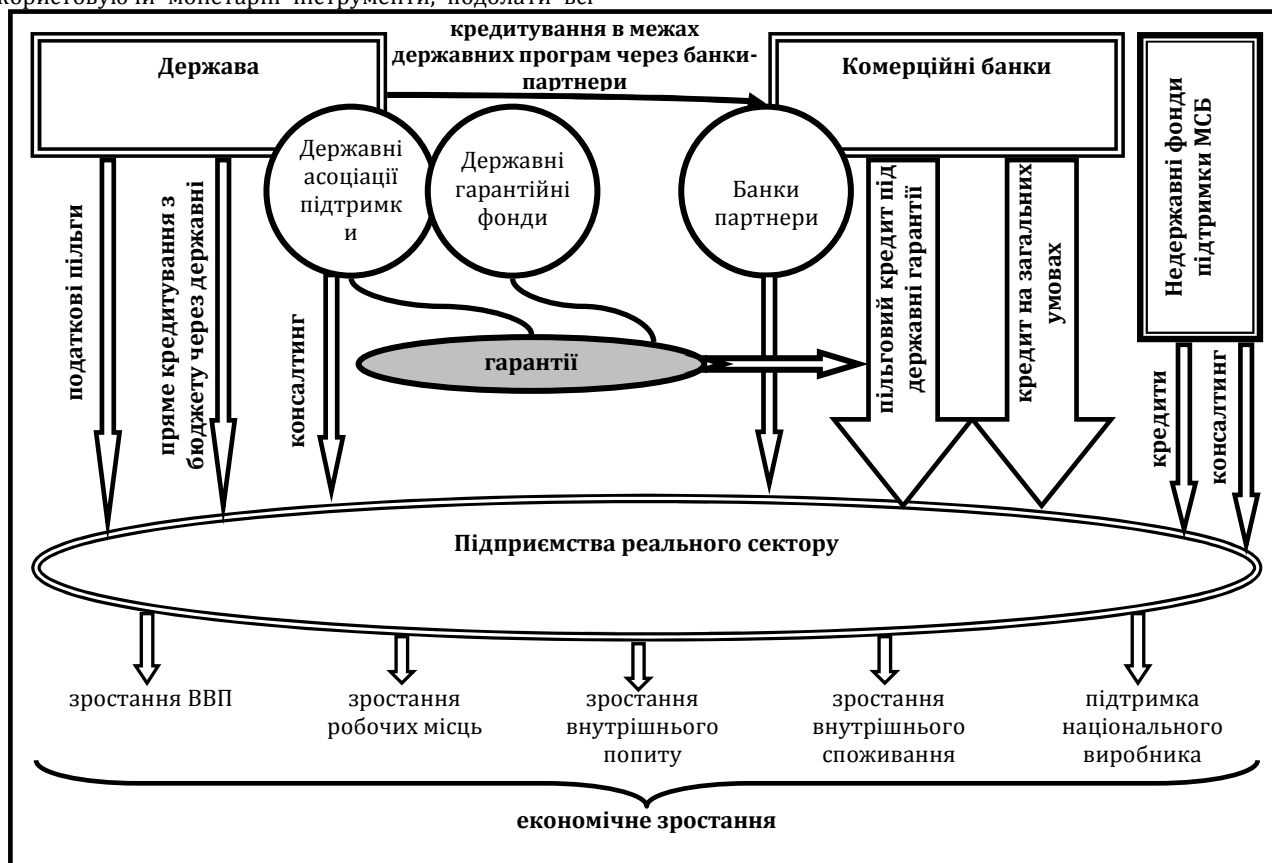


Рис. 3. Модель державної підтримки розвитку підприємництва в Україні*

*Складено автором

Окрім цього, уряду спільно з Національним банком України необхідно розробити програму надання пільгових кредитів рефінансування тим банкам, які кредитують реальний сектор економіки. Державна

підтримка розвитку підприємництва дозволить підвищити конкурентоспроможність національного виробника, а надання державних гарантій за кредитами комерційних банків сприятиме розподілу ризиків між

банками та державою, що в кінцевому підсумку стимулюватиме національну економіку. Створення хороших, вигідних для приватного банківського капіталу умов розміщення кредитних коштів сприятиме ефективному використанні надлишкової ліквідності банків та збільшенні оборотних коштів підприємств на банківських рахунках. Зростання внутрішнього виробництва та внутрішнього попиту на товари і послуги призведе до зниження імпортозалежності вітчизняної економіки, а це підвищить дієвість стимулюючих інструментів монетарної політики, таких, як: кредити рефінансування, процентні ставки та операції на відкритому ринку.

Щодо НБУ, то на сьогодні основна його роль у механізмі управління ліквідністю банківської системи України полягає у організації ефективного макропруденційного нагляду за діяльністю банківських установ, передусім системних банків, підтримці на належному рівні золотовалютних резервів, наданні довгострокових кредитів рефінансування. Актуальним також є питання підвищення дієвості таких інструментів грошово-кредитної політики, як політики обов'язкового резервування та операцій на відкритому ринку.

Одним із напрямків удосконалення політики обов'язкового резервування може бути диференціація обов'язкових резервів залежно від типу банківської установи, строку її діяльності, розміру активів, особливостей регіону і стану грошового ринку, видів і строків кредиту; скасування норми обов'язкового резервування за довгостроковими вкладками з метою активізації довгострокового резервування; запровадження плати за збереження обов'язкових резервів на окремому рахунку НБУ.

Щодо підвищення ефективності політики відкритого ринку, то завданням НБУ та Уряду є насамперед розвиток вторинного фондового ринку; збільшення обсягів операцій держави як емітента цінних паперів та побудова організованого ринку державних цінних

паперів; розширення переліку видів цінних паперів, під заставу яких Національний банк може рефінансувати комерційні банки; підвищення прозорості операцій з цінними паперами [2].

Особлива роль у механізмі управління ліквідністю банківської системи належить комерційним банкам, які, зважаючи на короткостроковість своєї депозитної бази та відсутності можливостей для залучення коштів з-за кордону, повинні вживати певних заходів щодо нарощення обсягів та збільшення строковості ресурсної бази. Серед основних заходів із збільшення обсягів та строковості ресурсної бази банків у майбутньому можна виокремити наступні: 1) залучення на депозитні рахунки міграційного капіталу. Як варіант, можна запровадити спеціальні депозитні програми, які б передбачали заощадження переказаних коштів з-за кордону на певний термін, а відсоткова ставка залежала б від кількості переказів у місяць (наприклад, якщо 1 переказ протягом місяця, то початкова відсоткова ставка збільшується на 0,5 %, 2 перекази - 0,75%, 3 перекази - 1,25%), окрім цього, така депозитна програма дозволяла б встановити мінімальну суму автоматичного поповнення депозиту при переказі коштів; 2) формування системи довгострокових житлових накопичувальних вкладів для придбання нерухомості, що надавали б можливість по завершенні терміну дії отримати в банку іпотечний кредит на пільгових умовах [1, с. 317]; 3) популяризація використання платіжних карт, інтернет- та мобільного банкінгу з метою збільшення частки безготівкових розрахунків.

Розглянуті пропозиції щодо удосконалення механізму управління ліквідністю банківської системи України, можуть бути одним із варіантів забезпечення оптимального рівня ліквідності банківського сектору та сприяти активізації кредитування реального сектору вітчизняної економіки і, як наслідок, досягнення макроекономічної стабілізації.

Список літератури

1. Дзюблюк, О. В. Проблеми оптимізації ресурсної бази банків в умовах кризових явищ на фінансових ринках [Текст] / О. В. Дзюблюк // *Сталий розвиток*. – 2012. – №4. – С. 316-318.
2. Лис, І. М. Управління ліквідністю банківської системи України [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Лис Ігор Михайлович. – Київ, 2010. – 21с.
3. Ліквідність банківської системи України [Текст] : науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 / В. І. Міщенко, А. В. Сомик та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. *Doing business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>.

РЕЗЮМЕ

Рудан Виталий

Проблемы и перспективы управления ликвидностью банковской системы Украины в условиях нестабильности финансовых рынков

Рассмотрены основные проблемы управления ликвидностью банковской системы Украины и предложены меры по повышению эффективности участия государства в механизме управления банковской ликвидностью, совершенствования денежно-кредитной политики НБУ и депозитной политики отечественных коммерческих банков.

RESUME

Rudan Vitaliy

Problems and prospects of Ukrainian banking system liquidity in an unstable financial markets

The main problems of liquidity management of the banking system of Ukraine are depicted. The measures to improve state participation in mechanism of bank liquidity management are proposed. The improvement of the monetary policy of the NBU deposit policy and domestic commercial banks is shown.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2012 р.

Богдана САСкандидат економічних наук,
доцент кафедри банківського менеджменту та обліку,
Тернопільський національний економічний університет**Володимир ВІТЮК**викладач кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет**ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ОСОБЛИВА ТЕХНІКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ**

У статті розглядаються функції банку як учасника процесу фінансування інвестиційних проектів та можливості реалізації комплексу банківських послуг у межах проектного фінансування.

Ключові слова: *проектне фінансування, функції банків, типи фінансування інвестиційних проектів.*

Останнім часом проектне фінансування набуло значної популярності як сучасний та перспективний механізм мобілізації різних джерел фінансових ресурсів та комплексного використання технологій проектного менеджменту при реалізації великомасштабних та капіталомістких інвестиційних проектів. Як свідчить узагальнення світового досвіду, провідна роль при організації проектного фінансування належить банкам, що надає їм можливість отримання додаткових вигод, розширення сфери та масштабів діяльності, освоєння нових сегментів ринку, дозволяє комплексно задовольнити ресурсні, продуктові та комунікаційні потреби своїх клієнтів, спрощує вихід на міжнародний фінансовий ринок тощо. В Україні цей вид фінансових операцій здійснює лише обмежене коло банків, що обумовлено відсутністю необхідного досвіду та підготовлених кадрів, невідповідністю ресурсного потенціалу банків умовам ефективної участі в цих операціях, непорядкованістю нормативно-правового забезпечення, недосконалістю методичної бази управління специфічними проектними ризиками, обмеженістю доступу до довгих кредитних ресурсів за доступною ціною тощо.

Дослідження окремих питань банківського проектного фінансування зайшли відображення у багатьох роботах як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема А. Бурдюгова, Т. Васильєвої, В. Гринєва, А. Зелль, В. Катасонова, О. Ляхової, А. Персади, Г. Роуза, А. Смирнова, Дж. Фінерті, А. Шуркаліна, Б. Щукіна та ін. Однак формування загального, комплексного, цілісного уявлення щодо зазначеного питання ще далеко від завершення. Подальшого дослідження вимагає комплекс питань, пов'язаних з виявленням особливостей банківського проектного фінансування та визначення ролі банків у його організації.

Мета статті полягає у визначенні ролі банків у системі проектного фінансування.

Характеризуючи сучасний стан інвестиційної діяльності банків України, варто зазначити, що основною формою їхніх інвестицій є фінансові інвестиції та вкладення капіталу у придбання нематеріальних активів. Аналіз практики показав, що участь банків у фінансуванні та кредитуванні інвестиційних проектів (тобто реальних інвестиціях) є ще недостатньою. Економіка України сьогодні потребує значних

довгострокових інвестицій з метою розширеного відтворення всіх сфер виробництва на принципово новій, інноваційній основі. Концептуальні основи стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002-2011 роки передбачали забезпечення щорічних темпів зростання інвестицій в основний капітал на рівні 10-12%. Держава ж не здатна за рахунок державного бюджету в достатніх обсягах фінансувати інвестиційно-інноваційний розвиток навіть окремих підприємств.

Роль банків у реалізації інвестиційних проектів доцільно розглядати як безпосередню, так і опосередковану. Опосередкована роль є первинною і визначальною. Ґрунтується вона на посередницькій функції банків на фінансовому ринку. Як провідна ланка фінансового посередництва, банки нагромаджують необхідне ресурсне забезпечення, частина якого, за рахунок перерозподільної функції, стає основою капітального забезпечення проектного фінансування. Таким чином, банки виступають сполучною ланкою у взаємодії промислового та фінансового секторів. Можливість трансформувати заощадження домогосподарств у кредитні ресурси сприяє розширенню інвестиційного потенціалу банків та здатна впливати на інтенсивність розвитку проектного фінансування.

Звідси можна виокремити функції, які виконує банк при реалізації схем банківського проектного фінансування (рис. 1). При цьому зазначимо, що виділені функції не обмежуються кредитуванням та мають багатогранний характер.

Під проектним фінансуванням розуміється цільове кредитування позичальника для реалізації інвестиційного проекту без регресу або з обмеженим регресом кредитора на позичальника, за яким забезпеченням платіжних зобов'язань є грошові доходи від функціонування цього проекту, а також активи, що належать до нього.

Поняття проектного фінансування ґрунтується на продуктових, технологічних та дисциплінарних засадах. З продуктової точки зору – це кінцевий продукт або послуга банку або іншої фінансової установи; з технологічної – це метод залучення інвестиційних ресурсів, що спирається на оцінку прогнозованих грошових потоків проекту; з дисциплінарної – фінансова дисципліна, яка вивчає теоретичні основи проектного

фінансування і його практичне застосування у банківській діяльності.

Проектному фінансуванню властиві специфічні особливості.

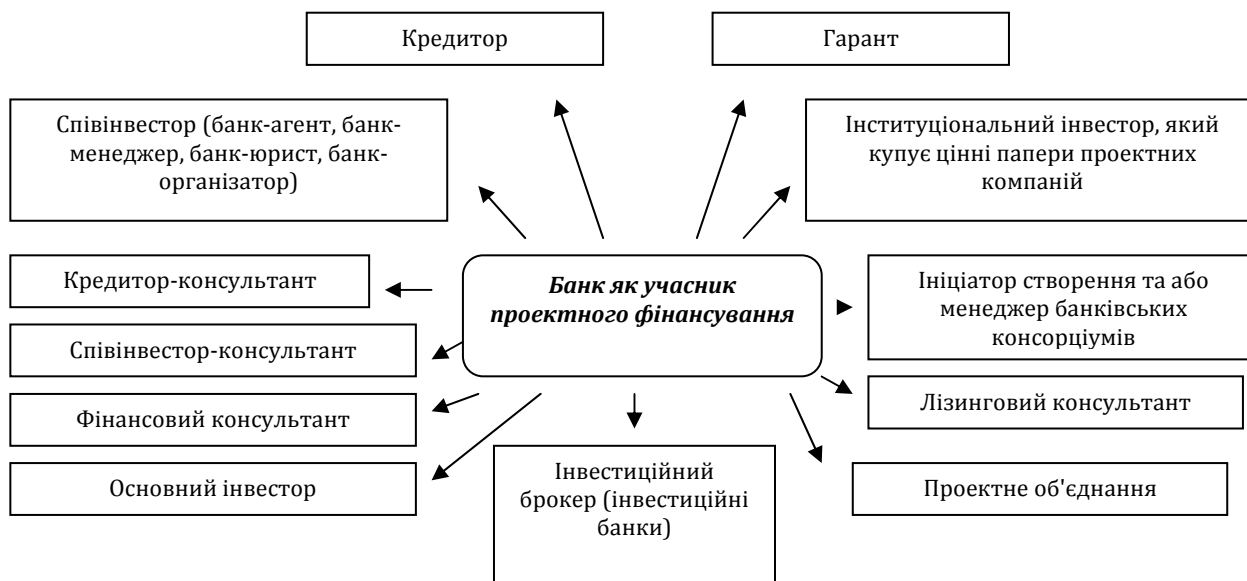


Рис. 1. Функції комерційного банку в межах банківського проектного фінансування [6, с. 18]

Перша особливість банківського проектного фінансування впливає з його визначення відповідно до світової практики, у якій під проектним фінансуванням, як правило, розуміють такий тип організації фінансування, при якому доходи, отримані в результаті реалізації інвестиційних проектів, є єдиним джерелом погашення заборгованості. Повернення боргу відбувається за рахунок майбутніх рухів грошових потоків позичальника, що генеруються проектом, який є головним центром кредитного аналізу [8, с. 35].

З вищенаведеної особливості впливає інша – ідея відособлення проекту від основної діяльності його ініціаторів. Однією з умов організації проектного фінансування є створення спеціальної проектною компанії як юридично відособленої установи, яка власне реалізує проект та запозичує під нього кошти, крім того несе власні зобов'язання.

Засновником проектною компанії виступає фірма-ініціатор проекту, яка і несе зобов'язання з повернення позикових коштів.

У випадку провалу реалізації проекту кредитори проектною компанії не зможуть перетворити свої вимоги на активи інших учасників проектною угоди, що обумовлено ще однією особливістю проектного фінансування – забезпечення повернення боргу за рахунок реалізації проекту. При проектному фінансуванні у кредиторів відсутні права регресу відносно засновників-ініціаторів проекту. Відповідно більшість інвесторів за інших рівних умов віддають перевагу фінансуванню не конкретного проекту, а підприємства, яке його реалізує. У свою чергу, ініціатори фінансування проекту через внутрішні або зовнішні обмеження уникають залучення фінансування безпосередньо на себе.

Наприклад, проект може бути настільки великим у масштабах звичайної діяльності компанії-ініціатора проекту, що невдача в його реалізації може спричинити банкрутство компанії загалом.

Фінансуючи проектну компанію, банк свідомо приймає на себе підвищений ризик, який передбачає наявність додаткових гарантій для кредиторів. Таким чином, ще однією особливістю використання механізму

проектного фінансування є формування комплексної системи гарантій. У якості гарантів проекту виступають сторони, зацікавлені у його реалізації. До таких сторін належать спонсори проекту, потенційні покупці продукції проектною компанії, потенційні постачальники проектною компанії, виробники устаткування, а також різні спеціалізовані державні і міждержавні фінансові організації. Кінцевою метою формування системи гарантій є розподіл ризиків серед сторін, зацікавлених у реалізації проекту, так, щоб ризик кожної зі сторін був раціональним, а вся система гарантій та зобов'язань у сукупності сприяла залученню потенційних кредиторів проекту.

Проектне фінансування ґрунтується на особливому способі фінансування, чіткій схемі реальних потоків грошовою готівки, спрямованої на погашення боргу, спеціальної системі виявлення і розподілу проектних, фінансових, технічних, політичних і специфічних інноваційних ризиків між усіма учасниками процесу. Механізм проектного фінансування передбачає, що ризики, пов'язані з інвестиційним проектом, розподіляються не лише між фірмами, які беруть у ньому участь, а і між замовниками майбутньої продукції, постачальниками, державними службами, що надають дозволи, пільги, гарантії, або кредиторами [5, с. 50]. На відміну від кредитних операцій, проектне фінансування дозволяє повністю або частково розподіляти ризики проекту серед усіх учасників, які беруть участь у реалізації проекту та найбільшою мірою готові до покриття кожного окремо взятого ризику.

Не менш важливою особливістю проектного фінансування є можливість одночасного використання одразу декількох традиційних фінансових інструментів, а також джерел позикового капіталу, що нерідко є необхідною умовою для реалізації великомасштабних інвестиційних проектів. Тобто одночасно можуть застосовуватися декілька різних форм кредиту – комерційний, банківський, державний, лізинг тощо. Таким чином у якості кредиторів можуть виступати підприємства, постачальники і покупці продукції, банки, пенсійні фонди, інвестиційні і лізингові компанії, венчурні фірми, держава тощо. Крім того, досить часто

практикується залучення субординованого боргу, що надається інвестиційними компаніями власниками проекту та іншими зацікавленими сторонами. Широкий склад учасників проектного фінансування забезпечує доступ до більш вигідних джерел кредиту, таких, як державні програми кредитування, довгострокові кредити МБРР, ЄБРР.

Зазначимо, що проектне фінансування, як правило, застосовується у тому випадку, якщо власних коштів ініціаторів недостатньо для реалізації проекту і відповідно виникає необхідність у залученні позикових коштів на початковій стадії проекту, а не на стадії, коли він запущений і вже генерує грошові потоки.

Особливістю участі банків в операціях проектного фінансування є те, що вони не лише вкладають кошти у проект, але і стають безпосередніми учасниками шляхом придбання пакета акцій позичальника або вводячи до ради директорів свого представника, який безпосереднього здійснює контроль за цільовим використанням коштів, що є додатковою гарантією повернення кредиту [4, с. 40].

Роль банків в організації проектного фінансування визначається обраним типом фінансування.

При фінансуванні без регресу (звернення збитків від проекту) на позичальника банк бере на себе всю відповідальність за реалізацію проекту, а також всі проектні ризики без будь-яких зворотних вимог (регресу) до інших учасників проекту щодо розподілу відповідальності за проектними ризиками. Банк-кредитор оцінює лише потоки готівки, що генеруються проектом, і що спрямовуються на погашення кредитів.

Фінансування без регресу застосовується не досить часто тому, що за такою угодою кредитор не має ніяких гарантій від позичальника щодо повернення основної суми боргу та отримання належних процентів. Банк переймає на себе всі інвестиційні ризики тільки за дуже ефективними проектами і встановлює при цьому дуже високі відсоткові ставки. Укладанню кредитного договору передую велика аналітична робота щодо техніко-економічного обґрунтування проекту. Вартість такого фінансування для позичальника є досить високою, оскільки, крім високих процентних ставок, він несе додаткові витрати з консалтингу, інжинірингу, експертизи тощо. Тому для позичальника таке фінансування є часто вимушеним заходом при відсутності інших джерел. Без регресу на позичальника фінансуються високоприбуткові проекти, що дають у результаті реалізації конкурентоспроможну продукцію і прибутки. Для того, щоб кредитор ризикнувши вкласти кошти в проект, необхідні такі умови:

- застосування добре відпрацьованих технологій, які дають можливість випускати конкурентоздатну продукцію;
- можливість реальної оцінки ризиків будівництва, виходу на проектну потужність, а також ризиків, пов'язаних з функціонуванням проекту;
- можливість оцінки ринку продукції, визначення цінних ризиків;
- надійні зв'язки з постачальниками і стабільні ціни на сировину та матеріали.

Фінансування з частковим регресом (зверненням збитків від проекту) на позичальника передбачає розподіл ризиків між усіма учасниками реалізації проекту. Кожен учасник бере на себе відповідальність за ризики, що притаманні саме специфіці їх діяльності. У такому випадку всі учасники проекту зацікавлені у ефективній реалізації своєї частини проекту, врахуванні

та зниженні або запобіганні ризикам, що безпосередньо генеруються ними.

Зобов'язання, які сторони беруть на себе, підтверджуються відповідними угодами та контрактами. Вартість цього типу фінансування є відносно невеликою за рахунок віднесення збитків на безпосереднього винуватця їх виникнення.

Різновидом проектного фінансування з обмеженим регресом є:

- проектне фінансування з повним регресом на позичальника за всіма ризиками, за винятком політичних або форс-мажорних ризиків, які бере на себе кредитор. Така форма проектного фінансування використовується в країнах, де функціонують агентства зі страхування вітчизняних інвесторів від політичних або форс-мажорних ризиків за операціями за кордоном.
- проектне фінансування без регресу на позичальника в період, наступний за введенням проекту в експлуатацію (до виходу на проектну потужність і заплановану собівартість продукції). Підрядники гарантують завершення освоєння капіталовкладень, введення об'єкта кредитування в експлуатацію, дотримання кошторисної вартості і за певних умов беруть на себе відшкодування збитків, пов'язаних із затримкою введення об'єкта в експлуатацію і перевищенням кошторисної вартості.

Кредиторові видається зобов'язання, які гарантують своєчасну сплату позичальником суми основного боргу і нарахованих відсотків.

При фінансуванні з повним регресом (поверненням збитків від проекту) на позичальника кредитор не приймає на себе жодних ризиків, пов'язаних з проектом, обмежуючи свою участь у реалізації проекту лише наданням коштів в обмін на гарантії організатора будівництва або третіх осіб, не аналізуючи (або в деяких випадках аналізуючи) потоки готівки, що генеруються проектом.

Проектне фінансування з повним регресом майже не відрізняється від традиційного банківського кредитування інвестиційних проектів, коли забезпеченням платіжних зобов'язань позичальника виступають не лише якості проекту, а й сукупні грошові доходи позичальника від господарської діяльності, або активи і гарантії та поручительства. Це є найпоширеніший тип проектного фінансування через швидкість і простоту одержання коштів, необхідних для фінансування проекту. Застосовують цю форму у таких випадках:

- для фінансування малоприбуткових або некомерційних проектів, замовники яких мають можливість сплатити кредити за рахунок інших джерел;
- кошти надаються у формі експортного кредиту, коли спеціалізовані агентства з надання таких кредитів мають можливість брати на себе ризики без додаткових гарантій з боку третіх сторін;
- для проектів з недостатньо надійними гарантіями, навіть якщо вони й покривають усі ризики;
- для невеликих проектів, дуже чутливих до збільшення витрат;
- для фінансування проектів, що виконуються за замовленням держави, мають можливість погасити кредити за рахунок інших доходів позичальника.

Якщо ж розглядати критерії, за якими банк відбирає проекти, що можуть його зацікавити з точки зору участі

в їх реалізації на умовах проектного фінансування, то основними є такі:

1) зв'язок нового проекту з основним бізнесом підприємства-ініціатора або групи ініціаторів. Це може бути як технологічний, так і комерційний зв'язок, а саме:

- збільшення виробничих потужностей підприємства - ініціатора проекту;
- розширення наявної продуктової номенклатури; диверсифікація виробництва;
- створення нових виробництв з метою здійснення вертикальної інтеграції;
- реалізація успішно здійсненого проекту на нових територіях тощо;

2) достатній розмір власних коштів ініціатора проекту в сукупних джерелах фінансування. Частка власних коштів ініціатора проекту в джерелах фінансування може візнитися і, головним чином, залежить від ризиків, супутніх проекту, однак, зазвичай, вона має становити не менше ніж 30% від загальної вартості проекту.

При цьому, однією з вимог банку є те, що власні кошти ініціаторів мають бути використані саме на початковому етапі створення проекту. Ризик ініціатора значною сумою власних коштів є для банківської установи додатковим підтвердженням серйозності його намірів;

3) професійність команди проекту. Однією з умов надання банком позики на умовах проектного фінансування може стати необхідність узгодження з ним ключових спеціалістів проектної команди та зовнішніх консультантів. Зважений підхід до вибору останніх має велике значення, особливо в тому випадку, якщо ініціатори не мають достатнього досвіду реалізації подібних проектів. Якщо ж йде мова про тиражування вже успішно реалізованого проекту на новій території, значення зовнішніх консультантів зменшується;

4) наявність земельної ділянки, оформленої згідно з вимогами чинного законодавства. Земельна ділянка має знаходитись або у власності ініціатора (групи ініціаторів) проекту, або у довгостроковій оренді. Однак в останньому випадку обов'язковою умовою є те, що строк оренди має перевищувати строк банківського фінансування. Якщо мова йде про важливі об'єкти суспільного значення, то позичальнику, за підтримки місцевої влади, може бути надано земельну ділянку в оренду на 2-3 роки, і вже після завершення будівництва він матиме право викупити цю ділянку або переоформити її в довгострокову оренду, згідно з вимогами чинного законодавства. Проте на підписання такої угоди банк може піти лише за стабільної політичної ситуації в країні;

5) наявність кошторисної та погоджувальної (дозвільної) документації щодо проекту, а також якісно розроблений бізнес-план. Успішність застосування проектного фінансування на практиці значною мірою залежить від якості розробленого бізнес-плану проекту. Він повинен містити чіткі дані щодо того, як і за рахунок яких коштів передбачається здійснювати роботи за проектом, а не тільки дані щодо майбутніх витрат, не підтверджені ніяким чином. Оскільки доходи, згенеровані проектом, передбачені для повернення коштів інвесторам та кредиторам, при написанні бізнес-плану на це питання також слід звернути належну увагу. У сучасних українських реаліях виправданою також є вимога банку щодо наявності у позичальника в повному обсязі дозвільної документації на будівництво об'єкту

нерухомості ще до здійснення першого траншу;

6) наявність ринків збуту та контрактів щодо реалізації продукції проекту. Оцінка та аналіз ринків збуту є одним з найважливіших маркетингових заходів, оскільки, як показує практика, невдача більшості інвестиційних проектів обумовлена саме недостатнім вивченням відповідного ринку та переоцінкою його ємності.

Стосовно угод щодо подальшої реалізації продукції проекту, то підхід банку має бути диференційованим залежно від специфіки самого проекту, оскільки в багатьох випадках завчасне підписання таких контрактів не є можливим;

7) репутація і професійність постачальників та підрядників проекту. Банк може висунути вимогу узгодження з ним ключових постачальників та генерального підрядника проекту. Зокрема, узгодженню з банком підлягає договір генерального підряду зі зведеним кошторисом та графіком виконання робіт й контракти на постачання устаткування (матеріалів, техніки тощо) з усіма додатками. До участі в створенні проекту слід залучати такі компанії, які, окрім досвіду реалізації подібних проектів, мають фінансову спроможність відповідати за ті ризики, що залежать від їх діяльності (затримка терміну введення в експлуатацію об'єкта, перевищення кошторису капітальних витрат, невідповідність якості матеріалів, техніки, устаткування тощо);

8) конкурентні переваги проекту. До таких переваг можна зарахувати, наприклад, його унікальність, інноваційність, екологічність, суспільне значення, вдале місце розташування, високий рівень безпеки тощо. Однак слід враховувати, що все це може суттєво візнитися залежно від специфіки самого проекту;

9) підтримка з боку державних або місцевих органів влади. Серед учасників проектного фінансування може бути і держава й не лише у ролі гаранта, особливо це стосується масштабних інфраструктурних проектів, пов'язаних з використанням земельних ресурсів або надр;

10) ступінь достовірності бухгалтерської звітності та гарантії спроможності фінансувати проект з боку його ініціатора (ініціаторів). Ініціатор (група ініціаторів) проекту повинні документально підтвердити банку свою економічну здатність у належні терміни вкладати кошти в проект. Висновок про доцільність здійснення проектного фінансування банк робить, у тому числі, на підставі аналізу фінансової звітності ініціатора проекту та фінансових поручителів. При цьому, достовірність такої документації має бути підтверджена аудиторськими висновками [11, с.156].

Для розробки складних проектів доцільно залучати закордонних банківських і фінансових консультантів, у яких є досвід реалізації подібних проектів. Проте в цьому процесі важливо не забувати про необхідність адаптації такого досвіду до особливостей вітчизняної економіки.

Таким чином, проектне фінансування можна розглядати як альтернативу традиційному довготерміновому кредитуванню, а отже, і шлях часткового вирішення загальної проблеми нарощування капіталовкладень в інвестиційну діяльність. В Україні в силу розвитку ринку банківських послуг порівняно, наприклад з фондовим чи страховим ринками, саме банки мають можливості впливу на пошук розвитку проектного фінансування. Розгляд ймовірних ролей банку як учасника проектного фінансування

продемонстрував багато альтернатив, доступних при використанні цього методу фінансування інвестиційних проектів.

Банки володіють необхідним фінансовим потенціалом для пошуків розвитку проектного

фінансування в Україні. Використання цього методу розкриває перед банком значні можливості реалізації цілого комплексу банківських послуг у межах проектного фінансування.

Список літератури

1. Бардиш, Г. О. Проектне фінансування [Текст]: підручник / Г. О. Бардиш. – К.: Вид-во "Хай Тек Прес", 2008. – 463 с.
2. Баринов, А. Э. Проджект файненсинг. Технологии финансирования инвестиционных проектов: практикум [Текст] / А. Э. Баринов: – М.: Ось-89, 2008. – 432 с.
3. Беликов, Т. Минные поля проектного финансирования: пособие по выживанию для кредитных работников и инвесторов [Текст] / Т. Беликов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 222 с.
4. Бойченко, Ю. Проектное финансирование [Текст] / Бойченко Ю // Инвестиции в России. – 1998. – № 3. – С. 38-43.
5. Бутко, М. Роль банківської системи в активізації інноваційно-інвестиційного розвитку [Текст] / М. Бутко // Вісник НБУ. – 2003. – № 12. – С. 49-54.
6. Васильева, Т. А. Банковское инвестирование на рынке инноваций [Текст]: монография / Т. А. Васильева. – Сумы: Изд-во СумГУ, 2007. – 513 с.
7. Йескомб, Э. Р. Принципы проектного финансирования [Текст] / Э. Р. Йескомб: Пер. с англ. И. В. Васильевой / Под общ. ред. Д. А. Рябых. – М.: Изд-во "Вершина", 2008. – 488 с.
8. Кобичева, О. С. Особливості проектного фінансування у банківській сфері [Текст] / О. С. Кобичева // Наука й економіка. – 2010. – № 4 (20). – С. 34-37.
9. Куклік, К. А. Макроекономічні ризики проектного фінансування у контексті фінансово-економічної кризи [Текст] / К. А. Куклік // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 29-37.
10. Майорова, Т. В. Роль банків у формуванні інвестиційного капіталу [Текст] / Т. В. Майорова, С. В. Урванцев // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 8. – С. 145-152.
11. Марченко, О. В. Визначення основних чинників, які впливають на участь банку у проектному фінансуванні [Текст] / О. В. Марченко // Бізнесінформ. – 2011. – № 3. – С. 155-156.

РЕЗЮМЕ

Сас Богдана, Витюк Владимир

Проектное финансирование как особенная техника финансового обеспечения инвестиционных проектов

В статье рассмотрены функции банка в качестве участника процесса финансирования инвестиционных проектов и возможности реализации комплекса банковских услуг в рамках проектного финансирования.

RESUME

Sas Bogdana, Vityuk Volodymyr

Project financing as an original technique of financing providing of investing projects

The banking functions as a participant of process of financing of investing projects are considered in the article. The possibilities of realization of banking services in project financing are shown.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2012 р.

Єлизавета ТКАЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Сергій ШУМІКІН

кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Віталій ГОРЮК

Запорізька державна інженерна академія

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

У статті розглянуто питання методики аналізу фінансового результату комерційного банку; ПАТ КБ «ПриватБанк» взято в якості прикладу для застосування основних методів дослідження прибутку. Запропоновано поєднувати декілька методик аналізу прибутку з метою пошуку резервів підвищення ефективності діяльності банку.

Ключові слова: прибуток банку, аналіз формування прибутку, доходи, витрати

Ефективне управління прибутком банку передбачає побудову відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування.

Вагомий внесок у вивчення питань, пов'язаних із механізмом управління прибутком банківських установ, здійснено такими зарубіжними вченими, як Н. Бакстер, У. Бреддік, П. Роуз, Дж. Сінкі, а також вітчизняними вченими, серед яких А. М. Герасимович, А. О. Кириченко, Л. О. Примостка, І. В. Сало та ін.

Стаття має за мету обґрунтувати методичні підходи до аналізу прибутку комерційного банку, а також дослідити на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк», які саме фактори впливають на формування прибутку банку.

Основною метою аналізу діяльності банку є пошук

резервів підвищення ефективності роботи банківської установи, максимізація його прибутку за мінімізації ризику [2, с. 67].

З позиції окремого комерційного банку ставляться такі завдання:

- оптимізація структури активних та пасивних операцій з метою максимізації прибутку;
- контроль за дотриманням установлених НБУ економічних нормативів;
- мінімізація всіх видів банківських ризиків;
- визначення фінансової стійкості банку;
- підтримання його ліквідності та платоспроможності [2, с. 8-9; 2; 3, с. 21-24].

Існує безліч методів аналізу фінансових результатів, але основні з них можна подати у вигляді схеми, що наведена на рис. 1.



Рис. 1. Методи аналізу формування прибутку банку

На прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» ми розглянули декілька з вищевказаних методів аналізу: вертикальний та горизонтальний аналіз прибутку за видам діяльності, аналіз структурних компонентів прибутку, факторний аналіз прибутку. З метою виявлення резервів підвищення прибутковості банківської діяльності здійснюється комплексний аналіз його доходів та

витрат. Завданнями такого аналізу є:

- визначення постатейної структури доходів і витрат та їх динаміки;
- виявлення факторів та визначення ступеня їх впливу на зміну доходів та витрат;
- коефіцієнтний аналіз доходів та витрат;
- аналіз і оцінка рівня доходності банку та

розроблення заходів щодо використання резервів підвищення прибутковості банківської діяльності;

- аналіз співвідношення активів, пасивів, доходів та витрат з метою прогнозування фінансового стану комерційного банку [2, с. 348-349].

Доходи банку можна представити таким чином: процентний дохід (доходи за депозити та кредити); комісійний дохід (дохід від операцій, що пов'язані з веденням рахунків та касовим обслуговуванням); чистий торговельний дохід (дохід від торгівлі іноземною валютою та цінними паперами); інші доходи (доходи, що не пов'язані з перерахованими вище операціями). Така класифікація дозволяє визначити співвідношення процентних та непроцентних (це сума комісійного доходу, чистого торговельного та інших доходів) доходів у структурі всіх доходів банку.

Витрати банку можна розглядати як фінансові та господарські операції, які зменшують активи або збільшують заборгованість банку. Всі витрати банку

можна поділити на процентні та непроцентні.

При здійсненні аналізу витрат необхідно:

- вивчити динаміку і структуру витрат;
- вивчити тенденції зростання чи зниження витрат у майбутньому;
- визначення впливу факторів на величину витрат з метою виявлення резервів їх оптимізації [2, с. 374-375].

Групування витрат, як і доходів, на процентні та непроцентні дозволяє здійснювати співвідношення отриманих саме процентних доходів і здійснених банком тих же процентних витрат. Крім того, уможливорює визначення, чи прибуток банку є від здійснення процентних операцій, чи від непроцентних.

Нижче у табл. 1. наведені дані стосовно порівняння витрат та доходів банку «ПриватБанк», а також розраховані коефіцієнти дієздатності та режиму економії.

Таблиця 1. Загальна оцінка динаміки витрат та доходів прибутку ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2010-2011 рр.

Показник	2010р.	2011р.	Темп зростання, %
Витрати банку	19403282	23636012	121,815
Доходи банку	20712437	25302388	122,16
Прибуток до сплати податку	1309155	1666376	127,286
Коефіцієнт дієздатності	0,94	0,93	99,717
Коефіцієнт режиму економії	x	x	0,997

У цьому випадку простежується зростання витрат (121,815%), що за своїм обсягом не перевищує темпу зростання доходів (122,16%), причому витрати на 1 грн. доходу зменшились з 0,94 грн. до 0,93 грн. Темп зростання витрат на 1 грн. доходу становить 99,717%, що не перевищує нормативного значення, тобто не більше 100%.

Також проаналізовано склад та структуру прибутку за 2010-2011 рр., проведено факторний аналіз прибутку, його залежність від певних чинників. У таблиці 2 розраховано показники динаміки та структури діяльності банку. Спостерігається збільшення прибутку на 27,29 відсотка, з 1309155 до 357221 тис. грн., збільшення спостерігається і у показника чистого процентного доходу, що є основним джерелом прибутку. Чистий процентний дохід збільшився на 2436906 тис. грн., тобто на 40,53%. Порівняно менші зміни відбулися у показниках чистого комісійного доходу та чистого торговельного доходу – на 38,65% і 26,29 відповідно, тобто показник чистого комісійного доходу змінив значення з 3560577 до 1376134, а показник чистого торговельного доходу змінив значення з 628125 до 165135. Таким чином нерівномірне зростання складових прибутку призводить до зміни його структури залежно від відповідних показників зростання.

Формування прибутку здійснюється під впливом багатьох факторів. Дуже важливими чинниками, що обумовлюють суму прибутку до оподаткування, є:

- обсяг капіталу банку;
- рівень ефективності використання активів банку;
- мультиплікативний ефект капіталу;
- рентабельність доходу [2, с.401-405].

Залежність прибутку від названих факторів характеризується мультиплікативною 4-факторною моделлю:

$$П = K * D_a * M_k * P_d \quad (1)$$

де K – капітал;

D_a – дохідність активів;

M_k – мультиплікатор капіталу;

P_d – рентабельність доходу.

За допомогою табл. 3 ми визначили, як ці 4 фактори впливають на зміну прибутку до оподаткування. Основа розрахунку – метод ланцюгових підстановок. Оцінюється спочатку загальна зміна прибутку за період, який аналізується, а згодом – кількісний вплив факторів на зміну прибутку:

- вплив зміни капіталу;
- вплив зміни дохідності активів;
- вплив зміни мультиплікатора капіталу;
- вплив зміни рентабельності активів.

У таблиці 3 наведено розрахунок усіх необхідних показників.

З розрахованих даних видно, що приріст прибутку внаслідок приросту капіталу складає 543930,03 тис. грн., зростання рентабельності доходів на 67107,51 тис. грн.. У свою чергу показники дохідності активів та мультиплікатора капіталу навпаки зменшили можливий приріст прибутку на 82114,46 та 171702,08 тис. грн. відповідно.

Ця модель доволі адекватно характеризує зміну прибутку банку і його залежність не лише від доходів та витрат, але й від величини капіталу, дохідності активів, рентабельності доходу та мультиплікатора капіталу.

Отже, при багатоманітності наявних методів та напрямів аналізу прибутку слід обирати декілька методик управління прибутком та пристосовувати їх до конкретного банку, при цьому обирати найбільш ефективні для конкретного випадку. Поєднання методик є доцільним, оскільки вони доповнюють одна одну, також кожна методика враховує різні фактори, а їх поєднання призведе до більш якісного управління фінансовими результатами банку.

Таблиця 2. Динаміка та структура прибутку ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2010-2011 рр.

Показник	2010 рік		2011 рік		Абсолютне відхилення, (+;-)	Темп зростання, %	Темп приросту, %
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
Чистий процентний дохід	6012214	459,24	8449120	507,04	2436906	140,53	40,53
Чистий комісійний дохід	3560577	271,98	4936711	296,25	1376134	138,65	38,65
Чистий торговельний дохід	628125	47,98	793260	47,60	165135	126,29	26,29
Інший прибуток	-8891761	-679,20	-12512715	-750,89	-3620954	140,72	40,72
Прибуток до оподаткування	1309155	100	1666376	100	357221	127,29	27,29
Чистий прибуток	1122964	x	1418483	x	295519	126,32	26,32

Таблиця 3. Факторний аналіз прибутку ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2010-2011 рр. до оподаткування

Показник/ Умовне позначення	2010 р.	2011 р.	Абсолютне відхилення				
			Усього	у тому числі			
				Капіталу	Дохідності активів	Мультиплікатора капіталу	Рентабельність доходу
Показники фінансової звітності							
Прибуток до оподаткування, Пр	1309155	1666376	357221	543930,03	-82114,46	-171702,08	67107,51
Дохід, Д	20712437	25302388	4589951	x	x	x	x
Сукупні активи, СА	121748600	155624615	33876015	x	x	x	x
Балансовий капітал, БК	11973144	16947767	4974623	x	x	x	x
Розрахункові показники:							
Дохідність активів, Да=Д/СА	0,17	0,16	-0,01	x	x	x	x
Мультиплікатора капіталу, Мк= СА/БК	10,17	9,18	-0,99	x	x	x	x
Рентабельність доходу, Рд= Пр/Д	0,06	0,07	0,00	x	x	x	x

Список літератури

1. Бакстер Н. Банковское дело. Стратегическое руководство [Текст] / Н. Бакстер; Перевод с англ. / Под ред. В. Платонова, М. Хиггинса – М.: Консалтбанк, 2001. – 432 с.
2. Герасимович, А. М. Аналіз банківської діяльності [Текст] : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
3. Кочетков, В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти [Текст] : монографія / В. М. Кочетков. – К.: КНЕУ, 2002. – 238 с.
4. Парасій-Вергуненко, І. М. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2003.
5. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент банку [Текст] : навчальний посібник / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 1999. – 456 с.
6. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 1993. – 280 с.
7. Попович, О. М. Прибуток як чинник ринкової самоорганізації [Текст] / О. М. Попович // Економіка і прогнозування. – 2001. – №1. – С. 77-85.
8. Черкасов, В. Е. Банковские операции: финансовый анализ / В. Е. Черкасов. – М.: Консалтбанк, 2001. – 288 с.
9. Черкасов, В. Е. Финансовый анализ в коммерческом банке [Текст] / В. Е. Черкасов. — М.: ИНФРА — М., 1995. — С. 9.
10. Щибиволок, З. І. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навчальний посібник / З. І. Щибиволок. – К.: Знання, 2006. – 311 с.
11. Річна фінансова звітність ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2011 рік [Текст].

РЕЗЮМЕ

Ткаченко Елизавета, Шумикин Сергей, Горюк Виталий

Методические подходы к анализу финансового результата коммерческого банка на примере ПАО КБ «ПриватБанк»

В статье рассмотрены вопросы методики анализа финансового результата коммерческого банка; ПАО КБ «ПриватБанк» взято в качестве примера для применения основных методов анализа прибыли. Предложено сочетать несколько методик анализа прибыли с целью поиска резервов повышения эффективности деятельности банка.

RESUME

Tkachenko Yelyzaveta, Shumikin Sergiy, Goryuk Vitaliy

Methodical approaches to the finance results analysis of commercial bank on the example of PJSC CB "PryvatBank"

In the article the questions of methods of analysis of financial results of the commercial bank are considered. "PryvatBank" has been taken as an example for application of basic profit analysis methods. It is offered to combine several profit analysis methods in order to seek reserves efficiency of the bank activities.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2012 р.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Розглянуто основні теоретико-методологічні аспекти маркетингових досліджень ринку банківських послуг, обґрунтовано пропозиції стосовно вдосконалення окремих інструментів маркетингових досліджень.

Ключові слова: маркетингові дослідження, маркетинговий аналіз, ринок банківських послуг.

Маркетингові дослідження ринку банківських послуг у сучасних умовах стали фундаментом прийняття як тактичних, так і стратегічних рішень у діяльності комерційних банків. Питання сутності та методологічних принципів і прийомів маркетингових досліджень ринку загалом і ринку банківських послуг зокрема є предметом наукового інтересу як окремих фахівців, так і спеціалізованих міжнародних та національних організацій. Однак їхні погляди на сутність та основні методологічні аспекти маркетингових досліджень ринку банківських послуг досить часто суттєво відрізняються, особливо з позиції зіставлення понять «маркетинговий аналіз» та «маркетингові дослідження» та відповідного методологічного інструментарію.

Метою нашої статті є узагальнення різноманітних точок зору стосовно обраного об'єкта дослідження і обґрунтування на цій основі теоретико-методологічних аспектів маркетингового дослідження ринку банківських послуг.

В економічній теорії і практиці дефініції «аналіз ринку» і «маркетингові дослідження ринку» інколи вживаються як синоніми. Водночас існують твердження про підпорядкованість однієї дефініції іншій. Так автори підручника «Банківський маркетинг» І. О. Лютий та О. О. Солодка під маркетинговим дослідженням ринку банківських послуг розуміють «збір, систематизацію й аналіз кон'юнктурних показників і кон'юнктуроутворюючих факторів. За результатами дослідження визначаються ринкові тенденції і проблеми, варіанти вирішення виявлених проблем, варіанти стратегій розвитку з урахуванням ринкових тенденцій, прогнозується зміна стану кон'юнктури ринку» [1, с. 42]. При цьому обґрунтовується теза, що маркетингові дослідження спрямовані на розробку ефективних засобів впливу на ринок на основі об'єктивного аналізу ринкової ситуації.

З іншого боку має місце твердження про наявність підстав вважати, що «частиною маркетингового аналізу є маркетингові дослідження» [2]. Однак наведений нижче цієї тези рисунок, який має назву «Маркетинговий аналіз у системі маркетингових досліджень» заперечує попередній висновок.

На офіційному рівні сутність, зміст, принципи та інструменти маркетингових досліджень формуються Європейським товариством досліджень громадської думки та маркетингу (ESOMAR) у Міжнародному процесуальному кодексі маркетингових та соціальних досліджень. Згідно з цим кодексом за допомогою

маркетингових досліджень «можна визначити можливості та проблеми маркетингу; виробити, деталізувати та оцінити дії маркетингу, вдосконалити розуміння маркетингу як процесу і засобу, за допомогою якого можна підвищувати ефективність специфічних видів маркетингової діяльності. Маркетингове дослідження визначає необхідну для вивчення інформацію; розробляє методи збору інформації, управляє та здійснює процес збору даних; аналізує результати та повідомляє про знахідки та їх значення» [3]. Кодекс передбачає, що маркетингові дослідження ринку можуть охоплювати кількісне і якісне його вивчення, аналіз рекламно-інформаційної діяльності; опрацювання громадської думки, кабінетні та польові дослідження.

Логічним можна вважати припущення, за яким маркетингове дослідження розглядається як різновид наукового дослідження ринку. Саме поняття «наукове дослідження» є достатньо формалізоване і може розглядатися як процес вивчення «певного об'єкта, предмета чи явища за допомогою наукових методів, яке має на меті встановлення закономірностей його виникнення, розвитку і перетворення в інструмент раціонального використання у практичній діяльності людей» [4]. Поняття «аналіз» у перекладі з грецької мови можна трактувати як розподіл, розчленування, що здійснюється шляхом реального або віртуального розчленування об'єкта на складові частини у процесі його пізнання. Таким чином, наведені аргументи дають можливість зробити висновок, що поняття «маркетингові дослідження ринку» уміщує поняття «маркетинговий аналіз» як один із його інструментів.

У практиці маркетингових досліджень ринку банківських послуг найчастіше використовуються інструменти економічного аналізу, соціологічних та економіко-статистичних досліджень, математичного та імітаційного моделювання, експертних оцінок, аналогії, екстраполяції. Конкретний набір методів визначається різними чинниками: специфікою і обсягами ринку, бюджетом дослідження і його тривалістю, метою і завданнями тощо.

Організація досліджень може здійснюватися власними структурними підрозділами або залученням спеціалізованих консалтингових фірм. Необхідність значних витрат на це та утримання маркетингових підрозділів дозволяє проводити повноцінні і регулярні маркетингові дослідження власними силами тільки великим та фінансово стійким банкам. Більшість банків прагнуть економити на маркетингових витратах, а тому

періодично замовляють останні у спеціалізованих консалтингових фірмах (найбільш відомими в Україні є Простобанк Консалтинг, GfK Ukraine, Західна маркетингова компанія). Суттєвою перевагою здійснення їх через великі міжнародні консалтингові компанії (наприклад GfK), є економія витрат та можливість порівняння з аналогічними даними по інших країнах а також з результатами за попередні періоди.

Процес маркетингових досліджень ринку банківських послуг передбачає встановлення продуктових (товарних), географічних і часових меж ринку, аналізу маркетингового середовища, здійснення сегментування ринку та аналіз конкурентного середовища з метою виявлення можливостей і умов оптимізації попиту і пропозиції на послуги банків.

Товарні межі ринку, згідно з розпорядженням Антимонопольного комітету України №49-р від 05.03.2002 року «Про затвердження методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку», визначаються як товар (товарна група), сукупність схожих, однорідних предметів господарського обороту, у межах якої споживач за звичайних умов може перейти від споживання певного виду товару до споживання іншого [5]. Для банківської діяльності визначення продуктових меж як єдиного ринку банківських послуг є неприйнятним, оскільки рівень взаємозамінності послуг на ринку об'єктивно є незначним, що вимагає диференціації, як мінімум, на послуги юридичним і фізичним особам та їх подальшого сегментування.

Територіальні (географічні) межі ринку встановлюються шляхом визначення певної території, за межами якої, з точки зору споживача, придбання товару (послуги), що належить до групи взаємозамінних, є неможливим або недоцільним з урахуванням рівня цін, здатності переміщення пропозиції, особливостей товарів (послуг), рівня транспортних витрат і сервісного обслуговування.

Згідно з чинним законодавством України комерційні банки створюються у формі ПАТ або кооперативних банків. У сучасній редакції Закону України «Про банки і банківську діяльність» відсутні положення, які б визначали географічні межі діяльності банку залежно від розміру його регулятивного капіталу [6]. Таким чином, з урахуванням механізму ліцензування банківської діяльності можна зробити висновок, що загалом для банку як юридичної особи в Україні географічні межі ринку збігаються з параметрами загальнонаціонального ринку банківських послуг. Винятки з цього правила передбачені тільки для кооперативних банків, географічний ринок діяльності яких обмежений територією області. Однак на сьогодні таких банків в Україні не створено.

Методикою АМК України обґрунтовується також механізм визначення часових меж ринку. Часовими межами ринку пропонується вважати проміжок часу (як правило – рік), протягом якого відповідна сукупність товарно-грошових відносин між продавцями і споживачами утворює ринок із сталою структурою, тобто стабільним співвідношенням між обсягами та структурою попиту і пропозиції [5]. Стабільним вважається ринок, якщо протягом встановленого проміжку часу основні параметри ринку (обсяг продукту і ціна) змінилися не більше ніж на 5 відсотків.

Слід зауважити, що у різних країнах існують певні особливості щодо механізму визначення меж ринку

взагалі і ринку банківських послуг зокрема. Так, наприклад, порівняльний аналіз методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку АМК України та аналогічного «Порядку визначення домінуючого становища фінансових організацій на ринку банківських послуг» від 25 жовтня 2005 року, затвердженого Наказом Федеральної антимонопольної служби Росії № 247, засвідчує наявність як певних переваг, так і недоліків кожного з цих документів і на цій основі дає можливість обґрунтувати пропозиції щодо зміни вітчизняного правового поля [7].

Важливою перевагою нормативного акту ФАС Росії можна визначити його спеціалізований характер, який робить цілком доступним і зрозумілим застосування методики при дослідженні саме ринку банківських послуг. Так, зокрема, у ньому підкреслюється, що в основі визначення меж ринку лежить дослідження попиту і пропозиції на банківські послуги. При цьому вивчення попиту на ринку передбачає чітке сегментування клієнтів банку, а вивчення пропозиції – чітку ідентифікацію конкурентів. Продуктові межі ринку банківських послуг ідентифікують шляхом визначення виду банківської послуги або їхньої сукупності, які банки пропонують клієнтам згідно з чинним законодавством. Географічні межі ринку трактуються як визначення місця надання банківських послуг клієнтам на території Російської Федерації або її частин. Нормативний документ ФАС рекомендує при визначенні меж ринку враховувати наявність можливостей споживачів (у т. ч. технічних) придбати банківську послугу на території Російської Федерації або її частин, економічну доцільність такого придбання та можливі чинники, які ускладнюють доступ продавців або споживачів на певний сегмент ринку.

У нормативному акті ФАС Росії відсутня будь-яка згадка про наявність і визначення часових меж ринку банківських послуг. На наш погляд доцільність останнього не викликає сумнівів, однак цьому поняттю необхідно надати цілком інший зміст. Фактично під часовими межами ринку в українському законодавстві розуміють або період відносної стабільності основних параметрів ринку, або проміжок часу від одного до трьох періодів обороту капіталу, якщо останній перевищує один рік. Очевидної логіки у взаємозв'язку всіх цих показників не спостерігається, і тому відповісти на питання, чому у якості часових меж ринку рекомендується здебільшого брати один рік, а у виняткових випадках ідентифікувати його з тривалістю обороту капіталу або періодом відносної стабільності ринку доволі складно.

На наш погляд, часові межі ринку слід визначити як можливу тривалість процесу взаємодії банку і клієнтів, тобто час пропонування певних послуг на ринку і час можливого задоволення попиту на них. У такому разі виникає досить чіткий взаємозв'язок цього поняття з можливостями функціонування збутових каналів стосовно різних банківських продуктів. В умовах розширення дистанційного обслуговування та впровадження сучасних систем збуту банківських послуг за формулою $24 \cdot 7 \cdot 365$ часові межі функціонування ринку за значним масивом послуг значно розширюються. Такий підхід до розуміння сутності часових меж ринку, на нашу думку, цілком буде відповідати потребам практичного використання цього поняття і дасть можливість чітко ідентифікувати конкурентні переваги банків з точки зору часових меж

ринку, на якому вони пропонують свої послуги.

Необхідною умовою успішного функціонування банків на ринку банківських послуг є здійснення багатofакторного аналізу маркетингового середовища останнього. Швидкість та адекватність реагування на зміни у ринковому середовищі, коригування тактики і стратегії шляхом прийняття ефективних управлінських рішень дасть можливість розвивати бізнес та задовольняти запити клієнтів на більш якісні послуги.

Під маркетинговим середовищем ми розуміємо всю сукупність відносин і факторів впливу, що складаються у комерційному банку в процесі його діяльності з іншими економічними суб'єктами і зовнішнім оточенням взагалі та справляють певний вплив на його політику. Необхідність і значущість аналізу маркетингового середовища визначається тією обставиною, що жодний економічний суб'єкт, а комерційний банк більш за все, не може функціонувати, не вступаючи у регулярні відносини з іншими суб'єктами ринку.

При дослідженні маркетингового середовища та визначенні механізму його впливу на політику банків більшість науковців виділяють дві групи факторів: мікросередовища та макросередовища. Окремі дослідники [8] пропонують дещо іншу класифікацію факторів маркетингового середовища, пропонуючи виділити три групи факторів:

- фактори зовнішнього макросередовища маркетингу;
- фактори зовнішнього мікросередовища маркетингу;
- фактори внутрішнього середовища маркетингу.

Однак детальний аналіз чинників у всіх групах приводить нас до висновку, що третя група факторів виділена в окрему групу шляхом виокремлення з групи факторів мікросередовища відносин внутрішньобанківської організації. На наш погляд, робити це недоцільно через те, що кожна група факторів маркетингового середовища повинна суттєво відрізнятися за механізмом свого впливу на політику банку. Ми вважаємо, що основна відмінність між факторами мікро- і макросередовища полягає у тому, що фактори мікросередовища перебувають у зоні безпосереднього впливу комерційного банку і він своєю політикою значною мірою може змінювати її вплив. Взаємний вплив факторів мікросередовища і політики банку є достатньо значним, а за відносинами внутрішньобанківської організації, взаєминами з контактними аудиторіями, посередниками і постачальниками рівень можливого впливу банку на фактори мікросередовища можна ідентифікувати як вирішальний. Таким чином, фактори мікросередовища, впливаючи на політику банку, самі можуть піддаватися суттєвому впливу з боку останнього, тобто є значною мірою контрольованим середовищем.

Фактори макросередовища складають зовнішнє оточення банку, є більш глобальними і практично не контрольованими ним. Окремо взятий банк не в змозі суттєво змінити їх вплив на свою діяльність. У цьому разі завдання полягає у виявленні таких факторів, якісній і якісній оцінці їх впливу та врахуванні у своїй стратегії і тактиці.

До факторів макросередовища належать політичні, економічні, науково-технічні, демографічні, природні, фактори культурного устрою. Із групи чинників макросередовища найбільш відчутний вплив на діяльність українських комерційних банків справляють

політичні та економічні фактори, які часто можуть бути непрогнозованими. Свідченням того, що ці групи факторів недостатньо враховуються банками у своїй діяльності, є погіршення фінансової стійкості і банкрутства українських банків. Головним інструментом, який дозволяє своєчасно враховувати всі загрози політичних та економічних чинників, є маркетингові дослідження та постійний моніторинг ринку.

Аналіз основних напрямків та методів маркетингових досліджень ринку банківських послуг дає підстави зробити висновок про те, що в основі практично кожного з них лежить певне його структурування, тобто розподіл на окремі частини, які називають сегментами. В економічній літературі існують різні підходи стосовно сутності процесу сегментування і визначення самого поняття «сегмент ринку». Так, наприклад, М. Л. Бардичева під сегментуванням банківського ринку розуміє «надання банком певного виду послуг, які передбачають вигоди певним конкретним групам населення і юридичним особам. Для одних груп клієнтів банківські послуги можуть виявитись або дорогими, або невідгідними, у зв'язку з чим, вивчаючи ринок, банк повинен виділяти групу клієнтів, які підходять під цю послугу, і організувати на цій основі так звані цільові ринки»[9].

З таким трактуванням сутності процесу сегментування важко погодитися, тому що, по-перше, процес надання послуг є звичайною стандартною процедурою діяльності банків на ринку, а по-друге, сучасні підходи до формування цільового ринку передбачають формування продукту під реальні і потенційні запити клієнтів, а не навпаки. У співвідношенні «клієнт-послуга» первинними повинні бути запити клієнта, для задоволення яких формується відповідна банківська послуга.

Зазначені обставини дозволяють підтримати позицію тих дослідників [10, с. 92], які, розглядаючи сегментування в якості методології структурування ринку, процесу пошуку свого цільового ринку, інструментарію різних видів маркетингових досліджень та ланки, яка логічно і інформаційно об'єднує різні види ринкових досліджень, приходить до висновку, що останнє є одним з основних методів і водночас інструментів факторного аналізу ринкових можливостей банку та базою для розробки стратегії і тактики діяльності.

Такий підхід дозволяє трактувати сегментування як процес поділу ринку на окремі складові частини за специфікою (близькістю або ідентичністю) запиту споживачів. Відповідно сегмент можна трактувати як результат проведеного сегментування, тобто як певну частину ринку, що характеризується близькістю чи ідентичністю попиту на послуги банків, разом із ідентичністю мотивів прийняття рішення про придбання послуг та рівнів купівельної спроможності.

З метою прийняття оптимальних рішень стосовно поведінки банку на певному сегменті необхідно здійснювати порівняльний аналіз, оцінку та моніторинг здійснених сегментів. Для цього можуть бути використані такі основні параметри і показники ринкових сегментів:

- місткість сегмента;
- прибутковість сегмента;
- тенденції динаміки обсягу;
- доступність збутових каналів;

- ресурсне забезпечення діяльності банку на сегменті;
- сумісність сегмента з сегментами конкурентів;
- конкурентоспроможність банку на сегменті.

Різна методика формування показників і параметрів сегмента, а також їхня різна вагомість при прийнятті ефективних маркетингових рішень, обумовлює необхідність розрахунку інтегрального показника його оцінки на основі методики комплексної багатокритеріальної оцінки сегментів ринку. Ця методика передбачає наступний алгоритм реалізації:

- кількісна і якісна оцінка кожного параметра;
- визначення пріоритетності параметрів оцінки та їх ранжування;
- визначення вагових характеристик кожного з параметрів;
- оцінка ступеня відповідності визначених сегментів кожному з параметрів;
- побудова інтегральної оцінки сегмента ринку.

Завершальним етапом процесу сегментування та порівняльного аналізу вибраних сегментів є вибір стратегії охоплення ринку, серед яких: недиференційований маркетинг, концентрований маркетинг, диференційований маркетинг і масова кастомізація.

З поняттям сегментування ринку банківських послуг тісно пов'язане поняття життєвого циклу. При цьому слід ураховувати, що поняття життєвого циклу може бути застосоване як до банківської послуги, так і до споживача. Життєвий цикл банківської послуги, як правило, слугує об'єктом дослідження при розробці продуктової політики банків, а при сегментуванні ринку поняття життєвого циклу пов'язують з клієнтом. Концепція врахування життєвого циклу клієнта передбачає проходження у розвитку послідовних етапів, кожен з яких характеризується певною особливістю потреб на банківські послуги, тобто певна група однотипних клієнтів, які знаходяться на одній стадії життєвого циклу, фактично формують окремий сегмент ринку, для якого банк повинен сформувати окремий пакет пропозицій.

Завершальним етапом маркетингового дослідження ринку є оцінка конкурентного середовища. В економічній літературі аналізуються різні підходи до вибору об'єкта конкурентоспроможності: банку; окремих його продуктів або банківської системи загалом. Ми вважаємо, що в якості основного об'єкта при аналізі конкурентоспроможності слід використовувати банк, якщо ми розглядаємо національний ринок банківських послуг, і окрему банківську установу чи сукупність установ одного банку на території локального або регіонального ринку банківських послуг. Наявність в асортименті послуг, що володіють певними перевагами порівняно з послугами інших, тільки засвідчує вищий рівень конкурентоспроможності банку як продуцента таких послуг.

Конкурентоспроможність як інтегральний показник визначається не лише наявністю конкурентних послуг, але рівнем менеджменту, кваліфікацією та вмінням персоналу продавати такі послуги. З іншого боку

конкурентоспроможність банківської системи є достатньо гіпотетичним поняттям, і в кінцевому підсумку вона визначається рівнем конкурентоспроможності банків, що формують банківську систему.

Конкурентоспроможність банку може бути визначена як його «можливість здійснення ефективної господарської діяльності та досягнення практичної прибутковості реалізації послуг в умовах конкурентного ринку» [11]. Однак таке розуміння, на наш погляд, надто тісно пов'язує конкурентоспроможність з прибутковістю. Очевидно, що зв'язок між ними існує, але прибутковість – це показник, більше орієнтований на ретроспективу, у той час, як конкурентоспроможність повинна оцінювати перспективи банку на ринку. З огляду на вищезазначені обставини можна запропонувати наступне визначення конкурентоспроможності банку: це його здатність сформувати, підтримувати і нарощувати конкурентний потенціал як сукупність зовнішніх і внутрішніх можливостей, які забезпечують його переваги над іншими учасниками ринку.

Згідно з теорією М. Портера, конкурентне середовище досліджують через вплив на нього п'яти сил:

- потенціал конкурентів, які можуть з'явитися на певному ринку;
- конкуренція з боку клієнтів;
- конкуренція з боку товарів-замінників;
- конкуренція в галузі;
- конкуренція з боку постачальників.

У сучасних умовах застосування теорії М. Портера до ринку банківських послуг дозволяє зробити наступні висновки:

- ступінь впливу кожної з п'яти сил на ринку банківських послуг на характер конкурентного середовища суттєво відрізняється як за напрямом, так і за ступенем впливу;
- у короткостроковому періоді кількісні і якісні параметри впливу п'яти сил, як правило, суттєво не змінюються, за винятком кризових періодів;
- у період стабільної ситуації на ринку найбільш відчутний вплив на конкурентне середовище справляє рівень і характер конкуренції у галузі та конкуренція з боку клієнтів;
- рівень впливу потенційних конкурентів, які можуть з'явитися на ринку, є здебільшого незначним (унаслідок наявності суттєвих вхідних бар'єрів), окрім випадків масованого входу на національні ринки іноземних банківських структур;
- рівень впливу конкуренції з боку товарів-субститутів є зазвичай незначним, а вплив конкуренції з боку постачальників практично є невідчутним.

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можемо зробити висновок, що маркетингові дослідження ринку банківських послуг слугують вирішальною умовою прийняття ефективних тактичних і стратегічних рішень стосовно поведінки банку на ринку, дозволяють визначити і використати конкурентні переваги та зміцнити свої позиції.

Список літератури

1. Лютий, І. О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ.вищ. навч. закл.] [Текст] / І. О. Лютий, О. О.Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 776 с..
2. Липчук, В. В. Маркетинговий аналіз [Електронний ресурс] / В. В. Липчук. – Режим доступу: <http://academia-pc.com.ua/product/159>
3. Міжнародний процесуальний кодекс маркетингових і соціальних досліджень ICC/ESOMAR [Електронний ресурс]. –Режим

доступу: <http://uam.in.ua/ukr/standarts/>

4. Наукове дослідження Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
5. Про затвердження методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку [Електронний ресурс] : розпорядження Антимонопольного комітету України №49-р від 05.03.2002 року. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02>.
6. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Об утверждении Порядка определения доминирующего положения финансовых организаций на рынке банковских услуг Приказ ФАС России № 247 от 25 октября 2005 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50288.html
8. Маркетинг Середовище маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/marketingdistance/tema-1/1-4-seredovise-marketingu>.
9. Бардычева, М. Л. Мониторинг рынка банковских услуг на примере Курской области [Електронний ресурс] / М. Л. Бардычева. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4387/1/33_2007.pdf.
10. Ілляшенко, С. М. Маркетингові дослідження [Текст] : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко, М. Ю. Баскакова ; За ред. д-ра екон. наук, проф. С.М.Ілляшенка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 192 с.
11. Шниг Ф.І. Конкурентоспроможність банку: фактори та критерії оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/837/1/16.4.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Ткачук Василь

Маркетинговые исследования современного рынка банковских услуг

Рассмотрены основные теоретико-методологические аспекты маркетинговых исследований рынка банковских услуг, обоснованы предложения по совершенствованию отдельных инструментов маркетинговых исследований.

RESUME

Tkachuk Vasyli'

Marketing research of modern banking services market

The article deals with the comprehensive research of essential theoretical & methodological aspects of marketing research in the sphere of banking services market. The author has substantiated the suggestions concerning modernization of certain instruments being applied in stated above marketing research.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2012 р.

СУЧАСНИЙ СТАН ГОТІВКОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ ТА СИСТЕМА ЗАХОДІВ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ З ГОТІВКОЮ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Проведено аналіз сучасного стану готівкового грошового обігу в Україні. Розглянуто проблеми щодо організації роботи з готівкою в системі Національного банку України та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: готівковий грошовий обіг, грошова маса, надходження готівки до кас банків, видача готівки з кас банків, оброблення готівки.

Стан економіки будь-якої країни значною мірою визначається рівнем організації грошового обороту загалом і готівкового грошового обігу зокрема. Стабільний і прогнозований його розвиток є необхідною умовою економічного розвитку держави. На сьогодні у банківській системі України важливе місце посідає готівковий грошовий обіг, який є однією з головних передумов забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Проте він є найбільш капіталомістким і трудомістким видом банківської діяльності та у процесі розвитку має потребу постійного удосконалення. Саме тому належна організація грошового обігу є важливою для Національного банку України.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі проблеми організації готівкового грошового обігу знайшли висвітлення в працях науковців і практиків І. О. Галичин [3], О. В. Дашенка [4], В. С. Стельмаха [5], А. Юрова [10] та інших.

Метою статті є дослідження сучасного стану готівкового грошового обігу в Україні, визначення основних напрямків його удосконалення та обґрунтування системи заходів щодо поліпшення організації роботи з готівкою в системі Національного банку України з урахуванням зарубіжного досвіду.

Протягом останніх років майже у всіх країнах спостерігається тенденція зростання обсягів обороту готівки [4, с. 114].

Така тенденція обумовлена значною питомою вагою готівки в структурі платіжних інструментів, що використовуються населенням безпосередньо при здійсненні розрахунків за придбані товари та наданні послуг у сфері роздрібною торгівлі і послуг.

Так питома вага готівки в структурі платіжних інструментів, які використовуються населенням при розрахунках у сфері роздрібною торгівлі, у США становить близько 75%, у країнах Європи – 76-86%, а в Японії – 90%. За оцінкою незалежних експертів, у 2012 році готівка обслуговує близько 2/3 роздрібних платежів у всьому світі. Хоча в економічно розвинених країнах високо розвинені системи електронних платежів [3; 4, с. 114; 5, с. 318].

Здійснення розрахунків готівкою має переваги перед проведенням подібних операцій шляхом безготівкових платежів, сума яких дорівнює або нижча за їх собівартість.

До переваг готівкових розрахунків можна віднести

[10, с. 3]:

- абсолютна ліквідність;
- універсальність готівки як платіжного засобу;
- легкість використання;
- обов'язковість до приймання при здійсненні платежів на всій території держави в будь-який час;
- дотримання анонімності при здійсненні розрахунків та ін.

В економічно розвинених країнах частка готівки у загальному обсязі грошової маси не перевищує 5-10% [4, с. 115; 5, с. 314]. Безготівковий грошовий оборот становить 90-95% всього грошового обороту. В Україні готівковий грошовий обіг посідає значне місце. Частка готівки (грошовий агрегат М0) у загальній грошовій масі (грошовий агрегат М3) більше як у 3 рази перевищує рівень економічно розвинених країн. За станом на 01.01.2012 р. безготівковий грошовий оборот (депозити) становить 71,9%, а готівковий грошовий обіг (готівка) – 28,1% за грошовим агрегатом М0 у загальній грошовій масі (табл. 1, рис. 1).

У 2001-2007 рр. питома вага готівкових коштів демонструвала позитивну тенденцію до скорочення – з 42,5% у 2001 р. і до 28,1% у 2007 р. (рис. 1) [8, с. 61].

З 2001 р. в Україні спостерігалось постійне зменшення частки готівки у загальному обсязі грошової маси (рис. 1). Якщо у 2001 р. частка готівки у загальному обсязі грошової маси становила 42,5%, то у 2002 р. – 40,8%, у 2003 р. – 34,9%, у 2004 р. – 33,7%, у 2005 р. – 31,0%, у 2006 р. – 28,7%, у 2007 р. – 28,1%. Це свідчить про покращення структури грошової маси.

У 2007-2009 рр. питома вага готівкових коштів мала негативну тенденцію до зростання (табл. 1, рис. 1). У 2007 р. частка готівки у загальному обсязі грошової маси зросла з 28,0% на початку року до 30,0% на кінець року [8, с. 61]. У 2008 р. через зменшення загальної грошової маси в обігу зросла частка готівки в ньому з 30,0% у 2008 р. до 32,2% у 2009 р.

Таким чином, під час загострення фінансової кризи відбувалося різке зростання частки готівки у грошовому обороті (табл. 1, рис. 1).

Така динаміка пояснюється зниженням рівня довіри з боку населення до банківської системи, значним рівнем інфляції внаслідок фінансово-економічної кризи. Це призводить до осідання готівки на руках у населення.

У 2009-2011 рр. питома вага готівкових коштів мала позитивну тенденцію до скорочення – з 32,2% у 2009 р.

до 30,6 у 2010 р. і до 28,1 % у 2011 р. (табл. 1, рис. 1).

Причинами значної частки готівки у загальному обсязі грошової маси є [4, с. 116; 5, с. 315]:

- високий рівень тіньової економіки;
- високий податковий тиск на виробників, що впливає на тінізацію економіки;
- низька платіжна дисципліна суб'єктів господарювання, що впливає на широке використання готівки у розрахунках за товари і послуги;
- значні витрати населення на споживання на ринку продуктів, які здебільшого здійснюються в

готівковій формі;

- низька частка безготівкових форм розрахунків населення за придбані товари, виконані роботи і надані послуги;
- нерозвиненість грошового ринку, унаслідок чого населення надає перевагу заощадженням у готівці національної та іноземної валюти, а не на банківських рахунках;
- невпевненість населення у фінансовій стабільності і недовіра до банківської системи, тому періодично спостерігається вилучення вкладниками депозитів.

**Таблиця 1. Наявна грошова маса в обігу України в 2007-2011 рр.*
(на кінець періоду, млн. грн.)**

Грошові агрегати	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%
Гроші поза банками (M0)	111119	28,1	154759	30,0	157029	32,2	182990	30,6	192665	28,1
Грошова маса (M1)	181665	45,9	225128	44,5	233748	48,0	289894	48,5	311047	45,4
Грошова маса (M2)	391272	98,8	512528	99,4	484772	99,5	596842	99,8	681801	99,5
Грошова маса (M3)	396156	100	515728	100	487298	100	597872	100	685515	100

* За даними Бюлетеня Національного банку України. – 2012. – № 2. – С. 73

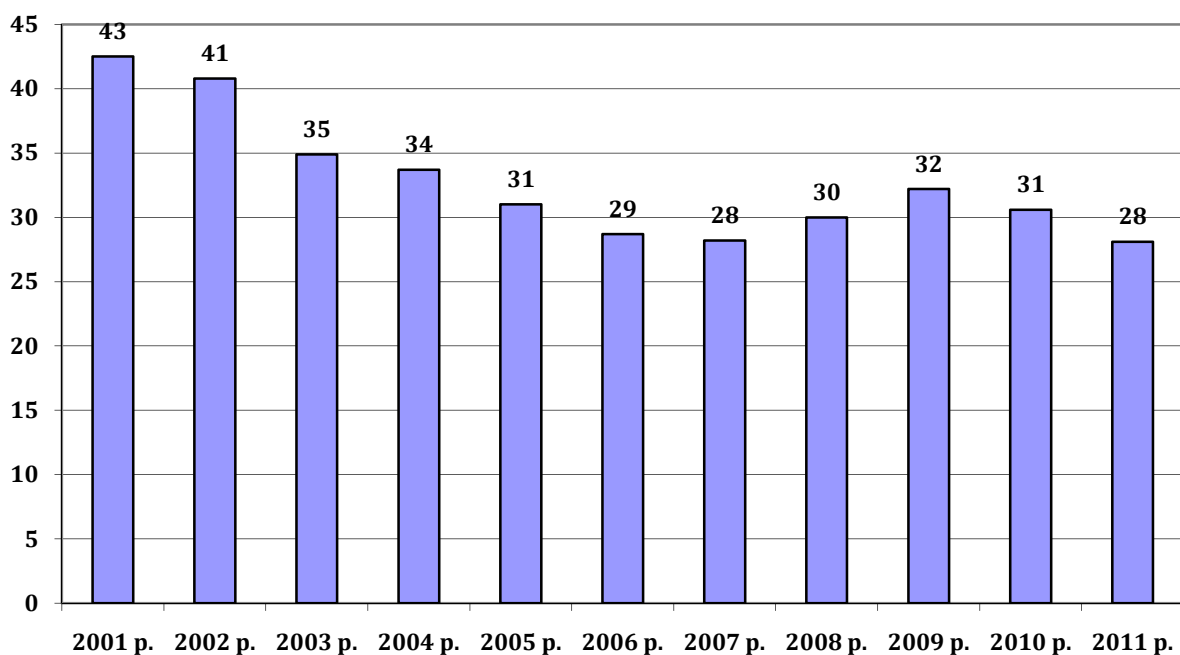


Рис. 1. Динаміка питомої ваги готівки поза касами банків України у загальній грошовій масі в 2001-2011 рр. [1, с. 57, 58; 2, с. 73]

Рівень достатності готівки в економіці, який розраховується як відношення готівки поза касами банків до валового внутрішнього продукту, в Україні у 2005-2011 рр. був достатньо високим (табл. 2). У 2005-2009 рр. співвідношення готівки поза касами банків до ВВП мало негативну тенденцію до зростання – з 13,64% у 2005 р. до 13,78% у 2006 р., 15,42% у 2007 р., 16,32% у 2008р. і до 17,19% у 2009 р. З 2009 р. в Україні спостерігалось постійне позитивне скорочення частки

рівня достатності готівки в економіці з 17,19% у 2009 р. до 16,90% у 2010 р. і до 14,63% у 2011 р. В економічно розвинених країнах цей показник складає 6-8% [10, с. 4].

Аналіз даних табл. 1 і 2 свідчить, що протягом 2005-2011 рр. тривав незворотний процес зростання обсягів готівки поза банками (табл. 1, 2).

У 2006 р. рівень готівки в позабанківському обігу в Україні зріс на 24,5% і на кінець 2006 р. становив 74984 млн. грн. (табл. 2).

Таблиця 2. Рівень достатності готівки (співвідношення готівки поза касами банків до ВВП) в Україні в 2005-2011 рр.*

Показники	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010 р.	2011 р.
1. Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	1316600
2. Гроші поза банками (M0), млн. грн.	60231	74984	111119	154759	157029	182990	192665
3. Динаміка зростання рівня готівки у позабанківському обороті	-	24,5	48,2	39,3	1,9	16,5	5,3
4. Співвідношення M0 до ВВП, %	13,64	13,78	15,42	16,32	17,19	16,90	14,63

* За даними Бюлетеня Національного банку України. – 2012. – № 4. – С. 44, 74

Під час загострення фінансової кризи темпи приросту готівки в Україні були високими, у 2007 р. – 48,2% і готівка зросла до 111119 млн. грн. У 2008 р. – відповідно 39,3% і на кінець 2008 р. готівка становила 154759 млн. грн. (табл. 2).

На відміну від попередніх років, складна економічна ситуація в Україні протягом 2009 р. впливала на показники готівкового обігу і зокрема на обсяг готівки в обігу. За станом на 01.01.2010 р. у позабанківському обігу знаходилося 157029 млн. грн. готівки. За 2009 р. обсяг готівкових коштів в обігу поза банками зріс на 2270 млн. грн., з 154759 млн. грн. до 157029 млн. грн., або всього на 1,9%, що обумовлено зменшенням загальної грошової маси (табл. 1, 2) [8 с. 48].

Готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (M0) за 2010 р. зросли на 16,5%, або на 25961 млн. грн. – до 182990 млн. грн. (табл. 1, 2).

У 2011 р. готівковий обіг в Україні функціонував в умовах економічного зростання та збільшення

грошових доходів населення [8, с. 61]. За станом на 01.01.2012 р. у позабанківському обігу знаходилося 192665 млн. грн. готівки. За 2011 р. обсяг готівкових коштів в обігу поза банками зріс на 9675 млн. грн., або на 5,3% (табл. 1, 2).

В умовах стабілізації і подальшого зростання економіки у 2013 р. і наступних роках збережеться і політика підвищення соціальних стандартів життя населення України. Це впливатиме на динаміку показників грошового обігу.

Зменшити динаміку зростання готівки поза банками можна за рахунок розвитку безготівкових форм розрахунків населення за придбані товари, виконані роботи і надані послуги спеціальними платіжними засобами, зокрема платіжними картками.

В Україні дуже повільною, однак, на нашу думку, позитивною, є динаміка зростання частки безготівкових розрахунків за товари і надані послуги з використанням платіжних карток (рис. 2, 3).

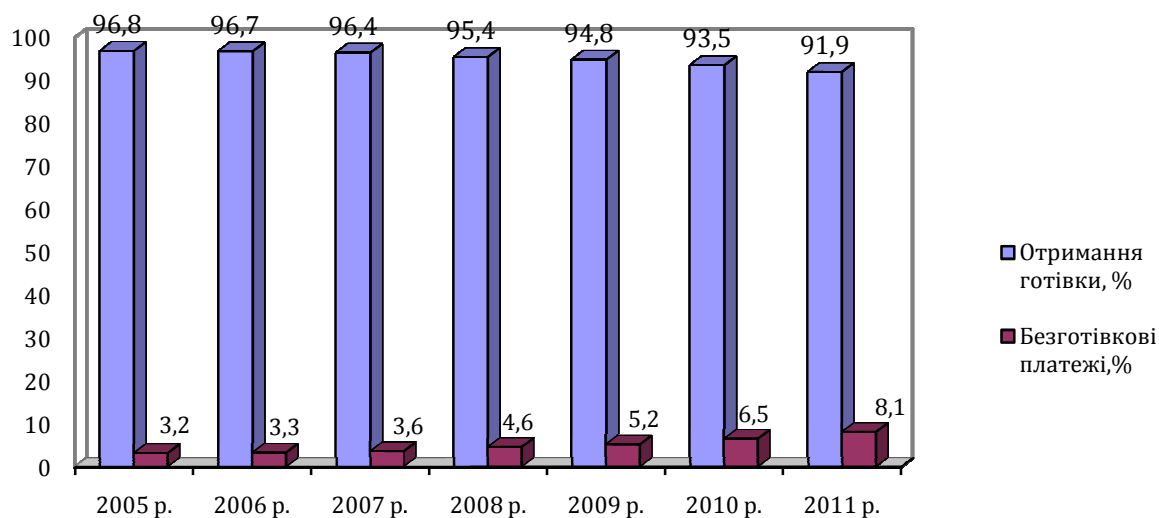


Рис. 3. Використання платіжних карток, емітованих українськими банками, в Україні у 2005-2011 рр. (сума операцій) [7].

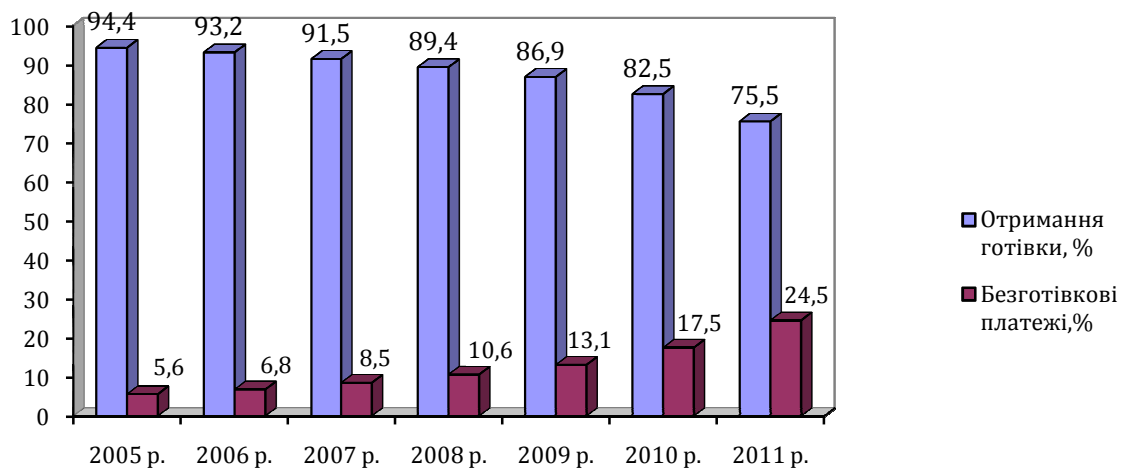


Рис. 4. Використання платіжних карток, емітованих українськими банками, в Україні у 2005-2011 рр. (кількість операцій) [7].

Обсяг операцій з отримання готівки за 2011 р. порівняно з 2010 р. збільшився на 108444 млн. грн. і на 01.01.2012 р. становив 529633 млн. грн. (91,9% від загальної суми операцій за картками). Сума безготівкових платежів збільшилася на 16883 млн. грн. – до 46346 млн. грн. (8,1% від загальної суми операцій за картками) (рис. 2). Порівняно з 2010 р. частка суми безготівкових операцій платіжними картками збільшилася на 1,6%, з 6,5% до 8,1% (рис. 2).

Співвідношення кількості безготівкових та готівкових операцій за платіжними картками, емітованими українськими банками, у 2011 р. становило відповідно 24,5% і 75,5% (рис. 3). Порівняно з 2010 р. частка кількості безготівкових операцій збільшилася на 7,0%, з 17,5% до 24,5% (рис. 3).

У 2010-2011 рр. відбулося зростання як надходжень готівки до кас банків, так і її видач.

Надходження готівки до кас банків за 2010 р. збільшилися на 15,6%, за 2011 р. – на 18,1% – до 1324,8 млрд. грн. [8, с. 61].

Найбільші обсяги приросту було забезпечено за рахунок надходжень торговельної виручки і виручки від усіх видів послуг (сумарно на 13,0%) та надходжень до кас банків на рахунки за вкладками фізичних осіб і за платіжними картками (сумарно на 26,4%) [8, с. 61].

Зростання надходжень до кас банків на рахунки за вкладками фізичних осіб і за платіжними картками свідчать про відновлення довіри населення до банківської системи України.

Видачі готівки із кас банків за 2010 р. збільшилися на 18,0%, за 2011 р. – на 6,3% – до 1334,5 млрд. грн. [8, с. 61].

Найбільше зросли видачі з використанням платіжних карток – на 26,9% – до 521,8 млрд. грн. [8, с. 61].

Основними чинниками такого зростання були підвищення рівня розмірів мінімальної заробітної плати і пенсії, а також позитивна динаміка ринку платіжних карток в Україні, які є одним із основних інструментів соціальних виплат через банківські рахунки.

Натомість порівняно з 2010 р. відбулося скорочення видач на закупівлю сільськогосподарської продукції на 18,6% до 16,3 млрд. грн. На зазначену динаміку вплинули обмеження на розрахунки готівкою

підприємств (підприємців) між собою під час закупівлі ними сільськогосподарської продукції до 10000 грн. [8, с. 61].

У зв'язку зі збільшенням готівки в обігу зростають її надходження до кас банків. Це призводить до відчутного підвищення навантаження на касових працівників і працівників служби перевезень банків, територіальних управлінь Національного банку України та Центрального сховища.

За весь час свого існування Національний банк України у повному обсязі безперервно забезпечує потреби економіки та населення готівковими коштами. Однак, з урахуванням тенденції зростання готівкової маси надалі, постає чимало проблем, невідкладне вирішення яких дозволить надійно виконувати функції Національного банку України щодо забезпечення потреби економіки і населення у готівці.

Питання, які потребують ретельного доопрацювання щодо вдосконалення організації грошового обігу в системі Національного банку України:

1. У роботі Центрального сховища і територіальних управлінь Національного банку України використовується морально застаріла техніка, яка в багатьох випадках вичерпала свій експлуатаційний ресурс. На сьогодні технічна оснащеність Банкотно-монетного двору, Центрального сховища і територіальних управлінь Національного банку України ще не відповідають рівню аналогічних підрозділів центральних банків економічно розвинутих країн.
2. Касетна система пакування і доставки банкнот має як позитивні, так і негативні моменти.
3. Потребує ретельного доопрацювання питання визначення і запровадження єдиної уніфікованої тари Національного банку України, що надало б можливість оптимізувати процеси пакування, перевезення, зберігання та обліку банкнот і монет.
4. Усі резервні фонди готівки Національного банку України зберігаються у Центральному сховищі, що є неефективним і не дозволяє запобігти ризикам.
5. Необхідно забезпечити своєчасне і якісне оброблення, транспортування, зберігання та облік грошових знаків. Це вимагає невідкладного запровадження принципово нової ефективної

системи роботи з банкнотами та монетами національної валюти на сучасному організаційному, технологічному і технічному рівнях.

6. Нормативні документи щодо функціонування готівкового обігу в Україні вимагають значного вдосконалення відповідно до сучасного рівня та з урахуванням перспектив роботи з готівкою.

На вирішення цих питань постановою Правління Національного банку України від 24 червня 2008 № 177 було схвалено Концепцію вдосконалення організації роботи з готівкою в Україні на 2008-2012 рр. [3; 4; 5; 6; 9].

Метою концепції є визначення оптимальних обсягів готівки, необхідних для потреб економіки, ефективного управління готівковими потоками та впровадження новітніх технологій в організації роботи з готівковими коштами.

Цей важливий документ у розвитку вітчизняної системи організації системи готівкового грошового обігу містить наступні завдання:

- досягнення обґрунтованого прогнозування готівкового обігу з метою своєчасного та безперервного задоволення потреб економіки в готівці в потрібних обсягах і номіналах з урахуванням можливих ризиків, пов'язаних зі змінами в економіці;
- оптимізація готівкових потоків з метою максимального повного залучення готівки в економічний оборот держави через банківську систему;
- мінімізація ризиків, пов'язаних зі зберіганням готівки у єдиному центрі – Центральному сховищі, шляхом децентралізації резервних фондів;
- побудова для роботи з готівкою сучасної матеріально-технічної бази з використанням єдиної системи «Логістика», що відповідає сучасним вимогам;
- поліпшення якості готівки в обігу, зменшення витрат на його організацію шляхом підвищення обсягів оброблення банкнот з використанням сучасних автоматизованих систем;
- оптимізація перевезення готівки, зменшення ризиків її втрат на всіх етапах транспортування, переміщення, зберігання та передавання;
- мінімізація фізичного контакту працівників безпосередньо з готівкою на всіх етапах її руху в умовах зростання обсягів грошових потоків, які проходять через систему Національного банку України;
- створення в Україні умов для розвитку аутсорсингу у сфері готівкового обігу шляхом передачі певних функцій з оброблення готівкових грошей комерційним структурам – банкам, великим інкасаторським компаніям або спеціально створеним комерційним структурам.

Виконання цих завдань дозволить Національному банку України у відносно короткі терміни одержати сучасну матеріально-технічну базу для організації роботи з готівкою, яка відповідає міжнародним стандартам. Децентралізація зберігання частини резервних фондів наблизить запаси готівки безпосередньо до споживача, суттєво знизить ризики у забезпеченні потреб у готівці у разі виникнення

непередбачуваних ситуацій. Використання новітніх технологій сприятиме оптимізації перевезень готівки, мінімізує фізичний контакт відповідальних працівників у процесі зберігання, здійснення операцій з готівкою та її перевезення, забезпечить надійну якість оброблення банкнот і монет національної валюти на всіх етапах як переміщення, так і зберігання готівкових коштів.

Національний банк України загалом успішно і послідовно реалізовує положення Концепції вдосконалення організації роботи з готівкою в Україні на 2008-2012 рр. Потрібні системні зміни в підходах до роботи з готівкою для своєчасного та безперервного забезпечення нею потреб економіки країни. Зокрема високою має бути якість готівки.

З метою підтримання в належному стані випущених в обіг банкнот важливого значення набула своєчасність вилучення з обігу зношених та підірваних банкнот. За 2011 р. з обігу було вилучено зношених банкнот у кількості 1,1 млрд. шт. на суму 34,1 млрд. грн. (у 2010 р. – 1,2 млрд. шт. на суму 48,3 млрд. грн.). Утилізовано 1,0 млрд. шт. банкнот [8, с. 63].

За результатами досліджень, проведених експертами Національного банку України протягом 2011 р., визнано підірваними та вилучено з обігу 7,7 тис. шт. банкнот національної валюти на суму 0,9 млн. грн. – переважно банкноти номіналами 200, 50 і 20 грн., що становило відповідно 33,7%, 29,8 та 15,7% від обсягу виявлених в обігу підірваних банкнот. Майже всі (99,6%) підірвані банкноти гривні було виготовлено за допомогою комп'ютерної та копіювальної техніки [8, с. 63].

Забезпечити належну якість готівки, яка перебуває в обігу, можливо, шляхом підвищення обсягів її автоматизованого оброблення. Назріла необхідність у вдосконаленні організації праці. При цьому не менш важливим є зменшення витрат Національного банку України, пов'язаних із фінансуванням відповідних робіт. Одним із найефективніших способів досягнення зазначених вище цілей є організація роботи автоматизованих систем оброблення банкнот у дві зміни.

Готівка повинна оброблятися там, де вона використовується. У територіальних управліннях та Центральному сховищі автоматизовані системи оброблення банкнот із модулями знищення зношених банкнот мають змогу забезпечити належні умови щодо зберігання готівки для потреб другої зміни.

За попередніми розрахунками собівартість автоматизованої обробки однієї пачки банкнот обходиться в 10 разів дешевше, ніж вручну. Тому Національному банку України значно знизити вартість оброблення готівки дасть змогу автоматизована обробка банкнот у дві зміни [9, с. 37].

Упровадження в системі Національного банку України роботи автоматизованих систем оброблення банкнот у дві зміни дає змогу економити значні кошти Національного банку України, сприяє ефективному вирішенню завдань, передбачених Законом «Про Національний банк України» щодо забезпечення кількісних та якісних показників готівки в обігу, та визначених Концепцією вдосконалення організації роботи з готівкою в Україні на 2008-2012 рр.

Список літератури

1. Бюлетень Національного банку України [Текст] : щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2008. – № 4. – 158 с.

2. Бюлетень Національного банку України [Текст] : щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2012. – № 4. – 190 с.
3. Галичин, І. О. Перспективи вдосконалення організації роботи з готівкою в системі національного банку України [Електронний ресурс] / І. О. Галичин // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи НБУ». – Суми. – 2009. – Вип. 25. – С. 52 – 60. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/410/1/PPRBS_25_6.pdf.
4. Дащенко, О. В. Готівковий обіг в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О. В. Дащенко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_29/10_29_12.pdf.
5. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін [Електронний ресурс] : монографія / За ред. В. С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=84103>.
6. Новітні технології готівково-грошового обігу [Текст] / Вісник Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 3.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту : <http://www.bank.gov.ua>.
8. Річний звіт Національного банку України за 2011. – 186 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2011.pdf.
9. Удосконалення організації роботи автоматизованих систем оброблення банкнот [Текст] // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 5. – С. 36-37.
10. Юров, А. Пути развития наличного денежного обращения в Российской Федерации [Текст] / А. Юров // Деньги и кредит. – 2008. – № 7. – С. 3–10.

РЕЗЮМЕ

Чайковский Ярослав

Современное состояние наличного обращения в Украине и мероприятия по улучшению организации работы с наличностью в системе Национального банка Украины

Проведен анализ современного состояния наличного денежного обращения в Украине. Определены вопросы, которые нуждаются в тщательной доработке относительно совершенствования организации денежного обращения в учреждениях Национального банка Украины. Обоснованно направления в развитии отечественной системы организации системы наличного денежного обращения.

RESUME

Chaykovs'kyi Yaroslav

Modern state of cash flow in Ukraine and measures of improvement of organization of work with cash in the system of National Bank of Ukraine

The analysis of the modern state of cash flow circulation in Ukraine is conducted. Questions which need careful revision in relation to perfection of organization of money circulation in establishments of the National Bank of Ukraine are considered. The direction of development of the domestic system of organization of cash flow circulation are proved.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

У статті розкрито сучасні тенденції розвитку методики аналізу фінансових результатів діяльності банківських установ. Систематизовано традиційні підходи до аналізу прибутку за напрямками його здійснення та виокремлено найважливіші етапи його проведення. Здійснено структурно-динамічний аналіз маржинального доходу, операційного та чистого прибутку на прикладі «А-Банку» за період 2009 – 2011 рр.

Ключові слова: прибуток, факторний аналіз, маржинальний аналіз.

Важливою умовою поглиблення ринкових засад в економіці та її інтеграції у світове фінансове господарство є всебічний розвиток банківської системи. Банківська система України знаходиться на якісно новому етапі функціонування, для якого властиве посилення конкуренції, жорсткий контроль з боку НБУ, підвищення вимог до рівня капіталізації та якості капіталу, посилення взаємодії з реальним сектором економіки, зростання у структурі послуг небанківських продуктів, на фоні підвищення загального рівня ризику діяльності. У цьому зв'язку, як ніколи раніше, гостро постає проблема об'єктивної оцінки фінансових результатів, розрахунку показників результативності діяльності банку як важливих складових аналізу його фінансового стану, що великою мірою залежить від повноти обліково-аналітичного забезпечення, грамотно сформованої фінансової стратегії.

У системі комплексного аналізу банківської діяльності провідне місце належить аналізу прибутку, оскільки його рівень свідчить про ступінь досягнення кінцевої мети діяльності банку. Прибуток як універсальний показник дає уявлення про характер, зміст, функціональну спрямованість та масштаб діяльності банківської установи. Для банку його сума є базою для збільшення та оновлення основних засобів, важливим елементом приросту власного капіталу, який гарантує фінансову стійкість банку та ліквідність його балансу, базу забезпечення відповідного рівня дивідендів, розвитку та підвищення якості банківських послуг. Розмір прибутку визначає можливості банку щодо досягнення стратегічних цілей та завдань, його платоспроможність та конкурентноздатність. Роль та значення прибутку в діяльності економічних суб'єктів, як підкреслює І. М. Парасій-Вергуненко, визначається його функціональним навантаженням з позиції ключового параметра ефективності обраної стратегії [5, с.73].

Як узагальнюючий показник ефективності діяльності банківської установи, прибуток виступає основним чинником підвищення його фінансової стійкості та конкурентоспроможності. У цьому зв'язку в процесі управління банківським прибутком важливе значення має опрацювання дієвих методик аналізу прибутку з метою обґрунтування напрямів його зростання.

Проблемам управління фінансовими результатами банківської установи та методики його аналізу

присвячено праці багатьох провідних вітчизняних та іноземних вчених: В. В. Бочарова, О. В. Васюренко, І. Гіленка, В. І. Грушко, О. Д. Заруби, Л. М. Кіндрацької, О. Кириченка, С. М. Козьменко, Р. Котлера, О. А. Криклій, О. С. Любунь, Н. Г. Маслака, Л. О. Примостки, Е. Ріда, П. Роуз, Дж. Сінки, Р. Сміта, В. Е. Черкасова, Ф. І. Шпиґа, А. Ятченка.

Методика аналізу фінансових результатів банківських установ зацікавила таких вчених, як: Л. Г. Батракова, А. М. Герасимович, О. В. Васюренко, М. Р. Ковбасюк, Т. Д. Косова, І. М. Парасій-Вергуненко, Л. О. Примостка, Р. І. Тиркало, В. Є. Черкасов, А. Д. Шеремет, Г. Н. Щербакіова, З. І. Щибиволок.

Втім, ураховуючи важливість аналізу банківського прибутку, швидку зміну пріоритетів банківської діяльності, розвиток аналітичних технологій дослідження питань удосконалення методики аналізу прибутку залишаються актуальними і потребують подальшого удосконалення.

Визначаючи необхідність формування сучасних методів аналітичної оцінки ефективності діяльності банківських установ, хочемо зазначити, що традиційні підходи до аналізу прибутку залишаються незмінними і не втрачають своєї актуальності. Дослідження наукових праць, присвячених зазначеним проблемам, дає змогу систематизувати класичні (традиційні) методики аналізу та визначити пріоритетні напрями їх удосконалення (табл. 1).

За наведеною у таблиці інформацією традиційні підходи до аналізу прибутку систематизовано за напрямками його здійснення та виокремлено такі найважливіші етапи його проведення:

- аналіз динаміки фінансових результатів діяльності банку;
- аналіз виконання бюджетів доходів, витрат, прибутку банку;
- структурно-динамічний аналіз фінансових результатів за видами діяльності та окремими структурними підрозділами;
- факторний аналіз зміни процентного, комісійного, торговельного, операційного, чистого прибутку (або виконання плану за абсолютним розміром прибутку за окремими його видами);
- аналіз динаміки та структури доходів і витрат банку;
- динамічний та порівняльний аналіз відносних показників прибутковості та витратності загалом

Таблиця 1. Основні напрями аналізу фінансових результатів банківських установ

Напрями та етапи аналізу фінансових результатів, запропоновані у різних фахових джерелах	Автори, джерело									
	Батракова [11, с.299-326]	Герасимович А.М. [1, с.361-431]	Парасій-Вергуненко І.М. [3, с. 5],	Примостка Л.О. [9, с. 92-95]	Черкасов В.Є.[12, с.107-145]	Кобвасюк М.Р. [10]	Тиркало Р.І. [8]	Кобвасюк М.Р. [10, с.158-183]	Щибиволок З.І. [6]	Шеремет А.Д., Щербакова Г.Н. [7, с.60-159]
1.Загальний аналіз динаміки прибутку (операційного, до оподаткування, чистого) банку	+	+	+			+	+	+	+	
2.Аналіз виконання планових завдань за розміром прибутку, у тому числі за окремими структурними підрозділами	+	+	+			+	+	+		
3.Факторний аналіз зміни прибутку		+	+			+		+		
4.Аналіз доходів та витрат за окремими напрямками діяльності та окремими структурними підрозділами	+	+	+		+		+	+	+	+
5.Аналіз відносних показників прибутковості, витратності банку	+	+	+		+		+	+	+	+
5.Загальний аналіз динаміки доходів та витрат як ключових факторів впливу на прибуток	+	+	+		+	+	+	+	+	+
6.Аналіз прибутковості (рентабельності) діяльності загалом по банку	+	+	+			+	+	+		+
7.Аналіз прибутковості основних напрямів діяльності і видів операцій			+		+					+
8.Аналіз прибутковості банківських продуктів			+						+	+
9.Факторний аналіз прибутковості діяльності	+				+					
9.Розроблення заходів щодо мобілізації резервів збільшення прибутку			+			+				
10.Аналіз використання прибутку	+	+								+
11.Аналіз фінансових втрат та упущеної вигоди		+								+
12.Обґрунтування планових завдань щодо прибутку загалом та за окремими видами діяльності та структурними підрозділами			+					+		+
13.Аналіз прибутковості обслуговування клієнтів										+
14.Аналіз ефективності роботи персоналу										+
15.Аналіз маржинального прибутку			+					+	+	
16.Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на прибуток			+							
17.Аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу банку на основі кореляційно-регресійного аналізу			+							
18.Аналіз ефективності фінансових стратегій банку			+	+						
20.Аналіз беззбитковості діяльності банку			+				+	+		
21.Аналіз ризиків у банківській діяльності							+			
22.Аналіз тенденцій динаміки прибутку за тривалий період		+								
23.Аналіз фінансової міцності банку (визначення межі та коефіцієнта безпеки)		+								

- факторний аналіз зміни абсолютного розміру операційного, прибутку до оподаткування та чистого прибутку;
- аналіз відносних показників ефективності

- діяльності (за показниками прибутковості);
 - факторний аналіз зміни відносних показників прибутковості.
- Перелічені напрями аналізу згадуються практично в

усіх наукових працях з аналізу банківської діяльності [1-3; 5-11]. Така послідовність етапів аналізу характерна і для аналізу прибутку інших небанківських установ (будь-якого суб'єкта господарювання). Методика аналізу цих напрямів дослідження достатньо детально висвітлена в підручниках та навчальних посібниках і не викликає дискусій стосовно доцільності їх проведення, а аналітичні процедури кожного етапу, запропоновані різними авторами, відрізняються лише ступенем деталізації аналітичних показників.

Порівняно новим напрямом аналізу фінансових результатів є аналіз маржинального прибутку та аналіз точки беззбитковості діяльності банківських установ [3; 5; 6; 8; 100]. На думку Парасій-Вергуненко І. М., «такий аналіз дає змогу знайти резерви збільшення прибутку не просто в цілому по банку, а за конкретними центрами його виникнення у функціональному розрізі» [5, с.76]. Маржинальний аналіз, як зазначають В. Г. Балашов та В. О. Іриков, є засобом збільшення прибутку та підвищення рентабельності. Для цього розраховуються маржинальний прибуток і маржинальна рентабельність кожного виду продукції [19, 567].

Використання маржинального аналізу ґрунтується на аналізі поведінки витрат, які за своїм характером групуються на умовно-змінні (змінюються пропорційно зміні обсягів операцій) та умовно-постійні (не залежать від масштабів діяльності та обсягів проведених операцій, надання послуг, випуску продукції тощо). Такий підхід покладено в основу системи калькулювання «директ-костинг» [14]. Калькулювання собівартості продукції за системою «директ-костинг» здійснюється за неповними витратами, що дає змогу визначити точку беззбитковості, та на її основі аналізувати і управляти витратами та прибутком [16, с. 96-127; 15, с. 193-235].

Важливим елементом теорії маржинального аналізу є граничні (додаткові, доповнювальні, маржинальні) величини, які відображають характер і поведінку середніх питомих величин. Їх розраховують як різницю попередніх і наступних середніх питомих величин, пов'язаних з виробництвом додаткової одиниці продукції. Таким чином, маржинальний аналіз дає змогу встановити, як змінюється середній рівень питомих показників при збільшенні (зниженні) обсягу виробництва продукції на одиницю. Граничні величини в економіці почали досліджувати з другої половини ХІХ ст., коли виникла нова школа – маржиналізм. Нині вся економічна наука західних країн будується на граничних і критичних величинах обсягів продажів, собівартості, прибутку, ціни, постійних витрат та їх оптимізації [18, с. 333].

Полеміка стосовно коректності використання цього методичного підходу в аналітичних дослідженнях активно обговорювалась у наукових виданнях такими вченими, як І. Білоусова, М. Г. Чумаченко. Науковці вказують на такий недолік системи: в аналітичному обліку неможливо поділити виробничі витрати на змінні і постійні [17, с. 10]. На думку вчених, такий поділ витрат має умовний характер і передбачає врахування низки припущень та умовностей, зокрема таких:

– на поділ витрат на змінні та постійні впливають структурні та асортиментні зрушення у складі виробленої та реалізованої продукції. Тому в графіку беззбитковості припускається, що виробляється лише один продукт, а при виробництві кількох виробів їх співвідношення та структура залишаються незмінними;

– цінах представлені прямою лінією (бухгалтерська модель), коли у реальній дійсності обидва показники (в економічній моделі) – криві лінії;

- аналіз результатів діяльності підприємства здійснюється в межах релевантного обсягу виробництва, який встановлюється експертним шляхом;
- допущенням у бухгалтерській моделі беззбитковості є розрахунок прибутку підприємства (маржинальний прибуток) за змінними витратами;
- в аналізі рентабельності виробництва використовуються тільки кількісні показники діяльності підприємства без урахування впливу якісних показників, які не мають грошової або натуральної оцінки;
- аналіз співвідношення витрат, обсягу виробництва (реалізації) продукції і прибутку здійснюється без врахування вартості грошей у часі;
- при аналізі графіку беззбитковості враховується вплив зміни виробництва, всі інші змінні залишаються незмінними [17, с. 10].

Це означає, що використання маржинального аналізу не має на меті отримання абсолютно точних даних, а слугує інструментом отримання інформації стратегічного характеру для прогнозування та управління прибутком. У банківській практиці використання маржинального аналізу обумовлено зручністю побудови звіту про фінансові результати, де операційний прибуток формується поетапно за чистим процентним доходом (абсолютна процентна маржа), чистим комісійним доходом (абсолютна комісійна маржа), торговельним (торгівельна маржа) та іншими видами доходів і витрат. Як зазначалося вище, поділ витрат на постійні та змінні має умовний характер і тому найчастіше вони називаються «умовно-змінними» та «умовно-постійними». При проведенні структурно-динамічного аналізу маржинального доходу банку пропонуємо до умовно-постійних віднести витрати, які не залежать від масштабів банківської діяльності, зокрема такі: витрати на формування резервів під заборгованість за кредитами, за зобов'язаннями; втрати від знецінення цінних паперів у портфелі банку до погашення; втрати від знецінення цінних паперів у портфелі банку на продаж; результат від переоцінки іноземної валюти; результат від переоцінки фінансових інструментів, які обліковуються за справедливою вартістю; інші операційні витрати

Структурно-динамічний аналіз маржинального доходу, операційного та чистого прибутку на прикладі Банку А за період 2009 - 2011 рр. наведено в табл. 2.

Традиційно найбільшу частку в структурі маржинального доходу займають чисті процентні доходи. У 2009 р. чистий процентний дохід банку склав 124035 тис. грн. (у маржинальному це відповідає 94,2%), у 2010 р. він збільшився до 147681 тис. грн. (94,2%), а у 2011 р. – зріс до 192028 тис. грн. (89,1%), тобто зростання порівняно з 2009 р. склало 67993 тис. грн. (54,8%). Чистий комісійний дохід за досліджуваний період був порівняно стабільним попри незначне зниження цього показника у 2010 р. У 2011 р. він зріс порівняно з 2009 р. на 1486 тис. грн., або на 9,7%. Позитивний результат спостерігався за таким видом доходів, як торгівля іноземною валютою, прибуток від чого збільшився у 2011 р. порівняно з 2009 р. на 7943 тис. грн., або на 215,4%. Результат від торгових операцій з цінними паперами у торговому

портфелі банку у 2009 р. був негативний, що знизило маржинальний дохід на 779 тис. грн., проте у 2010 р. та 2011 р. він вже мав позитивне значення (110 тис. грн. у 2010 р., 6 тис. грн. у 2011 р.). Результат від продажу

цінних паперів у портфелі банку на продаж був стабільно негативний, хоча протягом досліджуваного періоду спостерігалася тенденція до його поліпшення.

Таблиця 2. Динаміка та структура маржинального доходу, операційного та чистого прибутку «А-Банку» за 2009-2011 рр.

Показники	2009 р.		2010 р.		2011 р.		Відхилення 2011 р. від 2009 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	Абсолютні, млн. грн.	Відносні, %
1.Чистий процентний дохід	124035	94,2	147681	94,2	192028	89,1	67993	54,8
2.Чистий комісійний дохід	15371	11,7	14150	9,0	16857	7,8	1486	9,7
3. Результат від торгових операцій з цінними паперами в торговому портфелі банку	-779	-0,6	110	0,1	6	0,0	785	-100,8
4.Результат від торгівлі іноземною валютою	3687	2,8	4811	3,1	11630	5,4	7943	215,4
5.Результат від продажу цінних паперів у портфелі банку на продаж	-10590	-8,0	-10047	-6,4	-4922	-2,3	5668	-53,5
6.Маржинальний дохід	131724	100	156705	100	215599	100	83875	63,7
7.Результат від переоцінки іноземної валюти	-1371	2,2	-1291	1,9	-5301	5,2	-3930	286,7
8.Знецінення цінних паперів у портфелі банку на продаж	0	0,0	-557	0,8	0	0,0	0	
9.Результат від переоцінки інших фінансових інструментів, які обліковуються за справедливою вартістю з визнанням результату переоцінки у фінансових результатах	171	-0,3	-401	0,6	-8864	8,8	-9035	5283,6
10.Інші операційні доходи / витрати	2236	-3,6	3501	-5,2	4235	-4,2	1999	89,4
11.Адміністративні та інші операційні витрати	-63090	101,7	-68950	101,8	-91139	90,2	-28049	44,5
12.Всього інших доходів та витрат	-62054	100	-67698	100	-101069	100	-39015	62,9
13.Операційний прибуток	69670	x	89007	x	114530	x	44860	64,4
14.Коефіцієнт маржинального доходу	1,89	x	1,76	x	1,88	x	-0,01	-0,4
15.Прибутковість маржинального доходу	0,53	x	0,57	x	0,53	x		0,0
16.Витрати на покриття ризиків	-46039	x	-20727	x	57	x	46096	-100,1
16.1.Резерви під заборгованість за кредитами	-44928	x	-22135	x	-218	x	44710	-99,5
16.2. Резерви за зобов'язаннями	-1111	x	1408	x	275	x	1386	-124,8
17.Прибуток/(Збиток) до оподаткування	23630	x	68280	x	114586	x	90956	384,9
18.Чистий прибуток/ (збиток) банку	17247	x	52834	x	87659	x	70412	408,3

Загальні витрати постійного характеру у 2009 р. склали 62054 тис. грн., а у 2011 р. зросли до 101069 тис. грн., тобто збільшилися на 39015 тис. грн., або на 62,9%. Основною причиною цього було зростання адміністративних витрат на 28049 тис. грн., або на 44,5%. Витрати на покриття ризиків за цей період значно зменшилися. Так у результаті покращення якості кредитного портфеля у 2011 р. витрати на формування резервів під заборгованість за кредитами зменшилися на 44710 тис. грн..

Аналізуючи політику банку з управління фінансовими результатами, хочемо констатувати факт збереження високого рівня маржинального доходу: у 2009 р. був - 1,89, у 2010 р. - 1,76, у 2011 р. - 1,88, що свідчить про стабільну структуру доходів та витрат. Загалом прибуток до оподаткування зріс за три роки на 90956 тис. грн., або на 384,9%, а приріст чистого прибутку у 2011 р. порівняно з 2009 р. склав 408,3%, або

збільшився на 70412 тис. грн. На фоні загальної збитковості по банківській системі слід підкреслити високу ефективність роботи досліджуваного банку у посткризовий період. Більш детально можливості використання маржинального аналізу в управлінні банківським прибутком буде розглянуто нижче.

Крім наведених етапів аналітичного дослідження прибутку, пропонуємо виокремити такий важливий напрям, як визначення конкурентної позиції банку на ринку за цим показником. Логічно саме з цього починати дослідження результатів діяльності банківської установи, щоб оцінити її місце серед основних конкурентів. Цей напрям може органічно інтегруватися в систему рейтингової оцінки діяльності банківських установ. Порівняльний аналіз конкурентних позицій банку потрібно здійснювати як за абсолютним розміром прибутку, так і за відносними показниками прибутковості. Порівняльний

конкурентний аналіз за рівнем абсолютного розміру прибутку станом на 01.01.2012 р. наведено у таблиці 3.

Як видно з наведених даних, перше місце за абсолютним розміром прибутку по банківській системі загалом займає ЗАТ КБ «ПриватБанк». Так станом на 01.01.2012 р. його розмір склав 1425,8 млн. грн. (51,2% від розміру прибутків по обраній групі банків). Водночас «ПриватБанк» займає перше місце за розміром активів (145118 млн. грн.) і друге за розміром власного капіталу (17222 млн. грн.). Слід також констатувати досягнення високих показників результативності «Сітібанком» (Україна), який при отриманні 409,2 млн. прибутку за 2011 р. (шосте місце в рейтингу), мав прибутковість активів (ROA) 7,3% (перше місце у рейтингу) і прибутковість власного капіталу (ROE) – 52,1%. Друге місце за прибутковістю активів (ROA) в 2011 р. посідає ПАО «Креди Агриколь Банк» – 7,3%, і третє за прибутковістю власного капіталу (ROE) – 25,4%. Високі показники ефективності роботи проілюстрував «А-Банк», який, займаючи сорокове місце за розміром активів (3220 млн. грн.) і тридцять п'яте за розміром власного капіталу, посів дванадцяте місце за розміром прибутку – 88 млн. грн. при загальних збитках по банківській системі – 7708 млн. грн. При цьому за показниками прибутковості активів він зайняв третє місце – 2,7% і шосте місце за прибутковістю власного капіталу – 13,9%, випередивши такі великі банки, як «ОТП», «ВТБ», «Кредобанк», «Сбербанк Росии», «Приватбанк» та інші.

Якщо методика встановлення рейтингу за одним критерієм проста і не викликає дискусій, то формування рейтингових оцінок за кількома критеріями (незважаючи на різні варіанти розрахунків) методично не відпрацьована та потребує удосконалення. Основне проблемне питання при встановленні рейтингів – це вибір ключових показників, що характеризують

досліджуване явище. У цьому випадку необхідно обирати такі показники, які не будуть дублювати один одного і характеризуватимуть різні аспекти проблеми, що вивчається та оцінюється. Другим моментом, який потрібно враховувати, є їх кількість. Що більше показників буде залучено до рейтингової оцінки, то більше усереднюється та вирівнюється значення кінцевого рейтингу, оскільки один банк має кращі значення за одними критеріями, а інші – за іншими. За способом рейтингування «сум місць» найкращим буде той суб'єкт господарювання, який набирає найменше значення. Так, наприклад, при виборі критерію оцінки ефективності діяльності двох ключових показників для оцінювання ефективності за показниками «рентабельність активів» (ROA) та «рентабельність власного капіталу» (ROE) перше місце в рейтингу (мінімальну суму місць) отримує «Сітібанк» (Україна), друге ПАО «Креди Агриколь Банк», третє – «А-Банк». Оскільки банк знаходиться у третій групі за розмірами активів, результати, який демонструє банк за показниками ефективності на рівні великих банків (і навіть випереджає основних лідерів), свідчать про високоєфективну роботу менеджерів банків по управлінню доходами, витратами, прибутком. З цієї вибірки перших дванадцяти банків за абсолютним розміром прибутку найгіршу результативність має «Ощадбанк», який при могутньому ресурсному потенціалі (займає перше місце по банківській системі за розміром власного капіталу і друге – за розміром загальних активів) має рентабельність активів (ROA) на рівні – 0,7% (22 місце по банківській системі) і рентабельність власного капіталу (ROE) – 3,0% (26 місце). Для порівняння «Сітібанк» (Україна) мав рентабельність активів – 7,3% і рентабельність власного капіталу – 52,1% (при від'ємній рентабельності банків у середньому по банківській системі).

Список літератури

1. Аналіз банківської діяльності [Текст] : підручник / [А. М. Герасимович, І. М. Парасій-Вергуненко, В. М. Кочетков та ін.]; за ред. д-ра екон. наук проф. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2010, – с.599.
2. Косова, Т. Д. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навч. посібник / Т. Д. Косова. - К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 485с.
3. Парасій-Вергуненко, І. М. Методичні аспекти стратегічного аналізу фінансових результатів комерційного банку [Текст] / І. М. Парасій-Вергуненко // Вісник НБУ, 1999. №11. – с.49-57
4. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : монографія / Л.О.Примостка – К.:КНЕУ, 2004. – 311с.
5. Парасій-Вергуненко, І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія методологія і практика [Текст] : [монографія] / І. М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2007. – 360 с.
6. Шибиволок, З. І. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навч. посібник / З. І. Шибиволок. – К. : Знання, 2006. – 311 с.
7. Шеремет, А. Д. Финансовый анализ в коммерческом банке [Текст] / А. Д. Шеремет, Г. Н. Щербакова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
8. Туркало, Р. І. Фінансовий аналіз комерційного банку: основи теорії, експрес-діагностика, рейтинг [Текст] : навч. посібник / Р. І. Туркало, З. І. Шибиволок. – К. : Слобожанщина, 1999. – 236 с.
9. Примостка, Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі [Текст] : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.
10. Ковбасюк, М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств [Текст] / М. Р. Ковбасюк. – К. : Скарби, 2001. – 336 с.
11. Батракова, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка [Текст] / Л. Г. Батракова. – М. : Логос, 1998. – 344 с.
12. Черкасов, В. Е. Финансовый анализ в коммерческом банке [Текст] / В. Е. Черкасов. – М.: ИНФРА-М, 1995. - 272 с.
13. Білоусова, І. Стан і проблеми калькулювання собівартості продукції [Текст] / І. Білоусова, М. Чумаченко // Галицький економічний вісник, 2006, №2. –С.121-130.
14. Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система директ-костинг: теория и практика [Текст] / С. А. Николаева. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 128 с.
15. Савицька, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие / Г. В. Савицькая. – М.: ИНФРА. –М., 2006. -281 с.
16. Орлов, О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях [Текст] / О. А. Орлов, Е. Г. Рясных. – К.: Скарби, 2003.-132с.
17. Чумаченко, М. Дослідження передумов та допущень при аналізі графіку беззбитковості [Текст] / М. Чумаченко, І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №5. – С.3-10.
18. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
19. Балашов, В. Г. Технологии повышения финансового результата : практика и методы [Текст] / В. Г. Балашов, В. А. Ириков. – М. : МЦФЭР, 2009. – 672 с.

РЕЗЮМЕ

Ящук Евгений

Современные тенденции развития методики анализа финансовых результатов деятельности банковских учреждений

В статье раскрыты современные тенденции развития методики анализа финансовых результатов деятельности банковских учреждений. Систематизировано традиционные подходы к анализу прибыли за направлениями его осуществления и выделено главные этапы его проведения. Выполнено структурно-динамический анализ маржинального дохода, операционной и чистой прибыли на примере Банка А за период 2009-2011гг.

RESUME

Yaschuk Yevgeniy

Current development trends of methodology for analysis of financial performance in bank institutions

Article describes current development trends of methodology for analysis of financial performance in bank institutions. Traditional approaches for the profit analysis in regards to its realization are systematized. The main stages of its conduction are distinguished. The structural and dynamical analysis of marginal profit, operational and net profit on the example of Bank A for the period 2009-2011 are carried out.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2012 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 336.76

Олександр ГЛУЩЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Львівський інститут банківської справи
Університету банківської справи НБУ

Христина РАЙХЕРТ

Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ

ВПЛИВ ВИСОКОЧАСТОТНОГО ТРЕЙДИНГУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

У статті розглянуто сучасні проблеми функціонування фінансових ринків, пов'язані із високочастотним трейдингом, а також із невиконанням сучасними фінансовими ринками своїх базових функцій: стимулювання позитивних довгострокових результатів діяльності емітентів і мінімізація транзакційних витрат для інвесторів. Розуміння впливу високочастотного трейдингу на ефективність глобальних фінансових ринків має вирішальне значення для вироблення адекватних механізмів регуляторного стримування модерних деструкцій у високотехнологічній інфраструктурі сучасних фінансових ринків.

Ключові слова: високочастотний трейдинг, ліквідність, обсяг, ефективність, інвестиції, спекуляції.

Уряди, регулятори і академічні кола багатьох країн світу в наш час активно працюють над визначенням понять «алгоритмічний трейдинг» (algorithmic trading) і, зокрема, поняття «надшвидкий високочастотний трейдинг» (ultra-fast high-frequency trading - HFTs), а також досліджують вплив сучасного феномену високочастотного трейдингу (далі – ВЧТ) на фінансову стабільність, цілісність фондового, валютного ринку та ринку капіталів, на ефективність та затратність розподілу капіталу в межах вказаних ринків, частка ВЧТ на яких постійно зростає [1].

Розуміння високочастотного трейдингу має вирішальне значення для адекватного осмислення сучасної структури (дизайну) світових фінансових ринків. Оцінки різняться серед дослідників вказаного явища, однак незаперечним є той факт, що більшість трейдерів фондових, валютних та інших фінансових ринків тяжіють до системи високочастотного (алгоритмічного) трейдингу.

Частка ВЧТ у загальному обсязі торгів акціями на фінансових ринках США перевищує 60%, а в Європі сягає майже 40% [2].

Ліва частина всіх дебатів щодо позитивних і негативних сторін високочастотного трейдингу зосереджена довкола фондових ринків, оскільки сучасні фондові ринки більше схожі на об'єкти наукової фантастики, ніж на механізм ефективного розподілу капіталу. На сучасних фондових ринках, у час високочастотного трейдингу, новини фундаментального характеру, на кшталт того, що в певної компанії є чудовий бізнес-план, наслідком упровадження якого стане значний приріст доходів у найближчій перспективі, – важать значно менше, ніж можливість за рахунок сучасних технологій та способів комунікацій «вскочити» в ринок за лічені мілісекунди з метою одержання спекулятивної вигоди на найменшому, зазвичай випадковому і не

пов'язаному з фундаментальними даними коливанні ціни певного фінансового інструменту (акції).

Дедалі більше представників регуляторних кіл США та країн Європи висловлюють своє занепокоєння цією проблемою. Найбільш резонансною новиною останнього часу стало оприлюднення планів вищих європейських чиновників щодо запровадження податку на біржові фінансові трансакції, що є частковим відображенням бажання зменшити обсяги високочастотної спекулятивної торгівлі (трейдингу).

Захисники ВЧТ стверджують, що високочастотна біржова торгівля покращує якість фінансових ринків, даючи змогу їхнім учасникам управляти ризиками більш ефективно, наслідком чого є зменшення затрат для інвесторів та гарантування того, що цінові невідповідності між різними ринками будуть швидко нівельовані. Визнаючи те, що чимало слід зробити ще для того, щоб зміцнити інфраструктуру ринків, захисники ВЧТ апелюють до численних академічних досліджень, які демонструють, що біржові трансакції стають дешевшими, ринки – більш ліквідними, а ціни – більш точними, як тільки біржовий трейдинг стає більш автоматизованим [2].

Критики високочастотного трейдингу стверджують, що цей тип торгівлі на фінансових ринках є каталізатором, який мотивує спекулянтів додавати волатильності ринкам і ризикувати, провокуючи майбутні різкі падіння рівня цін (flash crashes). Крім того, критики із середовища інституційних інвесторів стверджують, що високочастотні трейдери полюють на відкриті такими інвесторами позиції в моменти, коли ті здійснюють значні операції на фінансових ринках. Критики також посилаються на академічні дослідження, які демонструють, що переважна більшість компаній з управління активами (asset managers) і пенсійні фонди скептично ставляться до переваг додаткової

ліквідності, приплив якої на фінансові ринки пов'язують із високочастотним трейдингом. Вони не звинувачують високочастотних трейдерів у тому, що ті займаються чимось незаконним чи аморальним, однак стверджують, що їхня здатність торгувати на випередження відкритих інституційними інвесторами позицій, означає, що ринки приносять перевагу лише кільком учасникам, а не економіці і суспільству загалом [2; 3].

Вищевказане обґрунтовує гостру необхідність здійснення комплексного наукового аналізу проблем інвестиційної дисфункціональності сучасних фінансових ринків. Адже попри те, що в останні роки ці питання знаходяться в центрі міжнародної уваги як законотворців, так і науковців, чимало її аспектів залишаються не вирішеними до сьогодні, а бурхливий розвиток алгоритмічного (високочастотного) і загалом гіперспекулятивного біржового трейдингу, породжує суттєві загрози фінансовим ринкам з точки зору виконання їхньої базової інвестиційної функції.

Основною метою та підпорядкованими їй завданнями написання статті є аналіз і синтез проблем регуляторного характеру, ідентифікація та своєчасне вирішення яких дасть змогу запобігти тому, щоб новітні способи і технології біржового трейдингу стали причиною інвестиційної дисфункціональності фінансових ринків, а також каталізатором надмірної спекулятивної волатильності, біржових панік і раптових катастроф на фінансових ринках.

Насамперед розглянемо питання фінансових ринків крізь призму їх ефективності (efficiency).

Термін «ефективність» у прикладанні до фінансових ринків використовується для констатації того, що ціни відповідних фінансових інструментів відображають всю доступну інформацію, пов'язану із вартістю базового активу у будь-який момент часу – теоретична ідея, виведена з гіпотези ефективних ринків (Efficient Markets Hypothesis) [4, с. 383-388].

Вищевказана гіпотеза припускає, що учасники ринку є «раціональними максимізаторами» і що розміщення капіталу буде оптимальним з огляду на те, що механізм ринкового (біржового) ціноутворення є досконалим, оскільки всі учасники ринку є абсолютно раціональними. За гіпотезою ефективних ринків (далі - ГЕР), будь-яке зовнішнє втручання (урядове, регуляторне) матиме негативний вплив на здатність фінансових ринків виконувати свою основну функцію – ефективно перерозподіляти інвестиційні ресурси. Таким чином, ГЕР генерує сильний посыл на користь саморегулювання фінансових ринків.

Цікавим є той факт, що Джон Мейнард Кейнс виступав з активною критикою ГЕР відразу після «найбільшої кризи ХХ століття». Описуючи Велику економічну депресію 1929 року у своїй праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей», Кейнс вказує на тогочасну деструктивну тенденцію учасників ринку зосереджуватись на одержанні максимального короткотермінового прибутку, спираючись на динаміку ціни конкретних активів, на протиположність розвитку довготермінових стратегій, які б формувались на прирості майбутніх доходів від володіння відповідними активами [5, с. 61].

Необхідно наголосити на тому, що реальні (а не гіпотетичні) учасники фінансових ринків насправді не приймають рішень як «раціональні максимізатори», вони не досліджують те, наскільки ціна конкретного активу відповідає фундаментальній (внутрішній,

дійсній) його вартості. У середовищі професійних учасників фінансових ринків та академічних фінансових психологів давно відомо про вплив на динаміку ринкових (біржових) цін ірраціональної поведінки людей (страх, жадібність, стадний інстинкт і т. п.).

Одним з доказів наведених вище тверджень є те, що хеджування ірраціональних ризиків глобальних інвестиційних банків, а також намагання віднайти способи страхування макрорівневих ризиків, породжених безконтрольністю масової мікрорівневої ірраціональності короткострокових максимізаторів власної вигоди, створили сучасний ринок деривативів, розмір якого в наші дні приблизно у 12 разів перевищує обсяг світового ВВП, сягаючи 900 трлн. доларів США (див. рис. 1).

Не менш вражаючим доказом спекулятивної ірраціональності учасників фінансових ринків є динаміка щодобового обороту міжнародного валютного ринку, обсяг якого, за даними банку міжнародних розрахунків, складає за станом на квітень 2010 року майже 4 трлн. доларів США, що в річному еквіваленті (250 робочих днів) складає 995 трлн. доларів США і в 13 разів перевищує обсяг світового ВВП (див. рис. 2).

Необхідно зазначити, що сучасні академічні джерела кидають виклик ГЕР, яка не враховує вагомого доробку у сфері поведінкових фінансів. Поведінкові фінанси додають когнітивний (пізнавальний) компонент у площину дослідження поведінки учасників фінансових ринків, пов'язуючи його як з психологічними чинниками такої поведінки, так і з чистими раціональними намірами індивіда.

Поточна хвиля посткризової ре-регуляції – повернення до регулювання фінансових ринків у США, в ЄС та в інших розвинених країнах світу - має таким чином базуватись не на теоретичних гіпотезах, а на реалістичному розумінні того, на які умови спираються і яким чином приймають рішення учасники ринку. Ефективність фінансових ринків у сенсі інформаційної адекватності ціни як індикатора якості фінансового інструменту з точки зору фундаментальних (внутрішніх, дійсних) його характеристик безпосередньо залежить від частки спекуляції порівняно з часткою інвестицій, які здійснюються відносно конкретних інструментів вказаних ринків. Інакше кажучи, ринки могли б бути ефективними, тобто ринкові ціни могли б відображати фундаментальну вартість активів, якщо більшість учасників цих ринків діяли би, виходячи із перспективи підприємства (яку в наш час прийнято називати інвестиційною перспективою) на протиположність спекулятивній перспективі.

Ще одним, не менш важливим, аспектом є те, що інвестування та спекуляції різняться не тільки і не стільки за критерієм часового горизонту. Це уточнення є необхідним з огляду на той факт, що в наш час є чимало визначень сучасного інвестування як довгострокових спекуляцій, а спекуляцій - як короткострокового інвестування. Суть різниці полягає у тому, що, спираючись на симетричну інформацію, чесні і упорядковані фінансові ринки, інвестування створює партнерство між корпорацією або іншою юридичною особою, яка одержує фінансування, та інвестором - поєднує їх як в успіху, так і в несприятливих умовах, творить з них одне синергетичне ціле. Приріст вартості, яку одержує

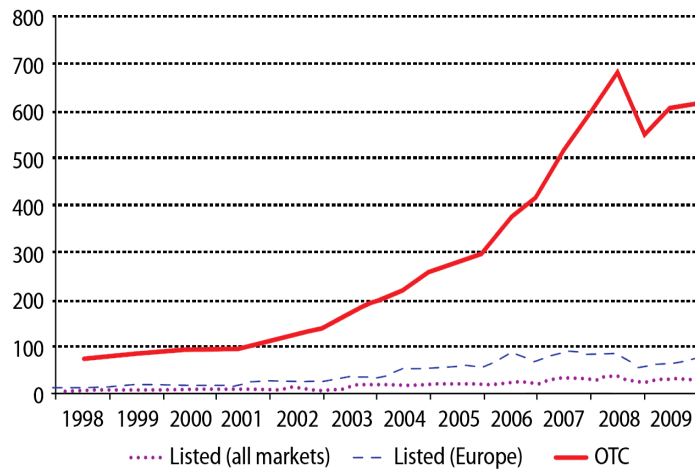


Рис. 1. Світовий обсяг ринків деривативів (трлн. дол. США) [6, с. 18]

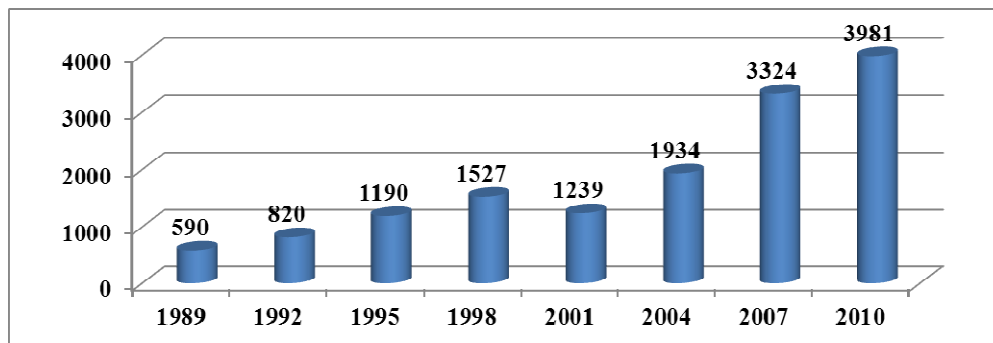


Рис. 2. Загальний щодобовий оборот FOREX-ринку (млрд. дол. США)*

*Розраховано та побудовано автором за даними [7]

інвестор, залежить від стану справ у реальному секторі економіки. Інвестор і власник контрольного капіталу компанії виграють чи програють разом. Спекуляції, з іншого боку, є грою з нульовою сумою, у якій гроші, зароблені спекулянтом, є втратами іншої сторони відповідної угоди і навпаки.

Оскільки ми розуміємо спекуляції як спосіб одержання прибутку шляхом купівлі (зворотного викупу) чи продажу (перепродажу) активів, очевидним є той факт, що цей вид діяльності належить до високоліквідних вторинних ринків, на яких одні учасники (трейдери, брокери, дилери) вишукують інших для того, щоб купити (перекупити) у них чи продати (перепродати) їм відповідний актив.

На нашу думку, яка базується, зокрема, й на даних, наведених на рис. 1 і 2, додаткова (надмірна) ліквідність є головним чинником, який стимулює спекуляції на вторинних фінансових ринках і головним наслідком раніше простимульованих спекуляцій.

Вторинні фінансові ринки дозволяють власникам активів (інвесторам) продавати вказані активи у тому випадку, коли вони потребують готівки. Ціна активів на вторинному ринку повинна відображати очікування інвесторів щодо майбутніх доходів цих активів, а також полегшувати контроль ситуації у стані справ емітента з боку інвесторів. Вторинні фінансові ринки мають бути тим місцем, на якому внутрішня (фундаментальна) вартість цінних паперів відображається у їхній ринковій ціні, забезпечуючи економічно значущий індикатор для інвесторів, які купують чи продають відповідні активи. Однак

надмірна ліквідність («гарячі гроші»), яка приходить на вторинні ринки в епоху біржового інтернет-трейдингу і високочастотних алгоритмів здійснення біржових трансакцій, відіграє суттєву негативну роль, яка нівелює інвестиційну функцію фондового ринку, перетворюючи його у високотехнологічний механізм глобальних спекуляцій.

Зазначимо, що не сучасні європейські чиновники, а Джон Мейнард Кейнс був першим серед тих, хто пропонував запровадити податок на біржові трансакції у якості інструменту стимулювання довгострокового інвестування та інструменту стримування короткострокових спекуляцій [5].

Логіка запровадження такого податку полягає в тому, що можливість продати актив у будь-який момент часу створює ілюзію ліквідності інвестицій для сукупності інших учасників ринку. Суть ілюзії зводиться до того, що будь-хто зможе продати чи купити будь-що у будь-який момент часу. Наявність вказаної ілюзії, у свою чергу, відволікає увагу учасників від оцінки дійсної (фундаментальної) вартості активу, переключаючи їхню увагу на цінові флуктуації.

У тому ж випадку, коли ціни змінюються різко через неадекватні фундаментальним чинникам спекулятивні стратегії, за відсутності належних постачальників ліквідності (маркет-мейкерів), ліквідність може швидко «випаруватись» з урахуванням можливості настання такого моменту, коли кожен учасник ринку (спекулянт) з усіх сил (з урахуванням мілісекундних швидкостей ВЧТ) намагається винятково купити або ж винятково

продати у той самий момент часу той самий актив. Загалом волатильність (розмах варіації у коливаннях ціни за певний період часу) фінансових ринків буде зростати пропорційно зростанню кількості спекулянтів, які торгують на них.

Насправді лише реальні інвестори можуть забезпечувати відповідність біржових цін реальній вартості активів, і саме така поведінка є гарантом стабільності фінансових ринків (поза межами зовнішніх шоків).

Резюмуючи питання, пов'язане із розглядом місця, ролі і значення ліквідності на фінансових ринках, зазначимо, що, на нашу думку, придбання неліквідного (менш ліквідного) активу заохочуватиме більш повний аналіз фундаментальних характеристик корпорацій, урядів чи будь-яких інших емітентів. І саме тому, ліквідність (її постійне нарощування) не може бути першочерговою ціллю в системі заходів посткризового регулювання сучасних фінансових ринків.

Наступне важливе розрізнення, яке слід зробити,

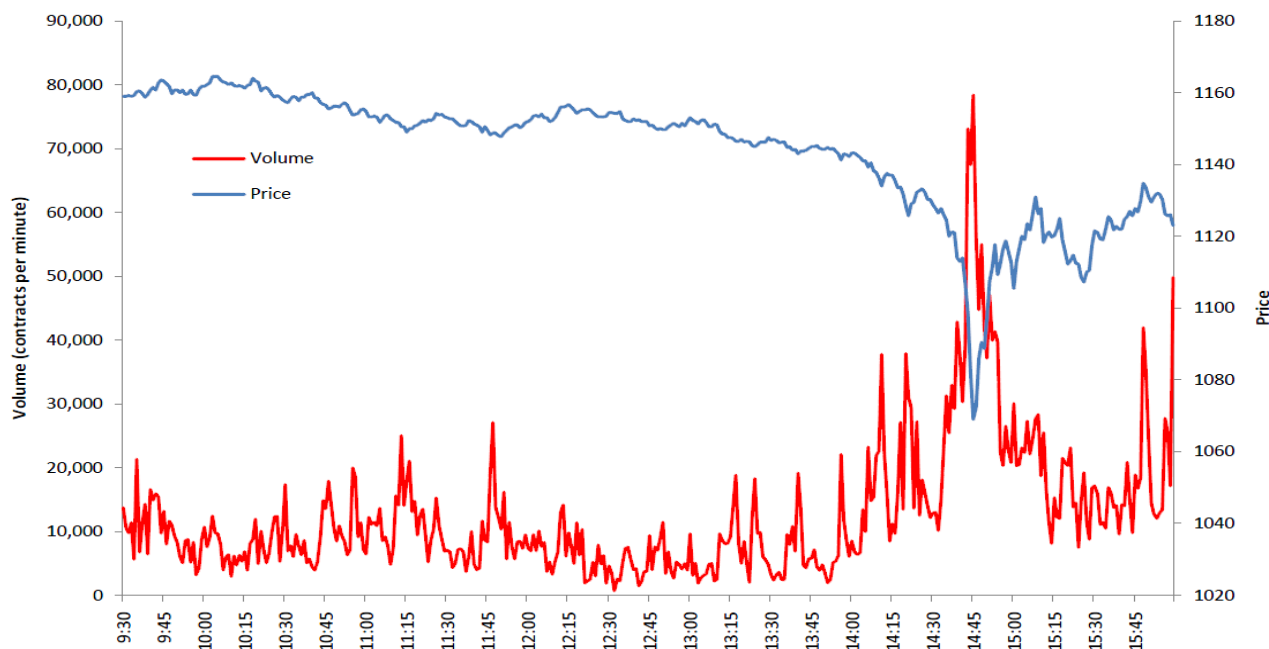


Рис. 3. Обсяг і ціна E-Mini (ф'ючерсних контрактів) на індекс S&P 500 до і після «flash crash» [8, с. 19]

Спусковим механізмом раптового зниження ціни E-Mini стали агресивні продажі багатотисячних контрактів з боку високочастотних трейдерів, які контролювали 33% всього обсягу операцій на початку «flash crash». Короткі позиції ВЧТ були підтримані іншими учасниками ринку, що спричинило ланцюгову панічну реакцію продажів у моменті і відставання по часу арбітражерів перехресних ринків з довгими позиціями, які б поглинали вказану масу коротких позицій своїми протилежними ордерами (на купівлю).

Зазначене є свідченням того, що ВЧТ, який проводиться на швидкостях, менших за 60 мілісекунд (щоб блимнути повіками людині потрібно 350 мілісекунд), породжує ситуацію, за якої при значних обсягах трейдингу (червона лінія на рис. 3) на ринку може бути відсутня достатня ліквідність, яка б дозволила абсорбувати продажі, не допускаючи значної зміни цін (синя лінія на рис. 3).

Таким чином, на відміну від справжньої

стосується понять «ліквідність» і «обсяг». Узагальнено ліквідність можна визначити як здатність учасника ринку у будь-який час купити чи продати наявний у нього актив за бажанням з мінімальним впливом ринку на таке бажання. На відміну від ліквідності, обсяг є добутком ціни акцій, які перейшли від продавців до покупців у межах одноденного трейдингу (торгового обороту дня) на кількість вказаних акцій.

Ліквідність і обсяг є не тільки різними поняттями, але й часто протирічать одне одному. Наприклад, коли обсяг створюється агресивною спекулятивною поведінкою, це позбавляє ліквідності інших учасників ринку. Є чимало прикладів неліквідних ринків із значними обсягами торгів на них: раптове і серйозне падіння рівня цін майже на 10% за лічені хвилини часу, яке відбулося 6 травня 2010 року на фондовому ринку США, відоме як «flash crash», є одним з найяскравіших прикладів такого стану справ (див. рис. 3):

(фундаментально обумовленої) ліквідності, обсяг не обов'язково сприяє ефективному ціноутворенню чи стабільності фінансових ринків. Тому приріст обсягів біржових торгів також не може бути першочерговою ціллю в системі заходів посткризового регулювання сучасних фінансових ринків.

Одним з основних аргументів апологетів ВЧТ є те, що цей вид трейдингу знижує вартість трансакцій для інвесторів, свідченням чого є ряд динаміки, наведений на рис. 4.

Проте і в цьому випадку висновок щодо корисності ВЧТ не є обґрунтованим, оскільки про протилежне свідчать дані, одержані за результатами детального дослідження, виконаного консалтинговою компанією OXERA для Європейської Комісії у тісній співпраці із учасниками фондового ринку, національними фінансовими органами і регуляторами, серед яких ESMA – європейський департамент з цінних паперів і фінансових ринків (див. табл. 1) [10, с. 119].

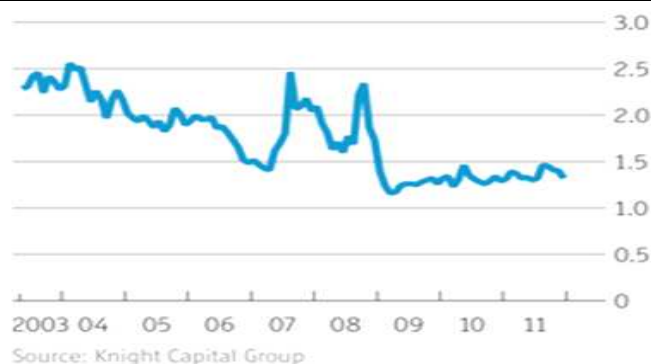


Рис. 4. Середній спред по акціях, що входять в індекс S&P 500, \$ центи [9, с. 68]

Таблиця 1. Зміна вартості трейдингу

	Вартість трейдингу (у базових пунктах)	Вартість однієї транзакції (в Євро)
2006 р.	0,43	1,18
2008 р.	0,47	0,79
2009 р.	0,49	0,47
2006-2009, % зміна	+14%	-60%

Сучасний тренд до подрібнення ордерів на купівлю чи продаж фінансових інструментів, який позиціюється як можливість зменшення негативних наслідків несприятливих цінових флуктуацій на фінансових ринках для торгового депозиту клієнта і стимулюється зменшенням величини спреду, яка є базовим ціновим орієнтиром при відкритті додаткових позицій учасниками ринку, насправді означає більші сумарні транзакційні витрати (зростання вартості сукупного трейдингу).

Результатом такого подрібнення є те, що один стандартний ордер з точки зору того, хто управляє активами (інституційного інвестора), у наш час потребує більше трейдингових і пост-трейдингових транзакцій, ніж у 2006 році, збільшуючи вартість трейдингу для інвесторів, оскільки ціна трейдингових, клірингових і розрахункових послуг на фондових ринках розраховується з огляду на вартість кожної окремо взятої транзакції.

З іншого боку, вказана ситуація є вигідною для ВЧТ-трейдерів, хижачки алгоритми яких «полюють» на асиметрично поінформованих рітейл-трейдерів (багатомільйонну армію фізичних осіб-спекулянтів, для яких подрібнення стандартних ордерів зробило біржові торги доступними) і, по суті, вимивають з ринку всю додаткову ліквідність, яку цей рітейл з собою приносить.

Проведений нами аналіз дозволяє констатувати негативний вплив сучасного феномену високочастотного трейдингу (далі – ВЧТ) на фінансову стабільність, цілісність фондового, валютного ринку та ринку капіталів, а також на ефективність та затратність розподілу капіталу в межах вказаних ринків.

Технології ВЧТ уможливають одержання їх власниками спекулятивної вигоди на найменшому, зазвичай випадковому, не пов'язаному з фундаментальними даними коливанні ціни фінансових інструментів.

Бурхливий розвиток алгоритмічного (високочастотного) і здебільшого гіперспекулятивного біржового трейдингу породжує суттєві загрози фінансовим ринкам з точки зору

виконання їхньої базової інвестиційної функції.

Хеджування ірраціональних ризиків глобальних інвестиційних банків, а також намагання віднайти способи страхування макрорівневих ризиків, породжених безконтрольністю масової мікрорівневої ірраціональності короткострокових максимізаторів власної вигоди, є неадекватною практикою в контексті управління ризиками на сучасних фінансових ринках.

Ефективність фінансових ринків у сенсі інформаційної адекватності ціни як індикатора якості фінансового інструменту з точки зору його фундаментальних (внутрішніх, дійсних) характеристик безпосередньо залежить від частки спекуляцій порівняно з часткою інвестицій, які здійснюються відносно конкретних інструментів вказаних ринків.

Надмірна ліквідність, яка приходить на вторинні ринки в епоху біржового інтернет-трейдингу і високочастотних алгоритмів здійснення біржових транзакцій, є головним чинником, який стимулює спекуляції на вторинних фінансових ринках і головним наслідком раніше простимульованих спекуляцій. Вказана ліквідність відіграє суттєву негативну роль, яка нівелює інвестиційну функцію фінансових ринків, перетворюючи їх у високотехнологічні механізми глобальних спекуляцій.

Придбання неліквідного (менш ліквідного) активу заохочуватиме більш повний аналіз фундаментальних характеристик корпорацій, урядів, будь-яких інших емітентів та фінансових інструментів. І саме тому ліквідність (її постійне нарощування) не може бути першочерговою ціллю в системі заходів посткризового регулювання сучасних фінансових ринків.

На відміну від справжньої (фундаментально обумовленої) ліквідності, обсяг, особливо той, що створюється агресивною спекулятивною поведінкою учасників ринку, не сприяє ефективному ціноутворенню чи стабільності фінансових ринків. Тому приріст обсягів біржових торгів також не може бути першочерговою ціллю в системі заходів посткризового регулювання сучасних фінансових

ринків.

Хижацькі алгоритми ВЧТ-трейдерів «полюють» на асиметрично поінформованих ритейл-трейдерів (багатомільйонну армію фізичних осіб-спекулянтів, для яких подрібнення стандартних ордерів зробило біржові торги доступними) і, по суті, вимивають з

ринку всю додаткову ліквідність, яку цей ритейл з собою приносить. Крім того, алгоритми ВЧТ-трейдерів «полюють» на відкриті позиції інституційних інвесторів у моменти, коли ті здійснюють значні операції на фінансових ринках з метою отримання додаткової спекулятивної вигоди.

Список літератури

1. *The Future of Computer Trading in Financial Markets: UK foresight project Her Majesty's Treasury, led by the Government Office for Science* [Електронний ресурс] – Режим доступу до документа: <http://www.bis.gov.uk/foresight/our-work/projects/current-projects/computer-trading>.
2. *Economist Debate: High-Frequency Trading. An Economist Debate with Dr. James Overdahl* [Електронний ресурс] // NERA publications – 2012. - Режим доступу до звіту: http://www.nera.com/67_7639.htm.
3. *Institutional traders around the world concerned by high frequency trading* [Електронний ресурс] // Liquidnet Holdings, Inc. – 2011. - Режим доступу до звіту: [http://www.liquidnet.com/docs/liquidnetBuzz/pressReleases/2011/IVHFT Release%20FINAL.pdf](http://www.liquidnet.com/docs/liquidnetBuzz/pressReleases/2011/IVHFT%20Release%20FINAL.pdf).
4. *Fama F. Eugene. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work* / Eugene F. Fama // *The Journal of Finance*, Vol. 25, No. 2, May, 1970, 383-417 p.
5. Кейнс, Дж.М. *Общая теория занятости, процента и денег* [Текст] / Кейнс Джон Мейнард. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
6. *Towards more responsibility and competitiveness in the European financial sector* // European Commission Internal Market and Services, 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу до документа: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/leaflet/financial_services_en.pdf.
7. *Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2010* [Електронний ресурс] – Режим доступу до документа: <http://www.bis.org/publ/rpfx10t.htm>.
8. *Findings regarding the market events of May 6, 2010, report of the staffs of the CFTC and SEC to the joint advisory committee on emerging regulatory issues, 30 September 2010.* [Електронний ресурс] – Режим доступу до документа: <http://www.sec.gov/news/studies/2010/marketevents-report.pdf>.
9. *HFT: the fast and the furious* // *The Economist*. – February 25th 2012, 67-68 pp.
10. *OXERA, Monitoring prices, costs and volumes of trading and post-trading services (MARKT/2007/02/G). Report prepared for European Commission DG Internal Market and Services May 2011.* [Електронний ресурс] – Режим доступу до документа: <http://www.oxera.com/Publications/Reports/2011/Monitoring-prices,-costs-and-volumes-of-trading-an.aspx>.

РЕЗЮМЕ

Глуценко Александра, Райхерт Кристина

Влияние высокочастотного трейдинга на эффективность глобальных финансовых рынков

В статье рассмотрены современные проблемы функционирования финансовых рынков, связанные с высокочастотным трейдингом, а также с неисполнением современными финансовыми рынками своих базовых функций: стимулирование позитивных долгосрочных результатов деятельности эмитентов и минимизация транзакционных издержек для инвесторов. Понимание влияния высокочастотного трейдинга на эффективность глобальных финансовых рынков, имеет решающее значение для выработки адекватных механизмов регуляторного сдерживания современных деструкций высокотехнологической инфраструктуры современных финансовых рынков.

RESUME

Hlushchenko Oleksandra, Raikhert Khrystyna

The Impact of High Frequency Trading on the efficiency of global financial markets

This article examines modern problems of functioning of the financial markets, connected with high-frequency trading, and with the non-fulfillment problem of the base functions by the financial markets: boosting long-term corporate performance and minimization of transaction costs for investors. The understanding of influence of high-frequency trading on efficiency of the global financial markets, has crucial importance for development of adequate restraint mechanisms of modern destructions inside the highly technological infrastructure of the financial markets.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2012 р.

Олексій ЛАСТОВЕНКОкандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського**Ольга ГЛАДКОВА**кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського**РЕГУЛЮВАННЯ РУХУ КАПІТАЛУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Проведено дослідження особливостей функціонування сучасного фондового ринку, здійснено аналіз динаміки фондового індексу та структури торгів на вітчизняному ринку цінних паперів. Запропоновано заходи регулювання руху і капіталу на ринку з метою зниження ризику курсової волатильності та забезпечення перерозподілу фінансових ресурсів між учасниками економічних відносин через ринок цінних паперів.

Ключові слова: цінні папери, фондовий ринок, фондовий індекс, курсова волатильність, похідні фінансові інструменти.

Ефективний розвиток національної економіки, подолання наслідків фінансової кризи не уявляються можливими без активізації операцій на фондовому ринку. Адже саме на ньому формуються передумови для розширення джерел фінансування господарської діяльності суб'єктів підприємництва разом із самофінансуванням і банківськими кредитами. Він забезпечує наявність механізму для залучення інвестицій в економіку шляхом встановлення необхідних контактів між тими, хто має потребу в коштах, і тими, хто хотів би інвестувати надлишковий прибуток. Потенційні інвестори, у свою чергу, за допомогою ринку цінних паперів одержують можливість вкладати свої заощадження в більш широке коло фінансових інструментів, тим самим одержуючи великі можливості для вибору об'єкта інвестування.

Все це викликає необхідність здійснення якісного регулювання руху капіталу на фондовому ринку, що визначає актуальність проведення відповідних досліджень у цьому напрямку.

Проблемам функціонування фондового ринку та управління на ньому капіталом присвячені дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних учених, серед яких можна виділити: Бартон Д. Р. [1, с. 58-11-], Гітмана Л. Дж. [2, с. 140-223], Ізрайлевича С. К. [4, с. 37-51], Макеева Ю. С. [5, с. 2-7] та ін. Попри чисельні дослідження залишаються невирішеними питання стабільного функціонування фінансових ринків та оптимального управління капіталом, що інвестується у фінансові активи.

Аналіз фахових джерел зумовив мету нашої статті: розробка науково-практичних рекомендацій для вдосконалення процесу регулювання руху капіталу на ринку цінних паперів.

Це обумовило необхідність вирішення наступних завдань:

- визначення особливостей функціонування сучасного фондового ринку;
- аналіз курсової волатильності та структури торговельних операцій на вітчизняному фондовому ринку;

– розробка заходів удосконалення регулювання руху капіталу на ринку.

Сучасний фондовий ринок перебуває в постійних трансформаційних процесах. Змінюються умови торгівлі, збільшується склад фінансових інструментів, набуває поширення торгівля фінансовими активами через мережу Інтернет (Інтернет-трейдинг), спостерігаються інтеграційні процеси. Так на вітчизняному ринку з 2009 р. функціонує фондова біржа ВАТ «Українська біржа», одним зі значних засновників якої є російська біржа РТС. За обсягом операцій, що здійснюються, «Українська біржа» посідає провідну позицію на вітчизняному фондовому ринку. За період існування біржі обсяг торгів у грошовому виразі склав понад 84 млрд. грн., за кількістю – понад 2 млн. угод, що були укладені.

Фондові біржі надають можливості щодо здійснення операцій на базі різних умов торгівлі та технологій. Найпоширенішими технологіями торгівлі на вітчизняному ринку цінних паперів є «ринок котирувань» та «ринок замовлень», активно використовуються операції РЕПО. Значне місце в обсягу торгівлі на світових ринках належить похідним фінансовим інструментам. На українському фондовому ринку з 2010 р. здійснюється торгівля ф'ючерсними контрактами (обсяг торгів складає понад 21 млрд. грн.), та з 2011 р. – торгівля опціонами (обсяг торгів складає понад 200 млн. грн.).

Аналізуючи поточний стан руху капіталу на фондовому ринку, зазначимо, що інвестування коштів у фінансові активи пов'язане із великим ризиком зміни курсової вартості. Як свідчить динаміка індексу створеної в 2009 р. «Української біржі», протягом 2009 -2012 рр. спостерігались різноспрямовані тенденції фондового індикатора (рис. 1).

На підставі наведеного рисунку можна спостерігати зростання фондового індексу у період 2009-2010 рр. та відповідне зниження протягом 2011-2012 рр.

Станом на кінець березня 2011 р. показник індексу «Української біржі» досяг рівня 2889,93 базисного пункту.

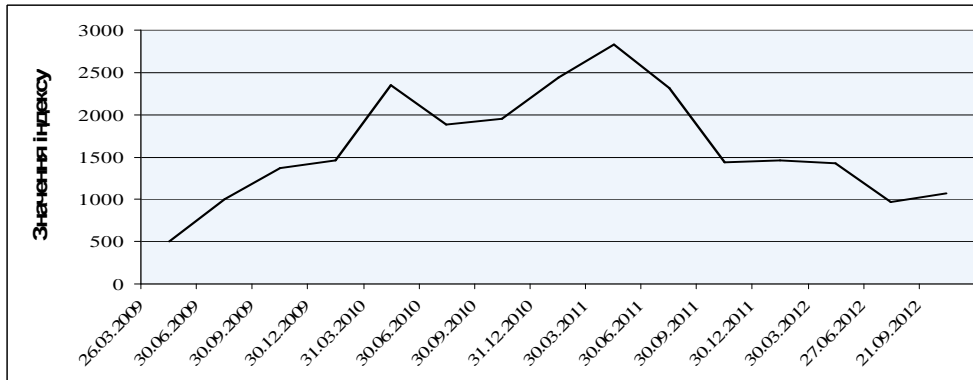


Рис. 1. Динаміка індексу «Української біржі» за період 2009-2012 р.

Аналізуючи зміну індексу «Української біржі» впродовж 2009-2012 рр., слід перелічити наступні фактори, що спричинили його зростання:

- зниження ввізного антидемпінгового мита Канадою з 63% до 14,7% для ВАТ «Азовсталь», до 20,2% – для всіх інших українських виробників металопродукції;
- підтримка (понад 93%) власниками єврооблігацій НАК «Нафтогаз України» програми обміну цих цінних паперів на нові з погашенням у вересні 2014 р., гарантією уряду та із збільшенням доходності до 9,5%;
- підвищення міжнародним рейтинговим агентством Fitch статусу Rating Watch по

довгострокових рейтингах дефолту емітента НАК «Нафтогаз» в іноземній і національній валюті з «що розвивається» до «позитивний».

З другого півріччя 2011 р. показники фондових індексів сформували тренд зниження, що було обумовлено сповільненням темпів зростання економіки та поширенням боргових проблем як на рівні держави, так і у світовій економіці.

Статистичні показники, що характеризують динаміку індексу Української біржі свідчать про однорідність розподілу значень індексу з коефіцієнтом варіації практично в межах допустимого значення (трохи більше 0,33) та позитивним незначним коефіцієнтом асиметрії (табл. 1).

Таблиця 1. Статистичні характеристики індексу Української біржі (2009-2012 рр.)

Періоди	Середнє значення	Середньо квадратичне відхилення	Коефіцієнт асиметрії	Мінімум	Максимум	Коефіцієнт варіації
2009-2012 рр.	1702,5926	568,0213	0,3176	500,00	2889,93	0,3336

Але наведені статистичні показники розраховані на підставі значень індексу протягом незначного періоду часу, що обумовлює проведення більш глибокого дослідження фондового ринку.

Крім високого ступеня волатильності курсів цінних паперів на фондовому ринку, також спостерігається певна нерівномірність обсягів торгів за видами активів.

За результатами торгів на «Українській біржі» найбільшу питому вагу має ринок акцій (61,68%), причому угоди на цьому сегменті фондового ринку укладаються, як правило, не з метою отримання дивідендів, а з ціллю отримання прибутку від зміни курсової вартості. Значна питома вага в обсязі торгів належить строковому ринку, на якому здійснюються угоди з ф'ючерсами на біржовий індекс та опціонами на такі ф'ючерси (33,07%).

Перерозподіл коштів на «Українській біржі» завдяки випуску та обігу облігацій як на рівні державних позик, так і між суб'єктами підприємництва має найменшу питому вагу в обсязі операцій, що здійснюються. Так частка обсягу торгів на ринку облігацій складає лише близько п'яти відсотків.

Обсяги торгів, що здійснюються на «Українській біржі», за період її функціонування за видами активів наведені на рисунку 2.

Таким чином, вітчизняний фондовий ринок є не стільки системою перерозподілу капіталу між

суб'єктами господарювання, скільки засобом отримання прибутку одними учасниками за рахунок збитків інших, бо, як показало проведене вище дослідження, на ринку переважають операції, які мають саме спекулятивний характер.

У сучасних умовах для зниження ризику, який виникає при розміщенні капіталу в цінні папери, а також для забезпечення перерозподілу капіталу між учасниками економіки через фондовий ринок виникає потреба розробки заходів фінансового регулювання руху капіталу на ринку цінних паперів.

Регулювання руху капіталу доцільно здійснювати з позиції держави, фондових бірж та інших інфраструктурних учасників, а також з боку емітентів цінних паперів (рис. 3).

Державне регулювання руху капіталу на ринку цінних паперів повинно здійснюватись як шляхом розробки нових і внесення відповідних змін у чинні законодавчі та нормативні документи, також завдяки контролю з боку уповноважених органів за дотриманням діючих норм.

Для зниження курсової волатильності активів та забезпечення виконання фондовим ринком функції перерозподілу фінансових ресурсів між секторами фінансової системи та економіки пропонується в законодавчих актах передбачити обов'язки емітентів щодо сплати дивідендів у разі розміщення акцій на фондовій біржі. Таку норму доцільно становити для цінних паперів, що мають високий рівень ліквідності

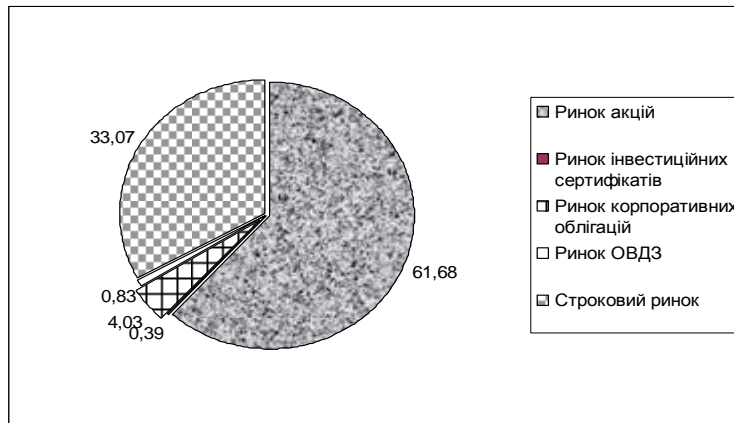


Рис. 2. Частка обсягів торгів у відсотках за сегментами «Української біржі» (2009-2012 рр.)

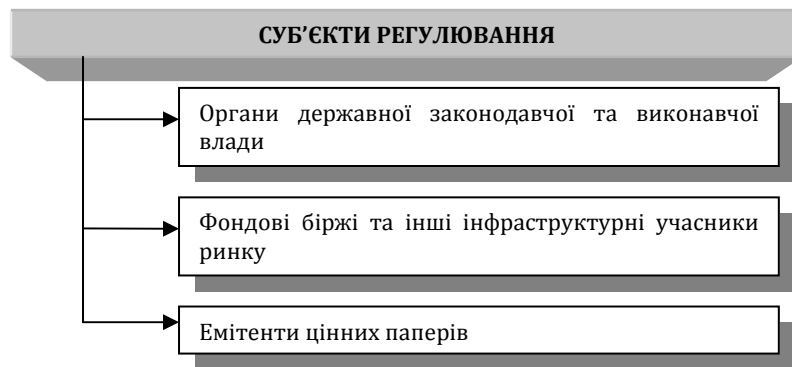


Рис. 3. Суб'єкти регулювання руху капіталу на фондовому ринку

або входять в індексний кошик («блакитних фішок»).

Розмір дивідендів може бути встановленим на рівні мінімального фіксованого відсотку від прибутку та бонусної частини, визначеною на загальних зборах акціонерів. Такий захід може підвищити мотивацію покупців на ринку купувати акції з метою участі в перерозподілі прибутку емітента та надасть можливість власнику акцій отримувати дохід не лише від курсової різниці, а й від участі в статутному капіталі емітента.

Реалізація заходів державного регулювання руху капіталу на фондовому ринку повинна знаходити відображення в функціонуванні бірж та інших учасників, що створюють умови для діяльності ринку цінних паперів, таких, як депозитарна система, розрахунково-клірингові палати та інші.

Для забезпечення такого регулювання доцільно передбачити в лістингу, при встановленні високої категорії цінних паперів, умови обов'язкової сплати емітентами акцій дивідендів акціонерам.

Вплив на курсову динаміку цінних паперів може здійснювати і сам їх емітент шляхом проведення інтервенцій. У випадку недооцінки акцій на ринку емітент може виступати в ролі покупця, тим самим збільшити попит на цінні папери, у випадку переоцінки учасниками ринку акцій, емітент може продавати акції, якими він володіє. У процесі інтервенції емітент може анулювати викуплені акції та здійснити додаткову емісію акцій у відповідних випадках.

Такі операції можуть забезпечити зниження волатильності курсу цінних паперів, що буде мінімізувати ризик інвестування в них коштів, тим самим збільшуючи надійність таких активів. Крім

того, інтервенції надають можливості емітентам акцій щодо отримання додаткового емісійного доходу, як у процесі додаткової емісії та продажу на ринку акцій, так і при реалізації цінних паперів, що були викуплені на ринку раніше та не були анульовані.

Таким чином, запропоновані напрями регулювання руху капіталу на фондовому ринку здатні забезпечити зниження ризику інвестування коштів, а також можливості перерозподілу капіталу через обіг цінних паперів.

Аналіз поточного стану вітчизняного фондового ринку показав, що він знаходиться в постійних трансформаційних процесах, які впливають на обсяг і якість біржових торгів. Однак попри позитивні зміни характерною рисою фондового ринку України є те, що основна питома вага операцій, які здійснюються на ньому, є спекулятивними і спрямовані не на ефективний перерозподіл капіталу з метою розвитку виробництва і соціальної сфери, а на отримання прибутку одними учасниками за рахунок збитків інших. Це викликає необхідність поглиблення впливу держави на діяльність ринку цінних паперів, розробки відповідних нормативно-правових документів та впровадження організаційних механізмів, що допоможуть подолати його спекулятивну спрямованість.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є розробка заходів, спрямованих на конвертацію похідних фінансових інструментів у цінні папери та визначення засобів забезпечення подальшої інтегрованості фондового ринку та реального сектору економіки.

Список літератури

1. Бартон, Д. Р., Биржевые стратегии игры без риска [Текст] : пер. с англ. / Д. Р. Бартон, В. К. Тарп, С. Сьюггеруд. – СПб. : Питер, 2009. – 399 с. – ISBN 978-5-469-00646-6.
2. Гитман, Л. Дж. Основы инвестирования [Текст] : пер. с англ. / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк. – М. : Дело, 2008. – 1008 с. – ISBN 5-7749-0011-8 (русск.).
3. Інвестиційні стратегії // Інвестиційний консультант [Електронний ресурс]. – Електрон. текст. дані (30924 байт) – [Цит. 2010, 14березня]. – Режим доступу: <<http://www.investadviser.com.ua/rus/advises/strategy.html>>.
4. Израйлевич, С. К. Опционы: Системный подход к инвестициям. Критерии оценки и методы анализа торговых возможностей [Текст] / С. К. Израйлевич, В. П. Цудикман. – М : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 280 с. – ISBN 978-5-978-5-9614-0823-2.
5. Михеев, Ю. С. Стратегическое управление инвестициями [Электронный ресурс] / Ю. С. Михеев // Технология корпоративного управления. – Электронные текстовые данные (38195 байт) – Режим доступа: <http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_1778>.

РЕЗЮМЕ

Ластовенко Алексей, Гладкова Ольга

Регулирование движения капитала на фондовом рынке в современных условиях

Проведено исследование особенностей функционирования современного фондового рынка. Осуществлен анализ динамики фондового индекса и структуры торгов на отечественном рынке ценных бумаг. Разработаны мероприятия по регулированию движения капитала на рынке с целью снижения риска курсовой волатильности и обеспечения перераспределения финансовых ресурсов между участниками экономических отношений через рынок ценных бумаг.

RESUME

Lastovenko Olexiy, Gladkova Ol'ga

Management of capital flow on the stock market under modern conditions

The study of the functioning of a modern stock market is carried out. The analysis of the dynamics of the stock index and structure of trading on the domestic stock market is made. Measures to regulate the capital flow on the market to reduce the risk of exchange rate volatility and to ensure the redistribution of financial resources among economic agents through the stock market have been developed.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2012 р.

ДЕФІНІЦІЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Досліджено та узагальнено теоретичні засади сутності понять синергетики та синергетичного ефекту інвестиційних проектів, виокремлено їх основні показники та методи визначення. Запропоновано модель ідентифікації останнього.

Ключові слова: синергетика, синергетичний ефект інвестиційних проектів.

Реалізація інвестиційних проектів ґрунтується на комплексі взаємопов'язаних заходів для досягнення певних вигод (економічних, соціальних, технологічних, політичних, екологічних тощо) при визначених обсягах та структурі інвестиційних ресурсів протягом відповідного періоду часу. При цьому суб'єкти інвестування в процесі інвестиційного проектування здійснюють прогнозування рівня досягнення певних вигод та відповідного рівня ефективності. Проте головною умовою для суб'єкта інвестування при реалізації інвестиційних проектів залишається максимізація майбутніх грошових потоків при визначеному капіталовкладенні в оптимальні проміжки часу, тобто створення певного синергетичного ефекту від взаємодії (об'єднання) певних ресурсів (фінансових, трудових тощо) чи певних проектів. У цьому контексті доцільно більш ретельно розглянути теоретичні аспекти дефініції понять синергетики та синергетичного ефекту інвестиційних проектів для формування ефективних управлінських рішень у сфері інвестиційної політики.

Вагомий науковий внесок у дослідження проблем розвитку синергетичного підходу зробили Андерсон В., Ансофф І., Антошкіна Л. І., Грабар І. Г., Занг В.-Б., Кемпбелл Е., Мелькін В. І., Портер М., Ходаківський Є. І., Цаль-Цалко Ю. С.; фундаментальні дослідження у галузі проблем планування та реалізування інвестиційних проектів було зроблено в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Вовчак О. Д., Гайдис Н. М., Грачова М. В., Гриньов А. В., Дмитрів І. А., Дука А. П., Коюда В. О., Коюда О. П., Лепейко Т. І., Мойсеєнко І. П., Пересада А. А., Тарасюк Г. М., Череп А. В., Чорна М. В. та ін. У працях фахівців, які стосуються визначення синергетичного ефекту, розглянуто теми сутності синергії, впровадження, визначення та оцінки синергетичного ефекту. Проте питання щодо визначення та оцінювання синергетичного ефекту інвестиційних проектів є опрацьовані не в повному обсязі та потребують подальшого вивчення. Оскільки на сьогодні фактично розроблені лише окремі методи визначення впливу синергії на діяльність підприємств, а системного підходу до оцінки синергетичного ефекту в контексті загального управління інвестиційною діяльністю підприємства немає, постає актуальність дослідження цієї тематики.

Мета статті полягає в наступному: узагальнити

теоретичні положення щодо передумов і джерел виникнення синергетичних ефектів та особливостей їх прояву при реалізації інвестиційних проектів; запропонувати модель ідентифікації синергетичного ефекту інвестиційних проектів.

Вивчення синергії як явища, здатного збільшувати позитивний ефект функціонування корпорації або підприємства, є досить актуальним на сучасному етапі. Синергетика – (від грец. *synergetikos* – спільний, узгоджений, діючий), науковий напрямок, що вивчає зв'язки між елементами структури (підсистемами), які утворюються у відкритих системах завдяки інтенсивному (потоковому) обміну речовиною та енергією з навколишнім середовищем у нерівноважних умовах. Синергетичний підхід наголошує на тому, що ціле має такі властивості, які відсутні в окремих частинах цього цілого. У цьому контексті синергетичний підхід у економічних процесах полягає у вивченні системного підходу та в дослідженні дії відомої формули « $2+2=5$ », тобто наскільки і за рахунок чого об'єднані економічні потенціали двох чи більше систем (підсистем) функціонують більш ефективно, ніж статична сума потенціалів цих систем [1; 3; 6-10].

Синергетика – це наука про самоз'явні, випадкові, самоорганізовані, самокеровані явища й процеси, про механізми їх виникнення із хаосу як самоорганізованого порядку в системах найрізноманітнішої природи, які перебувають у стані хаосу та здатності до самоорганізації, характеризуються нелінійністю, відкритістю, достатньою віддаленістю від стану рівноваги (нерівновагою) та безперервно взаємодіють на кооперативних засадах [9, с. 26].

Синергетика досліджує систему такою, якою вона є, і розкриває її еволюцію на основі принципів самоорганізації, що означає утворення трансформаційного потенціалу в середині самої системи, під час взаємодії її компонентів. У межах синергетичного підходу виокремлюють наступні принципи синергетики [3; 6-10]: гомеостатичність; ієрархічність; нелінійність; незамкненість (відкритість); нестійкість; динамічна ієрархічність (емерджентність); спостережуваність.

У науковій літературі сутність поняття «синергія» трактується як спільна діяльність двох чи більше об'єктів, унаслідок якої створюється ефект/результат

від їх взаємодії в доповнення до результатів, які отримуються кожним окремо. Концепція синергії використовується як для обґрунтування необхідності об'єднання компаній, так і для аналізу фінансової спроможності цього процесу. У межах класичної синергетичної теорії ринку корпоративного контролю інтеграція породжує синергію у вигляді додаткової вартості інтегрованого учасника. Як наслідок, вартість інтегрованого учасника $AB >$ вартість $A +$ вартість B , а в іншій інтерпретації $1 + 1 > 2$.

Синергія – це ефект цілісності. Синергія як елемент стратегії означає, що стратегія повинна враховувати можливості отримання додаткового ефекту за рахунок інтеграції всіх можливостей організації. Синергетичний ефект виникає як результат інтегрованої реалізації всіх попередніх елементів стратегії.

На сучасному етапі застосування поняття «синергетики» єдиного загальноприйнятого економічного визначення цього явища не існує. Сучасні автори, досліджуючи питання синергії у своїх працях, описують її як явище, при якому $2 + 2$ швидше дорівнює 5 або 6, ніж 4. Після такої характеристики синергізм зазвичай трактується з точки зору того предмета або явища, що їх у певний момент цікавить.

Механізм дії основного закону синергетики полягає у сукупності взаємопов'язаних елементів, що забезпечують узгодження та реалізацію інтересів суб'єктів соціальної діяльності і суспільства [9, с. 237].

Інтерес до вивчення цього явища і до чинників, що забезпечує синергізм в організації, пояснюється отриманням додаткового результату, який прийнято називати синергетичним ефектом [6-10]. Узагальнення наукових підходів до трактування сутності та видів синергетичних ефектів представлено наступним чином (таблиця 1) [2-10].

За своєю природою синергетичний ефект є організаційним ефектом, тому завдання полягає в тому, щоб знайти набір елементів і так з'єднати їх між собою, використовуючи прогресивні форми організації, при якому синергія забезпечувала б якісне і кількісне збільшення як потенціалу, так і результатів

функціонування системи і складових частин.

Доведено, що отримання позитивних синергетичних ефектів дає змогу використовувати додаткові переваги, які приведуть до зростання прибутків. Наявність ефекту синергізму й уміння управляти цим ефектом створює специфічну конкурентну перевагу, яка реалізується на рівні підприємства загалом і яка врешті-решт виявляється у зниженні рівня витрат або в набуванні продукцією унікальних властивостей. Синергія також може розглядатися як узгодженість окремих виробничих внутрішніх і зовнішніх складових.

За економічним підходом синергетичний ефект – це збільшення ефективності діяльності в результаті поєднання, інтеграції окремих частин у єдину систему за рахунок системного ефекту, тобто такого ефекту, коли загальний ефект системи більший за суму ефектів її підсистем, які б працювали окремо одна від одної [4; 6-8].

У якості головного економічного показника синергетичного ефекту виступає наявність певного рівня чистого прибутку.

Контрольним показником, який дозволяє визначити, чи достатній отриманий обсяг чистого прибутку, є рентабельність, а також характер динаміки рентабельності, і чистого прибутку. Ці ж критерії можуть використовуватися для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства. Крім того, доречно провести тотожність: синергія всередині компанії = конкурентоспроможність у зовнішньому середовищі [7-9].

Ефекти синергізму симетричні, тобто синергізм не тільки найкращий спосіб прискорення зростання виробництва нового продукту без особливих додаткових інвестицій, але й має суттєвий зворотний вплив на затрати з виробництва традиційного товару.

Таким чином, усі синергетичні ефекти можна описати чотирима змінними: збільшення прибутку; зниження оперативних витрат; зниження потреб в інвестиціях; прискорення змін цих ефектів.

Способи встановлення синергічного ефекту групують наступним чином (рис. 1) [10, с. 179].

Таблиця 1. Узагальнення наукових підходів до трактування сутності та видів синергетичних ефектів

Класифікаційні ознаки	Види
Сутність синергетичного ефекту	додатковий результат, отриманий від щільної злагодженої взаємодії окремих елементів системи; зростання ефективності діяльності в результаті з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту, емерджентності; позитивний результат діяльності системи відносно результатів її складових, що описується формулою « $2+2=5$ ».
За результатом	позитивний ефект у вигляді нерівності « $2+2=5$ »; негативний ефект - « $2+2=4$ ».
За економічним підходом	міжособистісний; управлінський; інвестиційний; фінансовий; операційний; торговий синергізм; синергізм людини та комп'ютера; синергізм комплексної переробки природних ресурсів; інформаційно-інноваційний; корпоративний синергізм.
За характером виникнення	структурний; функціональний; адміністративний.
За функціями	фінансово-економічний; техніко-технологічний; організаційно-управлінський; інноваційно-інвестиційний; соціально-культурний; інфраструктурний.
За типами синергізму	початковий синергізм; оперативний синергізм.
За формою результатів	кількісний; якісний.
За часовими параметрами	стратегічний; оперативний.
За характером	динамічний; статичний.
За періодичністю визначення	разовий; періодичний; систематичний.

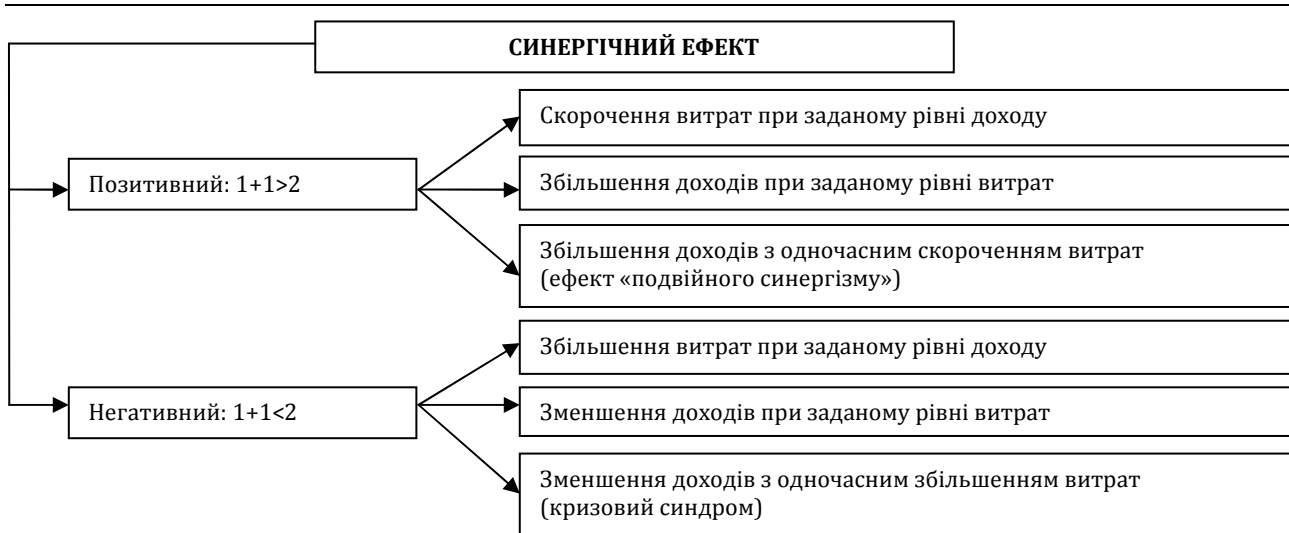


Рис. 1. Способи встановлення синергічного ефекту

Досліджені та наведені наукові трактування сутності синергетики та синергічного ефекту дозволяють сформулювати поняття синергічного ефекту інвестиційних проектів. Таким чином, синергічний ефект інвестиційних проектів – це сукупний ефект підвищення ефективності інвестиційної діяльності в результаті поєднання, інтеграції окремих частин проекту / проектів / ресурсів у єдину систему за рахунок системного ефекту реалізації майбутнього задуму з метою отримання певних економічних вигод, що зумовлює необхідність визначення виду, цілей, способу реалізації, етапів, джерел фінансування, методів та критеріїв оцінювання ефективності майбутнього задуму.

Інвестиційний синергічний ефект зумовлений нарощуванням інвестиційного потенціалу на основі отримання додаткових позикових коштів, що відповідно знижує потребу підприємства в обіговому капіталі. Інвестиційний синергізм є наслідком спільного використання економічного потенціалу та інфраструктури (виробничих потужностей, спільних запасів сировини, перерозподілу витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські витрати між кількома продуктами). Інвестиційний синергізм – обумовлений оптимізацією інвестиційних можливостей за рахунок збільшення інвестиційної потужності компаній, що забезпечує реалізацію стратегії нарощування вартості, економію інвестиційних ресурсів.

Таким чином, інвестиційні проекти доцільно

вважати синергічними за умови, що ефект сумісної реалізації декількох проектів перевищує суму ефектів від реалізації проектів окремо. У результаті отримання позитивного синергічного ефекту можна очікувати підвищення інвестиційної привабливості, а це забезпечить залучення капіталу, поліпшення менеджменту та зростання вартості активів підприємства.

У науковій літературі виокремлюють наступні показники, що приводять до основного та супутнього синергічного ефекту (таблиця 2) [6-9].

Реальне досягнення синергічного ефекту інвестиційних проектів відбувається за рахунок інтеграції різноманітних ресурсів (фінансових, економічних, наукових, техніко-технологічних, трудових тощо), що відповідно дозволяє створити додаткову, тобто корпоративну цінність.

Існує два способи виміру синергічного ефекту інвестиційних проектів:

1. Оцінка зменшення витрат при заданому рівні доходів.
2. Оцінка збільшення прибутку при заданому рівні інвестицій.

Найбільш часто у практиці оцінки ефекту синергії інвестиційних проектів використовуються методи дохідного підходу. Ці стандартні методи оцінки (в першу чергу метод дисконтування грошових потоків) оцінюють появу ефекту синергії як приріст дисконтованих грошових потоків для акціонерів (у результаті приросту виручки, економії витрат, капіталовкладеннях, інвестиціях в оборотний

Таблиця 2. Основні показники синергічного ефекту

Види синергічного ефекту	Показники інтеграції, що зумовлюють синергічні ефекти
Операційний	зменшення витрат на збут продукції; зменшення умовно-постійних витрат.
Інвестиційний	зменшення потреби у початковому капіталі; збільшення частки банківського кредитування на пільгових умовах.
Комунаційний	збільшення питомої ваги постачання за коопераційними; зв'язками в загальному обсязі.
Управлінський	зниження витрат на управлінський персонал; зниження адміністративних витрат; зниження витрат на відстоювання інтересів учасників.

капітал). Метод дисконтування грошових потоків дозволяє врахувати усі різноманітні форми виявлення ефекту синергії, а також провести аналіз розподілу ефектів синергії інвестиційних проектів у часі.

На сьогодні не існує єдиної методики визначення ефекту синергії. Багато авторів пропонують формули для врахування окремих його виявів, водночас найпоширенішого застосування набув показник чистого наведеного ефекту (NVP) або чистий дисконтований потік (NPV). Розрахунок цього показника засновано на порівнянні величини інвестицій за загальною сумою дисконтованих грошових надходжень, які генеруються величиною вихідних інвестицій протягом прогнозованого періоду [6-10].

Використання синергетичного підходу при здійсненні інвестиційної діяльності рекомендовано враховувати керівникам низки вітчизняних підприємств у процесі стратегічного управління з метою підвищення його ефективності. Інформація, з визначення напрямку розвитку підприємства є вкрай необхідною керівникам підприємств, оскільки покликана сприяти збільшенню загальної ефективності інвестиційної діяльності підприємства за рахунок реалізування синергетичних ефектів, які є зміною кількісних та якісних показників діяльності організації під впливом синергії.

Отже, на основі досліджених наукових підходів сутності синергетики доцільно запропонувати наступну комплексну модель ідентифікації

синергетичного ефекту інвестиційних проектів (рис. 2).

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі полягають у врахуванні синергетичної основи при реалізації інвестиційних проектів, що дозволить підвищити ефективність формування інвестиційної політики.

Якісно спланована система інвестиційних заходів та рішень у сучасних умовах інтеграції економічних процесів забезпечує виникнення синергетичних ефектів.

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що врахування можливості отримання синергетичного ефекту інвестиційних проектів впливає на підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємництва в цілому та формування їх інвестиційної політики зокрема. Досягнення синергетичного ефекту інвестиційних проектів ґрунтується на одночасному отриманні найкращих кінцевих показників, таких як збільшення прибутків, зниження інвестиційних та операційних витрат, тобто вигода від реалізації інвестиційних проектів повинна перевищувати вигоду від реалізації окремих проектів.

Отже, для досягнення максимально очікуваного ефекту від реалізації інвестиційних проектів необхідно своєчасно виявляти, нарощувати і здобувати позитивний синергетичний ефект від поєднання і взаємодії усіх можливих ресурсів / проектів.

Список літератури

1. Ходаківський, Є. І. *Методологія наукових досліджень у парадигмі синергетики [Текст] : монографія / Є. І. Ходаківський, В. К. Данилко, Ю. С. Цаль-Цалко // Вісник ЖДТУ та Житомирського державного технологічного університету, Житомирського обласного об'єднання громадської організації "Спілка економістів України". – Житомир : Вид-во "Рута", 2009. – 332 с.*
2. Антошкіна, Л. І. *Стратегічний менеджмент [Текст] / Л. І. Антошкіна, В. І. Мелькін. – Донецьк, 2009. – 287 с.*
3. Буданов, В. Г. *Трансдисциплінарне образование и принципы синергетики. Синергетическая парадигма [Текст] / В. Г. Буданов / [под ред. Аршинов В. И., Буданова В. Г., Войцеховича В. Э]. – М. : Прогресс-Традиция, 2000. – С. 285-305.*
4. Мельник, Л. Г. *Економіка розвитку [Текст] : монографія / Л. Г. Мельник. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 662 с.*
5. Буряк, П. Ю. *Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал [Текст] : монографія / П. Ю. Буряк. – Л. : Логос, 2007. – 468 с.*
6. Ходаковський, Є. І. *Синергетична парадигма економіки [Текст] : монографія / Є. І. Ходаковський, І. Г. Грабера, Ю. С. Цал-Цалко, І. Є. Януль та ін. – Житомир, 2007. – 160 с.*
7. Федорова, Ю. В. *Дослідження прояву синергетики в діяльності учасників промислово-фінансових груп / Ю. В. Федорова // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". – Х. : НТУ "ХПІ". – 2008. – № 54 (3). – С. 23–26.*
8. Кэмбел, Э. *Стратегический синергизм [Текст] / Кэмбел Э., Лачс Саммерс К. – СПб.: Питер, 2004. – 418 с.*
9. Білоус, В. С. *Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності [Текст] : навч. посіб. / В. С. Білоус. – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.*
10. Хитра, О. В. *Синергізм у міжнародному співробітництві [Текст] : монографія / О. В. Хитра. – Львів : «Новий Світ 2000», 2006. – 200 с.*

РЕЗЮМЕ

Лещук Галина

Дефиниция синергетического эффекта инвестиционных проектов

Исследованы и обобщены теоретические основы сущности понятий синергетики и синергетического эффекта инвестиционных проектов. Выделены основные показатели и методы определения синергетического эффекта инвестиционных проектов. Предложена модель идентификации синергетического эффекта инвестиционных проектов.

RESUME

Leshchuk Halyna

Definition of the synergetic effect of the investment projects

Theoretical means of the concepts of 'Synergetics' and 'Synergetic effect of the investment projects' are investigated and generalized. The main indications and ways of definition of the synergetic effect of the investment projects are singled out. An identification model of the synergetic effect of the investment projects is proposed.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2012 р.

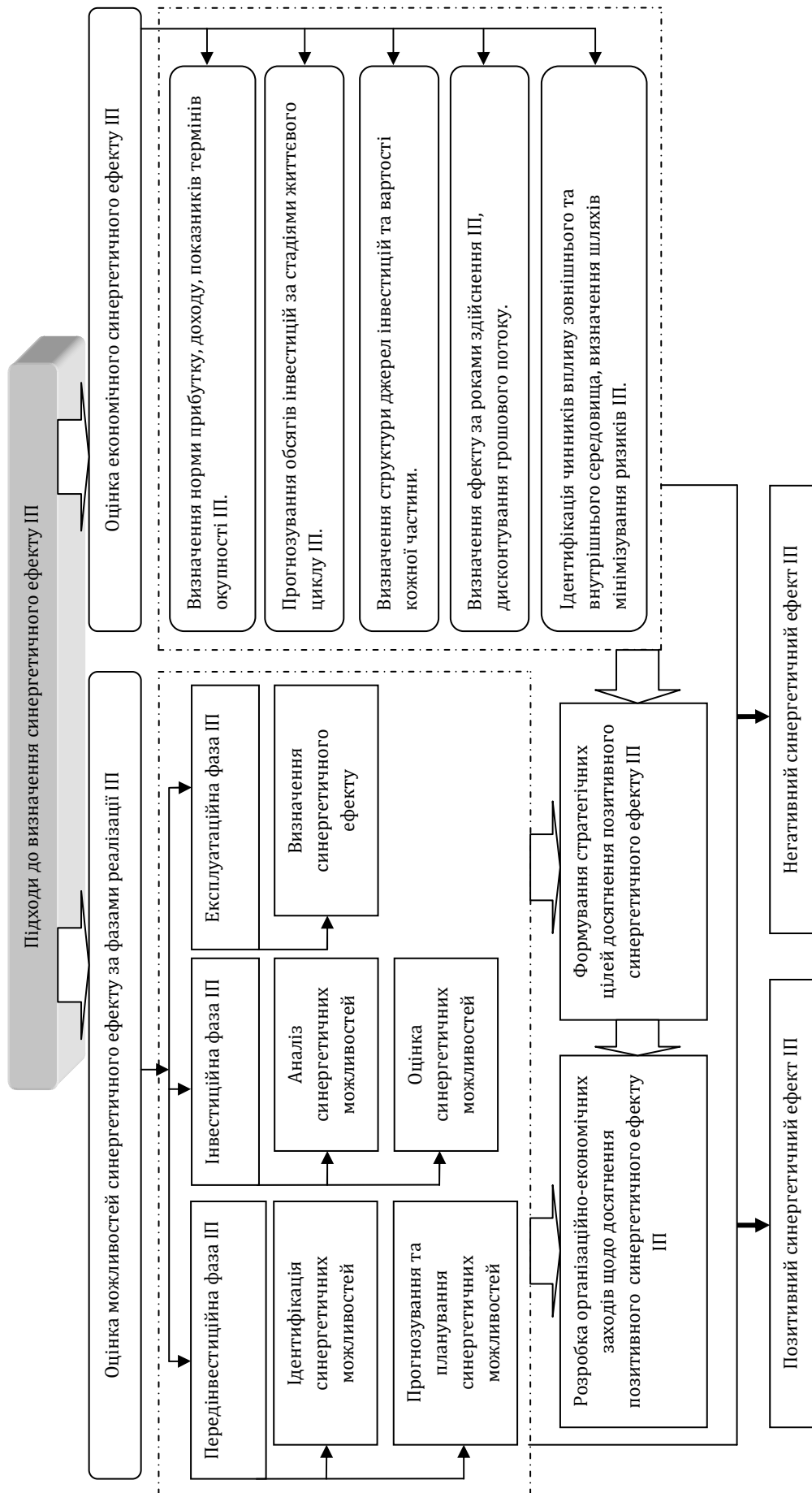


Рис. 2. Модель ідентифікації синергетичного ефекту інвестиційних проєктів (ІП)

ПЕРІОДИЧНА VALUE AT RISK

Стаття присвячена розрахунку та дослідженню властивостей одного з показників ризик-менеджменту — періодичної Value at Risk (VaR). Показано, що «наївна» ануалізація VaR не є коректною. Запропонована формула розрахунку періодичної VaR дозволяє скоротити похибку оцінювання з 25% до 16% для VaR 5% та з 34% до 24% для VaR 1%.

Ключові слова: управління ризиками, Value at Risk, розподіл дохідності активів.

Value at Risk (VaR) є одним з ключових показників при управлінні ризиками. Зазвичай розраховують щоденну VaR або по вибіркових статистиках щоденної дохідності, або за допомогою методу Монте-Карло. Але якщо горизонт інвестування не дорівнює одному дню, то ступені дохідності та ризику слід рахувати за відповідний період, таким чином замість щоденної VaR слід використовувати періодичну. Тому розробка математичного апарату переходу від щоденної VaR до періодичної та вивчення властивостей останньої є актуальною задачею сучасної фінансової теорії.

Серед праць, присвячених визначенню, розрахунку та застосуванню VaR, можна виділити роботи Джоріона [1], Даффі [2], Артцнера [3]. У праці [1] детально розглянуто методи розрахунку щоденної VaR та її застосування у ризик-менеджменті, також автор торкається питання періодизації VaR, хоча, як буде показано нижче, його підхід не є беззаперечним. У роботах [2] та [3] висвітлені різні підходи визначення VaR, дещо відмінні від застосованих у [1]. Автори також розширюють поняття VaR та вводять деякі інші показники, такі, як очікуваний збиток у хвості розподілу (tail VaR), найгірший умовний очікуваний збиток (worst conditional expectation) тощо. Але усі ці дослідження стосуються насамперед щоденної VaR, дослідження періодичної VaR не набули великої популярності. З іншого боку, теорія управління портфелем підкреслює важливість визначення показників дохідності та ризику та горизонті інвестування, як вказано у [4].

Метою дослідження є розробка періодичної міри ризику — періодичної VaR. Завдання дослідження: 1) вивести формули розрахунку періодичної VaR, 2) дослідити властивості періодичної VaR, 3) перевірити відповідність теоретичних значень VaR фактичним значенням, розрахованим за ринковими цінами.

Відповідно до визначення, наведеного Джоріоном, «VaR — це максимальний збиток на визначеному горизонті інвестування, такий, що є лише низька задана наперед ймовірність того, що фактичний збиток перевищить це значення» [1, с. 246]. Як можна побачити з цього визначення, автор не обмежується горизонтом інвестування в один день, а дає загальне визначення VaR, і щоденна VaR є лише окремим його випадком. Закладаючи інший горизонт інвестування, ми отримаємо періодичну VaR, таким чином, необхідності в окремому визначенні цього поняття немає. Відповідно, розраховувати періодичну VaR можна також користуючись цим визначенням. Чому ж виникає проблема переходу від щоденної VaR до

періодичної?

На практиці застосовуються вибірки дохідності, розраховані за цінами закриття кожного торгового дня, тобто вибірки щоденної дохідності. Розраховані за цими вибірками статистики є щоденними, таким чином вони підходять саме для розрахунку щоденної VaR. Саме тому цей показник оцінки ризику і набув такої великої популярності. Хоча банки, відповідно до Базель II, також розраховують VaR за 10 днів, вибірки дохідностей за довші періоди та, відповідно, пряме визначення періодичної VaR зазвичай не використовуються. З іншого боку, практика управління портфелем інвестицій вимагає визначення таких показників ризику, які відповідають горизонту інвестування: «Прикладами абсолютних цілей по ризику є не втратити капітал або не втратити більше, ніж заданий відсоток капіталу протягом будь-якого 12-місячного періоду» [4, с. 452]. Остання ціль відповідає визначенню періодичної VaR за 12 місяців.

Проблема переходу від щоденної VaR до періодичної виникає саме через невідповідність наявних ринкових даних та вибіркових статистик (заданих для коротких періодів, зазвичай щоденних) та довгострокових цілей по ризику при управлінні портфелем (зазвичай, заданих на періоді 12 місяців). Джоріон у [1] пропонує переходити від щоденної до періодичної VaR у такий самий спосіб, як це робиться при ануалізації стандартного відхилення:

$$VAR_p = VAR_d \sqrt{T}, \quad (1)$$

де VAR_p та VAR_d — відповідно періодична та щоденна VaR, T — довжина періоду (у днях).

Формула (1) впливає з того визначення VaR, яке застосовує Джоріон, а саме - з визначення збитку як різниці між початковою вартістю портфеля та математичним очікуванням його кінцевої вартості. Тоді VaR дорівнює стандартному відхиленню дохідності, помноженому на квантіль розподілу. Але для більшості інвесторів природним є визначення збитку як різниці між початковою та кінцевою вартістю портфеля, саме це визначення використовується у стандартах фінансової звітності, при оподаткуванні, воно також наведено у [3, с. 215]:

$$VAR(\alpha) = -\mu - \sigma \Phi^{-1}(\alpha), \quad (2)$$

де μ — математичне очікування дохідності, σ — стандартне відхилення дохідності, Φ — кумулятивна функція стандартного розподілу (зазвичай використовується нормальний розподіл), α — задана

ймовірність. У подальшому позначимо α -квантілі через $\phi = \Phi^{-1}(\alpha)$.

Якщо прийняти незалежність щоденних дохідностей (а таке припущення є типовим як при управлінні портфелем, так і у ризик-менеджменті), то періодична очікувана дохідність та її стандартне відхилення розраховуються з щоденних як

$$\begin{aligned} \mu_p &= \mu_d T, \sigma_p = \sigma_p \sqrt{T} \\ \text{VAR}_p &= -\mu_p - \phi \sigma_p = -\mu_d T - \phi \sigma_d \sqrt{T} = -\sqrt{T}(\mu_d + \phi \sigma_d) - \mu_d(T - \sqrt{T}) = \\ &= \text{VAR}_d \sqrt{T} - \mu_d(T - \sqrt{T}) \end{aligned} \quad (2)$$

Зазначимо наступні властивості періодичної VaR, які впливають з цієї формули:

«наївна» ануалізація VaR у такий самий спосіб, як стандартного відхилення, не є коректною;

при наявності зростаючого тренду на ринку ($\mu > 0$) періодична VaR буде меншою за «наївну» ануалізацію, а при падінні ринку — більшою;

різниця між коректною та «наївною» ануалізацією VaR буде тим більшою, чим довший період часу, на якому робиться ануалізація.

Але наведені вище міркування не є цілком коректними з двох причин. По-перше, вказаному розподілу відповідає не сама дохідність, а її логарифм (тобто, якщо ми говоримо про логнормальний розподіл дохідності, то ми працюємо з нормально розподіленим логарифмом дохідності). По-друге, нормальний розподіл не є адекватним фактичному навіть для логарифму дохідності через проблему «великих хвостів». Для більш точного моделювання дохідності та оцінки ризиків у хвостах розподілу потрібно використовувати розподіли з більш «великими хвостами», як показано у [5].

Якщо перейти від розподілу дохідності до розподілу логарифму дохідності, то (2) зміниться на

$$\text{VAR}(\alpha) = 1 - \exp(\mu + \sigma \Phi^{-1}(\alpha)) = 1 - e^{\mu + \sigma \phi} \quad (4)$$

а відповідна формула ануалізації (переходу від щоденної до періодичної) VaR виглядатиме так:

$$1 - \text{VAR}_p = e^{\mu_p + \sigma_p \phi} = e^{\mu_p T + \sigma_p \sqrt{T} \phi} = e^{(\mu_d + \phi \sigma_d) \sqrt{T}} e^{\mu_d(T - \sqrt{T})} = (1 - \text{VAR}_d) \sqrt{T} e^{\mu_d(T - \sqrt{T})} \quad (5)$$

Хоча вигляд формули ануалізації VaR при переході від розподілу дохідності до розподілу логарифму дохідності ускладнився, зроблені раніше висновки залишаються справедливими — на зростаючому ринку періодична VaR буде меншою, а на падаючому — більшою при тій самій щоденній VaR, і різниця буде тим більшою, чим більшим є період. Ще однією особливістю формул ануалізації є те, що в них не присутній квантілі розподілу, тобто за умови незалежності щоденних дохідностей ці формули справедливі для будь-якого розподілу, що описується двома параметрами.

Введемо поняття відносної похибки оцінки періодичної VaR як різницю між оцінюваним значенням VaR, яке розраховано за формулою (1), (3) або (5), та фактичним значенням VaR, яке розраховано по вибірці періодичних дохідностей для i -го активу, поділену на фактичну VaR:

$$\tilde{\epsilon}_i = \frac{\sqrt{\text{VaR}_i} - \text{VaR}_i}{\text{VaR}_i}$$

де $\tilde{\epsilon}_i$ — відносна похибка оцінки VaR i -го активу, $\sqrt{\text{VaR}_i}$ — оцінюване значення VaR, VaR_i — фактичне значення VaR.

Тоді якість оцінювання можна розрахувати як середню похибку (ME, mean error), але це не зовсім коректно, бо додатні та від'ємні похибки компенсують один одну. Зазвичай для оцінки якості моделей оцінювання економічних показників використовують середньоквадратичну похибку (RMSE, root mean squared error) [6, с. 460]:

$$\text{RMSE} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{\sqrt{\text{VaR}_i} - \text{VaR}_i}{\text{VaR}_i} \right)^2} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \tilde{\epsilon}_i^2}$$

Розглянемо вибірку дохідностей 40 активів на фондовому ринку США, серед яких є по 10 компаній великої, середньої та малої капіталізації, фонди цінних металів, облігації та індексні фонди. Для кожного активу розглянемо вибірку щоденних дохідностей за 5 років (1260 спостережень), по цих вибірках визначимо фактичні щоденні VaR та математичні очікування дохідності для кожного активу, а далі розрахуємо щомісячну VaR за формулами (1), (3) та (5), поклавши по 21 торговельному дню у місяць ($T = 21$). Таким чином отримуємо значення $\sqrt{\text{VaR}_i}$. Фактичні значення VaR_i розрахуємо по фактичних вибірках дохідності на інтервалах 21 торговий день. Порівняння похибок оцінки VaR з ймовірністю 5% для вибраних активів та RMSE для всієї вибірки наведено у таблиці 1.

Як можна побачити з таблиці 1, використання формули (5) для ануалізації VaR дає найменше значення RMSE, тобто за сукупністю оцінок є найкращим. Також для обраних активів воно дає найбільшу кількість точних оцінок, значно випередивши формули (3) та (1). Формула (1) є найменш точною, різниця між нею та двома іншими формулами є суттєвою.

Порівняння похибок оцінки VaR з ймовірністю 1% для вибраних активів та RMSE для всієї вибірки наведено у таблиці 2.

З таблиці 2 також випливає, що формула (5) є найкращою за RMSE, при цьому різниця між нею та формулами (3) та (1) стає значно більшою. Цікаво, що формула (3), хоча і є кращою за формулу (1) за показником RMSE, але на обраних активах вона не показала найменшу похибку за жодною акцією. Також варто зазначити, що при оцінці VaR 1% порівняно з оцінкою VaR 5% точність оцінювання є гіршою за сукупністю активів (хоча по окремих активах вона може бути кращою). Це може бути пов'язано з тим, що ми відходимо далі у хвіст розподілу дохідності, а будь-які оцінки ризику у хвостах розподілу завжди є менш точними, ніж у його середині.

Розрахунок періодичної VaR за даними вибірок щоденних дохідностей суттєво відрізняється від розрахунку періодичного стандартного відхилення. «Наївна» ануалізація VaR, яку наводять деякі джерела за аналогією із стандартним відхиленням, має наслідком суттєві похибки. У нашому дослідженні було виведено формули розрахунку періодичної VaR (3) та (5), за припущення про розподіл дохідності чи її логарифму відповідно. Показано, що саме формула (5) є найбільш коректною теоретично та дає найменшу похибку на реальних цінових даних фондового ринку США.

Таблиця 1. Значення та відносні похибки оцінки періодичної VaR @ 5%

Актив	Фактична VaR_i	Формула (1)		Формула (3)		Формула (5)	
		$\sqrt{VaR_i}$	$\tilde{\epsilon}_i$	$\sqrt{VaR_i}$	$\tilde{\epsilon}_i$	$\sqrt{VaR_i}$	$\tilde{\epsilon}_i$
Apple	14.1008%	18.1074%	28.41%	15.5846%	10.52%	15.1582%	7.50%
Boeing	15.5916%	17.0974%	9.66%	16.7855%	7.66%	16.0641%	3.03%
Citygroup	31.0100%	28.9977%	-6.49%	30.6207%	-1.26%	28.6813%	-7.51%
Ford	24.4114%	21.9262%	-10.18%	20.2523%	-17.04%	19.7475%	-19.11%
General Electric	18.8817%	18.6687%	-1.13%	18.8288%	-0.28%	17.9296%	-5.04%
Coca-Cola	6.7826%	9.8905%	45.82%	9.0514%	33.45%	8.9009%	31.23%
Nike	12.1655%	14.1209%	16.07%	12.7829%	5.08%	12.5180%	2.90%
Oracle	12.8749%	14.6099%	13.48%	13.6597%	6.10%	13.3188%	3.45%
Procter & Gamble	8.4857%	9.1680%	8.04%	8.8008%	3.71%	8.6373%	1.79%
Southern Company	6.8570%	8.3953%	22.43%	7.6535%	11.62%	7.5589%	10.24%
Exxon Mobil	9.7732%	12.9039%	32.03%	12.3150%	26.01%	12.0284%	23.07%
RMSE			24.52%		17.40%		16.11%

Примітка. Найменші значення похибки виділені напівжирним шрифтом.

Таблиця 2. Значення та відносні похибки оцінки періодичної VaR @ 1%

Актив	Фактична VaR_i	Формула (1)		Формула (3)		Формула (5)	
		$\sqrt{VaR_i}$	$\tilde{\epsilon}_i$	$\sqrt{VaR_i}$	$\tilde{\epsilon}_i$	$\sqrt{VaR_i}$	$\tilde{\epsilon}_i$
Apple	33.7564%	30.1087%	-10.81%	27.5859%	-18.28%	25.2534%	-25.19%
Boeing	25.8480%	28.9229%	11.90%	28.6109%	10.69%	25.8908%	0.17%
Citygroup	57.4686%	75.2793%	30.99%	76.9023%	33.82%	57.7181%	0.43%
Ford	51.3292%	43.9225%	-14.43%	42.2485%	-17.69%	36.6841%	-28.53%
General Electric	31.0895%	36.8031%	18.38%	36.9632%	18.89%	32.3381%	4.02%
Coca-Cola	13.2900%	16.9300%	27.39%	16.0910%	21.08%	15.2735%	14.92%
Nike	17.6897%	26.2963%	48.65%	24.9583%	41.09%	22.9809%	29.91%
Oracle	18.1905%	27.3298%	50.24%	26.3796%	45.02%	24.1370%	32.69%
Procter & Gamble	14.1424%	16.3589%	15.67%	15.9917%	13.08%	15.1515%	7.14%
Southern Company	13.9441%	15.9059%	14.07%	15.1641%	8.75%	14.4228%	3.43%
Exxon Mobil	15.4292%	22.9312%	48.62%	22.3423%	44.81%	20.7461%	34.46%
RMSE			34.43%		31.10%		23.75%

Періодична VaR, як показано у дослідженні, залежить не тільки від щоденної VaR та довжини періоду, але й від очікуваної щоденної доходності, тобто від тренду на ринку. Чим довшим буде період, тим більший внесок у періодичну VaR буде мати саме цей множник. Врахування цього факту та

використання відповідної формули аналізації (5) дозволило скоротити відносну середньоквадратичну похибку оцінювання з 25% до 16% для VaR 5% та з 34% до 24% для VaR 1% на вибірці з 40 активів на ринку США.

Список літератури

1. Jorion, Ph. *Financial Risk Manager Handbook [Text]* / Ph. Jorion. — Wiley, 2003. — 832 p.
2. Duffie, D. *An Overview of Value at Risk [Text]* / D. Duffie, J. Pan // *Journal of Derivatives*. — 1997. — No. 4. — P. 7–49.
3. Artzner, Ph. *Coherent Measures of Risk [Text]* / Philippe Artzner, Freddy Delbaen, Jean-Marc Eber, David Heath // *Mathematical Finance*. — 1999. — No. 9 (3). — P. 203–228.
4. Byrne, A. *Basics of Portfolio Planning and Construction [Text]* / Adrian Byrne, Frank E. Smudde // *CFA Program Curriculum 2011, Level I, Volume 4*. — CFA Institute, 2011. — P. 449–489.
5. Хохлов, В. Ю. VaR и проблема «больших хвостов» распределения доходности [Text] / В. Ю. Хохлов // *Риск-менеджмент в кредитной организации*. — 2012. — № 2. — С. 35–49.
6. DeFusco, R. A. *Time-Series Analysis [Text]* / Richard A. DeFusco, Dennis W. McLeavey, Jerald E. Pinto, David E. Runkle // *CFA Program Curriculum 2012, Level II, Volume 1*. — CFA Institute, 2012. — P. 437–515.

РЕЗЮМЕ

Хохлов Валентин

Периодическая Value at Risk

Статья посвящена расчету и исследованию свойств одного из показателей риск-менеджмента - периодической Value at Risk (VaR). Показано, что «наивная» аннуализация VaR не является корректной. Предложенная формула расчета периодической VaR позволяет сократить ошибку оценки с 25% до 16% для VaR 5% и с 34% до 24% для VaR 1%.

РЕЗЮМЕ

Khokhlov Valentyn

Periodic Value at Risk

This article is dedicated to one of the key risk management indicators — periodic Value at Risk (VaR). The author has derived its formula and studied its properties. There has been shown that a “naïve” annualizing is not appropriate for VaR. The formula that has been derived allows to reduce the periodic VaR estimation error from 25% to 16% for VaR 5% and from 34% to 24% for VaR 1%.

Стаття надійшла до редакції 09.09.2012 р.