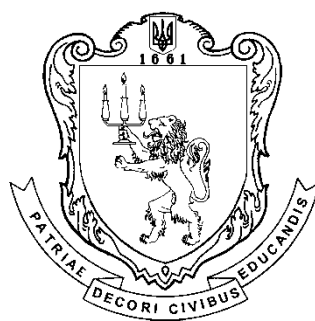


**ФОРМУВАННЯ
РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ
В УКРАЇНІ**

Випуск 40

Частина 1



2018

*Друкується за ухвалою Вченої Ради
Львівського національного університету
імені Івана Франка
(протокол № 46/2 від 28.02.2018 р.)*

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого
засобу масової інформації
Серія КВ № 14600-3571Р від 29.10.2008 р.*

Внесено в перелік наукових фахових видань України від 09.03.2016 № 241
Формування ринкової економіки в Україні. 2018. Випуск 40. Ч. 1. 310 с.
Formation of Market Economy in Ukraine. 2018. Issue 40. P. 1. 310 p.

Науковий збірник містить статті провідних вчених та здобувачів наукових ступенів, що присвячені вирішенню актуальних фінансово-економічних проблем розвитку економіки України.

Scientific collection contains the articles of leading scientists and bread-winners of scientific degrees, that are devoted to the decision of actual financial and economic problems of development in Ukrainian economy.

Редакційна колегія

проф., д-р екон. наук *С. М. Панчишин* (відп. ред)
доц., канд. екон. наук *Р. В. Михайлишин*
доц., канд. екон. наук *В. Б. Буняк* (відп. секр.)
проф., д-р екон. наук *О. З. Ватаманюк*
проф., д-р екон. наук *Д. В. Ванькович*
проф., д-р екон. наук *У. В. Владичин*
проф., д-р екон. наук *Н. Б. Демчишак*
доц., д-р екон. наук *Я. Б. Дропа*
проф., д-р екон. наук *Л. С. Гринів*
проф., д-р екон. наук *В. М. Вовк*
проф., канд. екон. наук *І. В. Грабинська*
проф., д-р екон. наук *О. М. Ковалюк*
проф., д-р екон. наук *М. І. Крупка*
проф., д-р екон. наук *М. І. Кульчицький*
проф., д-р екон. наук *О. М. Підхонний*
проф., д-р екон. наук *В. І. Приймак*
проф., канд. екон. наук *В. Й. Плиса*

проф., д-р екон. наук *Є. Й. Майовець*
проф., канд. екон. наук *С. О. Матковський*
проф., д-р екон. наук *І. Р. Михасюк*
проф., д-р екон. наук *С. К. Реверчук*
проф., д-р екон. наук *А. Г. Хоронжий*
проф., канд. екон. наук *В. В. Яцура*
проф., канд. екон. наук *П. І. Островерх*
проф., д-р соціол. наук *Ю. Ф. Пачковський*
проф., канд. екон. наук *Я. С. Піцур*
проф., д-р екон. наук *О. С. Сенишин*
доц., д-р екон. наук *І. Г. Скоморович*
проф., д-р екон. наук *О. В. Стефанишин*
проф., д-р екон. наук *С. М. Лобозинська*
проф., д-р екон. наук *Б. В. Кульчицький*
проф., д-р екон. наук *О. О. Кундицький*
проф., д-р екон. наук *З. В. Юринець*
проф., д-р екон. наук *Т. В. Яворська*

Professor S. Panchyshyn – Editor-in-Chief,

Assistant professor V. Bunyak – Managing Editor

Відповідальний за випуск проф., д-р екон. наук – М. І. Крупка

Адреса редколегії:

Львівський національний університет
імені Івана Франка
пр.Свободи, 18, Львів-8, 79008
тел.: +380(32) 239-44-90

Editorial office address:

Ivan Franko National University of Lviv
Svobody av., 18, Lviv-8, 79008
tel.: +380(32) 239-44-90

Відповідальний за випуск *М. Крупка*
Комп'ютерне верстання *М. Петик*

Текст надруковано в авторській редакції

АДРЕСА ВИДАВЦЯ І ВИГОТОВЛЮВАЧА:

Львівський національний університет
імені Івана Франка.
вул. Університетська ,1, 79000, Львів, Україна
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої
справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої
продукції . Серія ДК № 3059 від 13.12.2007 р.

Формат 60x84/8

Ум. друк. арк. ...

Тираж 100 прим. Зам. ...

© Львівський національний університет
імені Івана Франка, 2018

FORMATION ФОРМУВАННЯ
OF MARKET ECONOMY РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ
IN UKRAINE В УКРАЇНІ

ISSUE 40 ВИПУСК 40

PART 1 ЧАСТИНА 1

Scientific journal Збірник наукових праць
Published since 1995 Виходить з 1995 р.

Ivan Franko National Львівський національний
University of Lviv університет імені Івана Франка

УДК 336.763

МОДИФІКАЦІЯ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Л. Алексеєнко¹, Г. Кулина²

1 – Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

2 – Тернопільський національний економічний університет

Досліджено теоретико-організаційні та прикладні засади формування цифрової економіки та окреслено визначальні риси нової економіки. Виявлено ключові компоненти й протиріччя, що характеризують функціонування вітчизняного фондового ринку в рамках реалізації стратегії сталого розвитку “Україна – 2020”. Наведено тактичні кроки щодо модернізації фондового ринку й модифікації операцій з цінними паперами на ньому. До них віднесено підписання Декларації “Східного партнерства ЄС” з питань цифрової економіки, перехід країни на 4 G, розробку і перехід на новий програмно-технічний комплекс депозитарного обслуговування, запровадження електронного цифрового підпису. Сформульовано рекомендації щодо еволюції ринку цінних паперів в умовах формування цифрового суспільства, модернізації та новелізації фінансового інструментарію на ньому, покращення основ функціонування фінансових посередників та операторів фінансового ринку.

Ключові слова: інформаційні технології, модифікація, ринок цінних паперів, фінансовий ринок, цифрові платформи, цифровізація, цінні папери.

Поглиблення фінансіалізації економічних систем та перехід до фінансоміки обумовили необхідність розробки нової стратегії економічного поступу світової спільноти з метою забезпечення креативного добробуту останньої в інформаційній або, як зауважував іспанський соціолог М. Кастельс (M. Castells), – мережній, електронній чи цифровій економіці. На його думку, визначальними рисами нової економіки є: продуктивність, яка все більшою мірою залежить від використання досягнень науки і техніки, якості інформації та менеджменту; перехід виробників і споживачів від матеріального виробництва в інформаційну діяльність; глибока трансформація організації виробничого процесу, яка полягає у заміні стандартизованого масового виробництва гнучким і вертикально інтегрованою організації горизонтальними мережними взаєминами між підрозділами; глобалізація, у відповідності з якою усе організовується незалежно від кордонів; революційний характер технологічних змін, центральне місце в якому посідають інформаційні технології, здатні змінювати матеріальну основу сучасного світу [1, с. 16-17].

Як результат, зростає необхідність приведення у відповідність новим вимогам усі сфери економічної системи, особливо фінансового ринку, адже у цьому сегменті економік промислово розвинутих країн нині відбувається чи не найбільше техніко-технологічних змін і парадигматичних зрушень.

Звісно, що будь-які трансформації чи модернізація суспільства вимагають значних фінансових затрат або ж інвестиційних вливань. У цьому контексті варто відмітити, що вітчизняний ринок цінних паперів, як важлива компонента фінансового ринку, не в змозі повноцінно виконувати покладене на нього завдання – забезпечити залучення інвестицій в економіку країни. За оцінками експертів “він значною мірою є відображенням характерних рис національної економіки, її структури, а тому його поточний стан визначають макроекономічне середовище, система державного регулювання, а також специфічне корпоративне середовище в нашій країні, що суттєво відрізняються від європейських і північноамериканських аналогів” [2]. Крім того, саме ринок

цінних паперів має відігравати провідну роль у системній модернізації і трансформаційних процесах. При цьому він досі не вийшов із депресивно-кризового стану. Відтак, актуалізується питання забезпечення подальшого перманентного розвитку фінансового ринку за рахунок модифікації операцій з цінними паперами з метою формування в країні базових передумов переходу до повномасштабної цифровізації.

Проблематика фінансових інновацій, інформаційних технологій і цифрових платформ та їхньої ролі у забезпечення соціально-економічного зростання є предметом дискусій та досліджень таких вітчизняних і зарубіжних теоретиків і практиків, як: М. Бакл, М. Гілберт, Ф.-Г. Кардозо, М. Кастельс, М. Керной, С. Кохен, П. Лопес, Дж. Томсон та ін. Окремими аспектами функціонування фінансового ринку, ринку цінних паперів та депозитарно-клірингових операцій з цінними паперами досліджували такі науковці як: Д. Ільків, В. Оскольський, О. Петруновська, Є. Редзюк, О. Ярошевська та ін. Незважаючи на вагомий науковий напрацювання вчених-економістів, залишається багато перспективних напрямків досліджень. Так, перманентне удосконалення та всебічна апробація фінансовими посередниками новітніх цифрових технологій та модифікованих фінансових інструментів є однією із передумов цифровізації. Водночас відмітимо, що будь-які новації та нововведення не завжди забезпечують стійкість фінансового ринку та надійність операцій на ньому. Тому дослідження новітніх технологій, які обумовлюють модифікацію операцій з цінними паперами на фінансовому ринку є актуальним і своєчасним в умовах формування в країні передумов переходу до цифрової економіки.

Метою статті є дослідження сучасних фінансових технологій, які сприяють модифікації операцій з цінними паперами, виявленні проблематики їх розробки і апробування на вітчизняному фінансовому ринку, оскільки від виваженості й своєчасності визначення сфери їх використання залежить ефективність функціонування економіки країни, її економічне зростання в цілому та можливість формування повноцінного цифрового суспільства.

В еру цифровізації та прагнення до егалитарності суспільства перехід до неоекономіки (фінансоміки) визначається процесами трансформації фінансової сфери в окрему специфічну форму діяльності зі своїми ресурсами, інструментами, технологією та законами розвитку. При цьому, окреслені зміни відбуваються настільки стрімко, що наперед доволі складно робити прогнози еволюції світової економіки. Як стверджують М. Гілберт і П. Лопес, значна частина технологічної пам'яті вже знаходиться в цифровому форматі (у 2007 р. цей показник склав 94 %) [3], тоді як економічна вигода від "цифровізації" на основі повсюдної доступності всеохоплюючого Інтернету в світовому масштабі у найближчій перспективі може скласти 19 трлн дол. США, при чому 14,4 трлн дол. США будуть припадати на приватний бізнес, а решту 4,6 трлн дол. США – на державний сектор [4].

Україна ще у червні 2015 р. заявила про готовність інтегруватися до Єдиного цифрового ринку з ЄС, приєднавшись до Декларації першого засідання міністрів "Східного партнерства ЄС" з питань цифрової економіки. Першим кроком у цьому напрямі став перехід країни на 4 G в квітні 2018 року, що розширює можливості користувачів зазначеної послуги та розкриває для них нові можливості. Адже у ЄС до кінця поточного року передбачається впровадження 5 G. Разом із тим, в Україні під егідою Єдиного цифрового ринку ЄС планується в пріоритетних містах країни створити вільні точки доступу до WI-FI. Надалі будуть реалізовані й інші спільні проекти.

У контексті вищезазначеного, виникає необхідність модифікації бізнес-процесів, приведення їх у відповідність європейським нормам і стандартам. Найбільше це стосується операцій, які відбуваються на вітчизняному ринку цінних паперів з метою забезпечення його відкритості, доступності, прозорості та ефективності.

Перш за все це передбачає використання інноваційних фінансових технологій та цифрових платформ, новелізації фінансових інструментів, модифікації операцій та бізнес-процесів, що дозволить зберегти конкурентні позиції на ринку, стимулюватиме інтенсивний розвиток окремих екосистем з метою досягнення лідерства. На думку М. Бакла (M. Buckle) і Дж. Томсона (J. Thomson), фінансові інновації призводять до "створення нових фінансових інструментів і технік фінансового посередництва, структурних зрушень у фінансовій системі з появою нових фінансових ринків та змінами в організації та поведінці інститутів" [5, с. 48].

Нині в Україні розроблено ключові компоненти функціонування фондового ринку, до яких відносимо наступні системи: нормативно-правового регулювання, обліку прав власності на цінні папери, організованої торгівлі цінними паперами, розрахунків за угодами з цінними паперами, фінансове посередництво, систему управління колективними інвестиціями. Водночас, як відмічає В. Оскольський: “відсутність загальнонаціональної системи фондової торгівлі, яка б об’єднувала на уніфікованій основі усіх учасників – це... найголовніша проблема фондового ринку, яка виникла в результаті недалекогоглядної державної політики у виборі пріоритетів формування та розвитку ринку цінних паперів в Україні” [6]. Саме тому на сьогодні на ринку цінних паперів превалюють операції на позабіржовому ринку (рис. 1).

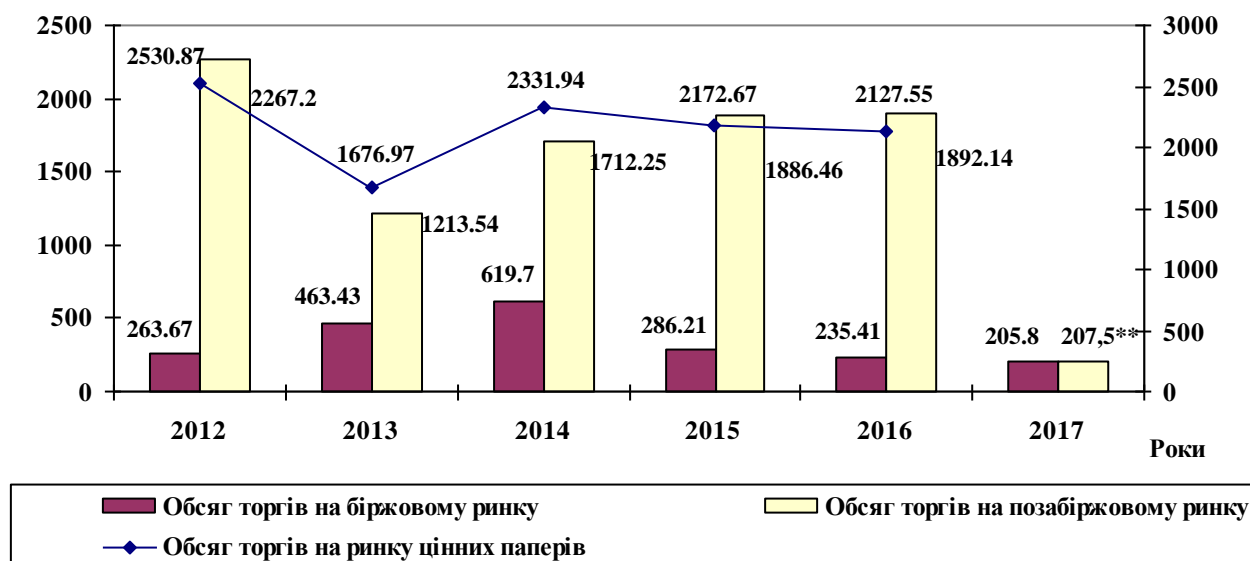


Рис. 1. Обсяги торгів на вітчизняному ринку цінних паперів за 2012-2017 рр., млрд грн*

Джерело: побудовано автором на основі [7-8].

* без урахування ощадних сертифікатів НБУ.

Така ситуація обумовлена тим, що на відміну від європейського права у сфері фондових ринків у вітчизняному законодавстві основний акцент ставиться на споживача, клієнта, інвестора, міноритарного акціонера, а не на професійних учасників ринку. Саме тому в Україні відсутні належні умови широкого використання інструментів фондового ринку як для системного підвищення добробуту населення, так і для інвестиційно-інноваційного розвитку суб’єктів господарювання і держави загалом.

Найбільшим попитом на організованому ринку користувались державні цінні папери (90%), решту припадає на інтерес обмеженого кола учасників щодо інших фінансових інструментів. Посилення попиту серед інвесторів на державні облігації з середньостроковим терміном погашення є позитивним індикатором. Однак, в Україні назріла необхідність модифікації операцій з державними цінними паперами, особливо облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП) і зосередження вторинного їх обігу саме на біржовому ринку. У цьому контексті, варто забезпечити технічну модернізацію ринку цінних паперів, централізацію та уніфікацію з міжнародними стандартами і нормами депозитарної системи разом із проведенням спільної і послідовної політики регуляторів ринку (НКЦПФР, НБУ і МФУ) щодо підвищення інвестиційної привабливості державних цінних паперів. Це забезпечить перетворення ОВДП у високоліквідний біржовий інструмент для вітчизняного та іноземного інвесторів.

З метою модернізації IT-платформи вітчизняного ринку цінних паперів, особливо в ході створення Єдиного цифрового ринку з ЄС і загальної цифровізації суспільства та в рамках реалізації стратегії сталого розвитку “Україна – 2020”, Національним депозитарієм України обрано британську компанію Percival Software Limited, котра спеціалізується на створенні програмних рішень в області депозитарного обліку в усьому світі, постачальником нового програмно-

технічного комплексу депозитарного обслуговування. На адаптацію і запуск системи заплановано видатки, що перевищують 1 млн дол. США [9]. Передбачається, що нова ІТ-платформа має запрацювати у 2019 році. Вона покликана ввести у вітчизняну практику депозитарного обліку сучасні європейські технології і це дозволить фінансовим установам працювати ефективніше і пропонувати нові послуги для своїх клієнтів.

Важливим кроком у спрощенні операцій з цінними паперами стало запровадження електронного цифрового підпису (ЕЦП) завдяки прийнятій 30.11.2016 р. Постанові КМУ “Про затвердження Порядку внесення засобів електронного цифрового підпису та засобів криптографічного захисту інформації в безконтактний електронний носій, що міститься в паспорті громадянина України, і надання послуг електронного цифрового підпису з використанням паспорта громадянина України з імплантованим безконтактному електронному носієві” [10]. Цифровий підпис не тільки надає інформацію про людину, що підписала документ, а й дозволяє впевнитись, що сам документ не був змінений або підроблений після підписання. Також завдяки ЕЦП можна вказати реальний час підписання документа, на відміну від дати, вказаної у самому документі. Разом з тим, ви можете забезпечити конфіденційність інформації, тобто шифрувати документи, отримуючи при цьому захист інформації від несанкціонованого доступу. Станом на 10 лютого 2017 р. Акредитованим центром сертифікації ключів при Державній фіскальній службі України послуги електронного цифрового підпису надано більш як двом тисячам клієнтам та сформовано понад п'ять тисяч посиленних сертифікатів [11].

З метою пришвидшення реалізації стратегії сталого розвитку “Україна – 2020” та цифровізації операцій з цінними паперами доцільним є використання нової ІТ-платформи щодо торгівлі акціями та облігаціями, яка апробована в європейському співтоваристві, – T2S (TARGET2-Securities). Це єдина загальноєвропейська платформа для розрахунків за цінними паперами в грошових документах центрального банку, що надає значні переваги європейській галузі пост-трейдингу і є однією з найбільших інфраструктурних проєктів, що були розпочаті євросистемою [12].

Основними перевагами T2S є:

а) скорочення витрат, тобто зниження вартості транзакційних витрат, які можуть бути у десять разів дорожче, ніж внутрішні операції;

б) поглиблення ринкової інтеграції: механізм врегулювання T2S також наближає національні ринки до єдиного ринку фінансових послуг та більш глибокої фінансової інтеграції в Європі. Крім того, T2S гармонізує пост-торговельну практику;

в) поліпшення управління заставою: платформа також допомагає банкам оптимізувати свої заставні та забезпечує управління ліквідністю, створюючи єдиний пул, тобто гарантуючи, що застава не заблокована на місцевих ринках і її можна швидко перемістити туди, куди це буде необхідно.

Наступні шляхи у модифікації операцій з цінними паперами – це:

1) удосконалення комунікативної системи взаємодії між центральним депозитарієм, іншими учасниками (реєстраторами, зберігачами) та операторами ринку, гарантування їм пірингових умов доступу до інформації;

2) імплементація та перехід на міжнародні норми Кодексу проведення клірингу та розрахунків;

3) перманентне удосконалення інформаційно-технічного забезпечення он-лайн режиму проведення торгів;

4) централізувати, спростити та уніфікувати механізм надання клірингових послуг на фондовій біржі

5) створити централізовану систему зберігання інформації та даних системи депозитарного обліку депозитарних установ з метою виключення випадків втрати інформації щодо прав на цінні папери та зловживань [13, с. 932], а також законодавчо надати офіційного статусу збереженій інформації для її використання щодо поновлення прав на цінні папери.

Варто відзначити, що для більшої прозорості та доступності до участі в біржових торгах сприятиме утворення єдиної мультифункціональної фондової біржі з підтримкою маркет-мейкерів. На ній мають котируватись не менше 50 високоліквідних емітенти цінних паперів, які

дотримуватимуться норм законодавства, будуть відкритими у доступі до інформації та справно виплачуватимуть дивіденди.

Важливу роль у формуванні ефективно функціонуючого ринку цінних паперів в Україні відіграватиме підвищення рівня його капіталізації, адже саме цей показник слугує індикатором позитивних прогнозів і очікувань, а також відображає оптимізм його учасників. На сьогодні значення номінальної капіталізації вітчизняного ринку акцій коливається в межах 5-20 % ВВП, тоді як ринкової – 10-20 % ВВП. Щодо обсягу укладених угод на організованих ринках, то він складає близько 1-5 % ВВП, що значно нижче ніж у розвинених країнах світу. Водночас погоджуємося із твердженням О. Ярошевської, що ліквідний та надійний ринок акцій є одним із чинників, що визначає інвестиційний клімат у країні та сприяє залученню й перерозподілу фінансового капіталу в перспективні сфери економіки. Завдяки здатності ринку акцій до перетворення заощаджень на інвестиції відбувається поширення фінансових потоків між різними галузями та секторами економічної системи країни, чим досягається певний баланс та покращення загальної економічної ситуації [14, с. 21].

Тому за умов глобалізації та євроінтеграції національної економічної системи доцільно переосмислити цільові орієнтири її еволюції та привести у відповідність індикатори розвитку ринку цінних паперів. Зокрема, варто забезпечити підвищення величини номінальної капіталізації ринку акцій до рівня 80 % ВВП, ринкової капіталізації – до рівня 60 % ВВП, а обсягів угод на організованих ринках – до рівня 30 % ВВП. При цьому виникає потреба диверсифікації портфеля цінних паперів, які котируються на фондовому ринку, новелізації існуючих з метою підвищення їх інвестиційної привабливості та ліквідності. Закладення пірингових умов доступу до них як внутрішнього, так і зовнішнього інвестора.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки щодо модифікації операцій з цінними паперами на фінансовому ринку в умовах формування цифрової економіки. По-перше, економіко-технологічні реформи мають сприяти забезпеченню цифровізації та фінансіалізації економічної системи. В Україні в рамках реалізації стратегії сталого розвитку “Україна – 2020” здійснюються заходи щодо покращення технологічного забезпечення здійснення операцій з фінансовими інструментами та впровадження новітніх цифрових платформ, які спрямовані оптимізувати їх витратність, скоротити час та нівелювати кордони і масштабність. Адже нові виклики, які супроводжуються формуванням Єдиного цифрового ринку з ЄС і загальної цифровізації суспільства, вимагають техніко-технологічного переозброєння.

По-друге, підписання Декларації “Східного партнерства ЄС” з питань цифрової економіки, перехід країни на 4 G, розробка і перехід на новий програмно-технічний комплекс депозитарного обслуговування, який передбачено на 2019 р., запровадження електронного цифрового підпису заклали основу для модифікацій операцій з цінними паперами на вітчизняному фінансовому ринку. Разом із тим, ці заходи вимагають комплексності і системної цифровізації усіх сфер і галузей екосистеми.

По-третє, задля модернізації фінансового ринку варто розглянути питання утворення Фонду підтримки інновацій та центрів з підтримки технологій та інновацій в Україні, що дозволить диверсифікувати джерела їх фінансового забезпечення та активізувати генерацію новаторами власних розробок. Водночас, слід забезпечити готовність фінансового регулятора моніторити впровадження найбільш прогресивних технологій у фінансову сферу задля недопущення виникненню різного роду ризиків і загроз.

Таким чином, досягнення в Україні економічного розвитку і зростання можливе за рахунок виконання цілого комплексу важливих заходів і завдань, пріоритетне місце серед яких належить апробуванню новітніх фінансових технологій і платформ в рамках цифровізації суспільства. Країна з таким могутнім науковим потенціалом має усі шанси на досягнення омріяних темпів еволюції фінансового ринку, лише необхідно комплексно підійти до розв’язання поставленого завдання.

Список використаної літератури

1. Castells M. The Information Economy and the New International Division of Labor // The New Global Economy in the Information Age: Reflections on our Changing World / M. Carnoy, M. Castells, S. Cohen, F. Cardoso, eds. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press, 1993. – P. 15–19.
2. Редзюк С. Ринок цінних паперів України: вироки антиреформ. Безсистемність і хаотичність “реформістських” ініціатив не тільки стримують розвиток ринку ЦП, а й загрожують його існуванню [Електронний ресурс] / С. Редзюк // Зеркало тижня. – 02.06.2017. – Режим доступу : https://dt.ua/finances/rinok-cinnihpaperiv-ukrayini-viroki-antireform-bezsistemnist-i-haotichnist-reformistskihiniativ-ne-tilki-strimuyut-rozvitok-rinku-cp-a-y-zagrozhuut-yogoisnuvannyu-244423_.html. – Назва з екрана.
3. Окремі аспекти формування національної стратегії забезпечення переходу до високотехнологічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ekonom_rozv-7ed57.pdf. – Назва з екрана.
4. Підключене обладнання виводить виробництво на новий рівень Інтернету речей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cisco.com/web/RU/news/releases/txt/2015/06/30dd.html>. – Назва з екрана.
5. Buckle M. The UK financial system: Theory and Practice / M. Buckle, J. Thomson. – Manchester : Manchester University Press, 1998. – 411 p.
6. Оскольский В. В. Двадцатилетие украинской фондовой биржи: итоги, уроки, задачи / В. В. Оскольский. – К. : ЛОГОС, 2011. – 243 с.
7. Річний звіт за 2016 рік НКЦПФР України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.slideshare.net/NSSMC/2016-77829441>. – Назва з екрана.
8. Бюлетень щодо стану ринку цінних паперів, грудень 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua/2018/01/19/byuleteny-shtodo-stanu-rinku-tsnnih-paperv-grudeny-2017/>. – Назва з екрана.
9. Фондовий ринок: перезавантаження. Обрано постачальника ПО для модернізації інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csd.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=11605%3Ahot-news&catid=51%3Ahot-news&Itemid=18&lang=ua. – Назва з екрана.
10. Про затвердження Порядку внесення засобів електронного цифрового підпису та засобів криптографічного захисту інформації в безконтактний електронний носій, що міститься в паспорті громадянина України, і надання послуг електронного цифрового підпису з використанням паспорта громадянина України з імплантованим безконтактному електронному носієві : Постанова КМУ від 30 листопада 2016 р. № 869 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/869-2016-%D0%BF>. – Назва з екрана.
11. Електронний цифровий підпис: як отримати і за скільки? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://24tv.ua/elektronniy_tsifroviy_pidpis_yak_otrimati_i_za_skilki_n788462. – Назва з екрана.
12. About T2S [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ecb.europa.eu/paym/t2s/about/html/index.en.html>. – Назва з екрана.
13. Петруновська О. В. Перспективи розвитку депозитарної системи в Україні / О. В. Петруновська, Д. М. Ільків // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1 (40). – С. 930–933.
14. Ярошевська О. Комплексне оцінювання розвитку фондового ринку України / О. Ярошевська // Схід. Серія “Економічні науки”. – 2017. – № 3 (149). – С. 21–27...

Стаття надійшла до редколегії 16.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

MODIFICATION OF OPERATIONS WITH VALUES ON THE FINANCIAL MARKET IN THE CONDITIONS OF FORMATION OF DIGITAL ECONOMY

L. Alekseyenko¹, H. Kulyna²

*1 – Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management
Ternopil National Economic University*

2 – Ternopil National Economic University

The theoretical-organizational and applied principles of the formation of the digital economy and the features of the new economy are outlined. The key components and contradictions that characterize the functioning of the domestic stock market within the framework of the implementation of the Ukraine - 2020 Sustainable Development Strategy are revealed. The tactical steps concerning the modernization of the stock market and the modification of operations with securities on it are given. These include the signing of the Declaration of the Eastern Partnership of the EU on the issues of the digital economy, the transition of the country to 4 G, the development and transition to a new software and hardware depository service, the introduction of electronic digital signature. Recommendations on the evolution of the securities market in the conditions of the formation of a digital society, modernization and upgrading of financial instruments on it, improvement of the foundations of the functioning of financial intermediaries and operators of the financial market are formulated.

Key words: information technology, modification, securities market, financial market, digital platforms, digitalization, securities.

УДК 336.1:352:336.14:353

ВИДАТКИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В ЧАСТИНІ ВЛАСНИХ НАДХОДЖЕНЬ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

І. Алексєєв, О. Демків, С. Грица

Національний університет "Львівська політехніка"

З позицій поступального розвитку регіонів, зростання їхнього економічного потенціалу і розв'язання соціальних проблем місцевих громад, проаналізовано динаміку видатків місцевих бюджетів Львівської області в частині власних надходжень бюджетних установ. Досліджено проблему місцевих бюджетів задля фінансування таких видів економічної діяльності як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист. Як показують розраховані питомі значення видатків для зазначених галузей, саме вони є найбільшими у видатках місцевих бюджетів в частині власних надходжень бюджетних установ. Загальновідомо, що соціально-економічний розвиток регіону залежить найбільшою мірою саме від результатів освітньої і медичної сфер, коли мова йде про трудові ресурси в контексті їхньої здатності здійснювати виробничу діяльність. Щодо соціального захисту, то він є одним з провідних мотиваторів до ефективної праці, оскільки людина сприймає свою діяльність позитивніше за умов певного її зв'язку із соціальною захищеністю. Висунуто ідею щодо необхідності визначення допустимої межі похибки у планових бюджетних розрахунках, якою слід керуватися як нормативом при плануванні бюджетів, у тому числі власних надходжень бюджетних установ.

Ключові слова: видатки місцевих бюджетів, власні надходження бюджетних установ, аналіз динаміки видатків у гривневому і доларовому еквіваленті.

Проблему місцевих бюджетів в Україні розглядають вже достатньо давно під різними кутами зору. На початках дослідження йшло у напрямку з'ясування конкретних визначень, виокремлення місцевих бюджетів в окремий напрям не лише практичної діяльності, а й наукових досліджень. Не слід забувати, що формування як практики, так і теорії місцевих бюджетів йшло на тлі дискусії щодо муніципальних та місцевих фінансів, складу місцевих фінансів та бюджетів і таке інше. Певною мірою підсумок попередніх досліджень і дискусій вилився у формування та затвердження Бюджетного кодексу України [1]. Однак вплив місцевих фінансів на укріплення органів місцевого самоврядування, фінансове підсилення соціально-економічних проектів місцевих органів влади вимагають вдосконалення організування роботи фінансових органів. Потреби фінансової практики вимагають перегляду теоретичних положень, що передбачає необхідність уточнення термінології і взаємозв'язків між окремими категоріями, про що свідчать численні сучасні публікації [2; 3; 4 та ін.]. Зміни в економіці викликають необхідність формування на нових засадах регіональної бюджетної політики [2], уточнення процедур у бюджетній діяльності, зокрема щодо регулювання, і самого бюджетного процесу, і його впливу на економіку [3]. Інтегрування Української економіки до європейської економіки визначає певні вимоги й до місцевих фінансів [4]. Проведення реформи децентралізації, в тому числі й щодо бюджетів, виявило необхідність дослідження нових специфічних обставин формування бюджетів місцевими органами влади [5; 6; 7; 8; 9], бюджетного забезпечення розвитку регіонів України [10], фінансування соціальної інфраструктури в процесі бюджетної децентралізації [11; 12], організування фінансів об'єднаних територіальних громад (ОТГ) [13; 14]. З огляду на нестабільність вітчизняної економіки проводяться дослідження потенціалу місцевих бюджетів [15]. Досліджуються також питання доходів місцевих бюджетів [16; 17]. Необхідність покращання справ у бюджетному процесі, внесення до нього позитивних і прогресивних інновацій визначає потребу у вивченні іноземного досвіду, порівняння вітчизняних

правил ведення фінансової справи з правилами провідних, успішних у фінансовому аспекті, країн, зокрема Європейського Союзу [18]. Слід наголосити на дослідженні фіскально-бюджетного федералізму як одного з методологічних підходів організування бюджетних відносин в країні [19].

Наведені дані свідчать про різні напрями дослідження місцевих фінансів і місцевих бюджетів. Це дає можливість зробити такі висновки: по перше, про багатоаспектність досліджуваної проблеми; по друге, про вплив внутрішніх державних та зовнішніх, з боку світової економіки, фінансово-економічних факторів на місцеві фінанси і бюджети зокрема; по третє, про необхідність неперервного дослідження, моніторингу таких впливів з метою вчасного реагування на них і корегування бюджетного процесу.

Метою цієї статті є аналіз стану місцевих бюджетів в частині власних надходжень бюджетних установ. За приклад узято дані Львівської області за період 2013-2017 років.

Оцінювання видатків передбачає, насамперед, визначення загальних сум, без чого неможливо уявити цілісної картини бюджету. В сучасних умовах, коли національна економіка за загальним визнанням перебуває у кризовому стані, експерти схиляються до необхідності порівняння будь-яких вартісних показників в Україні з аналогічними показниками країн ЄС, США та іншими провідними, економічно стабільними країнами. Зазвичай, у таких порівняннях використовують представлення показників діяльності, у тому числі й бюджетних параметрів у доларовому еквіваленті, або у євро. Такий підхід до аналізу має свої переваги, оскільки в останні роки національна валюта гривня є недостатньо стабільною. Саме тому важливим аспектом оцінювання видатків бюджету є зіставлення сум видатків не лише у гривнях за різними періодами, але також з урахуванням курсу національної валюти. У табл. 1 подано авторські розрахунки із зазначеними корекціями.

Таблиця 1

Загальні суми видатків спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ за період 2013-2017 років*

Рік	Фактична сума видатків спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ, тис. грн.	Середній курс долара до гривні у відповідному році**, грн./дол.США	Середній курс долара до гривні у відповідному році**, грн./дол.США (із заокругленням до другого знаку після коми для зручності розрахунків)	Перерахована фактична сума видатків спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ, тис. дол.США (гр. 2 : гр. 4)
1	2	3	4	5
2013	263184,00	7,993	7,99	32939,17
2014	337124,00	11,88989654	11,89	28353,57
2015	515493,00	21,85610122	21,86	23581,56
2016	516298,00	25,55316445	25,55	20207,36
2017	622765,00	26,61667084	26,62	23394,63

* Дані у таблиці розраховано й агреговано авторами.

**© by Digr, Інтернет-провайдер NetHolding, 1999-2018.

Аналіз динаміки фактичних сум видатків спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ показує, що зростання у гривневому еквіваленті у 2017 році порівняно з 2013 роком відбулося у 2,4 рази. При цьому увесь проаналізований період видатки у гривневому виразі зростали. Найвищі темпи зростання (в розрахунку до попереднього року) припадають на 2014 та 2015 роки, коли фактична сума видатків зростала відповідно в 1,28 та 1,52 рази. У 2016 році видатки істотно не змінювалися. Однак у 2017 році знов відбулося зростання видатків в 1,21 рази.

Натомість з урахуванням перерахунку за курсом гривні до долара відбувалося зниження видатків в період з 2013 по 2016 рік, що сягнуло в доларовому еквіваленті 1,6 рази. У порівнянні з 2013 роком сума видатків спеціального фонду 2017 року складає лише 71,02%. Пояснення цьому видно з динаміки курсу долара до гривні. Долар у досліджуваній період зростав доволі стрімко. Зростання в порівнянні з попереднім роком складало: у 2014 р. – в 1,49 рази, у 2015 р. – в 1,83, у 2016 р. – в 1,17 рази. Певне зниження темпів зростання курсу долара спостерігалось, згідно офіційної статистики у 2017 р. – в 1,04 рази.

Проте в 2017 році вперше за період відбулося зростання видатків спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ у доларовому еквіваленті, що склало 115,77% до показника видатків 2016 року. Тобто відбувся певний перелом, який можна характеризувати, по-перше, суттєвим зростанням доходів бюджету Львівської області, по-друге, уповільненням падіння курсу гривні. З наведених у табл. 1 даних і розрахунків видно, що у гривневому еквіваленті ситуація з видатками спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ виглядає достатньо оптимістично. Така динаміка видатків була б цілком позитивно оцінена при незмінності курсу долара, який, що загальновідомо, суттєво впливав на ціни енергоносіїв, значної частини матеріальних ресурсів та засобів праці, які залежали і продовжують залежати від їхнього імпорту. Оргтехніка, витратні матеріали до неї є важливими в сучасних умовах функціонування бюджетних установ. Так само й видатки, пов'язані з придбанням ліків, медичного інструменту й обладнання, придбаваються у іноземних фірм, через що розрахунки ведуться в іноземних валютах (доларах або євро). Безперечно, імпортозаміщення навіть деякої частини тих засобів, що купуються за кордоном, могло б позитивно вплинути на видатки бюджетних установ. Проте, загальновідомо про відставання вітчизняних підприємств у виробництві багатьох товарів саме за якісними показниками, від яких залежить, чи то можливість економічно експлуатувати певні види техніки (через зменшення кількості ремонтів, частоті обслуговування тощо), чи то надання медичних послуг і позитивних результатів в одужанні пацієнтів, а часто-густо у збереженні їхнього життя. Позитивні результати у медичній галузі можуть призводити до скорочення витрат на соціальний захист, принаймні у тій частині, яка залежить від фізичного здоров'я людей. У свою чергу, ефективні заходи соціального захисту можуть позитивно впливати на запобігання захворювань.

Наведені міркування щодо певних напрямів економічної діяльності визначають необхідність проведення глибшого аналізу видатків спеціального фонду у досліджуваній сфері. Інтерес представляє аналіз динаміки видатків спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ за окремими складовими витрат, зокрема на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист (табл. 2, 4, 5, 6). Розрахунки за отриманими даними свідчать, що саме зазначені видатки складають найбільшу частку витрат зі спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ за період 2013-2017 років (табл. 2).

Таблиця 2

Результати розрахунків питомої ваги видатків на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист у видатках спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ за період 2013-2017 років

Галузь	Од. виміру	Фактичні суми видатків за роками				
		2013	2014	2015	2016	2017
1. Освіта	тис. грн	115099	124887	176664	206699	268294
2. Охорона здоров'я	тис. грн	82324	124716	166926	185577	209981
3. Соціальний захист	тис. грн	23486	27404	31464	33816	39305
4. Сума за трьома вказаними галузями	тис. грн	220909	277007	375054	426092	517580
5. Загальна сума видатків	тис. грн	263184	337124	515493	516298	622765
6. Питома вага трьох галузей у загальній сумі видатків	%	83,94	82,17	72,76	82,53	83,11

*Дані у таблиці розраховано й агреговано авторами.

Аналіз видатків спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ за окремими галузями (табл. 2) показує схожу динаміку, що й у загальних сумах цих видатків (табл. 1). Проте є деякі відмінності. Якщо загальні суми у гривневому виразі мають постійну тенденцію до зростання, то для часток найвагоміших видатків в період 2013-2015 років має місце зниження з 83,94% до 72,76%. Однак у подальшому питома вага цих галузей знов повернулася до позначок вище 80%. Цілком зрозуміло, що тенденція зростання загальної суми видатків при зниженні видатків на одні види економічної діяльності пояснюється зростанням питомої ваги інших видів видатків. Дослідження таких даних вказує на коливання видатків та їхньої питомої ваги для таких галузей, як житлово-комунальне господарство, культура і мистецтво, фізична культура і спорт, будівництво та інші, що представлено у табл. 3.

Таблиця 3

Результати розрахунків питомої ваги видатків на житлово-комунальне господарство, культура і мистецтво, фізична культура і спорт, будівництво та інші у видатках спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ за період 2013-2017 років

Галузь	Од. виміру	Фактичні суми видатків за роками				
		2013	2014	2015	2016	2017
1) Житлово-комунальне господарство	тис. грн.	5214	1988	3212	4889	27804
2) Культура і мистецтво	тис. грн.	18466	24754	26361	32481	42575
3) Фізична культура і спорт	тис. грн.	1172	3001	593	5710	3012
4) Будівництво	тис. грн.	3397	5467	42571	16767	19
5) Сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство	тис. грн.	20	-	21246	19006	23402
6) Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика	тис. грн.	8313	8652	11794	221	930
Сума за шістьма вказаними галузями	тис. грн.	36582	43862	105777	79074	97742
Загальна сума видатків	тис. грн.	263184	337124	515493	516298	622765
Питома вага шістьох галузей у загальній сумі видатків	%%	13,9	13,0	20,52	15,32	15,69

*Дані у таблиці розраховано й агреговано авторами.

Вибір і обмеження розгляду шістьма видами економічної діяльності, що представлені у табл. 3, пояснюємо наступним. Сума питомих ваг видів економічної діяльності, представлених у таблицях 2 і 3, складає у 2013 р. – 97,84%, у 2014 р. – 95,17%, у 2015 р. – 93,28%, у 2016 р. – 97,85%, у 2017 р. – 98,8%. З наведених даних можна зробити висновок про незначну величину інших видів видатків.

Аналізуючи характер змін у видатках окремих видів економічної діяльності за роками (табл. 3) можна побачити, що одні з них мають стійку тенденцію до зростання, наприклад, культура і мистецтво, інші попермінно то зростають, то знижуються. Така тенденція перемінних обсягів видатків характерна для житлово-комунального господарства; фізичної культури і спорту; будівництва; транспорту, дорожнього господарства, зв'язку, телекомунікацій та інформатики. Причини для кожної галузі притаманні свої. Проте вони не є предметом нашого дослідження, хоча

безперечно заслуговують уваги не лише економістів відповідних видів економічної діяльності, а й фінансистів.

Натомість, коливання у фактичних обсягах видатків вимагають розгляду питання щодо їхнього планування. Адже завищення, або заниження рівня планових показників може негативно відбиватися, як на фінансуванні бюджетних установ в окремих видах економічної діяльності, так і на їхньому функціонуванні. Планування видатків безперечно відіграє велику роль у забезпеченні ефективної діяльності бюджетних установ, від чого залежить задоволення потреб громадян. Вивчення питань співвідношення планових і фактичних показників видатків спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ можна провести через дослідження показника проценту виконання плану. Такий показник дає достатньо чітку уяву щодо декількох аспектів бюджетної діяльності. По-перше, стає очевидним чи правильно було здійснено планову оцінку бюджетних перспектив установи або цілої галузі, якщо показник виконується не менше, ніж на 100%. По-друге, при значному перевиконанні планового завдання виникає запитання до якості планування і, вочевидь, до кваліфікації працівників, які здійснили таку планову оцінку. Загальновідомо, що без планування неможливе ефективне досягнення будь-яких цілей. Прорахунки у плануванні можуть призводити до наслідків різного характеру та спрямування.

Занижені плани видатків призведуть до недофінансування, до можливих технологічно шкідливих зупинок виробництва, наприклад у будівництві, чи дорожньому господарстві. Як наслідок виникатимуть технологічні недопрацювання у конструктивних елементах будови, дорожнього покриття тощо. Також це може призводити до несвоєчасного обслуговування пасажирів, серед яких працівники різних підприємств, а відтак – прості устаткування, недовиробництво продукції та послуг, втрата певної частини регіонального валового продукту, можливі фінансово-економічні санкції до тих виробників, які вчасно не виконали своїх договірних зобов'язань. У соціальному аспекті наслідками можуть бути громадське незадоволення і навіть непотрібні збурення у суспільстві.

Завищення планів щодо видатків може призвести до невиправданого спрямування коштів в окремі галузі. Наслідком цього буде недоотримання коштів для інших видів економічної діяльності, виникнення тимчасової напруги в їхньому фінансуванні. Окрім того, наявність «зайвих», точніше буде сказати – необґрунтовано спланованих і отриманих коштів, може бути причиною нецільового їх використання, а то й прямого зловживання.

Проаналізуємо питання виконання плану з видатків за окремими галузями.

Отже розглянемо рівень виконання плану видатків на освіту зі спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ у досліджуваному періоді (табл. 4).

Таблиця 4

Розрахунок рівня виконання плану видатків на освіту зі спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ за період 2013-2017 років

Показники	Од. виміру	Суми видатків за роками				
		2013	2014	2015	2016	2017
План	тис. грн.	107992	109832	138655	175537	221611
Факт	тис. грн.	115099	124887	176664	206699	268294
Процент виконання плану*	%	106,58	113,71	127,41	117,75	121,07

*Розрахунки виконано авторами.

З наведених даних і розрахунків видно, що план з видатків на освіту систематично виконувався, що, беззаперечно, є фактом позитивним. Проте, перевиконання плану на 27,41% у 2015 р. і на 21,07% у 2017 р. навряд чи є свідченням досконалого ведення процесу планування. Єдиною причиною, яка могла б виправдовувати таку ситуацію і на яку тут можна віднести такий стан виконання плану – це проведення освітньої реформи. І тут слід згадати не лише про внутрішні фактори, що визначають якість планування, але й про зовнішні чинники, зокрема трансфертну практику в Україні, яка не є достатньо визначеною у часі та обсягах.

Щодо рівня виконання плану видатків на охорону здоров'я зі спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ у досліджуваному періоді, то висхідні дані та результати розрахунків представлені у табл. 5.

Таблиця 5

Розрахунок рівня виконання плану видатків на охорону здоров'я зі спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ за період 2013-2017 років

Показники	Од. виміру	Суми видатків за роками				
		2013	2014	2015	2016	2017
План	тис. грн.	44610	47813	62696	136280	150095
Факт	тис. грн.	82324	124716	166926	185577	209981
Процент виконання плану*	%%	184,54	260,84	266,25	136,17	139,90

*Розрахунки виконано авторами.

Результати розрахунків вказують на низькі планові і високі фактичні значення видатків на охорону здоров'я. Радше за все це можна пояснити складністю як економічної, так і соціально-політичної ситуації в країні. Проте за фактичними витратами стає зрозумілим прагнення влади до максимально можливого забезпечення зазначених видатків. Про це свідчить і високий процент виконання плану, максимальний рівень якого сягає 266,25% у 2015 р. Однак, навряд чи перевиконання плану на 160,84% у 2014 р. і на 166,25% у 2015 р. можна віднести тільки на прагнення забезпечити пацієнтів усім необхідним. Радше за все у процесів планування присутні помилки і прорахунки. В період планової економіки часто-густо критикувалася практика так званого «планування від досягнутого». Критика була абсолютно правильною. Натомість, аналізуючи планові й фактичні показники для сфери охорони здоров'я (табл. 5), можна побачити, що план на 2014 р. чомусь значно менший від факту попереднього 2013 р. і становить усього 58,08% (47813 : 82324). Така ж тенденція спостерігається у 2015 р. щодо 2014 р. - 50,27% (62696 : 124716); у 2016 р. щодо 2015 р. 81,64% (136280 : 166926). Не зважаючи на позитивну загальну зміну тенденцій у зростанні видатків зі спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ у 2017 р., ситуація з плануванням у галузі охорони здоров'я залишилась незмінною. Тобто план на 2017 р. було встановлено в обсязі 150095 тис. грн., в той час як факт виконання плану у 2016 р. склав 185577 тис. грн., а це означає 80,88% (150095 : 185577). Звичайно, можна говорити про покращання стану планування, оскільки процент плану наступного року щодо факту виконання плану у попередньому році зростає. Якщо цей показник у 2015 р. дорівнював 50,27%, то у 2017 р. він підвищився до 80,88%. Однак загалом ситуація концептуально не змінилася. І це при тенденції постійного зростання видатків у сфері охорони здоров'я за досліджуваний період.

Висхідні дані та розрахунки щодо рівня виконання плану видатків на соціальний захист зі спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ у досліджуваному періоді представлені у табл. 6.

Таблиця 6

Розрахунок рівня виконання плану видатків на соціальний захист зі спеціального фонду в частині власних надходжень бюджетних установ за період 2013-2017 років

Показники	Од. виміру	Суми видатків за роками				
		2013	2014	2015	2016	2017
План	тис. грн.	21916	25683	27636	33422	37241
Факт	тис. грн.	23486	27404	31464	33816	39305
Процент виконання плану*	%%	107,16	106,70	113,85	101,18	105,54

*Розрахунки виконано авторами.

Як і для попередніх двох галузей результати розрахунків показують щорічне виконання плану. Проте рівень перевиконання плану максимально перевищується лише у 2015 р. на 13,85%. У

порівнянні з даними інших, наведених вище галузей, таке перевищення планового показника видається невеликим, хоча й це свідчить про деяку неточність у планових розрахунках, які виходять за межі допустимої похибки. Звичайно таку похибку слід було б визначити й керуватися нею як нормативом при плануванні бюджетів. Однак статистичні дані в кризових умовах навряд чи дозволять правильно визначити величину такого нормативного показника.

Аналізуючи загальні планові й фактичні видатки, проведені за рахунок власних надходжень бюджетних установ місцевих бюджетів Львівської області у 2013-2017 роках, можна навести такі дані (табл. 7).

Таблиця 7

Розрахунок рівня виконання плану видатків, проведених за рахунок власних надходжень бюджетних установ місцевих бюджетів Львівської області за період 2013-2017 років

Показники	Од. виміру	Суми видатків за роками				
		2013	2014	2015	2016	2017
План	тис. грн.	205088	221960	290214	431526	479698
Факт	тис. грн.	263184	337124	515493	516298	622765
Процент виконання плану*	%%	128,33	151,89	177,63	119,64	129,82

*Розрахунки виконано авторами.

В цілому в наслідок виконання аналізу рівня виконання плану видатків, проведених за рахунок власних надходжень бюджетних установ місцевих бюджетів Львівської області за період 2013-2017 рр. можна зазначити, що бюджетні плани виконувались. Це перший позитивний висновок. Другий позитивний висновок пов'язаний з тим, що як зазначалося вище за результатами аналізу даних табл. 1, у цей період спостерігалось зростання обсягів бюджетного фінансування і навіть у доларовому еквіваленті позначилося підвищення суми видатків. Натомість очевидними є надто великі проценти перевиконання планових завдань. Якщо зростання власних надходжень до бюджетних установ є позитивним явищем, яке цілком можна приймати для пояснення перевиконання планів їхніх видатків, то виявлені в процесі аналізу заниження планових показників варто усувати у подальших періодах. Заниження планових сум власних надходжень може призводити до зайвих запитів щодо трансфертів з місцевих бюджетів і, як вже зазначалося, негативно впливати на інші галузі, від яких відволікаються кошти.

Підбиваючи підсумки, можна зазначити наступне. Галузі освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, за якими представлені дані та розрахунки, є найбільшими за питомою вагою у загальній сумі досліджуваних видатків і найдинамічнішими в останні роки. З певних причин, а саме змін в освітній сфері внаслідок проведення освітньої реформи, витрати безперервно зростають. Одним з провідних факторів такого становища є передача повноважень до місцевих органів влади. Щодо охорони здоров'я, то увага до цієї сфери впродовж багатьох десятиліть була недостатньою. Наведені дані щодо зростання видатків на медичну сферу не свідчать про достатній рівень фінансування цієї галузі, натомість дають уяву про зростання уваги внаслідок проведення медичної реформи. Загальновідомими є проблеми соціального забезпечення. Тим і можна пояснити наведені дані щодо видатків за цим напрямом. Проте, аналіз виконання планів з видатків, проведених за рахунок власних надходжень бюджетних установ місцевих бюджетів Львівської області свідчить не лише про зростання зазначених надходжень, але й про недосконалість планової роботи відповідних бюджетних установ.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України. - Редакція від 01.01.2018
2. Дем'янишин В. Г. Регіональна бюджетна політика: теоретична концептуалізація та перспективи розвитку // В. Г. Дем'янишин, Т. О. Кізіма / Регіональна економіка. – 2016, № 4. – С. 91-99.
3. Каламбет С. В. Місцеві фінанси в умовах трансформації економіки України / С. В. Каламбет, С. В. Іванов, О.Г. Ярош // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, №8(215), 2014. С. 46-49.

4. Серьогін С. С. Реформування місцевих фінансів в умовах євроінтеграції / С. С. Серьогін // Регіональне та муніципальне управління, № 4-5 (30-31) квітень-травень 2016. С. 87-96.
5. Макарчук І. М. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації / І. М. Макарчук, В. В. Малишко, А. О. Пучко // Молодий вчений. 2017. – № 1 (41), січень. – С. 640-647.
6. Кульчицький М. Міжбюджетні відносини у контексті фінансової децентралізації / М. Кульчицький // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. пр. – Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2017. – Вип. 37, Ч. 1. – 318 с. – С. 308-314.
7. Міщенко Л. О. Формування і використання коштів місцевих бюджетів України в умовах децентралізації: теорія і практика [Електронний ресурс] / Л. О. Міщенко/ Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. – 2018. – № 1. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua.
8. Татарин Н.Б. Місцеві бюджети як основа самостійності місцевого самоврядування / Н. Б. Татарин, В. І. Голік // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – С. 72-75.
9. Фурдичко Л. Є. Місцеві бюджети України: їх функціонування, проблеми та шляхи реформування / Л. Є. Фурдичко // Економіка та держава. 2015. – № 1. – С. 131-136.
10. Возняк Г. В. цінювання бюджетного забезпечення розвитку регіонів України на основі текстонометричного методу // Г. В. Возняк / Регіональна економіка. – 2017. – №1(83). – С. 46-52.
11. Новікова О.Ф. Особливості фінансування соціальної інфраструктури в процесі бюджетної децентралізації / О. Ф. Новікова, Л. М. Логачова // Економічний вісник Донбасу. 2017. – № 1(47). – С. 4-12.
12. Онищенко С. В. Місцеві бюджети: проблеми їх наповнення та особливості використання в умовах бюджетної децентралізації / С. В. Онищенко, Ю. Є. Величко // Молодий вчений. –2017. – № 5 (45). – С. 689-693.
13. Ткачук А. Про бюджет і не тільки. Спеціально для об'єднаних територіальних громад / А. Ткачук, Н. Наталенко. – К. : ІКЦ “Легальний статус”, 2016. – 76 с.
14. Гургула Т. В. Фінансове забезпечення спроможності територіальних громад: проблеми та шляхи їх вирішення / Т. В. Гургула // Науковий вісник Мукачівського державного університету: Серія економіка. –2017. – Вип. 1(7). – С. 132-136.
15. Вознюк О. В. Потенціал місцевих бюджетів в умовах фінансової нестабільності / О. В. Вознюк // Наукові записки Національного університету у Острозька академія. Серія Економіка: науковий журнал. – Острого: Вид-во НУ“ОА”, грудень 2016. – № 3(31). С. 103–108.
16. Кульчицький М.І. Тенденції та проблеми формування доходів місцевих бюджетів в Україні / М. І. Кульчицький, Л. Е. Пазовська // Придніпроавська державна академія будівництва та архітектури: Східна Європа: Економіка, Бізнес та Управління. – 2017. – Вип. 3(08). – С. 296-301.
17. Раделицький Ю. Податкові надходження як ключова складова наповнення місцевих // Ю. Раделицький / Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. пр. – Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2017. – Вип. 37, Ч. 2. – 260 с. – С. 155-164.
18. Яфінович О. Місцеві бюджети та міжбюджетні відносини: досвід європейських країн та проблеми України. / О.Яфінович // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2016. – № 4. – С. 92-100.
19. Крупка М. Теоретико-методологічні аспекти фіскально-бюджетного федералізму // М. Крупка, В. Дорош / Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. пр. – Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка. – 2012. – Вип. 26, Ч. 1. – 375 с. – С. 341-351.

*Стаття надійшла до редколегії 10.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018*

CHARGES OF LOCAL BUDGETS ARE IN PART OF OWN RECEIVABLES OF BUDGETARY ESTABLISHMENTS

I. Aliksiev, O. Demkiv, S. Hrytsa

Lviv Polytechnic National University

From positions of forward development of regions, increase of their economic potential and decision of social problems of local communities, the dynamics of charges of local budgets of the Lviv

area is analysed in part of own receivableness of budgetary establishments. The problem of local budgets is investigated for the sake of financing of such types of economic activity as education, health care, social protection. As the expected specific values of charges show for the marked industries, exactly they are most in the charges of local budgets in part of own receivableness of budgetary establishments. Generally known, that socio-economic development of region depends in a most degree exactly on the results of educational and medical spheres, when the question is about labour resources in the context of their ability to carry out productive activity. As for social protection, he is one of the leading motivators for effective work, since a person perceives his activity more positively, provided that it is related to social security. An idea is pulled out on the necessity of determination of possible limit of error in plan budgetary calculations, it follows that to follow as by a norm at planning of budgets, including own receivableness of budgetary establishments.

Substituting for an import even of some part of those facilities that is bought abroad, would positively influence on the charges of budgetary establishments. However, generally known about lag of domestic enterprises in the production of many commodities exactly on quality indexes from that depends, whether that possibility economy to exploit the certain types of technique (through reduction to the amount of repairs, frequentness of service and others like that), whether that grants of medical services and positive results in recovery of patients, and often in maintenance of their life.

The realizable analysis of dynamics of actual sums of charges of the special fund shows that the increase of these charges in a hryvnia equivalent in 2017 comparatively with 2013 took place in 2,4 times. Thus all analysed period charges grew in hryvnia expression. But taking into account a count after the course of hryvnia to the dollar there was the cost cutting in a period from 2013 to 2016, that attained in a dollar equivalent 1,6 times. In comparing to 2013 the sum of charges of the special fund of 2017 folds only 71,02. However in 2017 first for period the increase of charges of the special fund took place in a dollar equivalent, that laid down 115,77% index of charges of 2016. That is, there was a certain turning point, which can be characterized, first, by a significant increase in the budget revenues of the Lviv region, and secondly, by the slowing down of the hryvnia exchange rate.

A comparison of the actual implementation of charges of the special fund in terms of own revenues of budget establishments with planned indicators testifies to the steady fulfillment and even significant over-fulfillment of the plan, in particular in the field of health care.

Industries of education, health protection, public welfare, after that there are the presented data and calculations, are most dynamic after the charges in recent year. On certain reasons, namely changes in an educational sphere as a result of realization of educational reform, expense grow continuously. One of leading factors of such position there is delegation of powers to local authorities. In relation to a health protection, then attention to this sphere during many decades was insufficient. The resulted is given in relation to the increase of charges on a medical sphere does not testify to the sufficient level of financing of this industry, but give imagination about the increase of attention as a result of realization of medical reform. Well-known are problems of public welfare. It is possible to explain that cited data in relation to charges after this direction. However, analysis of fulfilling the plan from charges, budgetary establishments of local budgets of the Lviv are a conducted due to own receivableness testifies not only to the increase of the marked receivableness but also about imperfection of plan work of corresponding budgetary establishments.

Key words: charges of local budgets; own receivableness of budgetary establishments; an analysis of dynamics of charges is in a hryvnia and dollar equivalent.

УДК 336.71:347.736(477)

ПРИЧИНИ ЛІКВІДАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Є. Андрущак, А. Гембара

Львівський національний університет імені Івана Франка

Розглянуто стан банківської системи України та визначено основні показники, що сигналізують про наявність проблем у банківській установі, які в майбутньому, ймовірно, призводять до її ліквідації. Обґрунтовано важливість оцінки фінансового стану банку задля попередження його банкрутства та розроблено відповідний інструментарій для проведення такого аналізу.

Ключові слова: банківська система, банківська криза, фінансовий стан банку, капіталізація, рентабельність, неплатоспроможність, ліквідація.

Кризові явища у фінансовому секторі, що спостерігалися у 2008 та у 2014 роках, негативно вплинули на банківську систему та досі, не зважаючи на радикальні методи з нагляду та контролю Національного банку України, стримують зростання у банківській сфері. Криза призвела до зниження довіри населення до банківського сектору, вилучення вкладів, різкого збільшення обсягу проблемної заборгованості, зростання вартості кредитів та збитковості банківської діяльності.

З огляду на це виникає потреба в розробці практичного інструментарію проведення діагностики фінансового стану банків, виділення ключових показників, які б дозволили розрахувати ймовірність виникнення проблем у банку та прийняти рішення щодо застосування антикризових заходів, спрямованих на фінансове оздоровлення банківської установи. Саме тому розвиток науково-методичних підходів до формування індикаторів проблемних явищ у банках є актуальним сьогодні.

Проблеми функціонування банківських установ, банкрутства банків та методи їхнього попередження досліджують такі вітчизняні науковці як: Г. П. Бортніков, В. І. Гаркавенко, О. В. Дзюблюк, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова та інші. Проте варто зауважити, що низка питань, пов'язаних з підходами щодо оцінки фінансового стану та виявлення проблемних явищ у діяльності банку, потребують детальнішого дослідження.

Метою статті є виявлення та аналіз чинників погіршення фінансового стану банку, що призводять до ліквідації банківської установи.

За 2014-2017 рр. з ринку виведено 95 банків – це близько 53 % від загальної кількості банків до “чисток” регулятора. Для порівняння [5, с. 13]: впродовж 1998-2013 рр. із ринку було виведено 34 неплатоспроможних банки, а їхні вкладники одержали від Фонду гарантування вкладів фізичних осіб компенсацію у сумі 5,8 млрд грн. Сьогодні лише за 2016-2017 роки фонд виплатив вкладникам 22 млрд грн [8].

Таке очищення банківського сектору є прикладом кардинального вирішення проблеми “баластів” минулого та виявлення недобросовісних гравців. На практиці, масова ліквідація банків виглядає зовсім неоптимістично та дає мало впевненості щодо оздоровлення банківської системи, переформатування банківського сектору на більш прозорий та ефективний.

В умовах економічної нестабільності процес такого агресивного виведення банків з ринку негативно впливає на інші сектори економіки. Безпосередніми наслідками закриття такої великої кількості банків стали: зменшення кредитного потенціалу банківського сектору, вплив депозитів, погіршення фінансового стану підприємств і різке зростання фінансового навантаження на ФГВФО [2, с. 108].

Тому здійснення попереднього аналізу та оцінка фінансового стану банку дасть змогу попередити його ліквідацію, якщо, звісно, вжити завчасних та ефективних заходів із його фінансового оздоровлення.

Зрозуміло, що єдиної універсальної методики немає, оскільки усі банки різняться за комплексом виконуваних операцій та послуг, за складом клієнтів, а також залежно від типу здійснюваної політики на фінансовому ринку. Найбільш поширеними є підходи до оцінювання фінансового стану банківських установ, що базуються на коефіцієнтному аналізі та рейтингових оцінках.

Зокрема, аналіз методів оцінки фінансового стану вітчизняних комерційних банків свідчить про те, що багато внутрішніх банківських методик, що використовують в Україні, побудовані на основі коефіцієнтного аналізу. Дані методики передбачають [3, с. 92]:

- структурний аналіз для виявлення ризиків, викликаних особливостями структури активів, пасивів, позабалансовою позицією банку;
- оцінку рентабельності діяльності банку, а також його окремих операцій;
- оцінку достатності власного капіталу;
- аналіз кредитного ризику, ринкового ризику, ризику ліквідності.

Ми ж спробуємо за допомогою коефіцієнтного аналізу фінансової звітності банків, які визнані неплатоспроможними, виявити які чинники свідчать про наявність проблем у банку та визначити тенденції, що призводять до ліквідації банківської установи.

Для дослідження зв'язку між погіршенням фінансового стану банку та його ймовірною ліквідацією використаємо такі показники:

- 1) відрахування в резерви / процентні доходи (K1);
- 2) прибуток (збиток) / активи (K2);
- 3) рефінансування [кошти від НБУ] / зобов'язання (K3);
- 4) депозити фізичних осіб / кошти усіх клієнтів (K4);
- 5) власний капітал / активи (K5).

Вибір першого показника зумовлений тим, що у разі формування банком неякісних чи проблемних активів, відрахування у резерви відповідно зростають (через високі ризики), а процентні доходи зменшуються, тому що обслуговування таких активів є збитковим внаслідок, наприклад, прострочення сплати відсотків чи непогашення кредитів клієнтами.

Рентабельність активів (прибуток(збиток) / активи) показує ефективність діяльності банку, його здатність генерувати прибуток на одиницю активів.

Обсяг рефінансування, отриманого банком від НБУ, свідчить про наявність проблем з ліквідністю, недостатній обсяг власних коштів чи залучених у клієнтів.

Величина депозитів фізичних осіб свідчить про забезпеченість банку ресурсами для проведення своєї діяльності, а також показує ступінь довіри населення до банку.

Платоспроможність (власний капітал / активи) характеризується рівнем забезпеченості фінансових зобов'язань банку власним капіталом, тобто чи здатний банк виконувати законні вимоги кредиторів за рахунок власних ресурсів.

Дослідження базується на припущенні, що наведені вище показники погіршуватимуться у період перед визнанням банку неплатоспроможним і його наступною ліквідацією, тобто свідчатимуть про наявність проблеми за 1-2 роки до прийняття НБУ рішення про виведення банку з ринку.

Відповідно до положень НБУ неплатоспроможним визнається банк у разі [6]:

- не приведення ним своєї діяльності у відповідність із вимогами законодавства, в тому числі нормативно-правових актів Національного банку України, після віднесення його до категорії проблемних, але не пізніше ніж через 180 днів з дня визнання його таким;
- зменшення розміру регулятивного капіталу або нормативів капіталу банку до однієї третини від мінімального рівня, встановленого законом та / або нормативно-правовими актами Національного банку України;
- невиконання банком протягом 10 робочих днів поспіль 10 і більше відсотків своїх зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами.

Сформульовані регулятором підстави для визнання банку неплатоспроможним можна систематизувати таким чином [1, с. 88]:

1. Недотримання економічних нормативів.
2. Недотримання норми обов'язкових резервів у НБУ.
3. Грубе порушення вимог щодо фінансового моніторингу.
4. Високі розриви ліквідності.
5. Ухилення акціонерів від підтримки банку.
6. Невиконання зобов'язань перед НБУ.
7. Незадоволення вимог клієнтів.
8. Невиконання програми фінансового оздоровлення.
9. Недотримання лімітів відкритої валютної позиції.

Для проведення коефіцієнтного аналізу використовувалася фінансова звітність банків за період 2009-2016 рр.[7].

Об'єктом дослідження виступали такі банківські установи: Родовід Банк; Банк "Хрещатик"; Фортуна Банк; Банк "Фінанси і кредит"; Віейбі Банк; Банк "Надра"; Приватбанк.

Дослідження вибраних банківських установ відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники діяльності досліджуваних банків

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Родовід Банк									Фінанси і кредит								
K ₁	-1,78	-4,82	-3,13	0,41	-0,12	0,25	-1,33	-8,50	K ₁	-0,26	-0,11	-0,10	0,00	-0,01	-0,08	-	-
K ₂	-0,23	-0,41	-0,16	0,00	-0,01	0,00	-0,02	-0,03	K ₂	-0,01	-0,01	0,00	0,00	0,00	-0,01	-	-
K ₃	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,00	0,86	0,86	K ₃	0,03	0,02	0,01	0,00	0,01	0,01	-	-
K ₄	0,62	0,98	0,63	0,18	0,18	0,09	0,07	0,07	K ₄	0,73	0,89	0,70	0,72	0,73	0,69	-	-
K ₅	0,17	0,11	0,40	0,41	0,41	0,39	0,39	0,37	K ₅	0,12	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	-	-
Хрещатик									Віейбі Банк								
K ₁	-0,06	-0,24	0,00	0,05	-0,06	-0,08	-1,25	-	K ₁	-0,30	-0,71	-0,45	-0,31	0,00	-2,51	-	-
K ₂	0,00	-0,03	0,00	0,00	0,00	-0,02	-0,13	-	K ₂	-0,02	-0,09	-0,05	-0,02	0,00	-0,88	-	-
K ₃	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	-	K ₃	0,05	0,12	0,08	0,06	0,04	0,08	-	-
K ₄	0,68	0,82	0,63	0,59	0,56	0,58	0,61	-	K ₄	0,59	0,89	0,80	0,80	0,83	0,95	-	-
K ₅	0,12	0,08	0,07	0,08	0,08	0,06	-0,04	-	K ₅	0,10	0,04	0,04	0,09	0,10	-0,62	-	-
Фортуна Банк									Банк Надра								
K ₁	-0,27	-0,32	-0,31	-0,38	-0,29	-0,10	-0,14	-	K ₁	-0,47	-1,14	0,14	0,35	0,15	-1,36	-	-
K ₂	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,02	-	K ₂	-0,05	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,03	-	-
K ₃	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	-	K ₃	0,22	0,22	0,15	0,14	0,07	0,11	-	-
K ₄	0,40	0,78	0,45	0,38	0,41	0,55	0,55	-	K ₄	0,80	0,70	0,30	0,35	0,50	0,51	-	-
K ₅	0,24	0,22	0,21	0,11	0,16	0,14	0,17	-	K ₅	0,02	0,02	0,15	0,15	0,13	0,09	-	-

Родовід Банк було створено у 1990 році як АКБ "Перкомбанк". У 2004 році його назву було змінено на ВАТ "Родовід банк". Розмір активів станом на 01.01.2017 року – 8,2 млрд грн.

У період 2009-2011 рр. банк вів збиткову діяльність, значно зросли відрахування до резервів. У 2012 році був реорганізований як санаційний банк, проте не зміг очистити баланс від проблемних активів, що супроводжувалося поступовим зменшенням рентабельності та появою збитків,

значним рефінансування з боку НБУ та відтоком депозитів населення – це призвело до введення 25 лютого 2016 року тимчасової адміністрації Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Банк “Хрещатик” заснований у 1993 році. 2 червня 2016 року за пропозицією ФГВФО НБУ прийняв рішення відкликати банківську ліцензію у ПАТ КБ “Хрещатик” та ліквідувати його. Розмір активів станом на 01.01.2016 р. – 9,1 млрд грн.

Починаючи з 2013 року, у банку спостерігається зниження рентабельності та платоспроможності, збільшення відрахувань до резервів, пік яких припадає на 2015 рік, після якого НБУ вирішив ліквідувати банк.

Фортуна Банк створений у 2002 році. Процедуру ліквідації розпочато 22 лютого 2017 року. Розмір активів станом на 01.01.2016 р. – 3,2 млрд грн.

В останні два роки, перед визнанням банку неплатоспроможним, знижується рентабельність активів банку та зростають відрахування до резервів, у 2015 році банк почав отримувати кредити рефінансування.

Банк “Фінанси та Кредит” зареєстровано 30 жовтня 1991 року. Національним банком України від 17 вересня 2015 року його віднесено до категорії неплатоспроможних, а 18 грудня цього ж року регулятор прийняв рішення про відкликання ліцензії та ліквідацію банку. Розмір активів станом на 01.01.2015 р. – 34,2 млрд грн.

Банк упродовж аналізованого періоду вів збиткову діяльність, постійно отримував кредити рефінансування для підтримання своєї ліквідності. В рік перед визнанням банку неплатоспроможним, збитки були більші ніж в попередні роки, значно зросли відрахування до резервів.

Віейбі Банк створений у 1992 році. НБУ 21 листопада 2014 року визнав банк неплатоспроможним, було введено тимчасову адміністрацію. Розмір активів станом на 01.01.2015 р. – 11,4 млрд грн.

Банк упродовж досліджуваного періоду отримував збитки, мав низький рівень платоспроможності, позичав кошти від регулятора для підтримання ліквідності. В останні роки, перед ліквідацією, значно наростив депозитну базу від населення. Належна реакція на це з боку регулятора була відсутня.

Банк “Надра” заснований у 1993 році. 5 лютого 2015 року Національний банк України визнав банк “Надра” неплатоспроможним, а 5 червня 2015 року прийняв рішення про ліквідацію банку. Розмір активів станом на 01.01.2015 р. – 35,9 млрд грн.

У 2011 році відбувся значний відтік депозитів. Банк для підтримання ліквідності щороку отримував кредити рефінансування, прибутковість знижувалася, зростали відрахування до резервів. У 2014 році значно погіршилися показники: діяльність стала збитковою і зросли відрахування до резервів, знизилася платоспроможність.

Окремої уваги заслуговує Приватбанк, зважаючи на його системну важливість (див. табл. 2). Банк створений 19 травня 1992 року. Уряд України 18 грудня 2016 року ухвалив рішення про націоналізацію 100 % акцій ПриватБанку. Розмір активів станом на 01.01.2017 р. – 218,6 млрд грн.

Таблиця 2

Показники діяльності Приватбанку

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Відрахування в резерви/Процентні доходи	-0,35	-0,29	-0,37	-0,27	-0,12	-0,09	-0,23	-4,36
Прибуток(збиток)/Активи	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	-0,75
Рефінансування[Кошти від НБУ]/Зобов'язання	0,06	0,06	0,05	0,01	0,02	0,03	0,11	0,09
Депозити фізичних осіб/Кошти усіх клієнтів	0,65	0,84	0,76	0,81	0,80	0,76	0,78	0,83
Власний капітал/Активи	0,11	0,10	0,12	0,11	0,09	0,11	0,10	0,05

Поступове зростання відрахувань до резервів, збільшення обсягів рефінансування, не зважаючи на велику депозитну базу, падіння рентабельності активів і збиткова діяльність через виявлення високої частки проблемних кредитів – неминуче б призвели до ліквідації банку, але, зважаючи на системну важливість Приватбанку, було прийнято рішення про його націоналізацію.

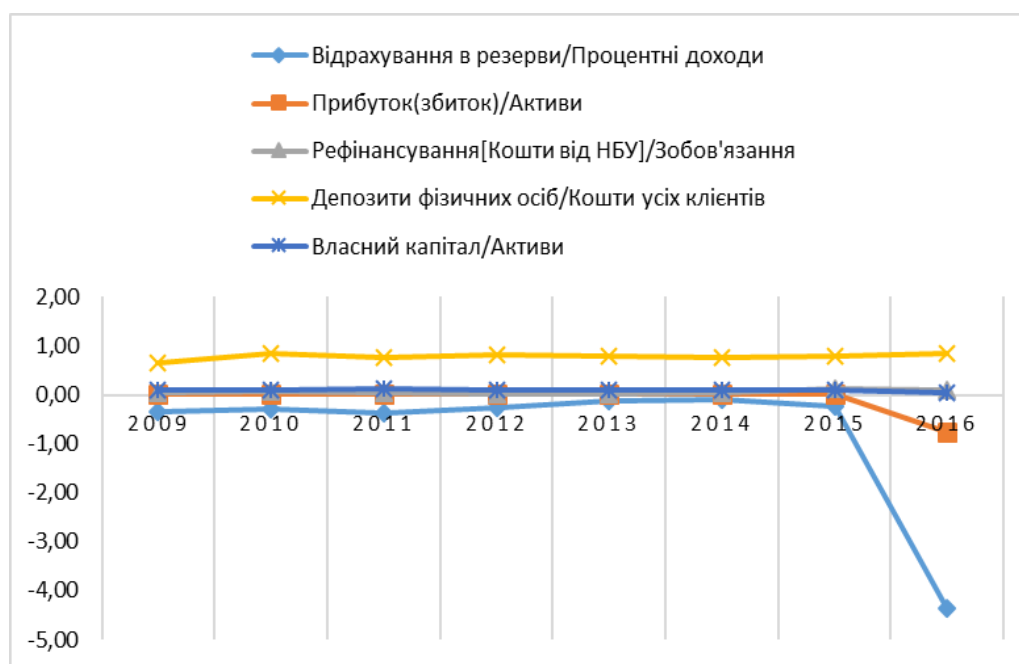


Рис. 1. Динаміка показників діяльності Приватбанку

Отже, проаналізувавши банки з різною величиною активів, ми апробували запропоновану модель на різних за розміром банківських установах. В результаті можна виокремити такі чинники, що сигналізують про погіршення фінансового стану банку:

- Значні відрахування в резерви через низьку якість активів, що супроводжуються зниженням процентних доходів.
- Поступове падіння рентабельності активів.
- Низький рівень капіталізації банків.
- залучення рефінансування від НБУ для підтримання ліквідності.
- Зниження частки депозитів фізичних осіб у структурі зобов'язань як сигнал втрати довіри до банківської установи.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є виокремлення інших чинників, які будуть індикаторами проблемних явищ у банку, та розроблення на їхній основі антикризових інструментів, ефективних у конкретній ситуації, що склалася в банку.

Наступним етапом діагностики фінансового стану банку може також бути використання таких методів як: сигнальні підходи А. Деміргук-Кунта й Е. Детражіа, Дж. Капріо; метод карт Кохонена, запропонований О. П. Заруцькою; моделі штучних нейронних мереж А. Челіка та І. Каратепе; підходи до проведення стрес-тестування банківських установ (зокрема сценарний аналіз і аналіз чутливості, методи еластичностей та оцінки витрат), застосування нечітких нейронних мереж, зокрема ANFIS та TSK тощо [4, с. 22].

Список використаної літератури

1. Бортніков Г. П. Економічні нормативи як сигнали раннього попередження кризи в банку / Г. П. Бортніков, В. А. Правотар // Наукові праці НДФІ. – 2015. – Вип. 2. – С. 84-96. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdfi_2015_2_8.
2. Гаркавенко В. І. “Очищення” банківського сектору в Україні: ціна для суспільства та держави / В. І. Гаркавенко, Ю. І. Шаповал // Український соціум. – 2017. – № 1 (60) – С. 108-123.
3. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль : Терно-граф, 2009. – 316 с.

4. Леонов Т. Діагностика банківських криз на основі розрахунку прогнозного індикатора кризи [Електронний ресурс] /Т. Васильєва, С. Леонов, О. Афанасьєва // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 11. – С. 22-28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_11_21
5. Міщенко В. І. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку / В. І. Міщенко, С. В. Науменкова // Фінанси України. – 2016. – № 5. – С. 7-33.
6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua
7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article>
8. Офіційний сайт ФГВФО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua>.

Стаття надійшла до редколегії 25.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

THE REASONS FOR DOMESTIC BANK LIQUIDATION

Y. Andrushchak, A. Hembara

Ivan Franko National University of Lviv

The article concerns the Ukrainian banking system state in the post-crisis period. It determines the main indicators which signal the presence of problems in a banking institution that probably lead to its liquidation in the future. The importance of the bank financial state evaluation for preventing its bankruptcy is explored and described in this article. It is developed an appropriate tool for making an efficient bank analysis.

95 banks were removed from the market for 2014-2017 – it is about 53 % of the total number of banks until of the regulator's "mopping up". The process of such aggressive bank withdrawal from the market negatively affects other sectors of the economy also because of the economic instability conditions.

The immediate consequence of the closure of such a large number of banks is reducing the banking sector credit potential, the deposit outflows, the deterioration of the financial state of enterprises and a sharp increase in the financial burden on Deposit Guarantee Fund, which, in turn, has been forced to borrow in the government.

The article identifies the evaluation model of bank financial state, which allows testing banks with different asset sizes and doesn't depend on ownership. The financial reports of Ukrainian insolvent banks for the past eight years are the object of research.

Key words: banking system, banking crisis, bank financial state, capitalization, profitability, insolvency, liquidation.

УДК 338.2(477)

ПРОБЛЕМИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

І. Барилюк, Т. Похила

Львівський національний університет імені Івана Франка

Розкрито теоретичні аспекти аналізу тінізації економіки України, визначено її сутність та види. Досліджено особливості тіньової економіки України та виокремлено основні чинники, що безпосередньо на неї впливають. Охарактеризовано методи обчислення показника обсягу тіньової економіки, які використовують в Україні та світі. Розраховано значення обсягів тіньової економіки України за допомогою інтегрального показника оцінки рівня тінізації за період 2010-2017 рр. та проведено порівняння обсягів тіньової економіки України з іншими державами. Виокремлено економічні, політичні, соціальні, правові та морально-етичні причини тінізації економіки. Аргументовано потребу у реформуванні певних соціально-економічних сфер і запропоновано практичні рекомендації щодо можливої детінізації української економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, методи оцінки тінізації, інтегральний показник обчислення обсягу тіньової економіки, індекс сприйняття корупції, інтелектуальна власність.

Процес тінізації економічної діяльності є однією з пріоритетних проблем для економіки України. Згідно із даними міжнародних організацій, вона посідає одне із перших місць у рейтингу країн за показниками тіньової економіки. Такий рівень незареєстрованої та неоподаткованої економічної діяльності є неприйнятним для України та для міжнародної спільноти, і в майбутньому це може стати перешкодою для євроінтеграційних процесів та співпраці із різними міжнародними фінансово-кредитними організаціями.

Перші наукові дослідження явища тінізації були опубліковані у 70-х рр. ХХ століття. Проблеми розвитку тіньової економіки та боротьбі із нею присвячені праці таких зарубіжних вчених, як: М. Олсон, Е. Фейг, Ф. Шнайдер, Е. де Сото та інших.

Основні аспекти тінізації економіки проаналізовано й у працях вітчизняних вчених: В. Базилевича, З. Варналія, І. Озерського, О. Барановського та інших.

Метою статті є аналіз головних проблем, які стимулюють тінізацію економіки та їхній вплив на соціально-економічне життя в Україні, а також розроблення практичних рекомендацій щодо детінізації.

У науковій літературі існує безліч визначень терміну “тіньова економіка”, але в загальному він означає сукупність видів економічної діяльності, заборонених законодавством держави, або тих, які з різних причин не враховані в офіційній статистиці. Тіньовий сектор економіки має значний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві [2]. Тобто, такі операції охоплюють не лише кримінальну діяльність (“чорну” тіньову економіку), а й можуть мати місце при ухиленні від сплати податків (“друга” або “сіра” тіньова економіка).

Якщо “чорна” тіньова економіка є однозначно кримінальною діяльністю, яка шкодить не лише економіці, а й суспільству загалом, то “сіра”, на думку деяких експертів, може все ж приносити користь. Наприклад, коли економічні суб’єкти витрачають незареєстровані доходи на купівлю товарів чи послуг, то вони сплачують ПДВ або інші податки. Тобто, частково кошти із “тіні” доходять до бюджету. На думку фахівців з видання “Financial Times”, тіньова економіка здатна стримувати динаміку падіння економічних показників (як приклад вони наводять економіку Греції в 2009 році, в якій темпи приросту економічних показників, завдяки тіньовому сектору, зменшилися на 1 % в той час, як в країнах ЄС ці показники зменшувалися на 4 %) [3]. Також “сіра”

тіньова економіка може створити нові робочі місця для різних верств населення, що підвищує їхній добробут.

Аналізуючи явище тіньової економіки, виникає проблема максимально точного обчислення обсягу такої діяльності, яка є неофіційною та незареєстрованою. В Україні, посилаючись на міжнародний досвід, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України пропонує такі методи обчислення:

1) метод “витрати населення – роздрібний товарооборот”. Він полягає у виявленні перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів усіма суб’єктами господарювання в легальному секторі економіки;

2) монетарний метод. Полягає у визначенні тенденції зміни співвідношення обсягу готівки до банківських депозитів у періоді, що аналізується, до базового періоду, за який прийнято вважати 1991 рік. Припускається, що: при веденні суб’єктами господарювання і населенням незареєстрованої економічної діяльності розрахунки за товари, роботи і послуги проводяться з використанням готівки, що зумовлює збільшення попиту на готівку в обігу, яка обертається поза банками; швидкість обігу готівкових коштів як в офіційній, так і в тіньовій економіці однакова; базовим вважається період, у якому рівень тіньової економіки був незначним; у базовому періоді рівень тіньової економіки дорівнює нулю;

3) електричний метод. Полягає в порівнянні приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП. При цьому припускається, що приріст внутрішнього споживання електроенергії повинен відповідати приросту реального ВВП. Якщо має місце перевищення приросту внутрішнього споживання електроенергії над приростом ВВП, то вважається, що електроенергія спрямовується на виробництво в тіньовій економіці. Таке припущення є правильним, якщо технологічний рівень виробництва товарів, виконання робіт та надання послуг залишається незмінним. У разі інвестування в енергоефективні проекти та енергозберігаючі заходи різниця між індексом зміни внутрішнього споживання електроенергії та індексом зміни ВВП зростає внаслідок науково-технічного прогресу. Починаючи з 1998 року при розрахунку обсягів тіньової економіки застосовується алгоритм, що враховує розвиток науково-технічного прогресу, досягнутого в реальному секторі економіки при споживанні всіх видів паливно-енергетичних ресурсів;

4) метод збитковості підприємств. Це визначення граничних мінімального та максимального коефіцієнтів тіньової економіки як частки ВВП, у межах яких перебуває рівень тіньової економіки. При використанні цього методу використовуються такі припущення: усі збиткові підприємства за офіційними даними фактично є прибутковими, що вважається завищенням обсягів тіньової економіки; рентабельність збиткових підприємств дорівнює рентабельності прибуткових підприємств у періоді, що аналізується; співвідношення витрат збиткових та прибуткових підприємств тотожне співвідношення кількості таких підприємств.

З використанням перелічених методів обчислюється інтегральний показник тіньової економіки в національній економіці в цілому (розраховується як сума середньозважених оцінок рівня тіньової економіки, які обчислені за переліченими методами) [5]. У таблиці 1 наведені показники тіньової економіки, обчислені на основі усіх перелічених вище методів за I квартал 2017 р.

Як бачимо, справді, розрив між значеннями показника, обчисленого за різною методологією розрахунку, є значним, тому інтегральний показник є найбільш наближеним до реального значення. Проте, на думку більшості експертів, навіть інтегральний показник не здатний об’єктивно показати рівень тінізації і значення цього показника є досить умовним.

Статистичні дані щодо процесу тінізації є невтішними. Згідно із щорічним дослідженням міжнародної асоціації сертифікованих бухгалтерів та аудиторів – АССА – Україна в рейтингу світової тіньової економіки опинилася на третьому місці з показником 1.1 трлн гривень, або 46 % від офіційного ВВП [1]. Поступаємося ми лише таким країнам, як Нігерія та Азербайджан, де ситуація є гіршою. Вважається, що розміри тіньової економіки у найбільш розвинених країнах становлять 14-15 % від офіційного ВВП, а у країнах, що розвиваються, – 32-35 % [3]. Тобто значення 46 % для України є справді надзвичайно високим показником.

Таблиця 1

**Розрахунок рівня тінізації економіки України різними методами
(у % від офіційного ВВП за I квартал 2017 року)**

Метод обчислення обсягу тіньової економіки	Показник тіньової економіки у % від офіційного ВВП
1. Метод “витрати населення – роздрібний товарооборот”	55 %
2. Монетарний метод	27 %
3. Електричний метод	32 %
4. Метод збитковості підприємств	28 %
Інтегральний показник	37 %

Джерело: складено за [5].

Зрозуміло, що така ситуація не виникла за проаналізований 2017 рік. МЕРТ надає таку офіційну статистику в період 2010-2016 рр. (табл. 2):

Таблиця 2

**Показники рівня тінізації економіки України
(у % від офіційного ВВП) за період 2010-2016 рр.**

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Розміри тіньової економіки (у % від офіційного ВВП)	38	34	34	35	43	40	34

Джерело: складено за [5].

Якщо проаналізувати зменшення показника 2016 року у порівнянні з 2015, то фахівці МЕРТу стверджують, що явище детінізації було пов'язане із такими процесами: по-перше, через економічне зростання, яке спостерігалось у 2016 р., коли реальний ВВП зріс на 2,3 %; по-друге, позитивно вплинуло зниження ставки ЄСВ (Єдиного соціального внеску) до 22 %; по-третє, в 2016 році спостерігалось покращення інвестиційного клімату (чистий приріст прямих інвестицій за 2016 рік склав 3,3 млрд дол. США проти 3 млрд дол. США за 2015 рік) [5].

Також МЕРТ опублікувало дані щодо показника тінізації за I квартал 2017 року, де згідно обчислень він становить 37 % від офіційного ВВП [5]. За розрахунками АССА, цей показник становить 46 %. Важко стверджувати, чий показник є точнішим в обчисленнях, проте результати АССА є переконливішими для потенційних іноземних інвесторів, бо обчислені на основі даних, отриманих здебільшого від фахівців, котрі мають справу з великими підприємствами, що працюють на території України. Але сходяться МЕРТ та АССА в одному – чинниках, що впливають на збільшення цього показника. До них варто віднести: високий рівень корупції; низька довіра до інститутів влади; наявність територій, непідконтрольних владі, утворених у ході військової агресії на території України; нестабільність фінансової системи (банкрутство банків та виведення їх з ринку).

Причини виникнення тіньової економіки можна поділити на 5 груп: соціальні, економічні, політичні, правові, морально-етичні. До соціальних чинників в Україні можна віднести значний рівень диференціації доходів населення, за якого частка домогосподарств із середнім рівнем доходу є малою, а частка з високим та низьким – значною. Одним з економічних чинників є неефективність податкової системи. Політичною причиною тінізації може стати неправильне використання державою важелів впливу, тобто впровадження такої політики, за якої для економічних суб'єктів тінізація є єдиним виходом для отримання прибутку. Правовим чинником є недосконалість нормативно-правової бази України, за якої суб'єкти господарювання знаходять легальні способи для приховування власних доходів чи діяльності. А морально-етичним чинником є те, що, на відміну від, наприклад, мешканців скандинавських країн, в Україні поширеною є думка, що приховування коштів чи своєї діяльності не є неправильним з моральної точки зору.

Детінізація – це тривалий процес, який потребує значних зусиль та злагодженої роботи всіх гілок влади: законодавчої, виконавчої та судової для створення сприятливих умов для виходу із “тіні” суб’єктів економіки. Як відомо, детінізація української економіки є однією з головних умов співпраці із Європейським Союзом, тому до сьогодні було проведено низку реформ для стимулювання зниження рівня тінізації. Однак через його масштаби цих реформ є недостатньо, адже з розвитком ринкових відносин тіньова економіка з часом пристосовується до різних превентивних заходів. Тому потрібно й надалі досліджувати явище тінізації для розробки нових та ефективних методів мінімізації її негативного впливу на соціально-економічний розвиток держави.

Вважаємо, для України сьогодні є необхідними такі завдання та заходи.

1. Боротьба із корупцією. На даний час це найбільша проблема, наслідки якої українці відчують вже зараз: через стримування українською стороною процесу створення антикорупційного суду та недотримання рекомендацій Міжнародного валютного фонду, МВФ призупинив надання Україні чергового траншу кредиту. Якщо проблема не вирішиться, то українцям слід очікувати девальвації гривні, підвищення ціни імпортованих товарів та енергоносіїв, тобто у 2018 р. подальше відновлення економічного зростання може сповільнитися. Також така ситуація негативно вплине на інвестиційний клімат. Цікавим фактом є те, що Україна посідає 131 місце із 176 країн у рейтингу “Індекс сприйняття корупції” за даними 2016 року [5].

2. Захист інтелектуальної власності. Україна знаходиться на 125 місці за рівнем захисту прав інтелектуальної власності [7]. Таке місце у рейтингу пояснюється існуванням явища “піратства”, тобто багато об’єктів інтелектуальної власності: тексти, аудіо та відео матеріали, які в багатьох країнах суворо захищаються авторським правом, в Україні, зазвичай, розповсюджуються безкоштовно та є у вільному доступі. Декілька років тому Україна навіть очолювала рейтинг країн із “піратським” контентом. Звичайно, сьогодні ситуація дещо змінилася: Інтернет-ресурси зобов’язують видаляти незаконний контент протягом 48 годин після його виявлення, але все ж Україна залишається непривабливою для інвесторів у сфері об’єктів інтелектуальної власності (наприклад, кіноіндустрії). То ж, на нашу думку, дана галузь є перспективною для України тільки у тому випадку, якщо буде розроблене чітке законодавче забезпечення захисту прав інтелектуальної власності. Розвиток цієї галузі не тільки покращить ділову репутацію України, а й створить додаткові грошові надходження до бюджету.

3. Подальша реформа податкової системи. На наш погляд, найбільшою перешкодою для ефективності будь-яких реформ у цій сфері є частота та хаотичність законодавчих змін. Потенційні та існуючі платники податків і зборів часто просто не здатні самостійно розібратися із деякими змінами податкового законодавства, що в майбутньому стимулює ухилення від сплати податків. Тобто, зміни податкової системи мають бути чіткими, продуманими і доступними для розуміння платникам податків.

4. Продовження реформування пенсійної системи. Впровадження з 2019 року накопичувальної пенсійної системи є ефективним кроком. Але, вважаємо, слід провести реформування у сфері надання пільг пенсіонерам. Існуюча пільгова система є неефективною, адже за більшістю пенсіонерів закріплені такі пільги, які вони не використовують, однак кошти з бюджету на них виділяються.

5. Розвиток безготівкової системи розрахунків. Як відомо, найбільша частка неофіційних прибутків отримується у готівковій формі. Безготівкові операції дозволяють контролювати джерела надходження коштів на банківський рахунок (чи не перевищують надходження офіційні прибутки суб’єкта) та на що вони витрачаються.

6. Реформи в сфері зайнятості. Тіньова зайнятість – це одна з найбільших складових тіньової економіки. Як зазначено вище, таке явище розвивається в умовах значного рівня диференціації доходів населення, тому все частіше в Україні неофіційна праця є єдиним оптимальним джерелом заробітку для громадян. За даними Державної служби зайнятості, у неформальному секторі економіки станом на 2017 р. кількість зайнятих становила 23,1 % усього зайнятого населення України [6]. Відомо, що найчастіше залученими до такої зайнятості є молодь (студенти, які навчаються, або випускники ВНЗ без досвіду роботи) та особи пенсійного віку. Тому необхідно розробити низку заходів для офіційного працевлаштування таких осіб. Наприклад, у європейських

країнах є популярною практика оплачуваного стажування, коли молоді спеціалісти можуть не тільки показати власні знання майбутньому роботодавцю, але й опанувати необхідні навички для подальшої праці. На жаль, такі заходи не є популярними в більшості українських компаній, і тому необхідною є розробка системи заохочень для роботодавців з боку держави для працевлаштування та навчання молоді (наприклад надання субвенцій, субсидій, дотацій чи зменшення податкового навантаження у разі виконання суб'єктом господарювання таких умов).

Список використаної літератури

1. Букатюк У. 40 % діяльності українців заховано в сутінках. Чому тіньова економіка – це не так вже й страшно [Електронний ресурс] / У. Букатюк. – Режим доступу : <https://espresso.tv/article/2017/11/06>.
2. Варналій З. С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації [Електронний ресурс] / З. С. Варналій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/ty_n_ekon/index.htm – 2006 р.
3. Мазур І. І. Тінізація економіки України в сучасних умовах [Електронний ресурс] / І. І. Мазур // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право. – 2012. – Вип. № 20. – С. 33-44. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_018_2012_20_7.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
6. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/analitics/68>
7. Doing Business 2016: Going Beyond Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
8. Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015 [Електронний ресурс] / F. Schneider. — Режим доступу : URL: <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf>.

Стаття надійшла до редколегії 17.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

PROBLEMS OF ILLIGAL BUSINESS IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION

I. Barylyuk, T. Pokhyla

Ivan Franko National University of L'viv

The article deals with theoretical aspects of the analysis of the shadow economy of Ukraine, its essence and types are determined. The peculiarities of the illegal business in Ukraine are investigated and the main factors directly affecting it are outlined. The differences between the «black» and «gray» shadow economy are substantiated. Positive and negative aspects of functioning of "gray" shadow economy and its influence on the dynamics of economic indicators are analyzed.

Methods of calculating the amount of shadow economy that are used in Ukraine and in the world are described. The method of «population expenditure - retail turnover», Monetary method, Electric method and The method of loss-making enterprises are explained. The value of the shadow economy of Ukraine is calculated with the help of the Integral indicator of estimation of the level of illegal business for the period of 2010-2017, and the comparison of the volumes of the shadow economy of Ukraine with other states is made.

The economic, political, social, legal, moral and ethical reasons of economy shadowing are distinguished. The need for reformation of certain socio-economic spheres has been arranged and practical recommendations for reduction of illegal business of the Ukrainian economy have been proposed.

The directions of reducing the level of shadow economy of Ukraine are highlighted: improving the effectiveness of the fight against corruption, creating honest anti-corruption bodies, particularly anticorruption court; the necessity of protection of intellectual property rights and struggle against illegal business in the intellectual sphere is substantiated; the growth of volumes of cashless settlements as a direction of decreasing the level of the illegal business in Ukrainian economy was proposed; the necessity of reformation of tax, pension systems and regulation of employment and unemployment is proved.

Key words: shadow economy, methods of estimation of shadowing, integral index of calculating the amount of shadow economy, index of corruption perception, intellectual property.

УДК 336.1:336.64

ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

В. Бодаковський, О. Морозюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

Вивчено основні недоліки, проблеми та запропоновано напрями удосконалення бюджетної системи України. Рекомендовано комплекс заходів, які допоможуть їх одночасно та гармонійно покращити, а саме, механізм децентралізації бюджетної системи, який дозволить ситуативно та швидко реагувати на економічні вимоги суспільства, покращить еластичність бюджетної системи та підвищить рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, особливо на глобальному ринку. Для забезпечення дієвості фінансової інституційної інфраструктури пропонується її формування проводити у повній синергії з бюджетною системою на місцевому рівні, децентралізувати фінансову відповідальність та механізм прийняття управлінських рішень, координувати діяльність фізичних осіб, суб'єктів господарювання та держави керуючись принципами ринкової економіки за допомогою вмонтованих механізмів впливу на фінансові ринки, фінансовий стан суб'єктів господарювання та купівельну спроможність фізичних осіб, що отримують свої прибутки в економічному просторі України.

Ключові слова: бюджетна система, децентралізація, фінансова інституційна інфраструктура, фінансові інститути, еластичність бюджетної системи, інвестиції, фінансування, суб'єкти господарювання.

Якісні та кількісні характеристики економічної системи не є сталими та постійно змінюються. Бюджетна система, як фундамент економіки країни, є динамічною, що пов'язано з прагненням суб'єктів до удосконалення результативності їх діяльності, змінами на глобальному економічному просторі, еволюційними трансформаціями характерних ознак економічних законів як на мікро-, так і на макрорівнях. Фінансова інституційна інфраструктура, з одного боку, виступає в процесі реформування бюджетної системи індикатором ефективності функціонування, джерелом підвищення якості та життєздатності усіх ланок бюджетної системи країни. З іншого боку, є залежною від ефективності діяльності державних органів влади, вимагає наявності політичних та фінансових капіталовкладень у власний розвиток. Доцільно зазначити, що бюджетна система України не відповідає за якісними характеристиками економічним та соціальним потребам суспільства, особливо на рівні місцевих громад та мікрорівні економічної системи країни. Вона деструктивна, негативно впливає на розвиток інституційного суспільства, сповільнює функціонування вітчизняної фінансової інституційної інфраструктури, знижує привабливість українського інвестиційного потенціалу, створює фінансові загрози та негативно впливає на капіталізацію суб'єктів господарювання. Відставання державних інституцій, юридичних та фізичних осіб від представників розвинених ринкових економік пов'язане з відсутністю позитивної синергії між бюджетною системою та інституційним середовищем України, особливо у фінансовій сфері. Саме тому дослідження взаємозв'язків між інститутами держави та фінансовою інституційною інфраструктурою є стратегічно важливим для подальшого результативного реформування, функціонування та життєздатності вітчизняної економічної системи. Адже ефект від налагодження прагматичних та якісних взаємозв'язків між суб'єктами країни суспільство може отримати тільки через певний період часу.

Проблемам функціонування та реформування бюджетної системи України присвячені праці Й. Бескида, В. Дем'янишина, М. Крупки, М. Кульчицького, В. Опаріна, С. Юрія, І. Янжула та ін.

Відаючи належне науковому доробку вказаних вчених, зазначимо, що процеси удосконалення механізму функціонування бюджетної системи в Україні все ще не відповідають сучасним потребам суспільства та глобальній економічній кон'юктурі, а вирішення цієї проблеми має безпосередній зв'язок з процесами трансформації вітчизняного інституційного середовища.

Дослідженню різних аспектів удосконалення фінансової інституційної інфраструктури приділена чимала увага. Ці питання висвітлені в публікаціях багатьох вітчизняних учених, зокрема таких, як Я. Белінський, Д. Базилевич, О. Барановський, В. Геєць, Б. Данилишин, В. Коваленко, Т. Ковальчук, В. Куценко, В. Міщенко, Ю. Пахомова, В. Пила, С. Писаренко, І. Школа та інших. Проблематика реформування фінансової системи ґрунтовно досліджується А. Даниленком, В. Корнеєвим, В. Федосовим та іншими вченими. Проте вивченню взаємозв'язків між фінансовою інституційною інфраструктурою та бюджетною системою не приділено належної уваги. Потребують ґрунтовного дослідження важелі державного механізму, які впливають на інституційне середовище, та методи інституційної інфраструктури, від яких залежить ефективність функціонування державної системи управління.

Метою статті є визначення суті фінансової інституційної інфраструктури, концептуальних факторів реформування бюджетної системи України, виявлення деструктивних впливів на взаємозв'язки між державними інститутами та інституційним середовищем суспільства, які гальмують розвиток економічної системи через реформування бюджетної системи й обґрунтування державної довготермінової політики на сучасному етапі.

Ефективність функціонування бюджетної системи є запорукою безперервності функціонування, життєздатності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Процес її динамічного реформування залежить від якості інституційного середовища суспільства. Вона за допомогою фінансових інструментів створює синергетичний ефект та покращує результативність діяльності усіх учасників економічного життя країни. Як підкреслював І. І. Янжул: "Гарні фінанси можливі лише при гарному управлінні... як і зворотне: гарне управління може існувати тільки там, де гарні фінанси" [8, с. 49].

Бюджетна система обслуговує інституційне середовище суспільства, яке є частиною економіки, корелює з фінансовим та соціальним життям країни. Тому розробка державної довготермінової фінансової політики для підвищення ефективності функціонування бюджетної системи є стратегічно важливою, повинна передбачати наявність фінансових і соціальних показників, які необхідно досягнути протягом певного періоду, містити фінансові нормативи системи державного управління. Такі показники й нормативи важко перенести на оцінку діяльності інституційних організацій бюджетної системи, які взаємодіють із фінансовою інституційною інфраструктурою, об'єкти державної власності, що обслуговують різні ланки бюджетної системи, оскільки вони фіксують навантаження на бюджетну систему. Проте, незважаючи на це, з економічної точки зору, вони також є виробничою одиницею, державні організації продукують певні суспільні блага та витрачають певні бюджетні ресурси [1; 3]. Отже, ефективність функціонування ланок бюджетної системи виражається відношенням результату від будь-якого заходу і витрат на реалізацію бюджетних програм та має особливість визначатися якісно і кількісно [7].

В умовах тотального відставання економіки України від якісних та кількісних показників розвинених ринкових економічних систем важливо імплементувати їх досвід у бюджетну сферу та механізм розвитку інституційної інфраструктури суспільства. Основоположним чинником підвищення ефективності функціонування бюджетної системи України, на нашу думку, є всеохоплююча децентралізація державних фінансів. Вона дозволить швидше реагувати державній управлінській системі на соціальні та економічні вимоги суспільства, отримати широкий спектр показників та інструментів фінансового впливу на діяльність суб'єктів країни, ситуативно ліквідувати причини фінансових криз, що дасть змогу підвищити рівень результативності та гнучкості державного управління. Доцільно скористатися досвідом розвинених та економічно розвинених країн, які досягнули успіху в реформуванні бюджетної системи, адаптувати механізми розвитку їх фінансових інституційних інфраструктур до українських реалій.

Варто зазначити, що реформа управління бюджетом в Австралії ставила завдання підвищення конкурентоспроможності країни із врахуванням того факту, що в період між 1950 і 1990 роками країна опустилася з п'ятого на 15-те місце серед найбагатших розвинених країн. Зміна ролі і функціонування інституційних організацій бюджетної архітектури країни розглядалася в якості ключового елемента необхідного рішення для підвищення конкурентоспроможності Австралії. Втілені значні зміни в міжбюджетні відносини поставили розподіл засобів між бюджетами різних рівнів на більш стабільну і передбачувану основу [4; 7]. Прогнозованість фінансової результативності місцевих бюджетів стало стимулом для розвитку інституційного середовища суспільства, що дозволило удосконалити фінансову інфраструктуру на місцевому рівні, підвищило рівень контролю та фінансову дисципліну фізичних і юридичних осіб.

Удосконалення бюджетної системи Австрії передбачало послаблення існуючого жорсткого режиму річних бюджетних асигнувань шляхом введення у бюджет так званих "Flexiklausel", які надавали бюджетним установам більшу свободу у витратах коштів в межах установлених лімітів. Австрійська бюджетна система залишається одним із найбільш радикальних прикладів відмови від сталої практики управління державними фінансами в Центральній Європі. Внаслідок реформування бюджетної системи Іспанії були реалізовані нововведення в практику управління бюджетом через введення середньострокового бюджетного планування, а також результативних принципів при розподілі бюджетних асигнувань. Останні були введені, зокрема, в галузі послуг охорони здоров'я, вищої освіти і в телерадіомовленні. А у бюджетній системі Німеччини в 90-х рр. ХХ ст. почали активно впроваджувати бізнес-інструменти у формуванні бюджетних ресурсів [7]. Отже, на нашу думку, впровадження показників результативності та адекватного рівня фінансової незалежності місцевих бюджетів дозволяє державному менеджменту, з одного боку, прагматично взаємодіяти з фінансовою інституційною інфраструктурою суспільства, а, з іншого боку, вивільнює фінансові ресурси для "гнучкого" реагування на економічні виклики як на мікро-, так і на макрорівнях.

Реформа бюджетної системи Канади була спрямована на досягнення принципу процесуальної справедливості при введенні практики бізнес-управління в державному секторі. А втілення таких принципів, як обережність, ефективність, економність і чесність при роботі з державними ресурсами, створили в Канаді загальну інституційну культуру, яка в значній мірі спрямована на заміри й оцінку результатів виконання державних програм [7]. Бюджетна система стала взірцем фінансової результативності для суб'єктів господарювання, що стимулювало зростання рівня їх фінансових активів, інвестиційного ринку та конкурентоздатності на міжнародній економічній арені.

Фінансова інституційна інфраструктура є складним та динамічним результатом взаємодії суспільства. Вона формується під впливом історичних, економічних, соціальних та моральних цінностей [6]. На нашу думку, управлінська фінансова інфраструктура є сукупністю фінансово-кредитних інститутів державної та приватної форми власності, які здійснюють управління фінансовими потоками економічної системи, сприяють мінімізації витрат на обслуговування фінансових відносин та стимулюють якісний та кількісний розвиток суб'єктів економічної системи держави.

Ми вважаємо, що фінансова інституційна інфраструктура є сукупністю фінансових інституцій та обслуговуючих їх надбудов різних організаційних форм, що сформовані під впливом законодавчо-нормативних інструментів держави й покликані за своїм функціональним призначенням безперервно впливати на фінансові відносини з метою оптимізації функціонування економічної системи, пошуку потенціалу її зростання, його реалізації та захисту усіх сегментів економіки від ризиків.

Обслуговуюча фінансова інфраструктура є водночас невід'ємною частиною фінансової інституційної інфраструктури, а також окремим незалежним утворенням в економічній системі. Це сукупність допоміжних інститутів, які покликані зменшити вартість, час та небезпечність обслуговування фінансових процесів, виступають вмонтованими стабілізаторами фінансової інституційної інфраструктури та формують систему додаткової безпеки учасників економіки [2].

Доцільно зазначити, що процес децентралізації бюджетної системи України не містить чітких принципів управління державними фінансами на місцевому рівні, що не дозволяє підвищити рівень фінансової результативності державного управління, перетворює місцеві бюджети в інститут обслуговування потреб, який не містить ознаки фінансового стимулювання та антикризового захисту суб'єктів економіки [5].

Децентралізація бюджетної системи, на нашу думку, має забезпечити фінансову суверенність місцевих бюджетів, а її реформування необхідно здійснювати у таких напрямках:

- сформувати з надлишкових державних фінансових ресурсів місцевих бюджетів фонд нецільового витрачання бюджетних коштів, що дозволить стимулювати розвиток фінансової інституційної інфраструктури адміністративно-територіальних утворень, знизить вартість фінансових потоків та розширить вплив на окремі сегменти економічного життя громади;

- запровадити фінансові показники на загальнодержавному рівні, які даватимуть змогу вкладати бюджетні кошти виключно в прибуткові фінансові проекти, що, з одного боку, зменшить дефіцит місцевих бюджетів, а, з іншого боку, забезпечить зростання величини фонду нецільового витрачання бюджетних коштів. Це покращить соціальні стандарти на місцевому рівні, забезпечить зростання інвестиційного ринку, підвищить інвестиційну привабливість територіально-адміністративних утворень та корелюватиме з розвитком фінансової інституційної інфраструктури;

- допустити отримання позик під фінансові проекти з позитивною маржею прибутковості, що дозволить використовувати тимчасово вільні фінансові ресурси фінансової інституційної інфраструктури, підвищить оборотність фінансових інструментів та забезпечить безперервність функціонування фінансових інститутів;

- надати можливість бюджетним організаціям розпоряджатися позабюджетними коштами самостійно. Тобто провести поглиблену децентралізацію бюджетної системи країни, що стимулюватиме створення конкурентного середовища у бюджетній сфері, яке, на нашу думку, підвищить якість державних послуг. Це позитивно вплине на інституційне середовище;

- створити недержавні фінансові інститути, які конкуруватимуть з інститутами бюджетної системи. Це дозволить охопити весь спектр економічних і соціальних потреб суспільства, впливатиме на фінансову результативність державного менеджменту та знизить монополізацію окремих сегментів економічної системи країни.

Фінансова інституційна інфраструктура є невід'ємною частиною економічної системи країни і має, на нашу думку, забезпечувати тісний взаємозв'язок фізичних осіб з державою та суб'єктами господарювання. Адже саме громадяни України можуть стати основними внутрішніми інвесторами, що позитивно вплине на фінансову кон'юнктуру, стимулюватиме зростання ВВП та знизить вартість вітчизняних фінансових інструментів. Отримання доступу фізичними особами до різноманітних фінансових ринків, державних програм та підприємницьких проектів захистить і збільшить їхній фінансовий капітал, а отже, підвищить рівень купівельної спроможності населення, пенсійні стандарти. Цей процес позитивно вплине на прибутковість суб'єктів господарювання і фінансову політику України.

Отже, можна стверджувати, що бюджетна система тісно пов'язана з фінансовою інституційною інфраструктурою. Вона впливає на якість функціонування останньої. Створює передумови для кризових явищ, або забезпечує антикризовий захист економічної системи країни. Інституційне середовище за допомогою фінансових інститутів та інструментів прямо пропорційно впливає на якість функціонування бюджетної системи, особливо на місцевому рівні. Децентралізація державних фінансів та фінансова незалежність державного менеджменту є запорукою позитивного розвитку економічної системи країни. Про це свідчить досвід розвинених ринкових економік, який, на нашу думку, необхідно імплементувати в процес реформування державних фінансів.

Список використаної літератури

1. Беленький П. Ю., Гомельська Н. І. Ринкова інфраструктура і проблеми економічного розвитку в умовах формування конкурентного середовища / П. Ю. Беленький, Н. І. Гомельська // Соціально-економічні

- дослідження в перехідний період. Інвестиції і реструктуризація економіки регіону: Щорічник наук. праць. – НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів. – Вип. XI. – 2000. – с. 9.
2. Бодаковський В. Ю. Вплив інфляції на функціонування та розвиток фінансової інституційної інфраструктури країни / В. Ю. Бодаковський // Формування ринкової економіки в Україні. – Вип. 37, Ч. 1. – 2017. – С. 21-26.
 3. Борисова Е. И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения / Е. И. Борисова, Л. И. Полищук // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 1. – С. 80-100.
 4. Коваленко Ю. М. Інституціалізація фінансового сектору економіки : монографія / Ю. М. Коваленко ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, 2013. – 606 с.
 5. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України [Текст] / М. І. Крупка ; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л. : Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2001. – 607 с.
 6. Львовчкін С. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / С. Львовчкін, В. Опарін, В. Федосов // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 57-71.
 7. Савчук Н. В. Світовий досвід реформування бюджетної системи та уроки для України/ Н. В. Савчук// Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6, Ч. 1. – С. 124-128.
 8. Янжул И. И. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах / И. И. Янжул. – М. : “Статут”, 2002. – С. 49 (555 с.).

Стаття надійшла до редколегії 29.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

THE IMPACT OF THE BUDGET SYSTEM ON THE FUNCTIONING OF FINANCIAL INSTITUTIONAL INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

V. Bodakovskiy, O. Morozyuk

Ivan Franko National University of L'viv

The article substantiates the relevance of the study of the issue related to the formation of financial institutional infrastructure under the influence of the budget system of the country. Author's interpretation of financial institutional infrastructure is presented, the role of the budget system as a catalyst for the effectiveness of its functioning is explored. In our opinion, the financial institutional infrastructure is a combination of financial and credit institutions of state and private ownership, which manage the financial flows of the economic system, help to minimize the costs of servicing financial relations and stimulate the qualitative and quantitative development of the subjects of the state economic system. The main disadvantages, problems and directions of improvement of the budgetary system of Ukraine were studied. The relationship between the budget system and the financial institutional infrastructure is revealed. A range of measures is proposed that will help them simultaneously and harmoniously improve, namely, the mechanism of decentralization of the budget system, which will allow to react situatively and quickly to the economic demands of the society, improve the elasticity of the budget system and increase the level of competitiveness of economic entities, especially in the global market. In order to ensure the effectiveness of financial institutional infrastructure, it is proposed to formulate it in full synergy with the budget system at the local level, decentralize financial responsibility centers and the mechanism for making managerial decisions. Coordinate the activities of individuals, business entities and state based on the principles of a market economy with the help of built-in mechanisms of influence on financial markets, financial status of business entities and purchasing power of individuals who receive their profits in the economic space of Ukraine.

Key words budget system, decentralization, financial institutional infrastructure, financial institutions, elasticity of the budget system, investments, financing, business entities.

УДК 336.71

ТИПІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ

М. Бодрецький

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Проведено аналіз банківських криз, що відбувались у світі останнім часом. Практика показує, що кризи неоднакові не тільки зі своїх причин і наслідків, а й за самою своєю суттю, тому питання банківських криз актуальне в наш час, як ніколи. У статті розглянуто особливості криз банківської системи, виділено категорії “криза банку” та “криза банківської системи” і надано їхнє тлумачення. Проведено типізацію криз, виділено специфічні групи причин виникнення криз банківських систем та відповідні рівні суб’єктів управління. Визначено роль органів державного управління, а також фактори ідентифікації криз. З’ясовано особливості прояву та причини банківської кризи, а також виділено шляхи її подолання.

Ключові слова: банківська криза, типологія криз, кредитування, економіка, механізми антикризового управління.

У розвитку та появі кризових явищ роль банків останнім часом різко збільшилася, оскільки вони утворюють інституційну систему, без якої сучасна економіка країни неможлива. Банківські системи країн впливають на ефективність розподілу кредитних коштів, структуру процентних ставок, прийняття рішень у сфері грошово-кредитної політики. І хоча поведінкова концепція окремих банків формується в результаті прийняття рішень на рівні установи (макрорівні), після спільних дій банки впливають на формування макроекономічних умов, у яких існують банки та інші економічні формування.

Роль банківського сектора в економіці зумовлена тим, що він стає передовою ланкою активної реакції на зміни у ринкових умовах у порівнянні з іншими господарюючими суб’єктами, що дозволяє використовувати поведінку банківських установ як інструмент прогнозування економічної ситуації [1, с. 489-538; 2, с. 228-235].

Проблематикою банківських криз займалися та займаються досить багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, питаннями банківських криз у нашій країні займаються: О. П. Буряк, Ж. М. Довгань, Т. М. Качала, О. Г. Коптюх, В. І. Міщенко, О. О. Чуб, В. В. Шпачук. Саме особливостям протікання банківських криз в Україні приділяють підвищену увагу вітчизняні дослідники О. О. Любич та Г. П. Бортніков. З іноземних дослідників питання роботи в кризових умовах і особливостей перебігу самих криз можна виділити: Ф. Аллена, Ф. Бойсая, К. Джековіча, С. Классенса, О. Ковалевського, М. Козе, Л. Козловського, Ф. Колларда, К. М. Рейхарта, К. С. Рогоффа, Ф. Сметса. Як авторів найбільш актуальних та широких, з точки зору обсягу матеріалу, досліджень хотілося б виділити таких дослідників питань перебігу криз, як Люк Лаувен і Фабіан Валенсія, які працюють під егідою Міжнародного валютного фонду й підтримують актуальність бази даних, що охоплює всі кризи в історії та класифікує їх за типом і часом.

Метою статті є виявлення особливостей прояву банківських криз у світі, з’ясування їхніх причин та наслідків, а також визначення шляхів їх подолання.

Банки відіграють дуже важливу роль в економіці будь-якої держави, тому що саме вони забезпечують передачу грошового капіталу з областей накопичення до сфери його використання. І прояв кризових явищ у банківському секторі економіки веде до негативних тенденцій у розвитку країни в цілому, бо саме через банки мобілізують великий капітал, який необхідний для інвестицій, інституційних проєктів, впровадження інновацій, розширення виробництва та ін. [3, с. 494-515].

Кризи у банківському сегменті мають довгу та досить заплутану історію. Повчальним є приклад короля Англії, Едуарда III, який ще у XIII ст., здійснював фінансування такої справи, як ведення війни з Францією за рахунок кредиту у вигляді отриманих від банкірів Барді та Перуццо 1 650 000 золотих флоринів (що того часу було порівняним з вартістю королівства). Проте це не допомогло нікому. На жаль, Едуард III війну програв і оголосив себе банкрутом, внаслідок чого вся Флоренція поринула в кризу, оскільки банкіри також стали банкрутами, а з ними і їхні вкладники [4].

Якщо ж у період виникнення банківської діяльності кризи мали переважно місцевий характер, то згодом вони стали міжнародними за масштабами внаслідок майже повної глобалізації фінансових ринків. Проблематика кризових процесів у банківському сегменті пов'язана не тільки із банкрутствами, а також з тим, що у суспільстві в основному формується негативне бачення цього сектора. Тому ці явища хоч і здобули вивчення, однак все одно залишаються недостатньо дослідженими. Враховуючи той факт, що банки залишаються головними фінансовими посередниками, які накопичують капітал, отриманий від населення та інституційних інвесторів, тема довіри є надзвичайно актуальною, особливо якщо мова йде про залучення коштів на тривалий термін [5, с. 22-26].

На превеликий жаль, зараз немає критеріїв для чіткого виявлення банківської кризи. Таким чином, деякі експерти визначають банківську кризу як руйнування зв'язків між програмними елементами, інші як регулярну форму оновлення поточної програми керування грошовою масою та національного капіталу.

Як правило, банківська криза сприймається як скрутне становище банківського сектора, коли проблемні активи накопичуються у значній кількості банків, а в подальшому, у разі неплатоспроможності відчутної кількості банків (частини банківської системи), спричиняє серйозну паніку, масові зняття депозитів, масову зупинку платежів тощо [6].

Також зазначимо, що у практиці банківської праці проблема криз дає про себе знати у різкому пониженні платоспроможності банківських установ, які відчувають недостатність ресурсів для повного виконання своїх поточних зобов'язань, кількість таких установ зростає, спостерігаються різкі стрибки за ставками [7, с. 63-72].

Частіше концепція "банківської кризи" відображає визначення, пов'язані з платоспроможністю установи, а також із утратою ліквідності банківськими установами. Можливо констатувати навіть, що банківські кризи традиційно сприймаються як постійна нездатність великої (суттєвої) кількості банків у повній мірі виконувати свої зобов'язання перед кредиторами та контрагентами, що проявляється у недотриманні умов розрахунково-касового обслуговування і зобов'язань перед вкладниками, а в подальшому – в банкрутстві (у випадку з Україною – виведенню з ринку) банківських установ.

На практиці навіть непомітні недоліки управління у конкретному банку можуть спричинити негативні та непередбачувані наслідки у межах окремої банківської або соціально-економічної системи на макрорівні окремої країни та, беручи до уваги високий рівень глобалізації фінансової системи, на міждержавному і регіональному рівнях тощо [8, с. 196-201]. Цю думку можна підтвердити не тільки глобальною фінансовою кризою або кризою банківського сектору, яка бере свій початок у 2008 році, а й багатьма іншими кризами, кількість яких має тенденцію до зростання: у період 1800-1933 років у світі було зареєстровано 14 криз різних банківських систем. У часи світового економічного колапсу 1929 – 1933 років (Світова економічна криза) у США було закрито більш ніж 9 тисяч банків. У період з 1970 по 2007 роки більш ніж у 70 державах було зареєстровано 124 банківські кризи (з яких 13 було розпочато у 1995 році), деякі з них були системними. З перерахованої кількості криз 42 відбувалися разом з валютною кризою, а 10 банківських криз співпадали з валютними та борговими кризами у відповідних країнах. Зауважимо, що в цей період у світі спостерігалось 208 валютних криз та 63 кризи суверенного боргу [9, с. 10]. Детально розподіл банківських криз у світі в період 1970 – 2007 років представлено на рис. 1.

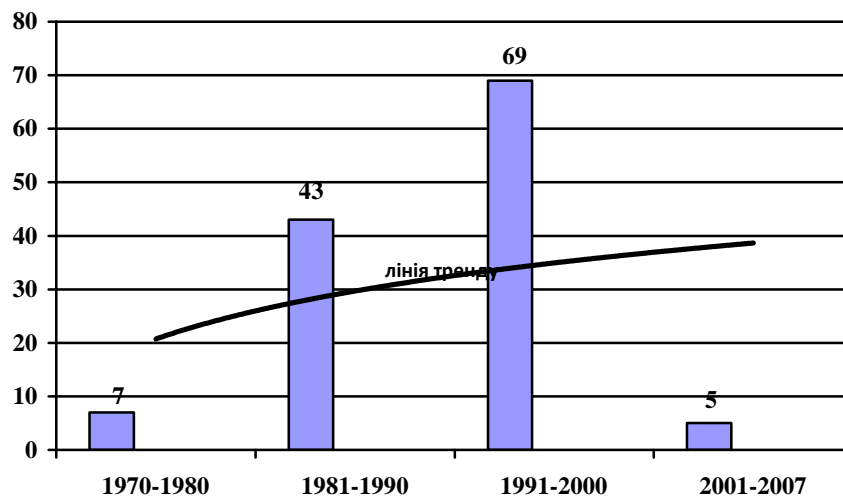


Рис. 1. Періодизація банківських криз, 1970-2007 рр. [9]

Загалом у світовій практиці розподілення криз прийнято на такі: банківська, валютна, суверенного боргу, платіжна тощо. Як видно з наведеної вище інформації, існує тенденція кореляції між різними типами криз, тобто валютні кризи часто перетинаються з банківськими кризами (кризи-близнюки). Крім того, несподівані колапси банківських систем можуть перекриватися з валютними та платіжними кризами, а іноді і з кризами суверенного боргу. У доповнення до приведеної вище інформації про кількість криз станом на 2013 рік було зафіксовано вже 431 криза, з яких 147 – банківські, 217 – валютні і 7 суверенного боргу. З яких 68 розглядаються як подвійні кризи і 8 можна класифікувати як потрійні кризи. Наочно проглядається перекриття криз одна іншою, хоча дані на сьогоднішній день далеко не повні. Є різні погляди вчених та фахівців на питання класифікації кризових явищ. Але все ж таки легко помітити і досить чіткі закономірності. Системна банківська криза, наприклад, часто включає валютну кризу і кризу суверенного боргу, а іноді збігається з іншими кризами. Так, 20 із 67 криз суверенного боргу відбувалися разом з банківськими кризами, а 42 – з валютними кризами у відповідній країні [11, с. 12].

Варто зазначити, що глобальна криза, яка виникла в середині 2008 року, по праву є однією з найбільших в історії світової банківської справи. Для усунення її наслідків було витрачено понад 9,4 трлн дол., що складає 15,2 % загальносвітового ВВП. Заходи, спрямовані на боротьбу із глобальною кризою, здійснюються всіма країнами, які охоплені нею, кожна держава робить все, що в її можливостях. Однак універсальних методик подолання криз поки що не існує через те, що економіка кожної країни має свої нюанси. Тобто шляхи подолання проблем повинні бути дещо унікальними, хоча деякі заходи є актуальними для більшості держав світу. Наприклад, низка дослідників вважає універсальним заходом активне використання кредитних коштів для відновлення економіки [13, с. 297-302].

Як не дивно це визнавати, але наведені дані говорять про об'єктивність та закономірність подібного явища, як криза банківського сектору зокрема і капіталістичних економік загалом. Об'єктивність криз взагалі обґрунтовувалась багатьма вченими минулого і сучасності. Однак дослідники різних країн та епох наполягають, що кризи мають ряд функцій, що можуть й позитивно впливати на економічний розвиток країни, регіону, світу [14], що наочно представлено на рис. 2.

Уважніше аналізуючи сформовані підходи до визначення поняття “банківська криза”, можливо констатувати, що це поняття стає щораз різноманітнішим і може значно відрізнитися залежно від предмета та цілей досліджень [15]. І, як зазначено вище, така багатоаспектність не дає можливості створити загальноприйнятий єдиний підхід, універсальне визначення кризи в банківській системі,

яке було б здатне задовольнити потреби як органів державного управління та нагляду, так і менеджерів банківських установ. Відсутність чіткого визначення є індикатором проблем в ідентифікації самого явища, що, в свою чергу, призводить до утруднень у попередженні проблем та розробці антикризових заходів.

Основні позитивні функції фінансової кризи	Виявлення прихованих фінансових відтоків, конфліктів, негативних елементів процесу
	Актуалізація діагностики причин конфлікту та/або дисгармонії у фінансовій сфері
	Розробка й реалізація заходів, спрямованих на відновлення балансу та гармонії в фінансових відносинах
	Селекція ефективних власників (з кожною кризою їх обізнаність у сфері управління фінансовими ризиками зростає)
	Розвиток виробничих процесів та рівня технологічного розвитку (шляхом відмови від неадекватних фінансових відносин)
	Оновлення соціально-економічних і фінансових умов та методів управління діяльністю господарюючих суб'єктів
	Засвоєння всіма економічними суб'єктами заходів з мінімізації сумарного фінансового збитку від кризи

Рис. 2. Основні позитивні функції фінансової кризи

На думку автора, при формулюванні визначення “банківська криза” доцільне введення горизонтів і окремих понять для кожного з них, таких як: “банківська криза”, “криза банківської системи” та “криза банківської установи”. При цьому банківські установи у процесі повсякденної діяльності взаємодіють між собою, з центральним банком (в Україні з Національним банком), а також з іншими кредитними та спеціалізованими установами. Така тісна співпраця повинна викликати ефект синергії. Однак, синергія може виражатись як у прискоренні розвитку окремої установи завдяки роботі в системі, так і у зростанні рівня негативних кризових наслідків. Кризовий стан банківської системи може негативно впливати на кожну установу окремо, та кризовий стан однієї банківської установи може дати поштовх для кризи банківської системи в цілому [10, с. 118-130].

Визначаючи причини банківських криз, підкреслимо, що вони мають як схожі між собою риси (погіршується платоспроможність, платіжна дисципліна, відбувається зростання банкрутств тощо), так і можуть суттєво відрізнятись (призвести до різних наслідків, мати різні масштаби, різну тривалість, а також форми прояву). Так, Дж. Капріо й Д. Клінгбебель після проведених досліджень банківських криз, які відбулись у 29 країнах у період з 1980 до 1995 року, змогли виокремити сукупність факторів, які є суттєвими для розвитку кризових явищ у банківській сфері [4; с. 9]. На думку дослідників, до таких факторів відносяться:

- недоліки в регулюванні та нагляді;
- недоліки у системі менеджменту банків;
- економічний спад;
- політичне втручання;
- зростання кредитування афілійованих осіб;
- значне підвищення обсягу спекулятивних операцій;
- підвищення частоти випадків шахрайства;
- кредитування державних підприємств;

- “голландська хвороба” (не диверсифікованість ринків);
- відтік капіталів;
- недоліки судової системи;
- активне вилучення вкладів.

Типізація банківських криз	за поширенням	Загальносвітова
		Макрорівень (частина світу, регіон, країна)
		Мікрорівень (поширюється на обмежену кількість банків)
	за складністю	Складна (відбувається в різних системах, супроводжується іншими кризами)
		Проста (відбувається лише в банківській системі)
	за тривалістю	Довгострокова
		Короткострокова
	за наслідками	Стратегічна (захоплює різні сфери, має стратегічні наслідки)
		Тактична (має обмежені наслідки)
	за глибиною	Глибока (супроводжується тривалою й глибокою рецесією)
		Легка, неглибока (відрізняється нетривалістю і несуттєвими негативними наслідками)
	за формою	Явна (має відкритий характер, примітна, легко викривається)
		Латентна (має прихований характер)
	за передбачуваністю	Передбачувана (закономірне, регулярне, прогнозоване явище)
		Непередбачувана (раптова, несподівана, наслідок форс-мажорних обставин)
	за регулярністю	Періодична (регулярно повторюється через визначені проміжки часу)
		Раптова (без ознак циклічності в проявах)

Рис. 3. Типізація банківських криз

На іншому горизонті аналізу причинами виникнення банківських криз можливо представити наступні:

- 1) макроекономічна нестабільність: відбувається знецінення активів, інфляція зростає, експорт перебуває на низькому рівні без тенденцій до зростання;

- 2) недостатня прибутковість банківських установ: низький рівень процентних доходів, наявна тенденція до зниження спреда між ставками за депозитними та кредитними операціями;
- 3) низький рівень ліквідності окремих банківських установ разом з прийняттям ними високих рівнів валютного ризику [4, с. 9].

Після узагальнення результатів різноманітних класифікацій банківських криз та аналізу їх функцій і причин можна виокремити низку основних, найпоширеніших їхніх ознак та на цій підставі здійснити типізацію банківських криз. Така класифікація може стати інструментарієм для подальшої розробки більш системного підходу до ідентифікації криз, що зароджуються, налагодження державного контролю за банківською системою, сприятиме розробці необхідних методів та механізмів ефективного подолання криз та мінімізації їх негативних наслідків. Типізацію банківських криз представлено на рис. 3.

За результатами проведеного дослідження можливо підвести підсумок, що криза банку або цілої банківської системи, а також криза загалом є об'єктивним, очікуваним та регулярним явищем. У той же час категорії, які ми виокремили, у повній мірі характеризують особливості цього явища. Здійснена типізація банківських криз, проведений аналіз причин та факторів їх виникнення повинні допомогти краще розуміти сутність та природу криз із боку органів державного управління різних рівнів і, в першу чергу, органів банківського нагляду. Крім того, наведені у статті дані стануть на заваді у подальшій розробці превентивних заходів, програм та інструментарію антикризового управління банками й банківською системою. Криза, яка йде (або очікується), обов'язково призведе до нестабільної та небезпечної ситуації. Кризи вважаються негативними явищами у економічному, політичному та соціальному житті, особливо коли вони відбуваються за неочікуваним сценарієм (різко, без попередження). І саме цей аспект є найбільш актуальним для подальшого вивчення та дослідження цієї теми.

Список використаної літератури

1. Бойсай Ф. Буми і банківські кризи / Ф. Бойсай, Ф. Коллард, Ф. Сметс // Журнал політичної економії. – 2016. – Вип. 124 (2). – С. 489-538.
2. Качала Т. М. Діагностичний криза в банківській системі / Т. М. Качала, А. С. Стадник // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2016. – Вип. 21. – С. 228-235.
3. Аллен Ф. Банківське кредитування, кризи та зміна структури власності у країнах Центральної та Східної Європи / Ф. Аллен, К. Джековіч, О. Ковалевський, Л. Козловський // Журнал корпоративних фінансів. – 2017. – Вип. 42. – С. 494-515.
4. Шпачук В. В. Криза банку та банківської системи: основні поняття, суб'єкти державного управління / В. В. Шпачук. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – № 7.
5. Чуб О. Банківські кризи: теоретичні та прикладні аспекти / О. Чуб // Бюлетень Національного банку України. – 2010. – Вип. 3. – С. 22-26.
6. Рейнхарт К. М. Банківські кризи: безпека рівних можливостей / К. М. Рейнхарт, К. С. Рогофф // *Banking & Finance*. – 2013. – Вип. 37 (11) – С. 4557-4573.
7. Міщенко В. І. Вплив банківської кризи на зміну умов банківського кредитування / В. І. Міщенко // *Фінансовий простір*. – 2015. – Вип. 3. – С. 63-72.
8. Довгань Ж. М. Діяльність вітчизняних банківських установ у контексті економічної кризи. / Ж. М. Довгань // *Світ фінансів*. – 2017. – Вип. 4. – С. 196-201.
9. *Systemic Banking Crises: A New Database*; by Luc Laeven and Fabian Valencia; IMF Working Paper 08/224; November 1, 2008.
10. Любич О. О. Банківська криза в Україні: причини, особливості, подолання. / О. О. Любич, Г. П. Бортніков // *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. – 2016. – Вип. 1. – С. 118-130.
11. *Financial Crises: Explanations, Types, and Implications*; by Stijn Claessens and M. Ayhan Kose; IMF Working Paper 13/28; January 1, 2013.
12. *Systemic Banking Crises Database: An Update*; by Luc Laeven and Fabián Valencia; IMF Working Paper 12/163; June 1, 2012.
13. Буряк О. П. Основні рушійні сили банківської кризи 2008-2009 років / О. П. Буряк // *Ефективність державного управління*. – 2015. – Вип. 42. – С. 297-302.

14. Глущенко В. В. Функції та методологія аналізу ефективності процедур оцінки кредитоспроможності позичальника банку / В. В. Глущенко // Університетський бюлетень. – 2013. – № (1).
15. Коптюх О. Дефолти країн та банківські кризи: історичний погляд на їх взаємозв'язок / О. Коптюх, Т. Остапишин // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 11. – С. 34-38.

Стаття надійшла до редколегії 23.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

TYPIZATION OF BANKING CRISIS

M. Bodretskiy

Taras Shevchenko National University of Kyiv

The article analyzes recent banking crises in the world. Practice shows that crises are different not only from its causes and consequences, but also by its very nature. Therefore, the issue of banking crises is relevant in our time as never before. The article examined the features of the crisis of the banking system, identified the categories of “crisis of the bank” and “crisis of the banking system” and provided their interpretation. Typing of crises was carried out, specific groups of reasons for crisis banking systems and the corresponding levels of subjects of management were determined. The author defines the role of bodies of state administration as well as factors of crises identification. In the course of the study, the peculiarities of the manifestation and causes of the banking crisis were clarified, and the ways of overcoming it were determined. The article provides an overview of the current research on the issue of the passage of banking crises. The works of both domestic and foreign researchers are analyzed. The article contains information on the crises that occurred earlier. It is reported that 431 crises have been recorded in the world. The main causes of crises: the instability of exchange rates (217 crises) and problems in the banking system (147 crises). An analysis of previously held crises leads to unambiguous conclusions that the number of crises is growing. The increase in the number of crises indicates the need to prepare for work in a crisis all economic actors. The question of the positive impact of crises on the behavior of economic entities is considered. Particular attention is paid to the analysis of the consequences of the crisis for banks. Factors influencing the development of the crisis have been collected and structured. The article contains a typing of banking crises according to different parameters.

Key words bank crisis, crisis typology, lending, economy, mechanisms of crisis management.

УДК 336.1.25

ОЦІНКА ПРОДУКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ АУДИТОРСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Д. Ванькович, Х. Іваськевич

Львівський національний університет імені Івана Франка

Обґрунтовано проведено оцінку продуктивності діяльності обласних структурних підрозділів Державної аудиторської служби за 2017 рік з використанням статистичного інструментарію багатовимірного ранжування. Виявлено, що у загальній кількості підприємств, установ та організацій, що перевіряються підрозділами Державної аудиторської служби України традиційно переважають бюджетні установи.

Оцінено продуктивність діяльності обласних структурних підрозділів Державної аудиторської служби України за 2017 рік дала змогу сформувати їх рейтинг і визначити лідерів та аутсайдерів державного внутрішнього фінансового контролю в Україні

Ключові слова: фінансовий контроль, державний внутрішній фінансовий контроль, бюджетні установи, продуктивність, багатовимірне ранжування.

В сучасних умовах для забезпечення стійкого економічного зростання України важливе значення має ефективне використання усіх без винятку функцій управління державними фінансовими ресурсами, серед яких особлива роль належить контролю. Дієвий фінансовий контроль забезпечує збільшення обсягів державних коштів, зменшення масштабів порушень і розкрадання фінансових ресурсів, сприяє поліпшенню загального економічного та соціального клімату в країні.

Розгляду окремих питань оцінки результативності державного фінансового контролю присвячені праці низки вітчизняних учених, зокрема, таких як Д. Деми, Г. Завистовської, Ю. Покотило, Б. Сивак, І. Стефанюк, Н. Фоміцької, І. Фурмана, Н. Шевченко, О. Шевченко. Однак, запропоновані ними методики громіздкі та недостатньо систематизовані. Дослідники здебільшого аналізують результативність цієї діяльності на рівні контролюючого органу в цілому. Однак з метою удосконалення контрольної діяльності в Україні, виявлення та поширення кращого його досвіду, важливе практичне значення має проведення регіонального аналізу, що є недостатньо висвітлене в науковій літературі.

Метою статті є проведення оцінки продуктивності діяльності обласних структурних підрозділів Державної аудиторської служби за 2017 рік з використанням статистичного інструментарію багатовимірного ранжування.

Розвиток економіки суттєво залежить від ефективного використання фінансових і матеріальних ресурсів бюджетними установами та організаціями, що вимагає посилення ролі державного внутрішнього фінансового контролю [1].

Останній існує в будь-якому суспільстві, що обумовлено необхідністю впорядкування економічних, розподільних, фінансових, бюджетних та податкових відносин. Значні соціально-економічні перетворення, що відбувалися в Україні останніми роками, позначилися на трансформації змісту, функцій, методів та механізмів державного внутрішнього фінансового контролю [7].

Оцінка ефективності державного внутрішнього фінансового контролю здійснюється за певними критеріями шляхом дослідження множини взаємопов'язаних показників. До критеріїв ефективності відносять: результативність, дієвість, економічність, інтенсивність, динамічність. В

контексті цієї статті зупинимося на критерії інтенсивності, характеристикою якого є продуктивність діяльності контролюючого органу.

Як зазначають І. Стефанюк та Г. Завистовська[4, с. 91] порушення фінансово-бюджетного законодавства – явище поширене. Часто несумлінно виконують посадові обов'язки головні розпорядники бюджетних коштів, які мають організувати і забезпечувати роботу децентралізованого внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту. Значна кількість порушень, які допускаються у сфері використання державних ресурсів і стають відомі громадскості, є причиною негативного ставлення громадян до органів влади загалом. Тому потрібний жорсткий і практично безперервний фінансовий контроль.

Згідно з Концепцією розвитку ДВФК на період до 2017 року, він повинен забезпечити належне (законне, економічне, ефективне, результативне та прозоре) управління державними фінансами. Проте це не можна вважати місією ДВФК, оскільки забезпечення економічного, ефективного і результативного використання фінансових ресурсів є кінцевою метою управління, а не контролю. Вважаємо, що місією ДВФК є сприяння економічному, ефективному, результативному, законному й прозорому використанню суспільних ресурсів держави[4, с. 93].

Враховуючи це важливо враховувати в процесі оцінки продуктивності діяльності ДАСУ, що забезпечення економічного, ефективного і результативного використання фінансових ресурсів є кінцевою метою управління, а недопущення (мінімізація) неекономічного, неефективного і нерезультативного використання фінансових ресурсів є кінцевою метою фінансового контролю.

Досягнення поставленої мети контролю вимагає реалізації низки завдань (у частині внутрішнього контролю), а саме:

- нагляд за дотриманням органами державної влади, державного управління, іншими суб'єктами фінансово-економічного регулювання норм управління фінансовими ресурсами та своєчасне інформування органів державної влади, державного управління й громадськості про істотні відхилення від них;
- блокування відхилень від прийнятих норм управління фінансовими ресурсами, які пепешкоджають мобілізації, цільовому й ефективному використанню державних фінансових ресурсів та/або можуть завдати шкоди інтересам громадян, що охороняються законом;
- оцінка економічної ефективності використання фінансових ресурсів держави та пошук резервів для вирішення соціально-економічних проблем;
- забезпечення усунення наслідків порушень та покарання осіб, що припустилися істотних порушень;
- визначення напрямів удосконалення норм управління фінансовими ресурсами держави[4, с. 94].

У загальній кількості підприємств, установ та організацій, що перевіряються підрозділами Державної аудиторської служби України традиційно переважають бюджетні установи. За період з 2005 по 2017 рр. їх частка в середньому складала – 65 % (мінімальна в 2006 р. – 50 %, максимальна в 2014 р. – 77 %) (рис. 1).

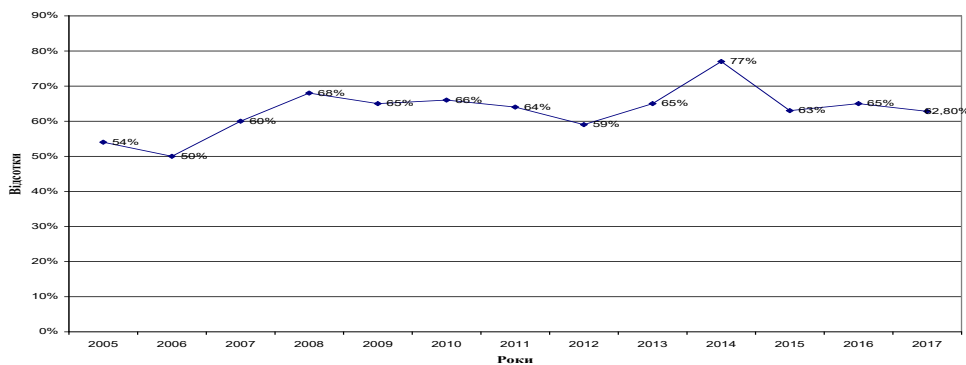


Рис. 1. Відсоток бюджетних установ і організацій у загальній кількості перевірених підприємств, установ і організацій ДАС (КРУ, ДФІ) продовж 2005-2017 рр.[3]

Щодо структури виявлених порушень, то продовж останніх років найбільша їх частка припадає на незаконні витрати ресурсів – 83 % (рис. 2). Це можна пояснити виключно фіскальною метою здійснення фінансового контролю, що зорієнтований на штрафкування порушників, притягненні їх до відповідальності, а ніяк не на попередження незаконного витрачання бюджетних ресурсів.



Рис. 2. Структура порушень виявлених Державною аудиторською службою в результаті контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж 2017 року [3]

З іншої сторони велика частка виявлення незаконних витрат ресурсів бюджетними установами може свідчити також про низьку правову культуру їх керівництва, що підвищує необхідність активізації роботи підрозділів Державної аудиторської служби України в напрямі консультативно-роз'яснювальної роботи.

Оцінка інтенсивності фінансового контролю, що здійснюється Державною аудиторською службою України передбачає розрахунок таких показників: виявлений обсяг коштів, використаних з порушеннями законодавства; виявлений обсяг неефективно використаних коштів; виявлений обсяг коштів, використаних не за цільовим призначенням; кількість підготовлених подань і приписів, прийнято управлінських рішень за результатами ревізій, перевірок та інше.

З метою оцінки продуктивності діяльності обласних структурних підрозділів Державної аудиторської служби України використаємо такі показники: 1) показник відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України нестачі ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж року до кількості штатних працівників; 2) показник відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України нецільових витрат ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж року до кількості штатних працівників; 3) показник відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України незаконних витрат ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж року до кількості штатних працівників; 4) показник відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України недоотримань фінансових ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж року до кількості штатних працівників; 5) показник відношення кількості перевірених установ і організацій до кількості штатних працівників в розрізі областей.

На основі звітності Державної аудиторської служби України за 2017 рік проаналіємо ці показники (див. рис. 3-7).

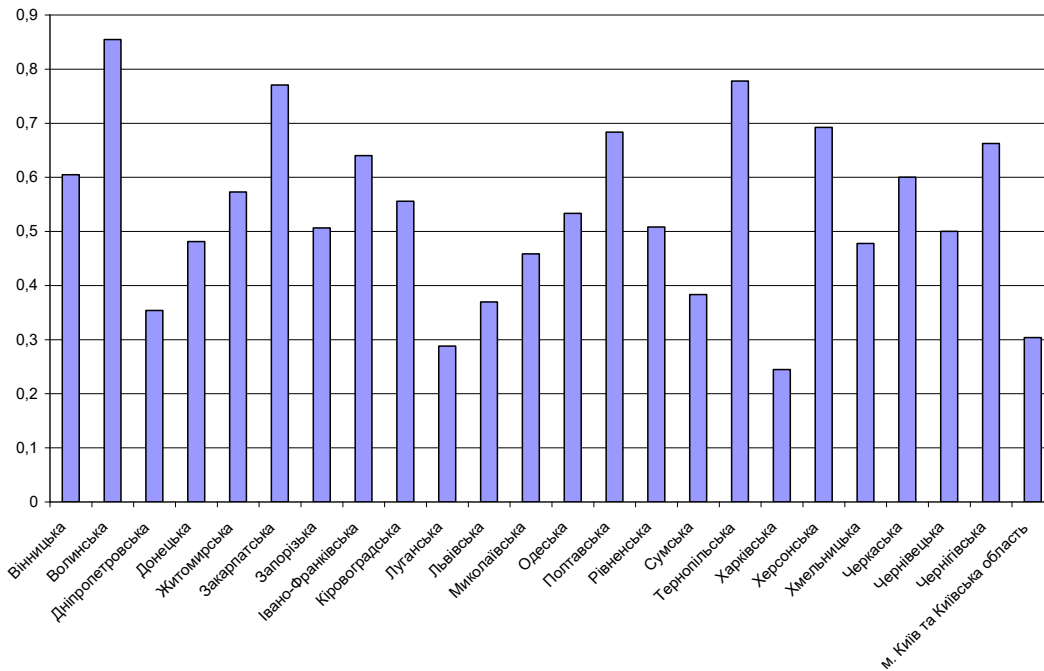


Рис. 3. Показник відношення кількості перевірених установ і організацій до кількості працівників в розрізі областей у 2017 році[3]

Як випливає з рисунку 3 найбільше значення цього показника зафіксоване у Волинській області (0,85), найменше – у Харківській (0,24).

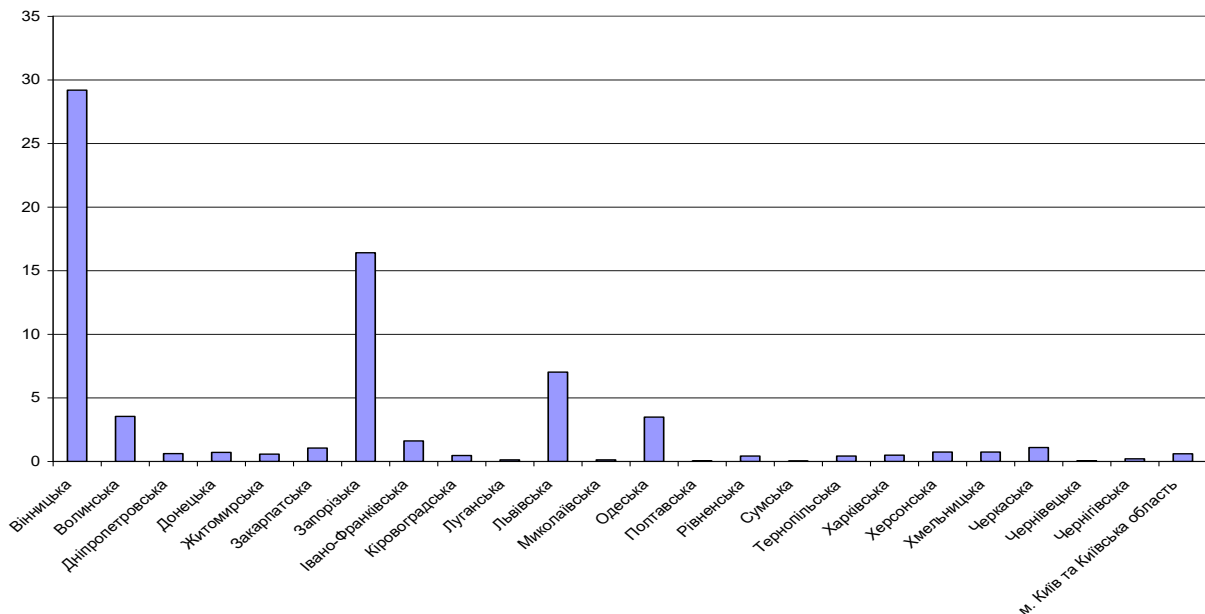


Рис. 4. Показник відношення обсягу виявлених ДАС нестач ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж 2017 року до кількості штатних працівників[3]

Відповідно до рисунку 4 лідерами є Вінницька, Запорізька та Львівська області. Найменше значення зафіксовано у Полтавській, Сумській, Чернівецькій областях. Середнє значення – 2,906 тис. грн на одного працівника.

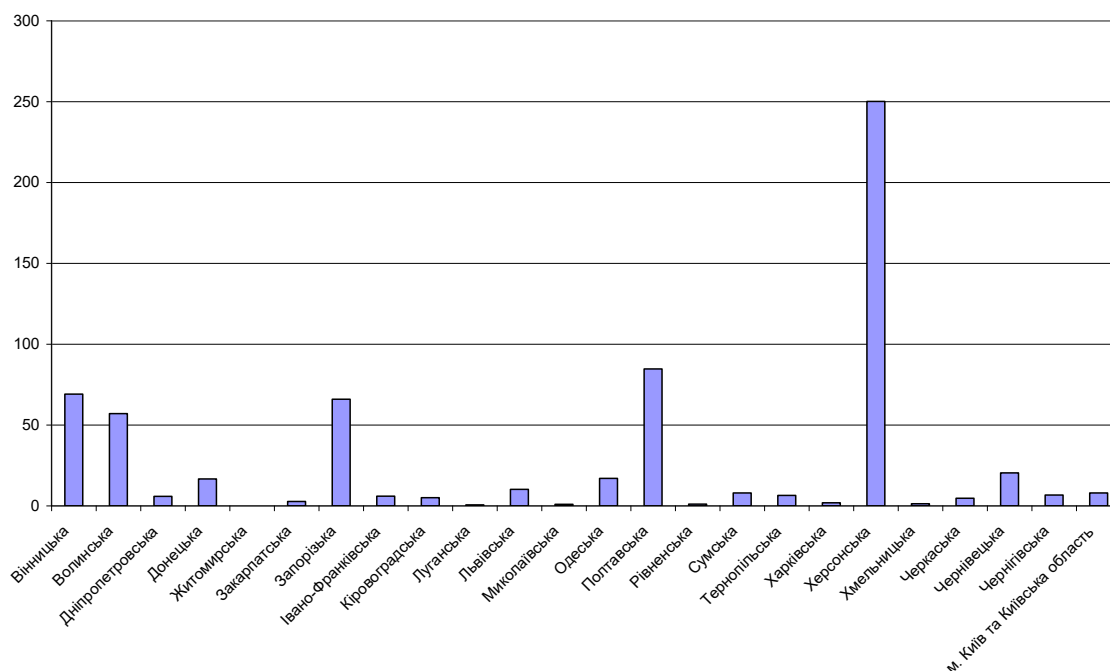


Рис. 5. Показник відношення обсягу виявлених ДАС нецільових витрат ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж 2017 року до кількості штатних працівників[3].

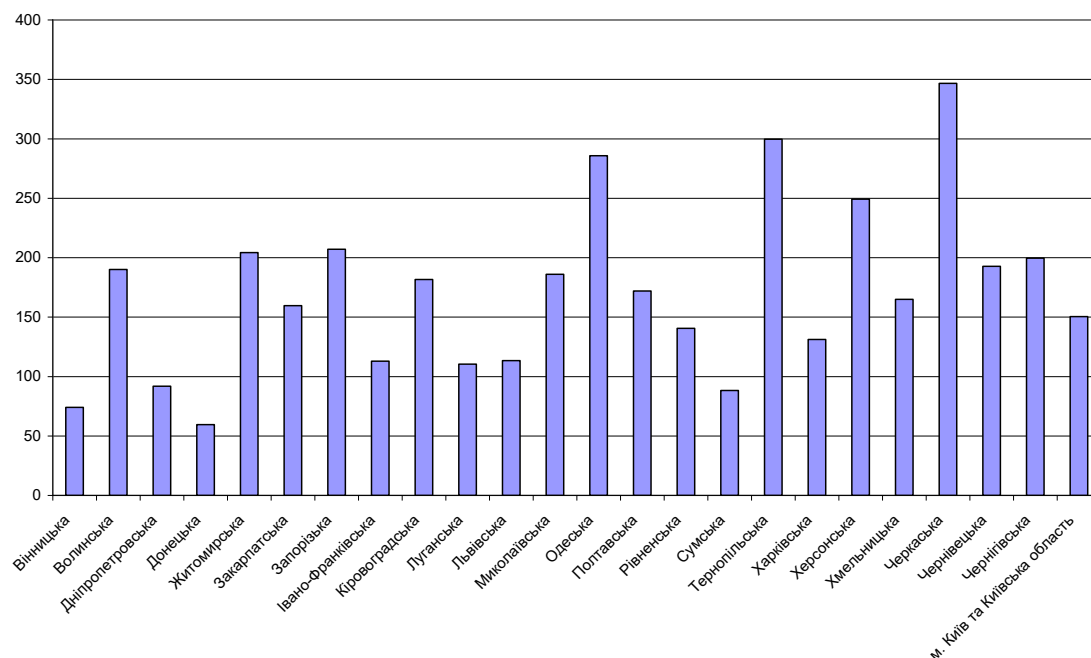


Рис. 6. Показник відношення обсягу виявлених ДАС незаконних витрат ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж 2017 року до кількості штатних працівників[3]

Як випливає з рисунку 5 лідери Херсонська, Полтавська, Запорізька та Вінницька області. Найменші значення Житомирська, Луганська, Миколаївська, Рівненська, Хмельницька області. Середнє значення – 27,087.

На рисунку 6 видно, що лідери інтенсивності: Черкаська, Тернопільська, Одеська області. Аутсайтери: Донецька, Вінницька, Сумська області. Середнє значення – 171,280 тис. грн.

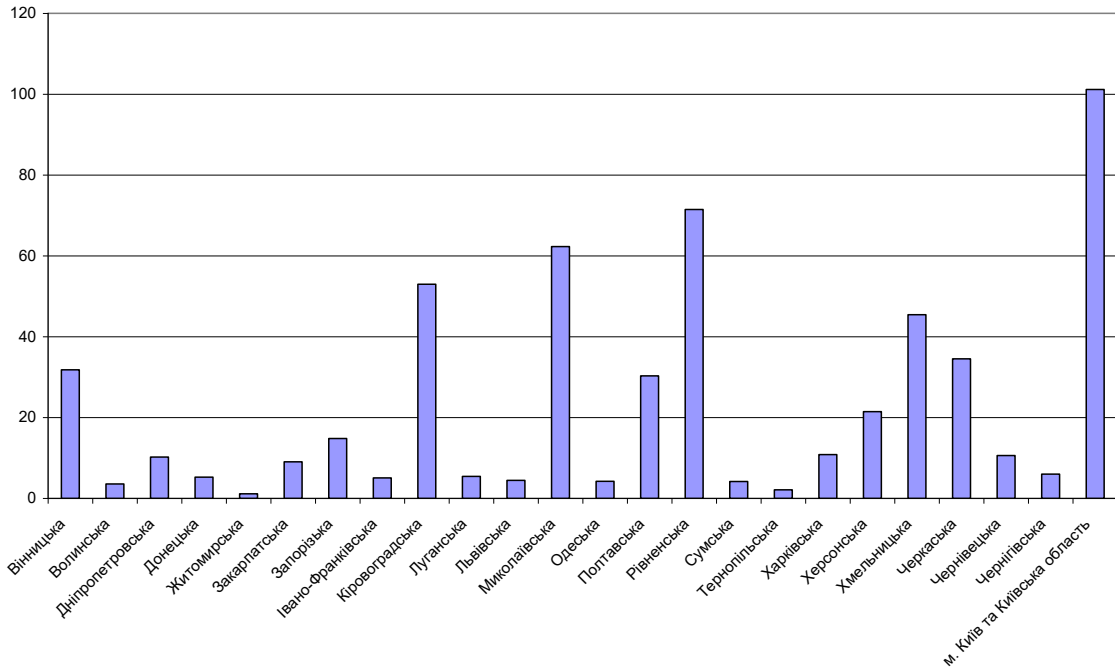


Рис. 7. Показник відношення обсягу виявлених ДАС недоотримань фінансових ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж 2017 року до кількості штатних працівників[3]

У відповідності з рисунком 7 лідери м.Київ та Київська область, Рівненська область, Миколаївська область. Аутсайтери: Житомирська область, Тернопільська область, Волинська область. Середнє значення – 22,841 тис. грн.

В контексті цієї статті, для проведення регіонального аналізу продуктивності діяльності обласних структурних підрозділів Державної аудиторської служби України, ми використовуємо статистичний інструментарій багатовимірного ранжування[2]. Як відомо, при описуванні об'єкта моделювання, окрім узагальнюючих характеристик по сукупності в цілому, важливо упорядкувати одиниці сукупності за певними властивостями (якостями, цінностями), визначити належність кожної з них до певного типу. Якщо властивість характеризується однією ознакою, то упорядкування одиниць сукупності здійснюється заміною значень цієї ознаки відповідними рангами.

Оскільки властивості соціально-економічних явищ характеризуються як правило, множиною ознак ($m \geq 2$), то при упорядкуванні одиниць сукупності виникає необхідність агрегування усіх ознак множини x_i в одну інтегральну оцінку G_j . Така оцінка геометрично інтерпретується як точка у багатовимірному просторі, координати якої вказують на масштаб або позицію j -ї одиниці. Алгебраїчно значення ознак для j -ї одиниці сукупності представляються вектором $x_j = |x_1, x_2, \dots, x_m|$, а агрегування їх означає перетворення вектора в скаляр.

Агрегування ознак ґрунтується на так званій теорії “адитивної цінності”, згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових. Якщо ознаки множини X мають різні одиниці вимірювання, то адитивне агрегування потребує приведення їх до однієї основи, тобто попередньої

стандартизації. Вектор первинних значень ознак $x_j = |x_1, x_2, \dots, x_m|$ замінюється вектором стандартизованих значень $z_j = |z_1, z_2, \dots, z_m|$.

Найчастіше інтегральна оцінка G_j визначається як середня арифметична стандартизованих значень ознак z_{ij} . Для j - ї одиниці сукупності

$$G_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m z_{ij}$$

Конструювання інтегральної оцінки передбачає чотири етапи: формування ознакової множини; вибір способу стандартизації показників; обґрунтування функції вагових коефіцієнтів; визначення процедури агрегування показників.

На етапі формування ознакової множини вирішальну роль відіграє апріорний аналіз суті явища. При формуванні ознакового простору важливо забезпечити інформаційну односпрямованість показників x_i . З метою забезпечення інформаційної односпрямованості показників їх поділяють на стимулятори та дестимулятори. Зв'язок між оцінкою G і показником-стимулятором x_{st} прямий, між оцінкою G і показником-дестимулятором x_{dst} - обернений. При агрегуванні дестимулятори перетворюються на стимулятори, наприклад, $x_{st} = 1 - x_{dst}$ або $x_{st} = 1/x_{dst}$.

На практиці застосовують різні способи стандартизації. Усі вони ґрунтуються на порівнянні емпіричних значень показника x_{ij} з певною величиною a . Такою величиною може бути максимальне x_{max} , мінімальне x_{min} , середнє \bar{x} чи еталонне x_0 значення показника. Результат порівняння можна представити відношенням $\frac{x_{ij}}{a}$ або відхиленням $\frac{x_{ij} - a}{q}$, де q - одиниця стандартизації.

Визначимо рейтинги областей. Ознаковий простір представляють (%):

x_1 - відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України нестач ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж 2017 року до кількості штатних працівників;

x_2 - відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України нецільових витрат ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж 2017 року до кількості штатних працівників;

x_3 - відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України незаконних витрат ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж 2017 року до кількості штатних працівників;

x_4 - відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України недоотримань фінансових ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж 2017 року до кількості штатних працівників.

Найпростіший спосіб стандартизації – відношення $\frac{x_{ij}}{a}$, а оскільки всі зазначені показники є стимуляторами, то доцільно взяти $a = x_{min}$, а отже, $z_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{min}}$.

Розраховані для областей рейтинги (табл. 1) показують, що з-поміж них найбільшу продуктивність досягнули структурні підрозділи Державної аудиторської служби в Херсонській,

Черкаській та Одеській областях, а найменшу – структурні підрозділи ДАСУ в Донецькій, Сумській та Дніпропетровській областях.

Таблиця 1

Результати багатовимірного ранжування обласних підрозділів Державної аудиторської служби України за 2017 рік

№ з/п	Області	x_{1j}	x_{2j}	x_{3j}	x_{4j}	z_{1j}	z_{2j}	z_{3j}	z_{4j}	G_j
1	Вінницька	31,8	74,1	69,1	29,2	28,5	66,4	62,0	26,2	45,8
2	Волинська	3,6	189,9	57,0	3,5	3,2	170,3	51,1	3,2	56,9
3	Дніпропетровська	10,2	91,8	5,9	0,6	9,1	82,3	5,3	0,5	24,3
4	Донецька	5,2	59,4	16,7	0,7	4,7	53,3	14,9	0,6	18,4
5	Житомирська	1,1	204,3	0,0	0,6	1,0	183,1	0,0	0,5	46,2
6	Закарпатська	9,1	159,6	2,7	1,0	8,1	143,1	2,4	0,9	38,6
7	Запорізька	14,8	207,1	66,0	16,4	13,3	185,7	59,2	14,7	68,2
8	Івано-Франківська	5,0	112,8	6,0	1,6	4,5	101,1	5,3	1,4	28,1
9	Кіровоградська	53,0	181,6	5,0	0,5	47,5	162,8	4,5	0,4	53,8
10	Луганська	5,4	110,4	0,6	0,1	4,9	99,0	0,5	0,1	26,1
11	Львівська	4,5	113,4	10,2	7,0	4,0	101,7	9,1	6,3	30,3
12	Миколаївська	62,3	186,0	0,9	0,1	55,9	166,8	0,8	0,1	55,9
13	Одеська	4,2	285,7	17,0	3,5	3,8	256,1	15,2	3,1	69,5
14	Полтавська	30,3	171,9	84,7	0,0	27,2	154,1	75,9	0,0	64,3
15	Рівненська	71,5	140,5	1,0	0,4	64,1	125,9	0,9	0,4	47,8
16	Сумська	4,2	88,2	8,0	0,0	3,7	79,1	7,2	0,0	22,5
17	Тернопільська	2,1	299,7	6,4	0,4	1,9	268,6	5,8	0,4	69,2
18	Харківська	10,8	131,1	1,8	0,5	9,7	117,5	1,7	0,4	32,3
19	Херсонська	21,5	249,2	250,2	0,7	19,2	223,5	224,3	0,7	116,9
20	Хмельницька	45,5	164,8	1,3	0,7	40,8	147,8	1,2	0,7	47,6
21	Черкаська	34,5	346,6	4,7	1,1	30,9	310,8	4,3	1,0	86,7
22	Чернівецька	10,6	192,7	20,4	0,1	9,5	172,8	18,3	0,0	50,2
23	Чернігівська	6,0	199,6	6,7	0,2	5,4	178,9	6,0	0,2	47,6
24	М. Київ та Київська область	101,2	150,3	7,9	0,6	90,7	134,7	7,1	0,5	58,3

Отже, проведена у статті оцінка продуктивності діяльності обласних структурних підрозділів Державної аудиторської служби України за 2017 рік дала змогу сформувати їх рейтинг і визначити лідерів та аутсайдерів державного внутрішнього фінансового контролю в Україні.

Як випливає з отриманих результатів найбільшу продуктивність досягнули структурні підрозділи Державної аудиторської служби в Херсонській, Черкаській та Одеській областях, а найменшу – структурні підрозділи ДАСУ в Донецькій, Сумській та Дніпропетровській областях.

Враховуючи це, важливою передумовою покращення роботи Державної аудиторської служби України є забезпечення належного методичного і нормативно-правового оформлення розрахунків продуктивності фінансового контролю в бюджетній сфері країни.

Йдеться насамперед, про закріплення в законі України “Про державний фінансовий контроль” положень щодо надання контролюючими службами обов’язкової звітності з оцінки ефективності їх діяльності та розрахунку показників економічності, результативності і дієвості відповідних заходів в розрізі окремих структурних підрозділів. Перспективним напрямом подальших досліджень є з’ясування факторів, що впливають на продуктивність органів фінансового контролю.

Список використаної літератури

1. Дема Д. І. Посилення ролі державного фінансового контролю в ринковій економіці України / Д. І. Дема // Вісник ЖНАЕУ. – 2016. – №1. – т. 2. – С. 110-116.
2. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посіб. / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Звітність Державної аудиторської служби за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua>
4. Стефанюк І. Б. Кваліметрична оцінка організаційної спроможності урядового фінансового контролю й аудиту / І. Б. Стефанюк, Г. І. Завистовська // Фінанси України. – 2016. – № 8. – С. 89-105.
5. Фоміцька Н. В. Результативність діяльності органів державного фінансового контролю в Україні: проблеми оцінки / Н. В. Фоміцька, О. М. Шевченко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 4. – С. 1-8.
6. Фурман І. В. Проблеми підвищення ефективності здійснення державного фінансового контролю в Україні / І. В. Фурман, Б. В. Сивак, Ю. І. Покотило // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 2. – С. 198-202.
7. Шевченко Н. Оцінка ефективності державного фінансового контролю в системі фінансових відносин / Н. Шевченко // Науковий вісник “Демократичне врядування”. – 2011. – Вип. 7. – С. 38-44.

Стаття надійшла до редколегії 24.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

THE EVALUATION OF PRODUCTIVITY THE STATE AUDIT SERVICE OF UKRAINE ACTIVITY'S: REGIONAL ASPECTS

D. Vankovych, K. Ivaskevych

Ivan Franko National University of Lviv

The article substantiates the performance of the oblast structural divisions of the State Audit Office for 2017 with the use of statistical tools of multidimensional ranking. It has been found that in the total number of enterprises, institutions and organizations, which are checked by the divisions of the State Audit Office of Ukraine, traditionally prevailing budget institutions. Regarding the structure of the revealed violations, over the last years the largest share of them accounts for unlawful expenditures of resources, which can be explained solely by the fiscal aim of financial control, which is aimed at penalizing violators, bringing them to justice, and not to prevent the illegal spending of budgetary resources.

In order to assess the performance of the oblast structural units of the State Audit Office of Ukraine, the following indicators were used: 1) the ratio of the amount of resources found to the number of staff members to the identified; 2) an indicator of the ratio of the amount of identified non-target expenditures to the number of staff; 3) an indicator of the ratio of the amount of detected illegal resource expenditures to the number of staff members; 4) an indicator of the ratio of the amount of found financial resources to the number of full-time employees; 5) an indicator of the ratio of the number of certified institutions and organizations to the number of full-time employees by region.

The article outlines the performance of the oblast structural units of the State Audit Office of Ukraine for 2017, which made it possible to form their rating and identify the leaders and outsiders of the state internal financial control in Ukraine. According to the results obtained, the structural units of the State Audit Office in the Kherson, Cherkassy and Odesa regions reached the highest productivity, and the smallest - the structural units of the State Technical Inspectorate in Donetsk, Sumy and Dnipropetrovsk regions. Taking into account this, it is substantiated that an important prerequisite for improving the work of the State Audit Office of Ukraine is to ensure proper methodological and legal formulation of calculations of financial control performance in the budget sphere of the country.

Key words: financial control, state internal financial control, budgetary institutions, productivity, multidimensional ranking.

УДК 336.22(477)

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

З. Варналій, М. Романюк¹, Р. Білик²

1 – Київський національний університет імені Тараса Шевченка

2 – Черновецький національний університет імені Юрія Федьковича

Розкрито об'єктивну необхідність, сутність та особливості податкового стимулювання розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. Розглянуто критерії класифікації суб'єктів підприємництва на малі, середні та великі. Досліджено існуючу систему податкових стимулів розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Визначено основні проблеми, перешкоди та шляхи вдосконалення податкового стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.

Ключові слова: податки, податкова система, податкове стимулювання, місцеві податки, мале та середнє підприємництво, податкова політика.

Визначальну роль в забезпеченні економічної стабільності країни відіграє мале та середнє підприємництво (МСП). Тому не випадково МСП є постійним об'єктом сталої уваги та особливої зацікавленості урядів розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Виходячи з цього, вивчення регулюючого впливу оподаткування на діяльність суб'єктів МСП, їх чутливості стосовно змін в оподаткуванні є актуальним питанням. Великі компанії, що мають у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, більш стійкі до змін зовнішнього середовища функціонування і ведення підприємницької діяльності. Вони реагують на технічні та технологічні зміни, зміни кон'юнктури або податкового законодавства, здійснюючи додаткові капіталовкладення за рахунок власних ресурсів. Водночас, у розпорядженні господарюючих суб'єктів в середовищі МСП таких ресурсів може і не бути. Тому, враховуючи їх суспільну і соціально-економічну значимість, податкові правила, встановлені для них, повинні передбачати систему податкових стимулів та важелів впливу, за допомогою яких полегшується податковий тягар або стимулюється напрям та обсяг тої чи іншої сфери діяльності.

Все вище зазначене викликає значний інтерес самих підприємців, власників і менеджменту підприємств, організацій і спілок, які створені з метою представлення інтересів підприємців та формування сприятливого бізнес-середовища, практиків і науковців. Інтерес до питання поглиблюється і внаслідок того, що існування спрощеної системи оподаткування щороку стає предметом розгляду під час чергової річної бюджетної компанії, і завданням практиків і науковців є об'єктивне дослідження впливу таких інструментів податкової системи на економічний стан країни, так як вакуум таких розробок створює підґрунтя для політичних торгів і популізму.

В цьому відношенні важко переоцінити роботи українських вчених-економістів О. Барановського, Л. Воротіну, Т. Васильціва, В. Гейця, С. Дригу, В. Зянька, Ю. Іванова, М. Крупку, Т. Єфіменко, Ю. Єханурова, Т. Ковальчука, С. Реверчука, А. Соколовської та інших, а також – класичних роботах зарубіжних авторів, що досліджували питання оподаткування взагалі та питання оподаткування МСП зокрема: П. Гутмана, Ф. Шнайдера, С. Ханта, Ф. фон Хайека, П. Крутмана, М. Портера, А. Аткінсона, Дж. Стігліца та інших.

Метою дослідження є розкриття об'єктивної необхідності, сутності, особливостей та шляхів вдосконалення податкового стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.

Постійні зміни податкового законодавства України, а також зміни в законодавстві, що регулює стосунки господарюючих суб'єктів, класифікує їх за розміром, вимагають постійних досліджень цих питань. Основним законодавчим актом, який регулює податкові відносини, є Податковий кодекс України, який, з моменту прийняття в грудні 2010 року зазнав значних змін, в тому числі, в частині, що регулює сплату податків суб'єктами МСП. Також, окремим аспектом дослідження, повинна бути класифікація суб'єктів господарювання за розміром, її критерії та усвідомлення відмінностей в цих питаннях, які характерні для зарубіжної та української податкової практики, а також – окремі неузгодженості та суперечності, що спостерігаються в нормативно-правових актах України.

Сучасне українське законодавство не містить єдиного підходу до класифікації суб'єктів підприємництва на малі, середні та великі. Відсутні також єдині критерії для такої класифікації. Так, наприклад, в якості таких критеріїв, у відповідності до пункту 3 ст. 55 Господарського кодексу України слід використовувати середню кількість працівників суб'єкта підприємництва за календарний рік та його річний дохід від усіх видів діяльності.

У відповідності до цих критеріїв, господарюючі суб'єкти можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва [5].

- суб'єктами мікропідприємництва є фізичні та юридичні особи, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи та юридичні особи, у яких ці показники становлять, відповідно, не більше 50 осіб та 10 мільйонів євро;

- суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

- інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Деякі інші критерії до поділу підприємств за розміром встановлюють недавно прийняті зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6], у відповідності до яких виділяється вже три критерії: чисельність працюючих, балансова вартість активів та чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Згідно цих критеріїв, підприємства поділяються на :

- мікропідприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів - до 350 тисяч євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 700 тисяч євро; середня кількість працівників - до 10 осіб.

- малі підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів - до 4 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 8 мільйонів євро; середня кількість працівників - до 50 осіб.

- середні підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів - до 20 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 40 мільйонів євро; середня кількість працівників - до 250 осіб.

- великі підприємства, які не відповідають критеріям для середніх підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів - понад 20 мільйонів євро; чистий

дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - понад 40 мільйонів євро; середня кількість працівників - понад 250 осіб.

Таким чином, згідно Господарського кодексу до мікро- та малого підприємництва відносяться суб'єкти господарювання з річним доходом до 10 мільйонів євро, в той час, як згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» цей критерій становить до 8 мільйонів євро. Стосовно критерію чисельності, то обидва законодавчі акти його визначають однаково – не більше 50 осіб. Крім того, Закон містить ще один критерій – балансову вартість активів, що для малих підприємств складає 4 мільйони євро. Як видно, з наведеного вище, так само не співпадають критерії для суб'єктів господарювання для середнього підприємництва (від 10 до 50 мільйонів річного доходу) та середнього підприємства (від 8 до 40 мільйонів євро чистого доходу)

Також, зазначимо, що у відповідності, до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» державна підтримка надається суб'єктам малого і середнього підприємництва, які відповідають саме тим критеріям, що встановлені Господарським кодексом України [7].

Як свідчить аналіз більшості джерел з питань податкового стимулювання та впливу на розвиток суб'єктів МСП, спрощена система оподаткування, обліку та звітності вважається основним діючим важелем такого впливу. Однак, Податковий кодекс України [8], встановлюючи спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, встановлює і відмінні від вищезгаданих критерії для суб'єктів господарювання, які можуть цією системою скористатися. Варто усвідомити, що жодна із груп платників єдиного податку, окрім четвертої, для якої ПКУ не встановлює вартісного обмеження річного доходу, за цим критерієм (максимум – для третьої групи 5млн.грн.) не відповідає ні вимогам Господарського кодексу ні вимогам Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» до малих підприємств (відповідно, мінімум -2 млн або 700тис. євро).

Тобто, розгляд спрощеної системи оподаткування в якості чинного, діючого податкового стимулу розвитку МСБ є хибним підходом. На нашу думку, спрощена система оподаткування, обліку та звітності стосується виключно мікропідприємств. Малі і середні підприємства не можуть скористатися цією системою в силу того, що вони не відповідають критеріям, встановленим для цього Податковим кодексом України.

Виходячи з цього, можна стверджувати, що розгляд податкових стимулів та важелів розвитку МСП повинен, з одного боку стосуватися малих і середніх підприємств, стосовно яких податкове законодавство України не вирізняє особливих, характерних лише для таких суб'єктів господарювання стимулів та важелів; з іншого боку – мікропідприємств, стосовно яких Податковий кодекс України пропонує спеціальний податковий режим – спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. При цьому слід мати на увазі, що сектор мікро-бізнесу обмежується більш жорсткими (обсяг реалізації 5 млн. грн), в порівнянні з наведеними вище критеріями поділу, що застосовуються Євросоюзом та в господарському законодавстві України.

Забезпечення ефективності податкових стимулів для суб'єктів господарювання МСП економіки повинно стати однією з базових умов та підстав для запровадження таких стимулів. Дослідники проблематики сучасного стану застосування податкових стимулів обґрунтовують як його переваги, так і недоліки. Серед основних недоліків – ускладнення адміністрування, зниження доходів бюджетів, посилення несправедливості оподаткування та викривлення конкуренції, зловживання з боку бізнесу та корупція з боку влади тощо [10].

Для мікропідприємств в Україні найбільш дієвим та ефективним важелем податкового регулювання їх економічного розвитку є застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Єдиний податок сплачується до місцевих бюджетів, і його динаміка свідчить про те, що надходження від єдиного податку зростають значно стрімкішими темпами, ніж інших податкових джерел місцевого бюджету. Це, зокрема, ілюструють надходження єдиного податку, сплаченого суб'єктами мікробізнесу до місцевих бюджетів протягом 2016 року, наведені в Табл.1.

Таблиця 1

Місцеві податки України та структура їх надходжень у 2016 році

ПОКАЗНИКИ	Разом: Загальний та Спеціальний фонди		
	Затверджено місцевими радами на 2016 рік з урахуванням змін	План на 2016 рік з урахуванням внесених змін	Виконано за 2016 рік
Місцеві податки	37 646 970 451	37 648 481 203	42 261 496 693
Податок на майно	22 672 253 195,06	22 672 842 916,06	24 989 363 360,16
Збір за місця для паркування транспортних засобів	112 321 984,00	112 321 984,00	66 173 923,33
Туристичний збір	42 357 734,00	42 357 734,00	54 094 787,60
Єдиний податок	14 820 027 373	14 820 948 404	17 167 102 075
Єдиний податок з юридичних осіб, нарахований до 1 січня 2011 року	25 800,00	25 800,00	-848 881,34
Єдиний податок з фізичних осіб, нарахований до 1 січня 2011 року	352 631,18	352 631,18	-30 771,83
Єдиний податок з юридичних осіб	2928653428	2928656452	3300617191
Єдиний податок з фізичних осіб	9423104461	9423184957	10326543406
Єдиний податок з сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків	2467891053	2468728564	3540821132
Єдиний податок/місцевих	39,37%	39,37%	40,62%

Джерело: складено авторами на основі [11].

Надходження єдиного податку понад планові значення протягом 2017 року стало стійкою тенденцією. Так, надходження місцевих податків і зборів до місцевого бюджету протягом січня-березня 2017 року були в обсязі 12,3 млрд. грн., що на 36 % більше за аналогічний показник 2016 року. Єдиний податок займає друге місце в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів – 46,49 %, що на 6,47 % більше за відповідний період 2016 року. Зазначимо, що станом на січень-березень 2017 року надійшло надходжень від єдиного податку в сумі 5,7 млрд. грн., а це майже на 2 млрд, або 58 % більше за аналогічний період минулого року, при цьому висхідний тренд протягом наступних періодів зберігається.

В той же час, як вказувалося вище, спрощена система оподаткування, обліку та звітності не застосовується суб'єктами господарювання, які у відповідності до Господарського кодексу України та Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” відносяться до малих та середніх підприємств. До речі, як свідчить європейський досвід, держави-члени ЄС також не “прив’язують” застосування податкових пільг до МСП, посилаючись на критерії та порогові значення, запропоновані визначенням МСП, даним Європейською комісією (кількість працівників, розмір чистого доходу та загальна вартість активів), а керуються іншими критеріями, прописаними в податковому законодавстві. Однак, як правило, цим критерієм виступає чистий дохід, сума якого значно перевищує максимальне значення, передбачене Податковим кодексом України для платників єдиного податку в розмірі 5 млн грн.

Тому, на нашу думку, аналіз податкових стимулів та важелів розвитку МСП буде неповним, якщо не проаналізувати загальні принципи, можливості та спрямованість інших наявних в податковому законодавстві податкових стимулів, які застосовуються до малих та середніх підприємств.

Зокрема, до таких податкових стимулів відносяться податкові пільги, що стимулюють інноваційний розвиток, пільги щодо окремих галузей чи випуску окремих видів продукції [12].

Враховуючи цільовий характер податкових пільг, їх ефективність повинна передбачати перш за все реалізацію таких цілей, серед яких:

- отримання суб'єктами МСП прямих доходів від використання пільг та покращення фінансово-господарських результатів їх діяльності;
- досягнення мультиплікативного ефекту підвищення соціально-економічного рівня розвитку галузі, регіону, країни в цілому.

На рівні суб'єктів господарювання ефективність податкових пільг може проявлятися у збільшенні фінансових ресурсів для розвитку внаслідок як зниження податкових зобов'язань (зниження ставок, виключень з бази оподаткування, відстрочки платежів) так і скорочення витрат на адміністрування податкових зобов'язань. Зворотній вплив на фінансові ресурси матиме складна процедура отримання права на використання податкових пільг, корупційні витрати та ризики.

Сучасні дослідники податкової системи держави звертають увагу на той факт, що ефективність діяльності держави в сфері регулювання економічних відносин в значній степені залежить від вибору доктрини її соціально-економічного розвитку, відповідно до задекларованих зобов'язань перед суспільством, поточного стану економіки, традицій і перспективних напрямів макроекономічного регулювання, а також від формування збалансованої системи прийняття рішень. Визначальне місце в цій системі займають рішення стосовно аналізу впливу податкових важелів на умови господарської діяльності суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність як суб'єкти МСП.

Аналіз загальних умов класифікації за розміром суб'єктів господарювання, оподаткування суб'єктів господарювання МСП в Україні, практики їх податкового стимулювання в Євросоюзі, свідчить про наступне.

По-перше, передбачена Податковим кодексом України спрощена система оподаткування, обліку та звітності є податковим важелем, який стимулює розвиток виключно мікропідприємств, її застосування суб'єктами підприємництва МСБ не передбачене.

По-друге, Як свідчить європейський досвід, не всі країни ЄС використовують прямі важелі податкового впливу підтримки суб'єктів МСБ, використовуючи, головними чином, стимулювання їх інноваційної діяльності, зокрема, науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт та виробничого втілення їх результатів.

По – третє, стимулюючий потенціал чинної податкової системи України далеко не вичерпується спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності та використовується далеко не в повній мірі. Законодавчі зміни механізмів обрахунку та стягнення податків і ЄСВ можуть, за певних обставин, при збереженні їх фіскального потенціалу, в значно більшій мірі задіяти стимулюючу функцію як основних бюджетоутворюючих податків (податку на прибуток, ПДВ та ЄСВ), так і інших (акцизного збору, ресурсних і рентних платежів, тощо).

По-четверте, підготовка таких нормативних змін вимагає серйозного обґрунтування та економічних розрахунків, оскільки вже на рівні попереднього аналізу загальних умов оподаткування за основними податками і зборами спостерігається їх взаємна ув'язка та взаємозалежність, наслідком якої є структурна залежність податкових надходжень зведеного Державного бюджету та поступлень в соціальні фонди. Водночас, можна зробити висновок про можливість помітної активізації економічних процесів в Україні через удосконалення діючої системи оподаткування суб'єктів МСБ та підвищення ефективності податкових стимулів у напрямі сприяння найшвидшого відновлення й подальшого стійкого зростання економіки України.

Вплив податкових важелів на умови господарської діяльності МСП слід розглядати за наступними напрямками:

- по-перше, прямий вплив, тобто вплив системи оподаткування здійснюється на умови діяльності підприємств через іммобілізацію обігових коштів, які суб'єкти господарювання використовують на сплату податків. Таким чином, враховуючи зростання податкового навантаження на платника податку, в розпорядженні суб'єктів господарювання залишається менше обігових коштів на здійснення розширеного відтворення. В умовах зростання дебіторської заборгованості, що спостерігається на несприятливих фазах економічного циклу, іммобілізація обігових коштів на сплату податків фактично зупиняє економічне зростання та може, за певних умов призводити до "технічного" банкрутства суб'єкта господарської діяльності;

- по-друге, опосередкований вплив на умови діяльності МСП здійснюється внаслідок того, що включення окремих податків до складу собівартості, адміністративних витрат та витрат на збут не тільки впливає на розмір прибутку, але і є ціноутворюючим елементом вартості готової продукції, робіт чи послуг. Збільшення податків автоматично призводить до зменшення розподільчої частини виручки від реалізації, накопичення залишків продукції, скорочення обсягів виробництва, втрати окремих ринків збуту, відмови від деяких напрямків господарювання, або взагалі – до банкрутства суб'єкта господарювання;

- по-третє, оподаткування може як стримувати або уповільнювати технічне переозброєння та переустаткування малого чи середнього підприємства, так і прискорювати його або спричиняти його бурхливий розвиток внаслідок податкового стимулювання підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. При цьому слід зазначити, що при визначенні періоду такого стимулювання слід враховувати, що підприємство отримає економічний ефект від нього лише в тому разі, коли воно комерціалізує результати інноваційної діяльності;

- по-четверте, оподаткування саме по собі – джерело збільшення адміністративних витрат підприємства, оскільки вимагає формування податкової політики підприємства, що пов'язана з іншими складовими його фінансової політики: обліковою, борговою, дивідендною та іншими. Спрощення адміністрування податків і зборів на рівні підприємства, продиктоване спрощенням оподаткування призводить до прозорості його фінансово-господарської діяльності, і, як наслідок, дає можливість виходу на ринки капіталу (ІРО, приватні залучення).

Таким чином, аналізуючи означені важелі податкового впливу, з'являється можливість встановити як основні наслідки такого впливу, так і сформулювати пропозиції стосовно його направленості на забезпечення сталого економічного зростання за рахунок збільшення інвестиційної привабливості економіки України, детінізації економіки, розвитку внутрішнього виробництва та конкурентоспроможності українських товарів і послуг на світовому ринку шляхом нормативно-правового забезпечення впровадження нової редакції Податкового кодексу.

Загалом податкові пільги мають бути спрямовані на зацікавленість підприємств у виробництві тієї продукції, яка потрібна державі, розвитку тих регіонів, які визначаються державою як регіони переважного розвитку, а також на підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємств.

Державна підтримка та стимулювання розвитку економіки включає в себе низку механізмів та інструментів, серед яких податкова складова є однією з пріоритетних. Сучасні умови економічного розвитку, що характеризуються критичним рівнем розбалансованості державних фінансів, курсовою нестабільністю, зниженням виробництва та зростанням соціальної напруги потребують чи не найрадикальніших реформ саме у податковій сфері. Отже, удосконалення системи оподаткування, зокрема, податкового стимулювання розвитку МСБ повинно стати однією з центральних ланок економічних реформ.

В той же час, забезпечення ефективності пільгового оподаткування суб'єктів господарювання МСП потребує врахування як внутрішніх так і зовнішніх умов та обмежень. На нашу думку, система податкового стимулювання суб'єктів МСП повинна:

- носити комплексний характеру і бути достатньо гармонізованою із загальною системою державного стимулювання економічного розвитку реального сектору;

- обмежуватися оптимальними періодами, протягом яких податкове стимулювання є ефективним та результативним у порівнянні з втратами бюджету;

- пов'язувати застосування податкових пільг загального характеру (при інвестуванні в інновації, забезпеченні енергоефективності та ін.) та безпосередньо для окремих галузей (АПК,

енергетика та ін.) з можливостями оцінки їх ефективності як для суб'єктів господарювання, так і для бюджету;

- узгоджувати чинні податкові важелі (наприклад, спрощену систему оподаткування) із загальноприйнятими положеннями законодавства в галузі господарського права та бухгалтерського обліку та звітності.

Врахування цих засад побудови системи податкового стимулювання розвитку суб'єктів МСП дозволить максимально наблизити її до загальноєвропейських принципів.

Список використаної літератури

1. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З.С. Варналій. - К. : Знання України, 2015. – 463 с.
2. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 504-р // Урядовий кур'єр, 4 серпня 2017 року, № 144. – С.7-12.
3. Офіційний сайт Українського фонду підтримки підприємництва. – Режим доступу: <http://ufpp.gov.ua>
4. Entrepreneurship and Small and medium-sized enterprises (SMEs) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en
5. Господарський кодекс України, від 16.01.2003р. №436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print>
6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність України: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14/print>
7. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-VI XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/print>
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print>
9. SME taxation in Europe– An empirical study of applied corporate income taxation for SMEs compared to large enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/content/sme-taxation-europe—empirical-study-applied-corporate-income-taxation-smes-compared-0_en
10. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / [Л. Л. Тарангул, А.М. Вдовиченко, І. В. Чеховська] ; за заг. ред. Л. Л. Тарангул; Нац. ун-т ДПС України. Ірпінь, 2012.- 584 с.
11. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]//ДКС України: [сайт] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/150868>
12. Варналій З.С. Податкове стимулювання інноваційного розвитку України / З.С. Варналій, М.В. Романюк // Стратегічні пріоритети. 2017. - № 4(45). – С. 5-15.

Стаття надійшла до редколегії 31.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

TAXATION IMPROVING DEVELOPMENT SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN UKRAINE

Z. Varnalii, M. Romanyuk¹, R. Bilyk²

1 - Kyiv National Taras Shevchenko University

2 - Chernivtsi National University named after Yuri Fedkovich

The article uncovers the objective necessity, essence and features of tax incentives for small and medium enterprises in Ukraine. The criteria of classification of subjects of entrepreneurship for small, medium and large are considered. The existing system of tax incentives for the development of small and medium entrepreneurship in Ukraine is explored. The main problems, obstacles and ways of improvement of tax stimulation of development of small and medium enterprises in Ukraine are

determined. It is concluded that tax incentives should be directed at the interest of enterprises in the production of the products that are needed by the state, the development of those regions that are determined by the state as regions of preemptive development, as well as on the increase of the competitiveness of products and enterprises.

Ensuring the effectiveness of tax incentives for economic entities of small enterprises of the economy should become one of the basic conditions and grounds for the introduction of such incentives. The advantages and disadvantages of tax incentives for entrepreneurship are substantiated. Among the main shortcomings is the complexity of administration, budget revenues, increased inequity of taxation and distortions of competition, business abuse and corruption by the authorities, etc.

The system of tax incentives for small businesses must:

- to be complex and to be sufficiently harmonized with the general system of state stimulation of the economic development of the real sector;
- limited to optimal periods during which tax incentives are effective and effective compared to budget losses;
- to associate the application of tax privileges of the general nature (when investing in innovations, ensuring energy efficiency, etc.) and directly for certain branches (agro-industrial complex, power engineering, etc.) with the possibility of assessing their efficiency for both economic entities and the budget;
- to harmonize the existing tax levers (for example, the simplified taxation system) with the generally accepted provisions of the law in the area of commercial law and accounting and reporting.

Taking into account these principles of building a system of tax incentives for SME development will allow it to bring it as close as possible to the pan-European principles.

Key words: taxes, tax system, tax incentives, local taxes, small and medium entrepreneurship, tax policy.

УДК 330.88

ПРО ДЕЯКІ БАЗОВІ ІДЕЇ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ПІДХОДІВ ДО ПОБУДОВИ ТЕОРІЇ ФІРМИ

О. Ватаманюк

Львівський національний університет імені Івана Франка

Аналіз наукових джерел дає підстави для висновку, що прогрес на шляху побудови сучасної теорії фірми пов'язаний сьогодні з розвитком підходів, альтернативних до основного потоку економічної теорії. З'ясовано ключові ідеї одного з перспективних напрямів, відомого під назвою теорій потенціалу фірми. Ресурсно-орієнтована модель досягнення фірмою конкурентної переваги визначає передумови, необхідні для одержання стабільних економічних прибутків. Роль неявного знання та навчання у процесі роботи у межах еволюційної теорії фірми описують за допомогою поняття рутин – моделей скоординованої повторюваної виробничої діяльності. Проведення аналогій між генами та рутинами визначає рецепт успіху фірми: еволюція її рутин має "йти в ногу" з динамікою смаків та уподобань споживачів.

Ключові слова теорія фірми, теорії потенціалу фірми, ресурсно-орієнтована модель, еволюційна теорія фірми, неявне знання, рутини.

Упродовж декількох останніх десятиліть інтерес науковців до проблематики підприємництва значно зріс. Цей інтерес виявляється переважно стосовно двох ключових напрямів. З одного боку, йдеться про теоретичні основи підприємницької діяльності, процеси створення та розвитку нових фірм і їх кількісний опис, необхідні риси та вміння потенційних підприємців [1–3]. На практичному рівні ці питання безпосередньо пов'язані з аналізом ефективності роботи малого та середнього бізнесу.

З іншого боку сьогодні досить гостро постає питання підвищення ефективності функціонування великих корпорацій і транснаціональних компаній, формулювання оптимальних стратегій конкуренції в умовах динамічних змін світової економіки. Це, своєю чергою, стимулює нові активні зусилля для побудови адекватної вимогам часу теорії фірми (див. напр. [4–7]).

Мета пропонованої статті – з'ясувати деякі ключові ідеї альтернативних до неокласичної традиції підходів щодо аналізу виникнення та функціонування фірм в економіці.

Відсутність належної уваги з боку представників неокласичної економічної науки до причин виникнення, особливостей побудови та функціонування фірм логічним чином пояснюється характерними рисами методології їхнього підходу. Як зазначає визнаний фахівець у царині історії економічної думки М. Блауг, поки економічний аналіз зосереджується на природі статичної рівноваги за умов досконалої конкуренції, немає місця для теорії підприємництва [8, с. 415]. Натомість точкою відліку для розвитку сучасних теорій фірми стала праця "Природа фірми" (1937) Р. Коуза, майбутнього (1991 року) лауреата Нобелівської премії.

На початку 1930-х років зовсім молодий тоді Коуз звернув увагу на суттєву розбіжність між теоретичним обґрунтуванням розподілу ресурсів в економіці та практикою функціонування фірм. Згідно з неокласичним аналізом, скерування ресурсів для виробництва товарів і послуг визначається ціновим механізмом. Водночас переважна частина ресурсів в економіці задіяні у межах фірм, і спосіб їхнього використання визначається саме адміністративними рішеннями, а не безпосередньо функціонуванням ринку. За словами самого Коуза, потребувало відповіді запитання: "Як примирити погляди, висловлені економістами щодо ролі цінової системи і неможливості успішного централізованого планування, з наявністю керівництва і таких вочевидь планових співтовариств, якими є фірми, що функціонують у нашій власній економіці?" [9, с. 312].

Р. Коуз дійшов висновку, що фірма виступає альтернативним до цінового механізмом координації ресурсів в економіці¹. Функціонування ринкового механізму пов'язане з цілою низкою (трансакційних) витрат: на збір чи купівлю інформації щодо відносних цін, на ведення переговорів і підписання контрактів щодо купівлі-продажу товарів та послуг, на залагодження суперечностей між сторонами угод та забезпечення їхнього дотримання тощо. Ці витрати можна знизити, якщо організувати фірму і допустити скерування ресурсів підприємцем за допомогою адміністративних рішень: “Саме намаганням уникнути витрат на здійснення трансакцій через ринки можна пояснити існування фірми, в якій розподіл виробничих ресурсів відбувається внаслідок адміністративних рішень” [9, с. 312]. У багатьох випадках такий спосіб розподілу ресурсів для виробництва товарів і послуг виявиться ефективнішим за ціновий механізм.

Варто зазначити, що упродовж наступної третини століття після появи згаданої праці Р. Коуза послідовників у нього, фактично, не знайшлося. Як з прикрістю зауважив сам Коуз у 1972 році, його статтю часто цитували, проте мало використовували [10, с. 632]. За цікавим збігом обставин, саме з початком 1970-х років увага науковців до теорії фірми почала швидко зростати, що невдовзі спричинило справжній бум теоретичних досліджень у цій царині.

Сьогодні існує широке розмаїття теорій, які зосереджують увагу на різних аспектах утворення та функціонування фірм. Певним чином класифікувати ці теорії можна за допомогою декількох критеріїв.

Один з підходів розрізняє теорії існування фірми і теорії меж фірми [6, с. 6]. Перші з них роблять наголос на процесах ринкового обміну і розглядають фірму як виробничу структуру. Другі зосереджуються на внутрішньому обміні у межах фірми і досліджують її як структуру управління та організаційну конструкцію. Інакше кажучи, фірму можна розглядати як виробничу функцію (класична і неокласична теорія фірми) або як організаційну структуру (інституційна теорія фірми).

Базове припущення класичної теорії полягає у тому, що організація виробництва у межах фірми часто є ефективнішою, ніж за допомогою системи контрактів між багатьма незалежними сторонами. Загалом, теорії, що вважають фірму виробничою функцією, фактично є не теоріями фірми, а радше теоріями ринків, в яких фірмам відводиться важлива роль [6, с. 6]. Вони зазвичай пояснюють існування фірм, але не визначають, за яких умов останні є кращою формою організації виробництва. Тому ці теорії часто називають теоріями “чорної скриньки”.

У межах неокласичного підходу існування фірм можна пояснити наслідками порушення однієї чи декількох умов досягнення стану загальної рівноваги у моделі Ероу-Дебре [10, с. 634]. Двома базовими припущеннями моделі у цьому контексті є: 1) повнота контрактів: економічні агенти спроможні передбачити майбутній розвиток подій і без жодних витрат підписати контракти, які враховують усі можливі варіанти розвитку ситуації; інакше кажучи, неповних контрактів не

¹ “Я знайшов відповідь під літо 1932 року. Належало усвідомити, що використання цінового механізму пов'язане з витратами. Потрібно з'ясувати, якими бувають ціни. Доводиться вести переговори, укладати контракти, влаштовувати перевірки, залагоджувати суперечки тощо. Ці витрати нині прийнято називати трансакційними витратами. Їх існування передбачає, що альтернативні ринку методи координації, які самі по собі витратні і багато в чому недосконалі, все ж можуть виявитися ліпшими за використання цінового механізму – єдиного методу координації, який зазвичай аналізують економісти... В статті 1937 року я стверджував, що за конкурентної системи має бути якийсь оптимальний обсяг планування, оскільки фірма – це маленьке планове суспільство – може і надалі існувати, тільки якщо вона виконує свою координаційну функцію з меншими витратами, ніж ті, що поставали б, якби координація досягалася засобами ринкових трансакцій, а також ті, що мали б місце в разі виконання тієї самої функції іншою фірмою. Для існування ефективної економічної системи потрібна наявність не лише ринків, а й планувальних відділів в організаціях належного розміру. Чим може бути таке поєднання, знаходимо в результаті змагання різних форм координації. Таке я писав у статті, опублікованій у 1937 році. Однак, як ми знаємо з листа, написаного мною в 1932 році, і який, на диво, зберігся, всі суттєві складові цього обґрунтування були подані в лекції, яку я прочитав у Данді на початку жовтня 1932 року. Мені тоді був двадцять один рік – і світ сяяв у промінні сонця! Я й уявити не міг, що ці ідеї за якихось 60 років стануть головною причиною присудження Нобелівської премії. І все-таки досить дивно – на дев'ятому десятку життя діставати хвалу за те, що зробив, коли тобі було двадцять з лишком” [9, с. 312-313].

існує; 2) повна симетричність інформації, що означає відсутність підстав для проблеми “замовник – агент”.

Відповідно, теорії фірми можна умовно поділити на дві категорії, залежно від того, яке з двох згаданих припущень порушується: 1) теорії неповних контрактів, які враховують необхідність витрат на формулювання складних контрактів і потребу в наступному управлінні ними; 2) теорії “замовник – агент”, які дають змогу сторонам контракту сформулювати систему стимулів за наявних обмежень, спричинених асиметрією інформації. Такий поділ логічно обумовлений зосередженням уваги на різних видах трансакційних витрат (витратах ведення переговорів і підписання контрактів та витратах опортуністичної поведінки).

Натомість згідно з ще одним, більш загальним, підходом обидві ці групи теорій, поряд з економічною теорією трансакційних витрат та поглядом на фірму як на набір контрактів, можна віднести до контрактних теорій економічної організації. Їхня визначальна риса полягає у тому, що виникнення фірм пояснюється спроможністю ефективніше, ніж ринковий механізм, вирішити конфлікти стимулів [4, с. 1]. Представники цього напрямку теорії фірми розвивають підхід Коуза, аналізуючи існування, межі та внутрішню організацію фірми з погляду можливостей мінімізації трансакційних витрат.

Попри значні успіхи у поясненні різних аспектів функціонування та внутрішньої побудови фірми, контрактним теоріям фірми притаманні серйозні слабини [4, с. 3-4]:

- ці теорії не враховують той факт, що знання про те, як виробляти товари чи послуги і як поєднувати при цьому продуктивні знання різних осіб або фірм, є недосконалим;
- цей підхід не розглядає виробничий процес як такий, а тільки з'ясовує особливості його організації; тому інновації (окрім організаційних) та процес навчання не беруться до уваги;
- порівняльна перевага фірми аналізується лише з огляду на економію на трансакційних витратах, не враховуючи такі чинники як залучення цінних рідкісних ресурсів, гнучкість та ефективність реакції на зміну ринкових умов;
- увага зосереджується передовсім на трансакційних витратах, нехтуючи потенційними трансакційними вигодами, зокрема і можливістю підвищення трансакційних витрат задля зниження витрат виробництва.

Послідовну альтернативу контрактному підходу до фірми упродовж двох останніх десятиліть пропонує група теорій, які об'єднують під назвою теорій потенціалу фірми. До них відносять передовсім еволюційну теорію фірми, теорію динамічного потенціалу фірми та ресурсно-орієнтований підхід. Важлива особливість усіх цих теорій – існування фірм пояснюється тим фактом, що вони ефективніше за ринок координують і нагромаджують продуктивне знання. Знання у межах цього підходу виступає чинником не лише порівняльної переваги фірми, але й її економічної організації. Розгляньмо далі дещо детальніше деякі базові ідеї ресурсно-орієнтованого підходу до аналізу фірми.

Одне з ключових питань, яке перебуває у центрі уваги при побудові теорії фірми – як здобути перевагу над конкурентами, щоб забезпечити собі отримання економічних прибутків. У межах економічної теорії основного потоку можливість одержання стабільних, вищих за нормальні, прибутків безпосередньо пов'язана з існуванням бар'єрів для входження в галузь і уникненням руйнівних цінових війн. Проте неокласична теорія зазвичай зосереджує увагу на тому, як фірми, що вже працюють у галузі, можуть заробляти більше, перешкоджаючи входженню у галузь нових конкурентів. Водночас вона не дає відповіді на запитання, за рахунок чого можна отримати переваги над наявними конкурентами, і чому фірми, які працюють в одній галузі, часто демонструють різні успіхи.

Натомість у межах ресурсно-орієнтованого підходу фірми заробляють економічні прибутки завдяки обмеженості пропозиції рідкісних ресурсів. Вищі за нормальні прибутки, що базуються на обмеженій пропозиції одного чи декількох рідкісних ресурсів, називають рикардівською рентою (див. напр. [11, с. 270-272]). Механізм її виникнення описав ще Д.Рікардо стосовно орендної плати за сільськогосподарські землі. Фірма, яка володіє обмеженою кількістю високопродуктивних ресурсів, необхідних для виробництва товару чи послуги, неспроможна задовольнити весь наявний попит. Як наслідок, її конкуренти з менш продуктивними ресурсами (а отже, з вищими витратами)

забезпечують решту пропозиції продукту на ринку. У цьому разі фірма, що володіє кращими ресурсами, отримує вищі за нормальні прибутки – рикардівську ренту.

Американська вчена-економіст М. Петераф визначила ключові передумови, необхідні для того, щоб фірма мала можливість отримувати рикардівську ренту [12]. Ці передумови відіграють роль чотирьох наріжних каменів ресурсно-орієнтованої моделі досягнення фірмою конкурентної переваги.

1. Гетерогенність ресурсів. Базовим припущенням моделі є гетерогенність ресурсів, тобто відмінності у наборах і продуктивності ресурсів, якими володіють різні фірми. Цей факт відображає обмеженість пропозиції високопродуктивних факторів виробництва. Такі фактори можуть бути постійними, кількість яких не змінюється з часом (родючі землі, родовища особливо цінних корисних копалин), або, частіше, квазіпостійними, у тому сенсі, що їхню пропозицію не можна швидко збільшити (працівники дуже високої кваліфікації, складне високотехнологічне устаткування тощо).

Витрати виробництва одиниці продукції у фірм, що володіють високопродуктивними ресурсами, є низкими. Проте, з огляду на обмеженість таких факторів, пропозиція продукту з боку цих фірм є нееластичною, і вони не можуть швидко збільшити обсяг виробництва, незалежно від того, наскільки високою є ціна. Водночас висока ціна приваблює в галузь інші фірми, і за цих умов ресурси нижчої продуктивності також залучаються до процесу виробництва. У результаті фірми з високими витратами заробляють лише нормальний прибуток, тоді як фірми з низкими витратами отримують вищий за нормальний прибуток у формі ренти за володіння обмеженими якісними факторами виробництва. Відтак, щоб фірма заробляла прибуток, вищий за нормальний, принаймні один з її ресурсів має бути особливо продуктивним, порівняно з деяким “середнім” значенням.

2. *Ex ante* обмеження конкуренції. Важливою передумовою досягнення конкурентної переваги є відсутність конкуренції ще на етапі, коли фірма вирішує залучити якісний ресурс. Це відповідає ситуації, коли лише дуже незначна кількість підприємців спроможна виявити деяку конкретну можливість отримання потенційних прибутків. В іншому разі за володіння високопродуктивним фактором, який може забезпечити фірмі вищі за нормальні прибутки, розгорілася б жорстка конкурентна боротьба, унаслідок чого у виграші залишився б хіба що власник ресурсу. Отже, якісний ресурс може стати джерелом економічних прибутків для фірми лише у випадку, якщо підприємець виявився дуже передбачливим, або ж йому просто пощастило придбати цей фактор за відсутності конкуренції.

3. Недосконала мобільність ресурсів. Очевидною умовою збереження конкурентної переваги фірми є можливість утримати ресурси, які забезпечують її прибутки. Окрім психологічних причин (родинні або дружні зв'язки, почуття вдячності, неохочість до частих змін тощо), низка інших чинників може сприяти зниженню мобільності факторів виробництва.

Передовсім варто згадати поширену (у багатьох постсоціалістичних країнах та країнах, що розвиваються) проблему недостатньо чіткого визначення прав власності, яка може перешкоджати купівлі-продажу тих чи інших ресурсів. Окремі ресурси можуть бути дуже специфічними чи настільки пристосованими до потреб конкретної фірми, що значно втрачатимуть свою цінність у разі альтернативного використання поза її межами. Крім того, часто виграш у продуктивності зумовлений поєднанням декількох ресурсів, і поза такою комбінацією цінність кожного з них відчутно знижується.

З погляду власників ресурсів, припинення співпраці з однією фірмою і початок роботи з іншою передбачає певні витрати переключення, оскільки розриваються усталені зв'язки, а формування нових може потребувати часу та зусиль. Залежно від конкретної ситуації трансакційні витрати такого переходу можуть виявитися дуже високими.

Ще один важливий аспект проблеми мобільності ресурсів пов'язаний з визнанням того факту, що отримувана рента розподіляється між фірмою та власниками використовуваних нею ресурсів. По-перше, з огляду на взаємну залежність фірми та власників ресурсів, ситуацію доречно розглядати як двобічну монополію, за якої розподіл ренти не є заздалегідь визначеним. По-друге, треба визнати, що ренту фактично заробляють спільно фірма та використані нею фактори. Високоспеціалізований фактор не може бути настільки ж продуктивним поза межами фірми. Тобто

особлива продуктивність ресурсу пов'язана, однаковою мірою, як з ним самим, так і з контекстом його використання та іншими елементами фірми. Інакше кажучи, фірма і фактор виробництва є, по суті, командою, і зароблена рента ділиться між фірмою та власниками факторів.

4. *Ex post* обмеження конкуренції. Наявність певних обмежень для конкуренції є важливою умовою і для збереження фірмою досягнутої конкурентної переваги. Така конкуренція розвиває як рикардівську ренту (через підвищення еластичності кривої пропозиції галузі), так і зумовлену певним ступенем ринкової влади монопольну ренту (через збільшення обсягу виробництва продукту і підвищення еластичності індивідуальних кривих попиту на нього). Двома ключовими чинниками, які обмежують конкуренцію на цьому етапі, є недосконалість замінників та недосконалість наслідування. Низка чинників ускладнює іншим фірмам процес наслідування і сприяє збереженню фірмою досягнутої нею конкурентної переваги. До них відносять передовсім права власності на рідкісні ресурси і різноманітні квазі-права, що спричиняють часові лаги та асиметрію інформації і ускладнюють конкуренцію з боку фірм-наслідувачів. Важливу роль може відігравати і причинна невизначеність, тобто невизначеність стосовно причин відмінностей в ефективності різних фірм, яка ускладнює потенційним конкурентам відповідь на запитання: а що ж, власне, варто імітувати? У поєднанні з проблемою незворотних витрат така невизначеність може обмежувати імітаційну активність, що означатиме збереження конкурентної переваги фірми-об'єкта наслідування.

Серед інших чинників, які ускладнюють конкурентам наслідування, називають навчання виробників у процесі роботи, витрати переключення покупців, репутацію фірми, витрати покупців на пошук інформації та позитивний ефект масштабу. Заслугове уваги думка, що легкість наслідування тих чи інших активів фірми залежить від природи процесу їхнього нагромадження. Найскладніше імітувати ті активи, які розвивалися і нагромаджувалися у межах фірми, оскільки їм притаманні соціальний вимір та вагома роль неявного знання. Стан і характеристики цих активів визначаються траєкторією їхнього попереднього розвитку, тобто залежать від процесу навчання під час роботи, інвестицій та особливостей динаміки. Такі активи, природним чином, є немобільними і "прив'язаними" до фірми.

Поєднання чотирьох зазначених передумов веде до отримання фірмою конкурентної переваги. Гетерогенність ресурсів уможливорює появу рикардівської ренти. *Ex ante* обмеження конкуренції забезпечують можливість придбання високопродуктивних факторів за низьких витрат. *Ex post* обмеження конкуренції убезпечують цю ренту від розмивання. Недосконала мобільність ресурсів сприяє тому, що цінні фактори виробництва залишаються у межах фірми, а їхні власники отримують свою частину ренти.

Ще один чинник, який вирізняє усі варіанти теорій потенціалу фірми, – визнання ключової ролі знання у процесі виробництва. Недостатня увага до процесу виробництва і технологій є чи не найвагомим недоліком неокласичного аналізу фірми. Припущення про однорідність технологій дає змогу відокремити виробництво від проблем структур управління та трансакційних витрат і поставити у центр розгляду процес обміну; знання за цих умов зводиться до інформації, яку можна придбати на ринку [5, с. 4].

Натомість в теоріях потенціалу фірми виробництво перестає бути "чорною скринькою": саме технології і процеси формування, використання та розвитку знання у межах фірми перебувають у центрі уваги. Особливо важливу роль у цьому контексті відіграє поняття "неявного знання". Воно стосується ситуацій, коли люди стикаються зі значними труднощами, намагаючись передати свої знання іншим, оскільки їх складно пояснити словами, подати у вигляді тексту чи візуалізувати. Цей термін запропонував М. Поланьї ще у 1958 р. [13] і згодом описав його за допомогою відомого вислову: ми можемо знати більше, ніж можемо сказати. Інакше кажучи, неявне знання часто містить вміння та культуру, притаманні людині, проте неусвідомлювані нею¹.

¹ З багатьма видами неявного знання ми зустрічаємося у повсякденному житті. Більшість людей розмовляє граматично правильно, але навряд чи зможе пояснити правила граматики, яких при цьому дотримується. За допомогою навіть дуже детальних письмових інструкцій складно навчитися плавати, грати на музичних інструментах, їздити на велосипеді, керувати автомобілем тощо. Натомість згадані вміння значно простіше

У межах еволюційної теорії фірми Р. Нельсон та С. Уінтер [14] переформулювали поняття неявного знання, введеного для аналізу на рівні індивідів, стосовно фірми як цілісної виробничої одиниці¹. Для цього вони використали поняття “рутини”. Рутини можна визначити як стабільні послідовності взаємодій, які координують процеси навчання та виробництва у межах фірми [5, с. 9]. Виробляючи ті чи інші товари, підприємець, що організовує різні ресурси для процесу виробництва, експериментальним шляхом виявляє оптимальні поєднання факторів та організаційні рішення, які забезпечують найвищу ефективність. Водночас кожен з працівників фірми удосконалює свої вміння і набуває досвіду виконання конкретних виробничих операцій. Як наслідок, поступово формуються певні моделі скоординованої поведінки у межах організованої групи осіб, коли відповіді на повсякденні виробничі завдання відомі заздалегідь. Ці моделі повторюваної спільної діяльності і називають рутинами.

Отже, рутини виникають у результаті експериментування та навчання. Оскільки різні фірми наймають працівників з різними знаннями, вміннями та здібностями, а різні підприємці мають різні рівні прагнень, процес експериментування, вочевидь, завершуватиметься формуванням зовсім різних рутин. Ці рутини частково базуватимуться на неявному знанні, набутому у результаті досвіду, отриманого під час експериментів, та доповненому багаторазовим повторенням. Регулярне повторення рутин веде до їхнього подальшого удосконалення через механізм навчання у процесі роботи. Як наголошують Нельсон та Уінтер, описана рутинізація діяльності організації є найважливішою формою зберігання її специфічних операційних знань² [14, с. 99].

Використання інструментарію рутин дає підстави для відповіді на запитання про перспективи одержання фірмою економічних прибутків. Фірми, які розвинули кращі рутини, матимуть нижчі витрати і/або якісніший продукт, що дасть їм змогу отримувати вищі прибутки. Ці кращі рутини забезпечуватимуть одержання рікардівської ренти, якщо задовольнятимуть попередньо з’ясовані умови досягнення і збереження фірмою конкурентної переваги. Однак така відповідь не є остаточною, оскільки не враховує змін у структурі галузі, в якій працює фірма, з перебігом часу.

З перебігом часу ситуація на ринках зазвичай динамічно змінюється, і нерідко вчорашні лідери сьогодні опиняються в аутсайдерах. Дія ринкових сил, які визначають успіхи і невдачі фірм, значною мірою нагадує процес природного відбору біологічних організмів, описаний Ч.Дарвіном у його знаменитій праці “Походження видів”. Ключовий висновок про те, що виживають найкраще пристосовані, адекватно стосується і результатів конкурентної боротьби у сфері підприємництва³. Проте, перш ніж вдаватися до аналогій, варто пригадати основні положення теорії еволюції у біології.

Процес біологічної еволюції містить три основні складові: 1) джерело варіацій (мутацій); 2) процес відбору; 3) засоби збереження відібраних мутацій. Еволюція видів пояснюється за

опанувати через особистий контакт з людиною, яка ними володіє. Тобто саме обмін досвідом є ключем до здобуття неявного знання.

¹ Ключове значення “групового” неявного знання, ймовірно, навіть зростає за сьогоднішнього рівня індустріального розвитку. Достатньо навести ще одну цитату згаданого раніше М.Поланьї: “Справді, навіть у сучасній промисловості знання, яке складно визначити, залишається неодмінною складовою технології. Я особисто бачив в Угорщині, як за допомогою нового імпортного обладнання для видування скляних колб для електроламп, аналогічного до того, яке успішно функціонувало в Німеччині, упродовж цілого року не вдалося виготовити жодного бездефектного виробу” [13, С. 54].

² “По суті, ми стверджуємо, що організації запам’ятовують через діяльність, хоча і з певними важливими застереженнями та уточненнями.

Ідея про те, що організації “запам’ятовують” рутини здебільшого через їх реалізацію, дуже подібна до ідеї запам’ятовування умінь індивідами. Той факт, що запам’ятовування досягається переважно через діяльність і не може бути повністю гарантоване шляхом письмових записів чи інших засобів документування, не заперечує факту зберігання фірмами формальної пам’яті і важливої ролі, яку вона відіграє. Проте пам’ять організації – це щось значно більше, ніж формальні записи. Крім того, навіть у багатьох випадках, коли могла б вестися формальна документація, зберігання інформації через діяльність превалює з міркувань зменшення витрат” [14, с. 99].

³ Вперше на доречність використання аналогій з області біології для опису динаміки економічних процесів вказував ще А. Маршал.

допомогою поняття випадкових варіацій (мутацій) в генах окремих особин цих видів. Якщо унаслідок мутації конкретний біологічний організм набуде деякої характеристики, що дасть йому певну перевагу у середовищі проживання, то його шанс вижити зростає. Поступово, з передачею такими особинами генів своїм нащадкам, частка краще пристосованих до умов життя представників виду зростає, а менш пристосованих – зменшується. Варто наголосити, що йдеться про виживання у зовсім конкретному середовищі, тобто говорити про пристосованість до життя поза чітко визначеним контекстом не має жодного сенсу.

У межах формулювання еволюційної теорії фірми Р.Нельсон та С.Уінтер провели аналогію між генами та рутинами (див. напр. [11, с. 282]). У біології гени мають дві ключові характеристики. По-перше, вони підлягають випадковим мутаціям і є джерелом варіацій, щодо яких відбувається процес відбору. По-друге, мутації трапляються доволі рідко, так що гени залишаються стабільними упродовж тривалих проміжків часу. Це забезпечує вигідним мутаціям поширення у межах популяції через механізм успадкування.

Водночас можна стверджувати, що рутини у діяльності фірм також володіють двома згаданими характеристиками. Справді, рутини є джерелом варіацій між фірмами, оскільки, як зазначалося, експериментування різних підприємців у межах різних фірм приводить до формування зовсім різних рутин. Крім того, як впливає із самого визначення, рутинам притаманний високий ступінь стабільності протягом тривалого часового періоду.

Наступний крок на шляху розуміння еволюції галузі – ідентифікувати середовище, в якому відбувається відбір, і з'ясувати природу процесу відбору. Середовищем, вочевидь, є ринок товару чи послуги, які виробляє фірма. Це означає, що процес відбору визначають уподобання та переваги споживачів: якщо покупці задоволені характеристиками продукту, а фірма встановлює справедливую ціну, вони купуватимуть його, і фірма процвітатиме. У цьому є логіка, проте постає запитання: який зв'язок між продуктом фірми та її рутинами?

Чітку відповідь на це запитання дає К.Боулдінг: характеристики товарів і послуг, які пропонує фірма на ринку, визначаються рутинами, що сформовані у межах цієї фірми [11, с. 282]. До прикладу, якщо фірма розвинула рутину контролю за якістю виробленого продукту, то якість її товарів чи послуг безпосередньо залежатиме від ефективності цієї рутини. Фірми-конкуренти також мають рутини контролю якості, проте, з огляду на гетерогенність фірм, ефективність цих рутин може різнитися. За припущення про ідентичність усіх інших властивостей продуктів різних фірм (ціна, перелік характеристик, доступність тощо) споживачі обиратимуть товар чи послугу тієї фірми, у якій рутини контролю за якістю виявляться найбільш ефективною.

Відтак для одержання стабільних прибутків у тривалій перспективі підприємець повинен забезпечити, щоб еволюція рутин його фірми “йшла в ногу” зі змінами уподобань та переваг споживачів [11, с. 283]. Смаки та уподобання покупців постійно змінюються: споживачі отримують все більше інформації про товари та послуги, які пропонує ринок, розширюють свої уявлення про їхні характеристики та якість, і, як наслідок, стають все більш вимогливими та розважливими. Тому підприємець повинен постійно тримати під контролем сформовані у межах фірми рутини, щоб мати змогу оцінити, наскільки вони здатні забезпечити виробництво товарів та послуг, які відповідають поточному і очікуваному стану уподобань та переваг споживачів. Для розуміння динаміки уподобань покупців важливо аналізувати різні вияви зворотного зв'язку, які пропонує ринок, і вчасно реагувати на них.

Загалом теорії потенціалу фірми роблять вагомий крок уперед у тлумаченні ролі знання для функціонування та розвитку фірм і пояснення їхніх меж у динамічному середовищі. Водночас їм також притаманні певні недоліки [4, с. 8]:

- цей підхід має вочевидь ретроспективний характер; відповідно перспективи його використання для цілей прогнозування, а отже, й для практичного ухвалення рішень, є непевними;
- як наслідок, наголос робиться на оцінці наявних ресурсів, і мало що можна сказати про процес нагромадження нових цінних ресурсів, які складно імітувати;
- у межах цього підходу складно переконливо пояснити існування фірми і аналізувати власність на активи.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна зробити висновок, що упродовж двох-трьох останніх десятиліть простежується суттєвий прогрес на шляху побудови сучасної теорії фірми. Цей прогрес локалізований, передовсім, у межах альтернативних до основного потоку економічної теорії підходів сучасної економічної думки.

Основну увагу у статті приділено декільком ключовим ідеям одного з таких напрямів, відомого як теорії потенціалу фірми. Ресурсно-орієнтована модель досягнення фірмою конкурентної переваги визначає необхідні передумови одержання фірмою рикардівської ренти – вищих за нормальні прибутків, що базуються на обмеженій пропозиції одного чи декількох рідкісних ресурсів. Чотирма наріжними каменями цієї моделі є гетерогенність ресурсів, *ex ante* та *ex post* обмеження конкуренції і недосконала мобільність факторів.

Ще одна характерна риса теорій потенціалу фірми – увага до процесів формування, використання і розвитку знання у межах фірм. Нагромадження неявного знання на рівні фірми як цілісної виробничої одиниці описується за допомогою поняття рутини. Рутини – моделі скоординованої виробничої діяльності, які можуть реалізовуватися автоматично і на повторюваній основі – виникають у результаті експериментування з різними поєднаннями ресурсів і вдосконалюються через механізм навчання у процесі роботи. Фірми, які розвинули кращі рутини, матимуть нижчі витрати і/або якісніший продукт, що дасть їм змогу отримувати вищі прибутки.

Дія ринкових сил, які визначають успіхи чи невдачі фірм, значною мірою нагадує процес природного відбору біологічних організмів. Застосування еволюційного підходу в економіці базується на проведенні аналогій між генами та рутинами, яким притаманні дві ключові характеристики: вони є джерелом варіацій між фірмами і стабільні упродовж тривалого часового періоду. Процес відбору на ринку визначають уподобання та переваги споживачів. Для одержання стабільних прибутків у тривалій перспективі еволюція рутин фірми повинна “йти в ногу” зі змінами уподобань та переваг покупців, рівні прагнень яких постійно зростають. Ключову роль при цьому відіграє ефективне використання зворотного зв’язку, який пропонує ринок.

Список використаної літератури

1. Ricketts M. The Economics of Business Enterprise / M. Ricketts. – Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2002. – 592 p.
2. Casson M. The Entrepreneur. An Economic Theory / M. Casson. – Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2003. – 271 p.
3. Thurik R. *Entrepreneurship, economic growth and policy* / R. Thurik. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://people.few.eur.nl/thurik/Research/Articles/10%20Ringberg%20CUP%20Thurik%20v6.pdf>
4. Foss N.J. *Real Options and the Theory of the Firm* / N.J.Foss. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pdfs.semanticscholar.org/28de/432978b65942056a1ff9c02248e470105bc7.pdf>
5. Teles N. *In search of an evolutionary theory of the firm* / N.Teles. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.dime-eu.org/files/active/0/collab_review-nov.09-1.pdf
6. Mantysaari P. *Organising the firm: Theories of Commercial Law, Corporate Governance and Corporate Law* / P.Mantysaari. – Berlin: Springer-Verlag, 2014. – 167 p.
7. Zingales L. *Towards a Political Theory of the Firm* / L. Zingales // *Journal of Economic Perspectives*. – 2017. – Vol. 31, № 3. – P. 113–130.
8. Блауг М. *Економічна теорія в ретроспективі* / М. Блауг. – Пер. з англ. – Київ: Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 670 с.
9. Коуз Р. *Нобелівська лекція (1991): інституціональна структура виробництва / Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера*. – Київ: А.С.К, 2002. – С. 308–319.
10. Foss N.J. *The Theory of the Firm* / N. J.Foss, H. Lando, S. Thomsen. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pdfs.semanticscholar.org/0720/f65a12deee57678d15a8b815444feef683d6.pdf>
11. Earl P. *Business Economics: A Contemporary Approach* / P.Earl, T.Wakeley. – London: MCGraw-Hill, 2005. – 561 p.
12. Peteraf M. *The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view* / M.Peteraf // *Strategic Management Journal*. – 1993. – Vol. 14. – P. 179–191.

-
13. Polanyi M. *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy* (2nd ed.) / M. Polanyi. – London: Routledge & Kegan Paul Ltd, 1962. – 493 p.
14. Nelson R.R. *An Evolutionary Theory of Economic Change* / R.R. Nelson, S.G. Winter. – Cambridge MA: Harvard University Press / Belknap Press, 1982. – 437 p..

*Стаття надійшла до редколегії 23.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018*

SOME BASIC IDEAS OF THE ALTERNATIVE APPROACHES TO THE THEORY OF THE FIRM

O. Vatamaniuk

Ivan Franko National University of Lviv

Scientific publications' analysis leads us to the conclusion that current progress in modern theory of the firm is related with the approaches, alternative to the mainstream economics. The basic ideas of one promising line known as the capabilities view are considered. The resource-based approach of competitive advantage gaining determines conditions, necessary to earn sustained economic profits. The role of tacit knowledge and learning by doing within evolutionary theory of the firm is described by means of routines – the models of coordinated reduplicative productive activities. The analogies between genes and routines defined the recipe of firm's success: the evolution of its routines should keep up with the dynamics of consumer tastes and preferences.

Key words: the theory of the firm, the capabilities view of the firm, the resource-based approach, the evolutionary theory of the firm, tacit knowledge, routines.

УДК 336.711.65(477)

НАГЛЯД ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПЛАТІЖНО-РОЗРАХУНКОВИХ СИСТЕМ ЯК ФУНКЦІЯ НБУ

Б. Вишивана

Львівський національний університет імені Івана Франка

Розкрито роль Національного банку України в системі нагляду за діяльністю платіжно-розрахункових систем, які діють на території України. Аргументовано, що нагляд НБУ за платіжно-розрахунковими системами відбувається на підставі механізму оверсайта. З'ясовано сутність механізму оверсайта платіжно-розрахункових систем і розкрито його структуру. Обґрунтовано напрями подальшого розвитку нагляду за діяльністю платіжно-розрахункових систем в Україні.

Ключові слова: банківський нагляд, оверсайт, платіжно-розрахункові системи, центральний банк, механізм оверсайта.

У сучасній економіці платіжно-розрахункові системи – один з ключових елементів фінансової інфраструктури, адже їхнє надійне функціонування є запорукою стабільності фінансової системи, ліквідності фінансового ринку, здешевлення та спрощення платіжних процесів, проведення грошово-кредитної політики. Безперебійні та ефективні платіжні механізми сприяють поліпшенню розподілу фінансових ресурсів, економічному зростанню та підвищенню суспільного добробуту. Тому порушення роботи платіжно-розрахункових систем може негативно позначитися на фінансовій стабільності держави, спричинити суттєві ризики в діяльності економічних суб'єктів. У зв'язку з цим актуальність регулювання та нагляду за діяльністю платіжних систем, їхнього удосконалення та розвитку відповідно до міжнародних стандартів, забезпечення ефективного управління потенційними та наявними ризиками зростає з року в рік.

Дослідженню механізмів безготівкових розрахунків, платіжних систем, пошуку шляхів їх ефективного функціонування, регулювання та нагляду присвячені роботи деяких вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема Ю. Балакіної, Т. Кокколи, О. Махаєвої, С. Міщенко, С. Науменкової та інших. Водночас потреба вдосконалення вітчизняних платіжно-розрахункових механізмів, а відтак системи нагляду за ними з метою управління ризиками в умовах фінансової нестабільності зумовлює необхідність подальшого вивчення, узагальнення та розвитку механізму оверсайта в Україні.

Метою роботи є науково-теоретичне обґрунтування, аналіз особливостей реалізації в Україні та виокремлення рекомендацій щодо вдосконалення оверсайта платіжно-розрахункових систем як функції центрального банку.

Розвиток платіжно-розрахункових систем обумовлений розвитком ринкової економіки, прогресивних технологій, які застосовують для проведення безготівкових розрахунків, а також постійно зростаючими потребами банків та їхніх клієнтів у доступі до зручних, оперативних, надійних і безпечних платіжно-розрахункових послуг. Фінансова нестабільність в Україні демонструє зростаючу необхідність реформування платіжно-розрахункових систем, підвищення ефективності їхнього функціонування, в тому числі шляхом оптимального регулювання та нагляду, необхідність посилення яких обумовлена потребою мінімізації ризиків безготівкових розрахунків.

Надзвичайно важливу роль у забезпеченні безперебійного функціонування платіжно-розрахункових систем відіграє центральний банк завдяки стимулюванню та підтримці їхнього розвитку через реалізацію своїх функцій. Конкретний перелік функцій центрального банку в

діяльності платіжно-розрахункових систем залежить від цілей його діяльності, правових та інституційних чинників. Проте невід'ємним елементом діяльності центрального банку щодо забезпечення фінансової стабільності в умовах невизначеності та ризику є функція нагляду (оверсайта) за платіжно-розрахунковими системами.

Нагляд, або оверсайт, за платіжно-розрахунковими системами передбачає моніторинг, оцінку платіжних систем та, в разі потреби, ініціювання змін щодо їхньої діяльності. Функція оверсайта притаманна виключно центральному банку держави і спрямована на збереження безпеки й ефективності окремих платіжних систем або ринку безготівкових розрахунків в цілому. Водночас, як справедливо зауважує Ю.Балакіна [1, с. 45], існує тісний зв'язок між банківським наглядом та оверсайтом платіжних систем у частині необхідності злагодженої взаємодії між підрозділами центрального банку, зокрема систематичного обміну інформацією, узгодженого застосування заходів впливу до платіжних організацій–банків, планування проведення перевірок їхньої діяльності. Адже неефективна та недостатня взаємодія підрозділів, відповідальних за виконання перелічених функцій, може спричинити виникнення системного ризику і суттєвих проблем у банківській системі та платіжно-розрахунковій сфері.

На макрорівні оверсайт враховує загрози безпеки в разі взаємодії різних систем і окремі аспекти безпеки ринку в цілому, які впливають або не впливають на більше, ніж один об'єкт платіжної інфраструктури. На мікрорівні приділяють увагу безпеці, надійності та доступності окремих платіжних і розрахункових систем, а для тих, які є системно важливими, оверсайт охоплює також механізми забезпечення безперервної діяльності в умовах кризи [9, с. 160].

Міжнародні принципи оверсайта передбачають [8, с. 2–4]:

- 1) транспарентність – оприлюднення центральним банком політики у сфері нагляду та вимог до платіжних систем;
- 2) прийняття центральним банком визнаних на міжнародному рівні стандартів платіжно-розрахункових систем;
- 3) наявність у центральних банків повноважень та можливостей для ефективного виконання функції оверсайта;
- 4) послідовне застосування до всіх аналогічних платіжно-розрахункових систем, включаючи системи, керовані центральним банком;
- 5) співпрацю з іншими центральними банками та органами влади для підтримання безпеки та ефективності платіжно-розрахункових систем.

Зазначені принципи застосовує під час проведення оверсайта і НБУ. Крім того, надзвичайно важливим питанням для проведення ефективного нагляду за платіжними системами в Україні є спільний оверсайт, адже, крім національних платіжних і розрахункових систем, на внутрішній фінансовий ринок впливають системи, платіжними організаціями яких є нерезиденти (транскордонні та мультивалютні платіжно-розрахункові системи). З огляду на це НБУ повинен співпрацювати з державними регуляторами та центральними банками інших країн дотримуючись принципів спільного оверсайта.

Концепцію запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні [2] схвалено Правлінням НБУ у 2010 р., а на законодавчому рівні [6] оверсайт визнано однією з ключових функцій центрального банку нашої держави 2012 р. Наприкінці 2014 р. Правління НБУ затвердило Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні [5], що визначає порядок проведення нагляду (оверсайта) платіжних систем, які діють на території України. Таким чином в Україні на законодавчому рівні створено базу для застосування міжнародних стандартів оверсайта платіжно-розрахункових систем.

Аналіз законодавчих і нормативних документів, які регулюють діяльність платіжно-розрахункових систем в Україні, засвідчив, що реалізація нагляду в Україні відбувається з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів, методів та інструментів. Це дає підстави стверджувати, що регулювання і нагляд НБУ за платіжно-розрахунковими системами відбувається на підставі механізму оверсайта, який є похідним від фінансового та, як зазначають С.Науменкова та С.Міщенко [4, с. 68], є частиною механізму регулювання грошового обігу.

Розглянемо систему головних складових механізму оверсайта. Важливою умовою його дієвості в Україні, тобто забезпечення безперервного, надійного та ефективного функціонування платіжно-розрахункових систем є наявність відповідного забезпечення використання методів та інструментів нагляду, зокрема інформаційно-аналітичного, нормативно-правового та організаційного.

Враховуючи сказане вище, пропонуємо тлумачити механізм оверсайта як систему методів та інструментів нагляду, які використовує центральний банк з метою досягнення якісних характеристик функціонування платіжно-розрахункових систем на основі організаційного, нормативно-правового та інформаційно-аналітичного забезпечення. Проаналізуємо детальніше сутність та види головних елементів механізму.

Головним суб'єктом оверсайта в Україні є НБУ, який для забезпечення фінансової стабільності має співпрацювати з центральними банками зарубіжних країн, міжнародними організаціями й іншими державними органами як у межах країни, так і на міжнародному рівні в рамках спільного оверсайта платіжно-розрахункових систем.

Об'єктами оверсайта в Україні відповідно до законодавства [2, 5, 6] є платіжні організації платіжних систем, клірингові та процесингові установи, учасники платіжних систем, інші особи, уповноважені надавати окремі види послуг або виконувати операційні й інші технологічні функції в платіжних системах, учасники та користувачі міжнародних платіжних систем, створених нерезидентами, а також платіжні засоби і платіжні інструменти. Зауважимо, що при визначенні переліку значущих платіжних систем, які підлягають оверсайту, НБУ оцінює важливість платіжної системи за певними критеріями, поданими в табл. 1.

НБУ з жовтня 2015 року проводить перевірки дотримання об'єктами оверсайта вимог законодавства України з питань діяльності платіжних систем та переказу коштів. Станом на вересень 2017 року НБУ перевірів 7 платіжних організацій платіжних систем, 9 учасників платіжних систем, 4 операторів послуг платіжної інфраструктури [7]. Головні порушення, виявлені в їхній діяльності, стосувалися:

- надання послуг з порушенням вимог правил, узгоджених НБУ;
- недотримання вимог щодо захисту прав користувачів послуг з переказу коштів;
- незабезпечення безперервності діяльності та захисту інформації;
- невідображення усіх операцій щодо переказу коштів в системах обліку;
- надання недостовірної звітності;
- недотримання лімітів та обмежень, встановлених законодавством та правилами, узгодженими НБУ.
- За результатами перевірок об'єктів оверсайта Національний банк України вимагав усунення порушень та застосовував заходи впливу, передбачені статтею 41 Закону України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" [6], зокрема:
- письмове застереження щодо усунення порушень;
- зупинення надання окремих видів послуг платіжними системами в Україні;
- виключення з реєстру платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури;
- адміністративний штраф.

Перелік значущих платіжних систем, які підлягають оцінюванню НБУ на відповідність законодавству України та міжнародним стандартам оверсайта, подано в табл. 2.

Особливу увагу в досліджуваному нами механізмі варто приділити принципам оверсайта, які є основоположними елементами системи нагляду, оскільки налагоджують механізм, спрямовують його на розв'язання поставлених завдань і досягнення мети.

Принципи визначають характер дії окремих підсистем, їхніх елементів і механізму оверсайта в цілому. Тому зміна принципів може докорінно змінити дію самого механізму. В сучасних умовах реалізації механізму оверсайта в Україні для забезпечення досягнення якісних характеристик функціонування платіжно-розрахункових систем надзвичайно важливим є не лише декларування принципів оверсайта, а й обов'язкове дотримання їх на практиці.

Закон “Про платіжні системи та переказ коштів в Україні” тлумачить оверсайт як діяльність НБУ, яка включає моніторинг платіжних систем, оцінювання їх на відповідність вимогам законодавства України та міжнародним стандартам оверсайта платіжних систем, у разі необхідності надання вказівок та рекомендацій щодо удосконалення діяльності відповідних систем та застосування заходів впливу [6].

Таблиця 1

Визначення важливості платіжних систем відповідно до Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні [5]

Категорії важливості платіжних систем	Критерії важливості платіжної систем
Системно важливі	1) платіжна система забезпечує проведення міжбанківських переказів, частка яких становить більше ніж 10% від загальної суми переказів, виконаних у країні системами міжбанківських розрахунків та через кореспондентські рахунки банків, відкриті в інших банках України; 2) платіжна система здійснює перекази коштів за правочинами з державними цінними паперами на відкритому ринку; 3) платіжна система забезпечує врегулювання зобов'язань учасників, які виникають в інших платіжних системах.
Соціально важливі	1) платіжна система здійснює внутрішньодержавні перекази коштів та транскордонні перекази коштів, частка яких перевищує 10% від загальної суми переказів, виконаних системами переказу коштів, створених резидентами та нерезидентами; 2) платіжна система здійснює операції з використанням електронних платіжних засобів, частка яких перевищує 10% від загальної суми операцій, виконаних системами роздрібних платежів на території України.
Важливі	1) платіжна система забезпечує проведення міжбанківських переказів, частка яких становить від 5 до 10% від загальної суми переказів, виконаних у країні системами міжбанківських розрахунків та через кореспондентські рахунки банків, відкриті в інших банках України; 2) платіжна система здійснює внутрішньодержавні перекази коштів та транскордонні перекази коштів, частка яких становить від 5 до 10% від загальної суми переказів, виконаних системами переказу коштів, створеними резидентами та нерезидентами; 3) платіжна система здійснює операції з використанням електронних платіжних засобів, частка яких становить від 5 до 10% від загальної суми операцій, виконаних системами роздрібних платежів на території України; 4) платіжна система здійснює внутрішньодержавні перекази коштів, частка яких становить більше ніж 5% від загальної суми внутрішньодержавних переказів коштів, виконаних системами переказу коштів, створеними резидентами та нерезидентами; 5) платіжна система здійснює транскордонні перекази коштів, частка яких становить більше ніж 5% від загальної суми транскордонних переказів, виконаних системами переказу коштів, створеними резидентами та нерезидентами. Національний банк має право визнати платіжну систему, що є єдиною на ринку за видом послуг, які надаються з її використанням, важливою платіжною системою.

Відтак, на нашу думку, головними методами оверсайта є моніторинг і оцінювання платіжно-розрахункових систем і, в разі необхідності, надання вказівок і рекомендацій для вдосконалення їхньої діяльності, застосування заходів впливу до об'єктів оверсайта. Адже метод, як відомо, означає спосіб, прийом або систему прийомів для досягнення певної мети. З огляду на це можемо стверджувати, що методи оверсайта – це сукупність конкретних способів впливу, спрямованих на практичне досягнення поставленої мети, тобто нагляду (оверсайта). Своєю чергою інструменти нагляду (оверсайта) – це засоби, які приводять в дію методи. Важливо зазначити, що один метод

нагляду як спосіб впливу на об'єкти оверсайта може реалізуватися за допомогою кількох інструментів.

Таблиця 2

Значущі платіжні системи в Україні¹

Найменування платіжної системи	Найменування платіжної організації	Статус платіжної організації	Вид платіжної системи	Ознака платіжної системи	Категорія важливості платіжної системи
СЕП	НБУ	центральний банк держави	міжбанківська	державна	системно важлива
Поштовий переказ	ПАТ "Укрпошта"	резидент	система переказу коштів	внутрішньо-державна	соціально важлива
ТУМЕ	ТОВ "ФК"ОМП-2013"	резидент	система переказу коштів	міжнародна	соціально важлива
MasterCard Worldwide	Mastercard International Inc.	нерезидент (США)	карткова платіжна система	міжнародна	соціально важлива
Visa	Visa International Service Association	нерезидент (США)	карткова платіжна система	міжнародна	соціально важлива
Western Union	Western Union Financial Services, Inc./ Western Union Network (France), SAS	нерезидент (США / Франція)	система переказу коштів	міжнародна	соціально важлива
MoneyGram	MoneyGram Payment Systems, Inc.	нерезидент (США)	система переказу коштів	міжнародна	важлива
Intelepress	ТОВ Мікрофінансова організація "Інтел Експрес Джорджія"	нерезидент (Грузія)	система переказу коштів	міжнародна	важлива
Flashpay	ПАТ "БАНК ФАМІЛЬНИЙ"	резидент	система переказу коштів	внутрішньо-державна	важлива
ІнтерПей Сервіс	ПАТ "Запоріжв'язок сервіс"	резидент	система переказу коштів	внутрішньо-державна	важлива
Фінансовий світ	ТОВ "Українська платіжна система"	резидент	система переказу коштів	внутрішньо-державна	важлива

¹Складено автором за даними НБУ

Надзвичайно важливе значення в механізмі оверсайта має організаційне й інформаційно-аналітичне забезпечення його реалізації. Функціонування механізму оверсайта в Україні забезпечують відповідні організаційні структури, зокрема департаменти платіжних систем та інноваційного розвитку, банківського нагляду, інформаційних технологій, безпеки НБУ та інші. Крім того при проведенні оверсайта важливою є співпраця з Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг у разі входження до складу платіжної системи небанківських установ, які мають ліцензію на проведення переказу коштів, і Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку під час оверсайта систем клірингу та розрахунків за цінними паперами [3, с. 20].

Вплив центрального банку на розвиток платіжних-розрахункових систем є найефективнішим у разі чіткого й детального інформування ним інших ключових зацікавлених сторін цих систем про свої цілі, політику та проекти реформ. Центральний банк має забезпечити послідовне поширення інформації, використовуючи різноманітні комунікаційні механізми: законодавство, консультації,

публікації власних досліджень у галузі платежів, інформування про роботу внутрішніх комітетів щодо координації платіжної політики тощо.

Крім того, з метою підвищення прозорості діяльності платіжно-розрахункових систем в Україні їхні платіжні організації зобов'язані оприлюднити на власному офіційному веб-сайті та регулярно оновлювати інформацію про реєстрацію в Реєстрі платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури, який веде НБУ; організаційну структуру платіжно-розрахункової системи та керівні органи платіжної організації; послуги, які система надає користувачам, та їхню вартість; умови участі в системі, перелік учасників тощо.

Відтак, головними джерелами інформації в процесі проведення оверсайта платіжно-розрахункових систем є публічно доступні дані про їхню структуру та функціонування, офіційні документи, звіти про діяльність, матеріали, які висвітлюють результати самооцінювання щодо відповідності діяльності системи політиці оверсайта центрального банку, інформація за результатами перевірок тощо.

Системна взаємодія усіх перелічених елементів механізму оверсайта платіжно-розрахункових систем дозволить, на нашу думку, створити в Україні належні умови для проведення ефективної регуляторної політики на національному платіжному ринку, стимулювання розвитку інноваційних платіжних інструментів та інфраструктури.

Успішна реалізація механізму оверсайта в Україні потребує

– продовження процесу приведення вітчизняного нормативно-правового забезпечення механізму відповідно до найкращої міжнародної практики, передусім європейської, роз'яснення змін у нормативно-правових актах щодо оверсайта учасникам платіжно-розрахункового сектору, забезпечення адаптації нормативно-правової бази для використання новітніх ІТ-технологій;

– навчання персоналу, відповідального за проведення оверсайта, обміну досвідом з міжнародними регуляторами;

– забезпечення доступу до національного платіжно-розрахункового ринку міжнародних систем Інтернет-розрахунків, створення однакових конкурентних умов функціонування платіжно-розрахункових систем на ринку, впровадження інноваційних платіжних продуктів, розвиток електронних платежів, удосконалення розрахункової і клірингової інфраструктури, подальшого розвитку безготівкового обігу та роздрібних безготівкових платежів з використанням електронних платіжних засобів.

Реалізація перелічених вище заходів дозволить забезпечити досягнення ефективності, оперативності, економічності, надійності, безпеки, безперервності діяльності та зручності, тобто якісних характеристик, притаманних платіжно-розрахунковим системам, у довгостроковій перспективі. У свою чергу ефективний оверсайт платіжно-розрахункових систем забезпечуватиме підтримання високого рівня довіри до них, захист їхніх користувачів і учасників, стане важливим чинником забезпечення стабільності економіки на національному та міжнародному рівнях.

Список використаної літератури

1. Балакіна Ю. Оверсайт платіжних систем: сутність і напрями впровадження в Україні / Ю. Балакіна // Вісник НБУ. – 2014. – № 7. – С. 44–50.
2. Концепція запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні, схвалена Постановою Правління НБУ 15.09.2010 р. № 426 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0426500-10>
3. Махаєва О. Оверсайт як функція центрального банку та концепція його введення в Україні / О. Махаєва // Вісник НБУ. – 2011. – № 4. – С. 18–22.
4. Науменкова С. Регулювання денежного обращения на основе использования методов и инструментов денежно-кредитной политики / С. Науменкова, С. Мищенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 6 (147). Економіка. – С. 66–71.
5. Положення прогляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні, затверджене Постановою Правління НБУ 28.11.2014 р. № 755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0755500-14/page>

6. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 р. № 2346–III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/2346-14/page>
7. Результати перевірок об'єктів оверсайта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=38505305&cat_id=38597526
8. Central bank oversight of payment and settlement systems [Електронний ресурс] / Committee on Payment and Settlement Systems. – 2005. May – 61 p. – Режим доступу : <https://www.bis.org/publ/cpss68.pdf>
9. Kokkola T. The payment system. Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem / Editor Tom Kokkola. – ECB, 2010. – 369 p.

Стаття надійшла до редколегії 25.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

SUPERVISION OVER THE PAYMENT AND SETTLEMENT SYSTEMS AS THE FUNCTION OF THE NBU

B. Vyshyvana

Ivan Franko National University of Lviv

The function of supervision (oversight) over the payment and settlement systems is an integral part of the central bank's activity aimed at ensuring financial stability in the face of uncertainty and risk. Analysis, systematization and generalization of legislative and regulatory instruments governing the activity of payment and settlement systems in Ukraine have proved that implementation of supervision (oversight) in Ukraine is done with the consideration of internationally recognized principles, methods and tools. This gives reason to believe that the NBU's supervision over payment and settlement systems is based on the mechanism of oversight.

It has been substantiated that the oversight mechanism in Ukraine derives from the financial one and is included into the structures of currency circulation regulation mechanism in the part of non-cash payment and settlement relations. The essence of the oversight mechanism concept as a system of surveillance methods and tools used by the central bank to achieve qualitative characteristics of payment and settlement systems functioning based on organizational, regulatory, as well as information and analytical support has been specified. The structure of oversight mechanism has been developed, where the following components were distinguished: subjects and objects, methods and tools of oversight, organizational, information and analytical as well as regulatory support, interacting on terms of internationally recognized principles of oversight.

The necessity has been justified to continue the process of bringing domestic regulatory support mechanism in accordance with the best international practices, explain amendments in laws and regulations on oversight to participants of the payment and settlement sector, ensure adaptation of the regulatory framework for the use of the latest IT-technologies; gradually proceed to oversight on the basis of risk assessment; ensure access of international Internet payment systems to the national payment and settlement market, create equal competitive conditions for functioning of payment and settlement systems in the market, introduce innovative payment products, develop electronic payments, improve settlement and clearing infrastructure, further develop cashless circulation and retail cashless payments with the use of electronic payment tools.

Key words: bank supervision, oversight, payment and settlement systems, central bank, oversight mechanism.

УДК 336.77:332.2](477)

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ У ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Б. Гнатківський

Львівський національний університет імені Івана Франка

Проаналізовано особливості функціонування системи ризик-менеджменту у вітчизняних банківських установах. Надано рекомендації щодо удосконалення системи ризик-менеджменту у банках.

Ключові слова: банківський ризик, ризик-менеджмент, спеціалізовані підрозділи в системі ризик-менеджменту, методи управління ризиками, стрес-тестування.

На сучасному етапі у діяльності банківських установ важливе місце займає фінансова безпека, яка тісно пов'язана з ризиками, що виникають в процесі їх функціонування. Безперечно, що кожен банк намагається створити комплексну систему ризик-менеджменту, яка забезпечувала б надійний процес виявлення, оцінки, контролю та моніторингу всіх видів ризику на всіх рівнях організації. Мінімізувати банківські ризики окремої установи та стабілізувати діяльність усієї банківської системи країни можливо лише за наявності ефективних систем ризик-менеджменту. Актуальність обраної теми підкреслюється важливістю та необхідністю проведення досліджень в області побудови системи ризик-менеджменту для банківських установ, зважаючи на нестабільність ситуації у банківському секторі та критичний стан вітчизняної банківської системи загалом.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів дослідження системи ризик-менеджменту в банках внесли вітчизняні науковці, зокрема: В. В. Вітлінський, Л. Б. Долінський, Л. Г. Кльоба, В. В. Коваленко, О. М. Кузьмак, Л. О. Примостка, А. О. Старостіна та інші вчені-економісти. Однак, питання підвищення ефективності системи ризик-менеджменту в банках і надалі залишаються недостатньо висвітленими.

Метою даної статті є дослідження особливостей функціонування системи ризик-менеджменту в банківських установах України.

Кожна банківська установа спрямовує свою діяльність на отримання якомога більшого прибутку. Однак, збільшуючи обсяги операцій, які приносять банку прибуток, він наражається на підвищення рівня банківських ризиків. Як відомо, банківська сфера є дуже чутливою не тільки до соціально-економічних змін, а й до природно-кліматичних, політичних та багатьох інших чинників. А тому, безперечно, розуміння суті ризиків, правильне оцінювання й управління ними дає змогу якщо не уникнути їх повністю, то хоча б значно зменшити неминучі втрати.

Відповідно до "Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України" [10]: ризик (з точки зору банку) – це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів. Такі збитки можуть бути прямими (втрата доходів або капіталу) чи непрямими (накладення обмежень на здатність організації досягати своїх бізнес-цілей).

Національний банк України як центральний орган державного управління банківською системою здійснює регулювання і нагляд за діяльністю вітчизняних банків і визначає банківський ризик як імовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та (або) надходження банку.

Відповідно до Методичних вказівок з інспектування банків “Система оцінки ризиків”, затверджених постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104, з метою здійснення банківського нагляду Національний банк України виділив дев’ять категорій ризику, а саме [9]:

1) кредитний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов’язання виконувати умови будь-якої фінансової угоди із банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконувати взяті на себе зобов’язання;

2) ризик ліквідності – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність банку виконувати свої зобов’язання в належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат;

3) ризик зміни процентної ставки – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі зміни процентної ставки;

4) ринковий ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів, товарів і курсів іноземної валюти;

5) валютний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют і цін на банківські метали;

6) операційно-технологічний ризик – потенційний ризик для існування банку, що виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів обробки інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності, контрольованості й безперервності роботи;

7) ризик репутації – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами (учасниками) або органами нагляду;

8) юридичний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, а також через імовірність двозначного тлумачення;

9) стратегічний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через помилкові управлінські рішення, неналежну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес середовищі.

Банківські ризики поділяють на такі, що піддаються кількісній оцінці (кредитний, ліквідності, зміни процентної ставки, ринковий, валютний, операційно-технологічний), і такі, що не піддаються кількісній оцінці (репутації, юридичний, стратегічний).

Основне завдання банківського ризик-менеджменту – раціональне управління банківськими ризиками, правильне та ефективне оцінювання структури та рівня ризику, який може виникнути у процесі банківської діяльності.

Національний банк України під поняттям “управління ризиками” (ризик-менеджмент) розуміє процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, оцінює, здійснює моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв’язки між різними категоріями ризиків [10].

З наукової точки зору, ризик-менеджмент є наукою, що вивчає проблеми управління банківськими ризиками. Важливість і значимість систематизованих наукових знань про управління ризиками визначається тим, що вони дають змогу вчасно і якісно управляти поточною діяльністю банківської установи, прогнозувати можливі варіанти розвитку подій та відповідно до цього, розробляти стратегію і тактику функціонування комерційного банку, грамотно здійснювати постановку цілей та завдань.

На систему ризик-менеджменту банку покладені такі функції:

- методологічна: розробка нормативних положень, вимог до звітності та документообігу, розподіл повноважень в процесі прийняття рішень;
- аналітична: створення єдиного інформаційно-аналітичного простору, оцінка можливих збитків та ймовірності їхнього настання;

- регулююча: управління активами і пасивами, ціноутворення банківських продуктів та послуг, реалізація кредитної політики, встановлення нормативів та лімітів;
- контрольна: моніторинг, аудит, фінансова безпека.

Система ризик-менеджменту [3, с. 45] опирається на концепції, закони, принципи і методи, які лежать в її основі. Такий підхід ґрунтується на тому, що будь-яка фінансово-кредитна установа, як об'єкт управлінської діяльності, є сукупністю складних соціально-технічних систем, на функціонування яких здійснюють вплив багаточисленні зовнішні і внутрішні чинники.

Зовнішні і внутрішні чинники впливу на систему ризик-менеджменту в банках подано у табл. 1.

Таблиця 1

Зовнішні і внутрішні чинники впливу на систему ризик-менеджменту в банках

Чинники впливу на систему ризик-менеджменту	
Зовнішні	Внутрішні
1. Макроекономічне середовище 2. Нормативна база у сфері регулювання ризику (нормативи, методики, рекомендації, стандарти бухгалтерського обліку) 3. Зарубіжний досвід управління ризиком	1. Специфіка діяльності банківської установи: політика, стратегія, тактика 2. Організаційна структура 3. Кваліфікація персоналу

Важливим складником системи ризик-менеджменту, як зазначає Л. Г. Кльоба [4, с. 8], є інструментарій управління ризиком – диференціація, диверсифікація, лімітування, страхування, самострахування, сек'юритизація тощо. До цього питання банки підходять по-різному, враховуючи внутрішні та зовнішні умови: розмір свого потенціалу, ризикованість вкладень, тенденції розвитку економіки загалом і галузей зокрема, перспективи розвитку регіону.

Функціонування системи ризик-менеджменту забезпечують такі функціональні та структурні підрозділи банку:

- спостережна рада – у межах своїх функцій та відповідальності перед власниками банку, вкладниками та органами банківського нагляду;
- правління банку – у межах своїх повноважень та відповідальності перед спостережною радою банку, вкладниками (контрагентами) та органами банківського нагляду;
- підрозділ із ризик-менеджменту – у межах своїх повноважень та відповідальності перед спостережною радою банку, вкладниками (контрагентами) та органами банківського нагляду;
- бек-офіси – у межах своїх функцій контролю за дотриманням встановлених вимог;
- фронт-офіси – у межах своїх функцій прийняття банком ризиків у рамках доведених повноважень.

Основні напрями організації ризик-менеджменту в банку визначає Спостережна рада, яка повинна розробляти та затверджувати стратегію управління ризиками, розглядати результати її впровадження, визначати кількість, обов'язки і повноваження комітету з ризик-менеджменту й інших комітетів спостережної ради та правління, а також порядок підпорядкування і підзвітності з дотриманням чіткого розмежування між системами управління ризиками та внутрішнього нагляду в організаційній структурі банку [10].

На основі річних звітів діяльності банківських установ проаналізуємо основні підходи до організації системи ризик-менеджменту.

Система ризик-менеджменту вітчизняних банків передбачає:

- організаційну структуру управління ризиками;
- базу внутрішніх нормативних актів для забезпечення суворої регламентації процесів управління ризиками;
- інформаційну систему, що забезпечує діяльність банку у сфері контролю та моніторингу ризиків;
- систему регулярної звітності щодо рівня ризиків.

У табл. 2 наведено спеціалізовані підрозділи в системі ризик-менеджменту вітчизняних банків.

Таблиця 2

Спеціалізовані підрозділи в системі ризик-менеджменту вітчизняних банків

Назва банку	Спеціалізовані підрозділи
“Універсал банк”	КУАП, кредитні комітети та департамент з ризиків
“УкрСиббанк”	Комітет кредитів під контролем і сумнівних кредитів, Департамент ризик-менеджменту
Банк “Львів”	Спостережна рада, Правління банку, КУАП, Тарифний комітет, Відділ з управління кредитними ризиками
“ПУМБ”	Спостережна рада, Правління банку, КУАП, Кредитна рада, Департамент управління кредитними ризиками
АТ “Ощадбанк”	Спостережна рада, Правління банку, Комітет з управління активами та пасивами, Кредитний комітет, Кредитний комітет з роздрібною бізнесу, Фінансовий комітет, Комітет тарифної та продуктової політики

Як бачимо (табл. 2) банки сформували спеціальні підрозділи, які займаються процесом управління ризиками. Банки третьої та четвертої групи (середні і малі за класифікацією НБУ) в основному сформували два комітети, які беруть участь в управлінні ризиками – КУАП та кредитний. Банки першої та другої групи додатково створили спеціальні комітети, які управляють окремими видами ризиків, проблемною заборгованістю та ризиками, що виникають у сфері корпоративного і роздрібною бізнесу, а також забезпечують систему внутрішнього контролю і банківської безпеки. Спеціальні комітети з окремих видів ризику (комітет з ринкових ризиків, комітет зі стратегічного розвитку або стратегічний комітет) зобов’язані управляти певним видом ризиків.

Вплив світової фінансової кризи на банківську систему України спричинив зростання частки проблемної заборгованості клієнтів у кредитних портфелях банків України. У зв’язку з цим виникла потреба у формуванні спеціальних комітетів, зокрема: комітет по роботі з проблемною заборгованістю, комітет із проблемних кредитів, комітет по роботі з клієнтами в статусі “особлива увага” та “сумнівний”, кредитний комітет офісу фінансової реструктуризації та стягнення проблемних кредитів тощо.

В більшості банків підрозділи ризик-менеджменту є незалежними від керівників бізнесових напрямів, а їхні керівники підпорядковуються безпосередньо голові правління банку.

Важливе значення у функціонуванні системи ризик-менеджменту має централізація прийняття рішень чи делегуванням відповідних повноважень, створення банками спеціальних структурних підрозділів, забезпечення їхньої незалежності, наділення чи ненаділення їх правом “вето”; наявність або відсутність систем антикризового управління.

В табл. 3 проілюстровано методи, які використовують банки для управління ризиками.

Як показує практика, зміцнення банківської системи, забезпечення її фінансової стійкості та надійне управління банком стає неможливим без ефективної організації системи ризик-менеджменту.

Як стверджує О. М. Кузьмак, ефективність ризик-менеджменту в банку визначається наявністю своєчасної та достовірної інформації про ризик, тобто дієвості функціонування інформаційної підсистеми. У ризик-менеджменті наявність повної та достовірної інформації про профіль ризику є необхідною умовою для визначення управлінських рішень щодо його прийняття чи відмови від ризику. При цьому якість інформаційної бази залежить від наступних чинників: рівня кваліфікації менеджерів банку, ступеня їхньої підготовки до використання сучасних методів оцінки банківських ризиків; технічних та програмних можливостей банку для оцінки ризиків; можливості залучення до оцінки складних банківських ризиків кваліфікованих експертів [8, с. 165].

Таблиця 3

Методи управління ризиками в комерційних банках України

Назва банку	Методи управління ризиками
“Універсал банк”	Уникнення ризику, лімітування, запобігання втратам, перенесення ризику (страхування, хеджування, диференціація), регламентування, аутсорсинг, прийняття ризику “на себе” (покриття збитків за рахунок власних ресурсів)
“УкрСиббанк”	Централізація управління ризиками (аналіз ризиків та розрахунки виконуються централізовано, а для бізнес-підрозділів банку встановлюються відповідні ліміти); повсякденний моніторинг кредитних ризиків конкретним напрямом діяльності банку
Банк “Львів”	Надання кредитів під ліквідну заставу; припинення надання кредитів суб’єктам господарювання з негативною кредитною історією; оцінка платоспроможності позичальника та визначення якості ринкової позиції у сфері його діяльності; диверсифікація кредитного портфелю; активне запровадження різних форм співпраці зі страховими компаніями щодо страхування ризиків; поточний моніторинг ризиків; розробка системи лімітів
“ОТР Банк”	Аналітичні звіти щодо структури та динаміки кредитного портфеля за ключовими ризик-параметрами; ліміти за сегментами клієнтів, за видами економічної діяльності, за продуктами; аналіз галузевих концентрацій портфеля із оновленими кризовими показниками ризику індустрій; оцінка поведінкових аспектів обслуговування боргу клієнтами за основними соціально-економічними характеристиками, сегментацією на групи ризику та індивідуальними підходами управління ризиком стосовно кожної із груп, побудова поведінкової моделі; аналіз трендів та прогнози якості кредитного портфеля на майбутнє; контроль ризику та завчасне попередження щодо їх динаміки

Управляти банківськими ризиками неможливо без організації контролю. Інструменти контролю ризиків в деяких комерційних банках наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Інструменти контролю ризиків у банках України

Назва банку	Інструменти контролю ризиків
“Універсал банк”	Ліміти кредитного ризику на одного позичальника, групи пов’язаних позичальників, ліміти за географічними і галузевими сегментами
“УкрСиббанк”	Ліміти кредитів, які можуть надавати відділення без затвердження головним офісом (щодо суми окремих кредитів і загального обсягу кредитів); ліміти по кожному банку-контрагенту
АТ “Ощадбанк”	Ліміти для окремих контрагентів та груп контрагентів; оцінка кредитоспроможності позичальника та оцінка його фінансового стану; перевірка застави, контроль руху коштів по рахунках клієнтів, відстеження оборотів по рахунках в інших банках тощо

Регулятором діяльності банків є Базельський комітет з питань банківського нагляду. Основною діяльністю організації є розроблення нормативних актів, які надають рекомендації щодо адекватності капіталу, системи розрахунку та управління ризиками, відносин між наглядовими органами та банками, системи розкриття інформації, ризиків держав-контрагентів, методів нагляду, звітності, функцій органів управління, кредитування споріднених осіб та ризику концентрації. Найважливішими документами, якими сьогодні регулюються практично усі банки у світі, є

“Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу” або “Базель I” (1988 р.), “Базель II” (2004 р.), “Базель III” (2010-2011 рр.).

Основна мета базельських рекомендацій полягає у тому, щоб зміцнити надійність і стабільність міжнародної банківської системи на основі впровадження передової практики управління ризиками.

Україні також доцільно використовувати досвід зарубіжних країн, які вже розробили певні методи оцінки банківських ризиків. Так, наприклад, у США і Західній Європі широко при кредитуванні використовують скоринг – як один з методів оцінки кредитного ризику – автоматизовані системи на основі математичних та статистичних методів у бізнесі. Як вихідні дані для скорингу використовують різноманітну інформацію про минулих клієнтів, на основі якої за допомогою статистичних і нестатистичних методів класифікації роблять прогноз про кредитоспроможність майбутніх позичальників. Серед переваг скорингових систем західні банкіри вказують, в першу чергу, зниження рівня неповернення кредиту, а також швидкість і безсторонність в ухваленні рішень, можливість ефективного управління кредитним портфелем, відсутність необхідності тривалого навчання персоналу.

Оцінювання ефективності кредитної діяльності банку має важливе значення у системі прийняття управлінських рішень. Ефективність управління кредитним портфелем банку визначають за співвідношенням між такими параметрами, як рівень дохідності та величина кредитного ризику портфеля [14, с. 142].

Щодо України, то на сучасному етапі багато банків було ліквідовано або вони перебувають на стадії ліквідації саме через нехтування вимогами НБУ та рекомендаціями міжнародних організацій. Якщо процес ризик-менеджменту організовано правильно, то він не потребує значних ресурсів для своєї підтримки. Сучасне програмне забезпечення дає змогу формувати звітність, аналізувати, навіть збирати необхідну інформацію автоматично.

У світовій практиці важливим інструментом антикризового управління виступає стрес-тестування.

Стрес-тестування визначається Міжнародним валютним фондом як метод оцінки чутливості портфеля до суттєвих змін макроекономічних показників або до виключних, але можливих подій.

Національний банк України визначає стрес-тестування як “метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями” [11].

В. В. Коваленко. підкреслює, що стрес-тестування – це процес перевірки банківської системи на стійкість при можливій зміні тих чи інших умов її функціонування (при стресових станах). Стрес-тестування можна визначити як оцінку потенційного ефекту на фінансове становище банку при змінах ризиків його діяльності, виходячи з ймовірностей потенційних збитків. Мета стрес-тестування – оцінка можливих збитків банківської системи при настанні певних подій. В результаті аналізу торимують інтегральну оцінку, що дозволяє визначити, при зміні яких умов (факторів) банк опиниться в критичному стані.

Необхідність стрес-тестування полягає в тому, що вже на ранніх етапах можна спрогнозувати зміни у системі і запровадити превентивні заходи для недопущення стресу або (при настанні стресу) мати уявлення про те, як зреагує на це система. Таким чином, стрес-тестування як окремих банків, так і банківської системи в цілому дозволяє з’ясувати, які збитки може понести банк (чи система загалом) при настанні неочікуваних подій [12, с. 244].

У 2012 році Світовий банк висловив пропозицію щодо необхідності провести стрес-тестування банківської системи України. Стрес-тестування банків провідних країн Європи, які мають дочірні організації в Україні, було проведено у 2012 році. Це – PiraеusBankGroup, INGBank, CreditAgricole, Unicredit, Swedbank. Згідно з дослідженням, ті банки, що мають дочірні організації в Україні, продемонстрували позитивні результати за стрес-тестуванням.

В Україні у рамках співпраці з МВФ перший етап стрес-тестування проводився з травня по жовтень 2014 року за результатами діяльності 35 найбільших банків країни (першої та другої груп) за 2013 рік.

Як показали результати першого етапу стрес-тестування з 35 банків 18 потребувало докапіталізації на суму 66 млрд грн, з них 13 банків змогли збільшити капітал, а п'ять були виведені з ринку [12, с. 262].

Другий етап стрес-тестування торкнувся найбільш складного 15-місячного періоду 2014 року і першого кварталу 2015, а прогнозний горизонт становив три роки. Діагностичне дослідження банківської системи було ініційовано Нацбанком 24 квітня 2015 року в рамках співпраці з МВФ і включало обов'язковий аналіз якості активів, на якому пізніше базувався повторний стрес-тест 20 діючих банків з групи найбільших за активами. За результатами стрес-тестування найбільших 20 банків України – у 4 банків потреба в докапіталізації була відсутня, 16 банків показали необхідність докапіталізації, з яких п'ять достроково виконали трирічну програму докапіталізації, а два банки були виведені з ринку [12, с. 264].

Третій етап стрес-тестування – проводився з лютого до грудня 2016 року. Діагностуванню підлягали 40 наступних за величиною активів банків. Отримані результати показали, що у 17 банків потреба в докапіталізації була відсутня, 23 банки показали необхідність докапіталізації, з яких 4 виконали програму докапіталізації до початку 2017 року, а два банки були визнані неплатоспроможними [12, с. 264].

Наступний етап стрес-тестування передбачає діагностику останніх 54 банків, розмір активів яких не перевищує 2 % активів банківської системи.

Стрес-тестування як інструмент антикризового управління дає можливість виявити вразливі місця окремих сфер діяльності банку, передбачити його поведінку у стресових ситуаціях у зв'язку зі зміною умов функціонування.

Як бачимо, ризик-менеджмент – це важливий засіб забезпечення стабільності банківської системи загалом, конкретних банків, фінансової системи та економічного розвитку України.

Переваги ризик-менеджменту такі:

- поліпшує фінансову стійкість та ефективність діяльності банківської установи;
- дозволяє оптимізувати використання ресурсів банку;
- сприяє уникненню фінансових несподіванок;
- сприяє підвищенню кваліфікації персоналу банку, знань, умінь та навичок при управлінні банківськими ризиками.

Ризик-менеджмент – процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, оцінює їхню величину, здійснює моніторинг і контролює свої ризикові позиції. З наукової точки зору, ризик-менеджмент – це наука, яка вивчає проблеми управління банківськими ризиками.

Ефективно діюча система ризик-менеджменту сприяє зростанню прибутків, підвищенню інвестиційної привабливості та зміцненню фінансової стійкості банківських установ.

Використання рекомендацій Базельського комітету з питань банківського нагляду, сучасних методів управління ризиками та передового досвіду зарубіжних країн, які вже розробили певні методи оцінки банківських ризиків, дасть змогу створити ефективну систему ризик-менеджменту в банках України.

Удосконалення системи ризик-менеджменту в банківських установах передбачає вирішення наступних завдань: забезпечити доопрацювання законодавчої регулятивної бази з метою ефективного захисту кредиторів і вкладників банку, удосконалити систему банківського регулювання та нагляду, забезпечити постійний моніторинг та оцінку ризиків, створити ефективну систему збереження, обміну та використання інформації, впровадити досвід управління банківськими ризиками розвинених країн з урахуванням національних умов.

Список використаної літератури

1. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посіб. [Текст] / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.

2. Долінський Л. Б. Ідентифікація та кількісне оцінювання кредитного ризику комерційного банку [Текст] / Л. Б. Долінський, В. В. Корчинський // Економічний аналіз. – 2016. – №1, Т. 25. – С. 180-189.
3. Кльоба Л. Г. Ризик-менеджмент банківської інвестиційної діяльності [Текст] / Л. Г. Кльоба // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 44-47.
4. Кльоба Л. Г. Фінансова безпека і ризику банківської інвестиційної діяльності [Текст] / Л. Г. Кльоба // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 12. – С. 6-12.
5. Ковалев П. П. Банковський ризик-менеджмент [Текст] / П. П. Ковалев. – М.: Изд-во “Финансы и статистика”, 2012. – 304 с.
6. Коваленко В. В. Ризик-менеджмент в системі стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи [Текст] / В. В. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 33-39.
7. Косова Т. Д. Методичний підхід до оцінки кредитних ризиків на основі стрес-тестування [Текст] / Т. Д. Косова, Є. М. Поздняков // Економічний часопис. – ХХІ. – 2013. – № 1-2. – С. 59-62.
8. Кузьмак О. М. Ефективна система ризик-менеджменту як дієвий засіб забезпечення стійкості банківських установ [Текст] / О. М. Кузьмак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 2. – С. 164-166.
9. Методичні вказівки з інспектування банків “Система оцінки ризиків”, схвалені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
10. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджені постановою Правління Національного банку України 02.08.2004 р. № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/361.pdf
10. Примостка Л. Банківські ризики. Теорія та практика управління: монографія [Текст] / Л. Примостка, О. Лисенок, О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
11. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: постанова Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. № 460 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
12. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти: монографія [Текст] / За ред. В. В. Коваленко. – Одеса: ОНЕУ, 2017. – 304 с.
13. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: Теорія та практика: навч. посіб. [Текст] / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К.: Політехніка, 2004. – 200 с.
14. Тептя О. В. Організація системи управління кредитним портфелем у комерційному банку [Текст] / О. В. Тептя // Вісник Хмельницького національного університету. Серія “Економічні науки”. – 2010. – № 5, Т. 2. – С. 141-144.

Стаття надійшла до редколегії 26.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

FEATURES OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM OPERATION IN DOMESTIC BANKING INSTITUTIONS

B. Hnatkivskyi

Ivan Franko National University of Lviv

Risk management is a process by which a bank identifies, estimates, monitors and controls its risks, and takes into account the relationships between different risk categories. The bank's risk management system performs methodological, analytical, regulatory and control functions.

This article analyzes the main approaches to the organization of the risk management system in domestic banking institutions. The operation of the risk management system is provided by the following functional and structural divisions of a bank: a supervisory board, a bank's management, a risk management unit, the back offices, and front offices. For the risk management, the banking institutions use the following methods: risk avoidance, limitation, loss prevention, risk transfer (insurance, hedging, differentiation), regulation, ongoing risk monitoring, monitoring of creditworthiness of counterparties of legal and natural persons of the bank.

It has been determined that for effective functioning of the risk management system in the banking institutions it is necessary: to ensure the revision of the legislative and regulatory framework in order to effectively protect creditors and depositors of the bank, improve banking regulation and supervision systems, provide continuous monitoring and risk assessment, use modern risk management methods, create an effective system for the preservation, exchange and use of information, to introduce the experience of managing the banking risks of developed countries from the minds national conditions.

Key words: banking risk, risk management, specialized divisions in the risk management system, risk management methods, stress testing.

УДК 351: 338.4+330.5

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

І. Гнилякевич-Проць, О. Голубник, Н. Ільків

Львівський національний університет імені Івана Франка

Проаналізовано ринок нематеріальних послуг в Україні. Виокремлено основні проблеми розвитку сектора нематеріальних послуг в умовах розвитку економіки знань. Встановлено, що ефективне функціонування сектора нематеріальних послуг є необхідною умовою забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту населення. Досліджено особливості державного регулювання та державного управління сектора нематеріальних послуг в Україні та запропоновано механізм його регулювання.

Ключові слова: економіка знань, сектор нематеріальних послуг, галузь сектора нематеріальних послуг, ринок нематеріальних послуг, державне регулювання, державне управління, добробут населення.

Ефективне функціонування сектора нематеріальних послуг – це життєво важлива складова розвитку національної економіки, оскільки галузі цього сектора головно формують людський капітал, який, в свою чергу, безпосередньо впливає на економічне зростання країни. Тенденції розвитку світових економік та ринків праці зокрема засвідчують, що головним визначником економічного зростання країни є її людський капітал.

Вітчизняний сектор нематеріальних послуг не може ефективно розвиватися і функціонувати в умовах недооцінення його внеску в економічне зростання загалом. Усвідомлення вагомості сектора нематеріальних послуг у формуванні ВВП країни обумовлює його перспективність та пріоритетність серед інших галузей вітчизняної економіки. Ефективне функціонування сектора нематеріальних послуг є необхідною умовою забезпечення стійкого економічного зростання та підвищення добробуту населення. Комплексний аналіз сектора нематеріальних послуг дає змогу глибше зрозуміти взаємозв'язки з іншими секторами / сферами економіки у процесі створення національного продукту.

Питання ролі і місця сфери послуг у контексті постіндустріального суспільства проаналізовано у працях К. Ароу, Д. Белла, Дж. Гелбрейта, В. Іноземцева, М. Кастельса, А. Маршала, Р. Нельсона, Д. Нортона, У. Ростю, Е. Тофлера, А. Чухна та ін. Акцент на послугах як основному чиннику формування людського капіталу простежується у працях Е. Аткинсона, Д. Богині, О. Грішнєвої, Є. Жильцова, Т. Заяць, В. Куценко, Е. Лібанової, В. Новікова, В. Рутгайзера, Л. Семів, Л. Якобсона та ін. Значний внесок у дослідження проблем, пов'язаних із сектором нематеріальних послуг, здійснили такі вітчизняні вчені, як Г. Башнянин, А. Босак, Т. Бурменко, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Герасимчук, Н. Даниленко, Б. Данилишин, М. Довбенко, В. Григор'єв, С. Злупко, В. Іфтемічук, Т. Камінська, В. Козик, О. Кузьмін, Е. Лібанова, М. Маниліч, С. Мочерний, І. Михасюк, Т. Оболенська, В. Огнев'юк, В. Опарін, Я. Остафійчук, Л. Співак, С. Трубич, А. Філіпенко, Л. Шевченко, Г. Шутак та інші.

Варто наголосити, що у постіндустріальному суспільстві основний наголос здійснюється на переході до економіки знань, центральною характеристикою якої є розвиток творчого та інтелектуального потенціалу людини. Галузі сектора нематеріальних послуг, а саме: освіта, охорона здоров'я та культура стають детермінантами якості життя суспільства. Як зазначає у своїх працях американський філософ Д. Белл, "якщо індустріальне суспільство визначається кількістю

товарів, що свідчить про рівень життя, то постіндустріальне суспільство визначається якістю життя, що вимірюється послугами та зручностями – охороною здоров'я, освітою, організацією відпочинку, розвитком мистецтв...” (цит. за [1, с. 134]). Тобто, мова в першу чергу іде про розвиток сектора нематеріальних послуг загалом, його інститутів та інфраструктури зокрема.

Суспільне усвідомлення цінності людського життя, важливості повноцінного та гармонійного розвитку кожної особистості, її фізичних, моральних і духовних здібностей, а також необхідності створення умов для самореалізації людського потенціалу вимагають від органів державної влади об'єктивного та своєчасного визначення основних стратегічних напрямів та пріоритетів розвитку сектора нематеріальних послуг України.

Сучасна сфера нематеріальних послуг, до якої належать в основному галузі соціально-культурного призначення, зокрема освіта, охорона здоров'я та культура, значно відстає від вимог суспільства. Матеріальна база цих галузей не перевищує 48-50 % нормативного рівня. У катастрофічному становищі перебуває медичне обслуговування населення, скоротилася середня тривалість життя, зменшилася народжуваність.

Становлення економіки знань в Україні відбувається за наявності сформованої суперечності між об'єктивними закономірностями суспільного розвитку (стосовно потреби в інтелектуалізації суспільства) й умовами її розвитку та реалізації. Це відповідно зумовлює ідеологію формування системи економічного стимулювання, складових цієї системи та взаємозв'язки між ними.

За всієї значущості ринкових механізмів важливо зберегти та якісно вдосконалити інструменти регуляторного впливу держави в стимулюванні розвитку економіки знань. Йдеться передусім про розроблення і втілення широкомасштабної довгострокової стратегії розвитку освіти й науки, що передбачає їх перетворення на важливу складову економіки знань. Потрібно модернізувати систему освіти й науки в гнучку, динамічну індустрію, що забезпечить «виробництво інтелекту» через нові освітні технології, форми й методи навчання і виховання, ведення науково-дослідних робіт і відповідну фінансово-кредитну політику.

У стимулюванні розвитку сектора нематеріальних послуг слід дотримуватися певних напрямів [2, с. 170]:

1) у сфері правового забезпечення – закріплення в сучасному законодавстві нових тенденцій, що стосуються захисту прав автора, консультанта, науковця, вчителя, зв'язків із споживачами освітніх послуг тощо. Важливо усунути недоліки, які містить закон України “Про вищу освіту” [3], “Про страхування” [4], “Про охорону здоров'я” [5] і ін.

2) в організаційній сфері актуальними є такі завдання:

- розвиток ринку нематеріальних послуг;
- встановлення нових зв'язків між вищою й середньою школою, вищою освітою та ринком праці;
- зміна структури і стилю центрального й регіонального управління новою економікою;
- створення змішаних організаційних форм.

3) розмежування ринків платних та соціальних послуг ринку нематеріальних послуг, встановлення чіткої структури контролю за якістю надаваних послуг.

Варто зазначити, що до основних суперечностей, що стосуються економічного стимулювання становлення та розвитку ринку нематеріальних послуг належать: неефективність наявних механізмів державного регулювання, низька результативність взаємозв'язку державного управління з механізмами самоорганізації, неефективність бюджетно-податкової політики тощо [6, с. 273].

Специфіка механізму функціонування ринку нематеріальних послуг і розвитку сектора нематеріальних послуг в Україні зумовлює особливості їхнього державного регулювання та управління, яке передбачає регулювання діяльності суб'єктів ринку, що надають дані послуги населенню, і державну підтримку розвитку некомерційного сектора сфери нематеріальних послуг.

Державне регулювання сектора нематеріальних послуг – це система правових, організаційних та регуляторно-контрольних заходів держави, спрямованих на створення сприятливого зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності й управління сектором нематеріальних послуг

для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності галузей цього сектора та національної економіки загалом.

Варто зазначити, що у відповідності до аналізу нормативно-правової бази державного регулювання сектора нематеріальних послуг, процес регулювання цього сектора умовно можна поділити на три етапи: законодавчий, впровадження та корегування. Відповідно до українських реалій можна виділити наступні періоди становлення і розвитку правових механізмів регуляторного процесу сектора нематеріальних послуг України:

- 1990-2000 рр. – формування законодавчої бази державного регулювання сектора нематеріальних послуг;
- 2001-2010 рр. – накопичення досвіду регулювання;
- 2011 – і до сьогодні – активне нормативно-правове корегування реформування сектора нематеріальних послуг у відповідності до міжнародних вимог.

Протягом першого десятиліття незалежності України було прийнято низку законодавчих актів, що регламентують діяльність сектора нематеріальних послуг, зокрема Закон України “Про освіту” [7], “Про вищу освіту” [3], “Про охорону здоров’я” [4], “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності” [8], “Про культуру” [9] та ін.

Загалом державне регулювання сектора нематеріальних послуг в Україні здійснюється на таких рівнях як міжнародний, державний, регіональний та місцевий (рис. 1).

Варто наголосити, що протягом 2001-2011 рр. вітчизняний сектор нематеріальних послуг зазнавав значних змін, зокрема декларативних. В галузі освіти було апробовано декілька реформ які частково втілювалися в життя, але загалом не були успішними.

Низка експертів вважає, що часткові реформи проведенні в галузях освіти і охорони здоров’я призвели не до системних змін, а до повного руйнування даних галузей. Щодо галузі культури, то вона була відпущена на саморозвиток. Формування державного пріоритету розвитку галузі культури було лише декларативним, зберігся старий інституційний механізм делегування норм та нормативів виконання обов’язкових заходів на загальнонаціональному та регіональному рівнях. Можемо стверджувати, що таке управління призвело до двояких наслідків. З однієї сторони спостерігаємо відмирання старих інституцій регулювання та формування культурного середовища на місцях таких як різноманітні спілки та об’єднання художників, майстрів, колективів тощо з одночасними корупційними схемами привласнення майна цих організацій окремими особами через механізм незаконної приватизації тощо. З іншого боку відсутність жорстких регулятивних впливів створила можливість розвитку приватного сектора культурних послуг на ринку нематеріальних послуг і його функціонування на засадах ринкової економіки.

В останні роки спостерігаємо впровадження в життя наступних реформ в галузях сектора нематеріальних послуг, зокрема реформа освіти та медицини 2017 р. Не можемо бачити наслідків цих реформ, але вже маємо чітке розмежування на прихильників та противників цих реформ як серед експертів так і безпосередніх учасників цих реформ – громадян. Частині суспільства загалом не зрозумілий механізм реформування цих галузей і його довгострокові наслідки як для країни в цілому так і кожного окремого громадянина зокрема. Значне обурення в суспільстві отримала медична реформа і на думку багатьох експертів її наслідки можуть бути згубними для здоров’я нації. Прогнозують стрімке зростання відпливу кваліфікованих медичних кадрів закордон, незрозумілим для значної кількості громадян є механізм соціальної медицини у зв’язку з високим рівнем недовіри до суб’єктів ринку страхових послуг та рівнем доходів середньостатистичного українця.



Рис. 1. Основні рівні державного регулювання сектора нематеріальних послуг України

Державне управління сектора нематеріальних послуг – це реалізація положень законодавства, тобто це конкретні форми, методи та способи досягнення поставлених цілей в сфері, визначені законодавчо.

Г. Атаманчук та М. Ткач пропонують у своїх дослідженнях аналіз співвідношення понять “державне регулювання” та “державне управління” (табл. 1). Згідно з підходом цих дослідників дані поняття означають, передусім, спосіб організації відносин між державою та іншими суб’єктами. У випадку управління це суб’єкт-об’єктні відносини, в той час як при регулюванні це суб’єкт-суб’єктні відносини. При державному управлінні держава здійснює вплив безпосередньо на об’єкт, а при державному регулюванні вплив здійснюється на середовище, в якому діє об’єкт. Проте поняття мають і схожі риси, що підтверджено табл. 1 [10].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика понять “державне управління” та “державне регулювання”

№	Критерій	Державне управління	Державне регулювання
1	сутність	форма реалізації виконавчої влади	
2	суб'єкт	здійснюється органами виконавчої влади, публічні органи, що мають виконавчі функції	
3	Повноваження суб'єкта	суб'єкт має повноваження з перевірки законної діяльності, що є об'єктом управління, а також втручання в діяльність та її припинення;	суб'єкт має можливість проводити перевірку тільки на предмет законності діяльності об'єкту, діяльність якого регулюється;
4	Об'єкт впливу	об'єктом виступають суспільні відносини, що реалізують відповідні інституції	об'єктом є середовище, що оточує суб'єкт-інституцію,
5	Форма впливу	наявність у суб'єктів управління підлеглих їм об'єктів та безпосередній вплив на їх діяльність;	опосередкований вплив переважно на організаційно непередпорядковані об'єкти;

Джерело: [10].

Варто зазначити, що у відповідності до вищесказаного ми вважаємо, що поняття державного управління є дещо вужчим ніж державне регулювання і є його складовою частиною. Можемо виділити такі способи державного управління сектором нематеріальних послуг України (рис. 2):

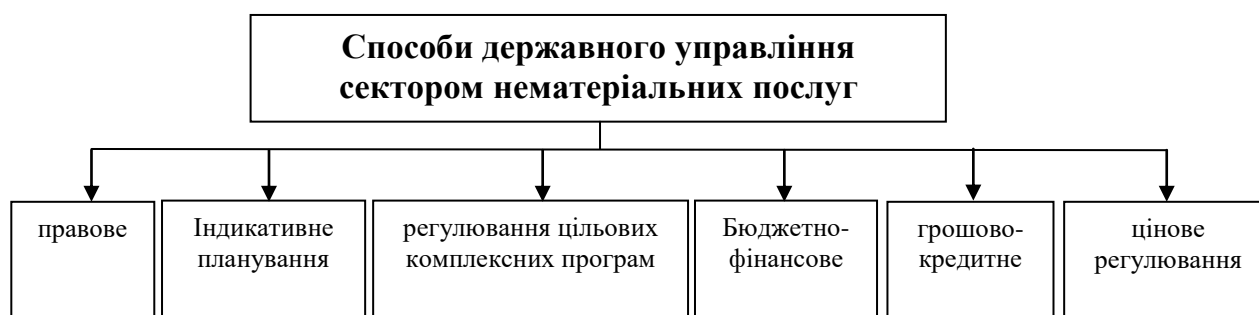


Рис. 2. Способи державного управління сектором нематеріальних послуг України

Процес державного управління завжди був об'єктом численних наукових досліджень та диспутів. Його ефективність складова ефективності функціонування загальнодержавного механізму управління системою, проте ефективність управління окремими секторами національної економіки можна оцінювати виходячи із показників розвитку галузей цього сектора і їх частки у структурі ВВП країни.

Поділяємо думку українського дослідника В. Бакуменка, який зазначає, що процес управління – це взаємодія суб'єкта (управлінська система) та об'єкта (система, якою управляють). Суб'єкт управління в процесі комунікації діє на об'єкт управління через певні управлінські впливи. Управлінські впливи повинні викликати дію (подію) в об'єкті управління. Такі дії повинні змінити ситуацію в навколишньому середовищі в бажаному для суб'єкта напрямі. При цьому об'єкт управління проявляє себе діями, які є наслідком економічної, політичної, соціальної діяльності. Таким чином суб'єкт і об'єкт управління перебувають у постійній динамічній взаємодії. При цьому керований об'єкт управління аж ніяк не є пасивним, він бере активну участь у формуванні

характеру та спрямованості управлінського впливу, що охоплюється такими поняттям, як “зворотній зв’язок” [11].

Варто зазначити, що сьогодні в процесах державного управління існують певні диспропорції, які є особливо разючими саме в секторі нематеріальних послуг. Спостерігаємо тенденції директивного управління галузями сектору, відсутній поступ в напрямку ефективного розвитку галузей цього сектора. Стратегічні програми розвитку освіти, культури, охорони здоров’я носять, швидше, декларативний ніж результативний характер. Відсутній ефективний механізм моніторингу цільового використання коштів в цих галузях породжений як корупційними схемами так і практично повною відсутністю зворотного зв’язку об’єктів та суб’єктів системи. Окрім цього при планування розвитку сектора нематеріальних послуг не враховуються сучасні тенденції розвитку цих ринків і їх важливість в економічному зростанні економіки загалом. Відсутнє розуміння необхідності здійснення чіткого розмежування та формування ефективного механізму функціонування ринку нематеріальних послуг з надання державних та приватних послуг в галузях цього сектора. Практично відсутні державні програми розвитку та стимулювання приватного сектора на ринку нематеріальних послуг. Простежується політика нівелювання важливості даної сфери, а також якості наданих у ній послуг, особливо гостро ми це спостерігаємо у системі вищої освіти та медицині.

Дії держави щодо регулювання процесів у галузях, які продукують нематеріальні послуги, мають базуватися на таких принципах:

- забезпечення державної підтримки розвитку сфери нематеріальних послуг на рівні, який дає змогу населенню одержувати послуги в обсягах, що гарантують нормальні умови життєдіяльності;
- максимальне залучення недержавних коштів на утримання та розвиток установ соціально-культурного призначення;
- комерціалізація сфери та діяльності її установ має здійснюватися лише за умови, що впровадження тут ринкових відносин не завдаватиме шкоди суспільству.

Отже, виходячи із вищесказаного, пропонуємо наступний механізм державного регулювання сектора нематеріальних послуг в Україні (рис. 3).

Перебудова механізму державного управління галузями, які продукують нематеріальні послуги, має містити, на нашу думку, такі складники:

- надання більшої самостійності установам сектора нематеріальних послуг за одночасного зростання їх відповідальності за результати своєї роботи;
- модернізація системи державного регулювання сектора нематеріальних послуг;
- посилення ролі і значення економічних методів керівництва, встановлення прямої залежності оплати праці персоналу від результатів і якості роботи;
- зміну організаційних методів фінансування установ цього сектора;
- оптимізація державних видатків на сектор нематеріальних послуг;
- інтенсифікацію використання кадрів, матеріально-технічних і фінансових ресурсів;
- сприяння закордонним стажуванням кадрів галузей сектора нематеріальних послуг для набуття досвіду розвинутих країн. Активізація співробітництва у галузях сектора нематеріальних послуг через участь у міжнародних проектах;
- сприяння впровадженню інновацій у секторі нематеріальних послуг;
- зміну системи планування й оцінки діяльності закладів сектора нематеріальних послуг;
- розширення асортименту платних послуг, які надають установи сектора нематеріальних послуг задля акумулювання коштів для забезпечення подальшого розвитку своїх кадрів та покращення матеріально-технічної бази.

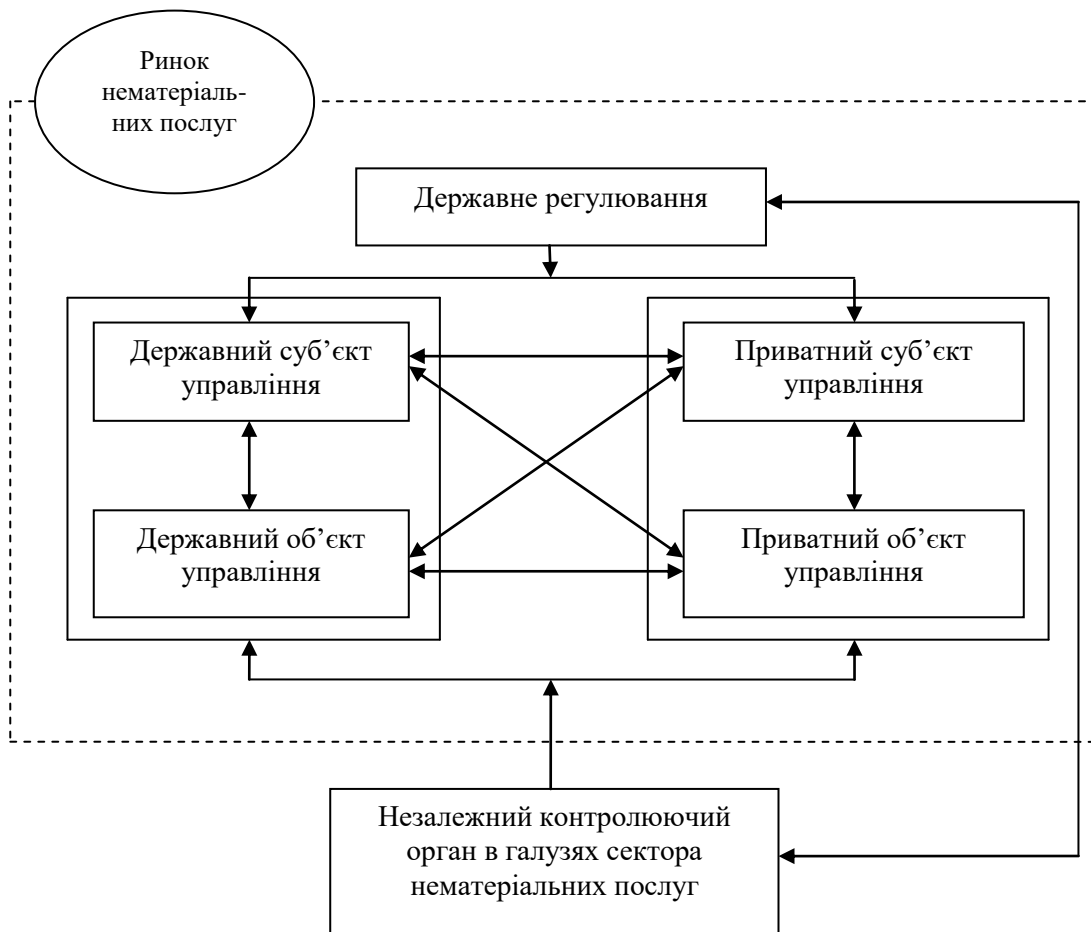


Рис. 3. Механізм державного регулювання ринку нематеріальних послуг в Україні

Варто наголосити, що галузі сектора нематеріальних послуг заслуговують особливого, пріоритетного значення у структурі державної політики країни. Особливо актуальним, як уже зазначалося вище, є розмежування приватних та державних послуг в галузях сектора нематеріальних послуг. Створення сприятливого середовища для формування приватного сектора в цих галузях. Особливо важливим та актуальним є створення незалежних контролюючих органів в секторі нематеріальних послуг. Одним із пріоритетним завданням є вимірювання та моніторинг якості наданих послуг. Варто зазначити, що створення подібних структур не повинно стати механізмом роздування державного апарату і бюрократизації діяльності сектора нематеріальних послуг. Важливим є виробити механізм реорганізації існуючої системи контролю та управління в цьому секторі з подальшим виокремленням з діяльності державного апарату контролюючого органу за межі діяльності ринку нематеріальних послуг.

Поряд з цим державне регулювання має забезпечити створення та стимулювання умов для подальшого залучення до сфери освіти культури та охорони здоров'я додаткових недержавних джерел фінансування.

Так, зокрема основними завданнями сфери економічного стимулювання є:

- розмежування використання бюджетного і позабюджетного фінансування, основні напрями якого сконцентровані нині на обґрунтуванні політики цін за навчання та політики витрачання позабюджетних коштів;
- встановлення державних нормативів видатків на особу, яка споживає нематеріальні послуги;
- встановлення прямої залежності між обсягами фінансування та рівнем наданих послуг;
- створення фондів підтримки галузей нематеріальних послуг.

Список використаної літератури

1. Артеменко В. Основи вимірювання регіонального розвитку з використанням концепції якості життя / В. Артеменко // Регіон. Економіка. – 2003. – № 2. – С. 134.
2. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи (Колектив авторів. Наук. керів. Цветков В. В.). – К., 1998. – С. 221.
3. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 р. Відомості Верховної Ради України. 2014. № 37-38.
4. Про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-XII. Відомості Верховної Ради України. 1993. № 4.
5. Про страхування : Закон України від 07.02 1996 р. № 85/96. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 18.
6. Пирець Н. Шляхи стимулювання експортного потенціалу України / Н. Пирець // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк : ДонНУ. – 2004. – С. 271-273.
7. Про освіту : Закон України від 05.05.2017 р. № 2778-VI. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 38-39.
8. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11.09.2003 р. № 1160-IV. Відомості Верховної Ради України. 2004. № 9.
9. Про культуру: Закон України від 14.12.2010 р. № 2145-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2011. № 24.
10. Фінкільштейн О. В. Особливості застосування понять «державне управління» та «державне регулювання» у сфері вищої освіти / О. В. Фінкільштейн // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. – № 1. – С. 65-73. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_1_10.
11. Бакуменко В. Системно-ситуаційне зображення процесів управління в соціальних системах / В. Бакуменко // Вісн. УАДУ. – 1999. – № 3. – С. 312-318.

Стаття надійшла до редколегії 16.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018

STATE REGULATION OF THE MARKET OF NON-MATERIAL SERVICES IN THE SYSTEM OF PROVIDING THE QUALITY OF LIVING POPULATION

I. Hnylyakevych-Prouts, O. Holubnyk, N. Ilkiv

Ivan Franko National University of Lviv

Effective functioning of the non-material services sector is a vital component of the development of the national economy. The domestic non-material services sector can not effectively develop and operate under conditions of underestimation of its contribution to economic growth. The effective functioning of the non-material services sector is a prerequisite for ensuring sustainable economic growth and improving the welfare of the population. Comprehensive analysis of the non-material services sector makes it possible to better understand the interrelations with other sectors of the economy in the process of creating a national product.

The market for non-material services in Ukraine is analyzed. In the post-industrial society, the main emphasis is placed on the transition to a knowledge economy, the central characteristic of which is the development of the creative and intellectual human potential. The sectors of the non-material services sector, namely: education, health care and culture, are becoming determinants of the quality of life of the community.

The peculiarities of state regulation and public administration of the non-material services sector in Ukraine have been researched. The specificity of the mechanism of the functioning market of the non-material services and the development of the non-material services sector in Ukraine predetermine the peculiarities of their state regulation and management. It involves regulating the activities of market entities that provide these services to the population and state support for the development of the non-profit sector of the non-material services sector. Public administration of the non-material services sector is the implementation of the provisions of the law, that is, the concrete forms, methods

and means of achieving the goals set in the field, defined by law. The mechanism of public administration of the non-material services sector in Ukraine is proposed.

Key words : knowledge economy, non-material services sector, non-material services industry, non-material services market, state regulation, public administration, welfare of the population.

УДК 336.71

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОГО ФЕНОМЕНУ

І. Гончаренко

Черкаський державний технологічний університет

Розглянуто питання розвитку фінансового ринку в умовах світової глобалізації. Проаналізовано особливості прояву фінансової глобалізації як економічного феномену, її впливу на економіку країни та світового господарства в цілому. Світова фінансова криза 2008–2009 рр. змінила розуміння цього феномену. Розширення процесів лібералізації у фінансовій сфері стало важливою умовою розвитку глобалізації, особливою складовою якої виступає фінансова глобалізація. Сучасні умови процесу перетворення в єдиний глобальний економічний простір визначають характер розвитку світового фінансового ринку. Зростання обсягів міжнародних фінансових потоків впливає на формування ринкового механізму, закони якого реалізуються на світовому рівні. Однак слід враховувати, що об'єктивною закономірністю економічного розвитку є його циклічний характер, що відбувається під впливом різних факторів, які, у свою чергу, впливають на формування відповідних циклів.

Нинішня масштабна фінансова революція, виникнення глобальної фінансової цивілізації, ускладнення всеохоплюючих економічних трансформацій, прискорення процесів системної глобалізації, котрі призводять до таких змін, як зародження й становлення нового формаційного та глобального постформаційного суспільства, що вимагає приділення особливої уваги теоретичним і методологічним аспектам досліджень глобальних проблем постформаційних та постцивілізаційних трансформацій. Найважливішими фінансово-економічними проблемами цього століття стали: еволюція та структурна трансформація глобального капіталу, перетворення виробничих корпорацій і банків на фінансові корпорації, світових ринків – на віртуально-спекулятивні фінансові ринки, віртуалізація глобальних фінансів і дезінтеграція економіки.

Враховуючи реальну суспільно-політичну ситуацію і конкретну стадію розвитку України, сформульовано бачення трансформаційних змін та сучасні тенденції розвитку основних елементів світового фінансового ринку в умовах глобалізації, особливості інтеграції країн у світове фінансове середовище.

Ключові слова: феномен “фінансова глобалізація”, глобалізаційні процеси, світовий фінансовий ринок, сучасні тенденції розвитку, світова фінансова криза, наслідки, шляхи подолання.

Нові перспективи останнім часом пов'язуються з осмисленням питань щодо сутності глобалізаційних процесів в турбулентному оточенні. Провідні міжнародні організації, поряд із економістами та урядовцями, активно вступили в обговорення проблеми фінансової глобалізації, але одностайної думки вчені-дослідники не мають. Беззаперечним є факт, що зупинити процеси глобалізації у фінансовій сфері неможливо, а саме, ними необхідно управляти в інтересах розвитку національної економіки. Водночас, у науковій літературі недостатньо висвітлені процеси фінансової глобалізації, яка є досить динамічною галуззю економіки, де постійно відбувається критичне переосмислення та вдосконалення попередніх наукових досягнень. Проблеми сучасного розвитку функціонування фінансових ринків в умовах глобалізації досить висвітлені, але їх вплив на економіку країн є менш дослідженим, тому вони набувають своєї актуальності. Природу фінансової глобалізації в своїх працях відзначили такі вчені як В. Базилевич, О. Барановський,

О. Білорус, О. Дзюблюк, Ю. Макогон, В. Міщенко, С. Мочерний, С. Науменкова, Р. Юлдашев та інші.

Метою дослідження є визначення авторського бачення глобалізаційних процесів, сутності фінансової глобалізації як економічного феномена та його впливу на розвиток національної економіки.

З кінця ХХ століття, а саме у 80-х рр, система фінансових ринків постійно функціонує на глобальному рівні. Виникла світова фінансова мережа, що об'єднала провідні фінансові центри різних країн: Нью-Йорк і Чикаго в Америці, Лондон, Цюрих, Франкфурт, Париж, Амстердам у Європі, Гонконг, Токіо, Багамські й Кайманові острова, Сінгапур, Бахрейн в Азії. Зміцнення зв'язків між зазначеними центрами, за своєю суттю, означало фінансову революцію, що має три ключові аспекти: глобальна присутність міжнародних фінансових установ; міжнародна фінансова інтеграція; швидкий розвиток фінансових інновацій [1].

Поняття глобалізації не має усталеного визначення, а погляди на її витoki і сутність є дискусійними. Більшість дослідників вживають цей термін для характеристики процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації виробництва і збуту на сучасному етапі. Однак багато трактують поняття глобалізації більш ширше і відшукують її ознаки навіть у Стародавньому світі, пов'язуючи їх з завоюваннями Олександра Македонського, Римською імперією, походами Чингісхана. Найчастіше її початок відносять до Великих географічних відкриттів.

Деякі автори розглядають глобалізацію вузько, як феномен останніх двох-трьох десятиліть, без історичного зв'язку з попереднім розвитком подій. Так, відомий фінансист і філантроп Дж. Сорос пише: "Я розумію це поняття як розвиток глобальних фінансових ринків, зростання могутності транснаціональних корпорацій і зростаючий вплив останніх на національні економіки" [7]. Професор Гарвардського університету С. Хоффман вважає, що "глобалізація є лише сумою технік (аудіо- та відеокасет, Інтернету, засобів миттєвого зв'язку), що знаходяться в розпорядженні держав або приватних акторів" [3]. У науковій і публіцистичній літературі можна зустріти і так звані теорії змов, коли глобалізація сприймається як злий умисел "світового уряду", "міжнародної закуліси", країн "золотого мільярда" або як політичний проект США, які з метою забезпечення світового панування використовують її механізми. Широко поширені теорії "антиглобалістів", також сприймають глобалізацію як суб'єктивне явище виключно негативної властивості. Таким чином, глобалізація знаходиться в центрі постійних дискусій і суперечок в науковому співтоваристві і просто в побуті. Можна погодитися з висловом німецького соціолога У. Бека, який зазначає: "Без сумніву, глобалізація є найбільш уживаним і зловживати і найменш з'ясованим, ймовірно, самим незрозумілим, затуманеним, політично ефективним словом..." [3].

Об'єктивною ознакою сучасної світової економіки стають інтеграційні процеси між державами. При цьому, на сучасному етапі, найбільш динамічно розвивається саме фінансовий компонент даних процесів, що отримав назву фінансової глобалізації, яка багато в чому визначає напрями економічного розвитку всіх країн світу. Відповідні тенденції у міжнародній економіці створюють умови для докорінних змін у фінансовій діяльності, виникнення нових форм інтеграційних зв'язків, призводять до появи могутніх міжнародних фінансових установ, здатних контролювати величезні обсяги фінансових ресурсів та визначати напрями розвитку окремих країн.

Не можна оминути увагою можливі зміни щодо економічного зростання в декількох країнах, що розвиваються, – Китаї, Індії, Південній Кореї, Бразилії, Малайзії. Це зближуватиме Захід і Схід економічно й соціально. Передусім посилюватиметься ресурсна (енергія, робоча сила, інтелект) взаємозалежність, без прив'язки до інтересів і стратегій авангардних країн. П'ятсотрічна роль Заходу як локомотиву глобального розвитку ослабне поряд із азійським глобалізмом, котрий неухильно зростає та стає антиподом західного [4].

Ключовим моментом в наростанні глобальної інтеграції стане всесвітня інформатизація (інтернетизація). Будь-які спроби країн до самоізоляції та відмови від модернізації й змін є самогубством. Західна ліберальна модель розвитку увійде в стан перманентної кризи. Країни БРІК і асоційовані з ними відмовляться від західної ліберальної моделі, стратегії наздоганяючого розвитку та виберуть для себе один із варіантів "державно-народного капіталізму" на базі максимального розвитку народного підприємництва у формі малого й середнього бізнесу. У

політичному сенсі світова система 2025 р. буде, без сумніву, багатополлярною. Значно скоротиться розрив між розвинутими країнами й тими, що розвиваються. Посиляться процеси глобальної інтеграції, що сприятимуть становленню інтегрального економічного ладу – альтернативи системі силового глобалізму.

Відомо, що розвиваються й багатіють ті країни, котрі активно торгують з іншими країнами. Для цього треба виробляти конкурентоспроможну продукцію, що користується попитом на міжнародних ринках. У результаті продажу такої продукції на внутрішніх ринках збільшується її ціна, а рентабельність реалізації підвищується майже вдвічі порівняно з аналогічним показником виробництва. Водночас, у разі продажу подібної продукції на міжнародних ринках рентабельність зростає втричі та більше. В умовах глобалізації ринків зазначена тенденція стає об'єктивним економічним законом [6]. Тобто, саме торгівля є рушійною силою господарської системи. Органічною складовою міжнародних економічних відносин є товарообмін на зовнішніх ринках, значення яких порівняно з внутрішніми зростає в межах відкритих національних систем. Про це свідчать статистичні дані щодо позитивної динаміки експортно-імпорتنих операцій у світовому валовому внутрішньому продукті (ВВП): у 2016 р. вона становила 32 % порівняно з 22 % у 1997р.

На переконання експертів ООН, рівень життя населення й у багатих, і у бідних країнах безпосередньо залежить від торгівлі, динаміки її розвитку, структури та ефективності. На цьому ґрунтується зростання не тільки фінансово-економічної, а й соціальної ролі торгівлі, її значення як для окремих країн, так і для глобального розвитку.

Не можна не погодитись з думкою експертів, що міжнародна спільнота бажає досягти цілей Декларації тисячоліття, де говориться про особливості посилення багатостороннього співробітництва у сфері світової торгівлі, котра зазнає глибоких глобальних трансформацій.[8]

Фінансова глобалізація та інтеграція – це багаторівневі явища, що торкаються: регіональної, національної економіки (макрорівень); товарних, фінансових і валютних ринків, ринків праці (мезорівень); окремих компаній (мікрорівень).[8] На макроекономічному рівні фінансова глобалізація виявляється в прагненні держав і інтеграційних об'єднань до економічної активності поза своїми кордонами за рахунок лібералізації торгівлі, зняття торгових та інвестиційних бар'єрів, створення зон вільної торгівлі, що додатково призводить до зрушень в національних фінансових системах. Окрім того, процеси глобалізації й інтеграції охоплюють міждержавні погоджені заходи для цілеспрямованого формування світового господарського ринкового (економічного, правового, інформаційного, політичного) простору у великих регіонах. На мікроекономічному рівні фінансова глобалізація виявляється в розширенні діяльності компаній за межами внутрішнього ринку. Більшості великих транснаціональних корпорацій доводиться діяти в глобальних масштабах: їх ринком стає будь-який район з високим рівнем споживання, вони повинні бути здатні задовольнити попит споживачів скрізь, незалежно від кордонів і національної приналежності. Різні ланки і стадії проектування виробництва і збуту продукції розміщуються в різних країнах та уніфікуються в міжнародному масштабі. Створення і розвиток транснаціональних фірм дає змогу обійти безліч бар'єрів (за рахунок використання трансфертних постачань, цін, сприятливих умов відтворення, кращого знання ринкової ситуації). Нагальною потребою стає формування єдиного глобального світового економічного, правового, інформаційного, культурного простору для вільної й ефективної підприємницької діяльності всіх суб'єктів господарювання, створення єдиного планетарного ринку товарів і послуг, капіталів, робочої сили, економічне зближення й об'єднання окремих країн в єдиний світовий господарський комплекс.

Глобалізація залишиться головною мегатенденцією, що визначатиме розвиток світу все ХХІ ст. Головним гаслом було “Вчіться торгувати!”, то нині - “Вчіться глобалізуватись!”, і його доведеться виконувати [5].

Висновки. Зазначаючи головне, суттєвою ознакою світової фінансової архітектури є активізація участі відповідних системних структур у процесах переміщення та використання фінансових ресурсів на глобальному, регіональному й національному рівнях. Треба усвідомлювати той факт, що на сьогодні половина обсягу промислового виробництва у світі припадає на країни, які розвиваються. Сучасні процеси фінансово-економічної глобалізації є поштовхом до появи нових тенденцій розвитку та закономірностей базових концепцій, прогнозів і рішень.

Через втрату довіри до банківської системи, зниження міжнародного інвестиційного рейтингу, збільшення державного боргу та військовий конфлікт на Сході України вітчизняна економіка стала як ніколи залежною від провідних міжнародних фінансових організацій. Нові запозичення варто спрямовувати на стабілізацію грошово-кредитної й бюджетно-фіскальної політики та банківської системи, врегулювання проблемних активів, конкурентоспроможні секторальні проекти, що сприятиме прискоренню економічного відтворення й зростання.

Світ наближається до своєрідної точки біфуркації – нового стану, за яким, можливо, відкриється новий горизонт рішень. Багато в чому це залежить від того, як міжнародні учасники пройдуть цей переломний момент, які висновки для себе зроблять і сформулюють нові стратегії для ситуації, що змінилася. Усі країни повинні брати участь у глобальній конкуренції, а тому мають стати глобально конкурентними.

Список використаної літератури

1. Болдова А. А. Ринок фінансових послуг України: глобалізаційний аспект / А. А. Болдова, В. Ю. Мойко – К.: Національний університет державної податкової служби України, 2012 - №1, с. 72-79.
2. Бураковский И. В. Мировая экономика: глобальный финансовый кризис / И. В. Бураковский, А. В. Плотников. – Харьков : Фолио, 2010. – 415с.
3. К. Гладчук / Глобалізація на світових фінансових ринках та її наслідки / Ринок цінних паперів України. 2011. - №3-4. – С. 14 – 20.
4. Гальчинський А. С. Нотатки радника Президента. Десять років з Президентом Леонідом Кучмою / А. С. Гальчинський.– К. : Либідь, 2013.– 584 с.
5. Глобальний конкурентний простір : монографія / кер. авт. кол. і наук. ред. О. Г. Білорус ; ДВНЗ “Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана”.– К., 2007.– 680 с.
6. Ткаченко Н. В. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток фінансових посередників / Н. В. Ткаченко // Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка” / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем’ячук. – Острог : Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2014.– Вип. 26. – С. 81-88.
7. Сорос Дж. Кризис глобального капитализма / Дж. Сорос ; пер. с англ.– К. : Основы, 1999.– С. 159.
8. Чухай Г. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 [Електронний ресурс] / Г. Чухай. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyikonkurentospromozhnosti-2015>.
9. Paul Bond / The globalization of commercial banking // Business and Economics Journal. Електронне джерело.
10. Kaminsky G. The twin crises: the causes of banking and balance-of-payments problems / G. Kaminsky, C. Reinhart // American Economic Review. – 2009. – Vol. 89, № 3. – P. 473–500.

Стаття надійшла до редколегії 22.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

THE FEATURES OF THE FINANCIAL GLOBALIZATION MANIFESTATION AS AN ECONOMIC PHENOMENON

I. Goncharenko

Cherkassy State Technological University

The article is devoted to the development of the financial market in the conditions of world globalization. The features of the manifestation of financial globalization as an economic phenomenon as well as its impact on the national and world economy as a whole were analyzed. The world financial crisis of 2008-2009 changed the understanding of this phenomenon. The expansion of the liberalization processes in the financial sphere became the important condition for the development of globalization. The financial globalization is the special component of globalization. Contemporary conditions of the single global economic space transformation process determine the nature of the world market development. The growth of international financial flows influences on the formation of a market

mechanism, the laws of which are implemented at the world level. However, it should be taken into account that the objective pattern of economic development is its cyclical nature, which occurs under the influence of various factors, which, in turn, affect the formation of appropriate cycles.

The current large-scale financial revolution, as well as the emergence of a global financial civilization, complications of complex economic transformations and acceleration of processes of systemic globalization leads to such changes as the emergence and formation of a new formational and global post-formational society. It requires the special attention to the theoretical and methodological aspects of research on global problems of post-formation and post-civilizational transformations. The most important financial and economic problems of this century are the evolution and structural transformation of global capital, the transformation of production corporations and banks into financial corporations and world markets into virtual speculative financial markets, the virtualization of global finance and the disintegration of the economy.

The vision of transformational changes and modern trends in the development of the main elements of the world market in the context of globalization, the features of the integration of countries into the global financial environment are formulated taking into account the real social and political situation and the specific stage of Ukraine's development. Moreover, the essential feature of the world financial architecture is the increasing of involvement the system structures in the processes of transfer and using of financial resources at the global, regional and national levels.

Nowadays the world achieved the new specific point of bifurcation that would open new horizon of economic and social solutions. The success of passing this point depends on behavior of the international participants in this crucial moment, their designs, findings and developing strategies. All countries must participate in global competition, and they must become globally competitive.

Key words: the phenomenon of “financial globalization”, globalization processes, the world financial market, modern development trends, the global financial crisis, consequences and ways to overcome.

УДК 336:330.564.2

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

В. Горин

Тернопільський національний економічний університет

Розкрито проблемні аспекти практики фінансового регулювання доходів населення. Розглянуто практику оподаткування доходів фізичних осіб, застосування податкової соціальної пільги, справляння єдиного соціального внеску, вказано на проблемні моменти їхнього використання, які знижують ефективність цих фінансових інструментів при регулюванні доходів населення.

Ключові слова: фінансове регулювання, доходи населення, податок на доходи фізичних осіб, податкова соціальна пільга, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум.

В умовах утвердження ринкових відносин фінансовий механізм реалізації соціальної політики зазнає суттєвих трансформацій. На зміну підходам, які передбачають безпосереднє використання фінансових ресурсів держави та інших суб'єктів економіки на підвищення рівня добробуту окремих суспільних груп та вирішення соціальних проблем приходять інструментарій, який передбачає непряме втручання у соціально-економічні процеси. Головну роль серед спектру таких регуляторних інструментів соціальної політики відіграє оподаткування, в першу чергу оподаткування доходів населення.

Оподаткування доходів населення як складова податкової системи країни покликана врегулювати відносини між державою та громадянами – платниками податків. Вона покликана виконати триєдине завдання: по-перше, сплата податків на особисті доходи населення забезпечує формування значної частини доходів бюджетів різних рівнів, при цьому у структурі доходів місцевих бюджетів їм належить беззаперечна першість; по-друге, оподаткування доходів населення виступає інструментом реалізації соціальної політики. Регулюючи параметри оподаткування особистих доходів громадян, держава може не тільки впливати на обсяги надходжень до бюджету, але й вирішувати соціальні проблеми, серед яких надмірні масштаби диференціації населення за доходами, несправедливий розподіл доходів у розрізі соціальних груп; по-третє, податки на особисті доходи є ефективним інструментом регулювання економіки, адже можуть впливати на показники суспільного споживання, обсяги заощаджень та схильність населення до їх інвестування тощо. Як слушно зазначає Л. Коцан, в країнах з усталеними традиціями демократії, високим рівнем життя населення податки на особисті доходи громадян є дієвим інструментом забезпечення соціальної справедливості, оскільки обсяги фіскальних зобов'язань на пряму залежать від рівня доходу платника [5, с. 88].

Проблематика теоретичного базису і практики фінансового регулювання доходів населення доволі широко представлена у сучасній науковій літературі. Значний внесок у вивчення цих питань зробили такі науковці, як В. Базилюк, І. Гнибіденко, Л. Гордієнко [2], О. Кириленко [18], А. Колот, О. Кролевець, Е. Лібанова [8], В. Мандибура [9], В. Новіков, В. Огієнко, С. Панчишин [3], Н. Холод [19] та інших. Однак, в умовах мінливості економічного середовища, нестабільності суспільно-політичної ситуації, появи нових та загострення наявних загроз національній безпеці наукові дослідження щодо вдосконалення існуючої моделі фінансового регулювання доходів населення не втрачають своєї актуальності. Особливо затребуваними є наукові розвідки,

присвячені оцінюванню соціальних аспектів оподаткування, використання податків як інструменту забезпечення соціальної справедливості.

Мета статті полягає у тому, щоб проаналізувати практику оподаткування особистих доходів громадян і використання інших інструментів їх фінансового регулювання в Україні, вказати на її проблемні моменти та сформулювати концептуальні рекомендації щодо їхнього вирішення.

Практика оподаткування особистих доходів громадян в Україні пройшла доволі тривалу історію перетворень, яка налічує періоди функціонування як прогресивної, так і пропорційної шкали ставок податку. Період функціонування прогресивної шкали податку на доходи фізичних осіб припав на 1991-2004 роки, при цьому рівень прогресії ставок поступово знижувався. Відразу після впровадження, максимальна ставка податку становила безпрецедентні 90 % від бази оподаткування, що стало одним із найсильніших мотивів для платників приховувати свої доходи. Розуміння цього мотивувало владу до поступового зниження максимальної ставки ПДФО, у 2004 році мінімальна ставка податку становила 10 %, а максимальна – 40 % від оподаткованого доходу. З 2004 року на зміну прогресивній шкалі оподаткування в Україні було впроваджено пропорційну модель оподаткування особистих доходів населення із ставкою 13 %, яка невдовзі була підвищена до 15 %. З прийняттям Податкового кодексу України було впроваджено дві ставки ПДФО – 15 % та 17 %, остання ставка застосовувалась до доходів, що перевищували 10 мінімальних заробітних плат [7, с. 238]. Отже, було повернуто норму про слабку прогресію в оподаткуванні доходів фізичних осіб.

Чергове повернення до єдиної ставки податку за ставкою 18 % відбулось у 2016 році із прийняттям Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році” [10]. Головним мотивом новацій було очікування детінізації доходів населення, оскільки навіть в умовах слабкої прогресії та недостатнього розвитку податкової культури, на думку представників влади, спостерігатимуться процеси приховування доходів від оподаткування. Натомість, серед представників наукової думки такі новації в оподаткуванні особистих доходів оцінювались як антисоціальні. Як підтвердила практика, суттєвих зрушень у питанні детінізації доходів надбагатих громадян не відбулось, а надходження ПДФО після реформи навіть скоротилися. В сучасних умовах в суспільстві побутує думка, що існуюча в Україні модель оподаткування особистих доходів зорієнтована на захист інтересів заможних верств населення і має антисоціальний характер.

Підтвердженням міркувань про антисоціальний характер використовуваної в Україні моделі оподаткування доходів населення є також наявність знижених ставок податку для окремих видів доходів. Так, з 2017 року знижена ставка податку в розмірі 9 % застосовується до доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, нарахованих інститутами спільного інвестування та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток; ставка 5 % – для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств. Обґрунтуванням для впровадження зниженої ставки податку для інвестиційних доходів було бажання законодавців стимулювати населення до фінансового інвестування. За популярною у ЗМІ думкою, якщо застосувати до таких доходів стандартну ставку податку, то це стимулюватиме інвесторів приховувати свої доходи від оподаткування. Однак, на наш погляд, головна ідея, покладена в основу впровадження зниженої ставки податку на інвестиційні доходи – це бажання керівних кіл нашої держави зменшити свої фіскальні зобов'язання перед бюджетом. Очевидно, що провальне проведення сертифікатної приватизації позбавило більшість населення можливості мати у своєму володінні власність, яка б реально приносила дохід. Реально власниками більшості великих та середніх підприємств в Україні є доволі не великий прошарок громадян, які через маніпуляції громадською думкою забезпечили пільгове оподаткування власних інвестиційних доходів.

Отже, вітчизняна модель оподаткування особистих доходів в Україні розвивається у напрямку зниження ставок податку для пасивних доходів за одночасної стабільності ставок для активних доходів. Поряд з цим, у 2016-2017 рр. мала місце практика оподаткування пенсій. Податковий тиск на громадян із низькими доходами залишається високим, що негативно впливає на їх рівень життя,

тоді як більш заможні громадяни сплачують податок із пасивних доходів за заниженими ставками. Відтак, на сьогоднішньому етапі податок на доходи фізичних осіб у частині чинних ставок є надміру фіскально спрямованим та не виконує належним чином соціально-регулюючої функції. Відхід від прогресивного оподаткування лише погіршує ситуацію, поглиблює диференціацію між доходами різних соціальних груп населення, збільшуючи нерівність між ними.

Аналогічним чином можна оцінювати також впровадження пільгового оподаткування спадщини, для чого застосовуються ставки 5 % (для майна, яке успадковане особами, які не належать до першого чи другого кола спадкоємців; 0 % – у випадку успадкування майна найближчими родичами). Обґрунтуванням доцільності впровадження цієї норми у податкове законодавство була думка, що для більшості громадян України при успадкуванні майна буде складно сплатити податок за базовою ставкою 18 % через низьку платоспроможність. Разом з тим, в сучасних умовах процедура успадкування (дарування) майна часто використовується заможними громадянами для уникнення від сплати податків. Відтак, прихованим мотивом пільгового оподаткування спадщини, на наш погляд, є саме бажання найбагатшої частини вітчизняного суспільства вивести з-під оподаткування власне майно. Зауважимо, що у зарубіжних країнах при оподаткуванні спадщини застосовуються стандартні або підвищені ставки податку на особисті доходи. Так, у Великій Британії ставка податку на спадщину уніфікована і становить 40 %, тоді як шкала прогресії податку на особисті доходи складає від 0 до 45 %. У Франції при оподаткуванні спадку застосовується шкала ставок, які диференційовані від 5 % до 60 % залежно від вартості успадкованого майна і рівня спорідненості спадкоємців. У Німеччині успадковане майно обкладається податком у розмірі від 7 % до 30 % [17, с. 138]. Таким чином, вітчизняну модель оподаткування спадщини, які оподаткування доходів загалом можна визначити як одну із найбільш ліберальних та лояльних до заможних громадян.

Наслідком проведення неоднозначної політики оподаткування особистих доходів населення стала економічна нерівність, масштаби якої можна оцінити як загрозливі для стабільності суспільства. При цьому, як влучно зазначають А. Крисоватий та А. Луцик, за офіційними статистичними даними Україна є дуже рівноправною, оскільки показники майнового розшарування є одними із найнижчих серед європейських країн. За даними ООН, рівень майнового розшарування в Україні доволі низький і становить всього близько 6 разів, тоді як у Швеції, яка відома високими масштабами перерозподілу доходів – 6,2 рази [6, с. 12]. Відповідно до даних Світового банку, індекс Джині в Україні у 2015 році становив 25,5 і був найнижчим серед 158 країн, охоплених рейтингом. Навіть у таких державах соціального благополуччя як Ісландія (25,6), Норвегія (26,8), Швеція (27,2), Данія (28,5) індекс нерівності у розподілі доходів є вищим за вітчизняний [21]. Разом з тим, життєві реалії і самопочуття населення не підтверджують цих оптимістичних оцінок. На думку окремих економістів, рівень майнового розшарування в Україні складає понад 40 разів і є однією із найбільш нерівноправних серед країн Європи. Причиною такої невідповідності між офіційними та реальними показниками є безпрецедентно високі показники тінізації вітчизняної економіки (за цим показником наша держава займає друге-третє місце у світі), що серед іншого виявляється у виплаті заробітних плат у конвертах, широкому використанні схем мінімізації та приховування доходів.

На думку Г. Юрчик і Н. Самолук, значні масштаби тінізації національної економіки, що перевищують так званий безпечний рівень 30 %, вказують на латентність процесів формування доходів значної кількості населення держави. За таких умов, очевидно, що реальна проблема нерівності у розподілі доходів в Україні є гострішою, ніж це показують дані офіційної статистики [20, с. 137]. Поряд з цим, офіційна статистика фактично не враховує при визначенні показників майнової нерівності доходи найбагатшої частини вітчизняного суспільства. Через це об'єктивність рівня майнової диференціації вітчизняного суспільства, визначеного офіційною статистикою викликає значні сумніви. На переконання науковців, в Україні суспільство розподілене на три групи: дуже багатих, питома вага яких складає близько 1 % загальної чисельності населення; середній клас, який у 2012-2013 рр. становив близько 20 % населення, але після шокової девальвації гривні та глибокого економічного спаду зменшився до 7-9 % населення і решту близько 90 % складають бідні. Тобто, якщо у структурі населення країни знехтувати часткою

надбагатих громадян, то ситуацію, яка спостерігається в Україні можна охарактеризувати як “рівність у бідності”. Не зважаючи на наявність диференціації у доходах основної маси населення, у порівнянні з загально визнаними світовими критеріями більшість громадян баланують між бідністю і злиденністю. Така структура населення характерна для країн з олігархічною моделлю економіки. Натомість, у розвинутих країнах з ринковою економікою питома вага середнього класу в структурі суспільства перевищує 60-70 %, а сам він виступає гарантією безпечного і стабільного розвитку суспільства.

Ефективність впливу оподаткування на рівень добробуту населення можна оцінити за показником чистої заробітної плати, яка залишається після сплати податків. В Україні наприкінці 2017 року рівень середньої заробітної плати після сплати податків становив 190 євро/місяць і був найнижчим серед усіх країн Європи. В порівнянні з провідними країнами Європи (Франція, Німеччина, велика Британія) рівень середньої заробітної плати в Україні після сплати податків нижчий у 10-12 разів, у порівнянні з новими членами ЄС – у 3-4 рази нижчий (рис. 1).

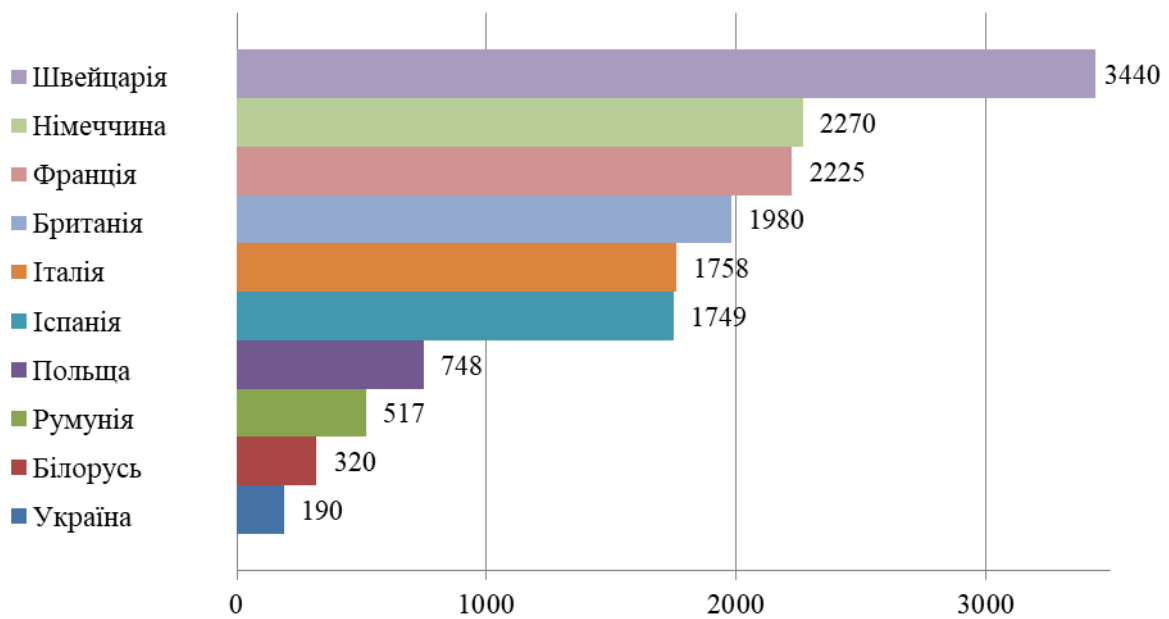


Рис. 1. Показники середньої заробітної плати після сплати податків в Україні та країнах Європи наприкінці 2017 року, євро/місяць [1]

Іншим показником, який характеризує вплив оподаткування на рівень доходів працюючого населення є співвідношення середньої заробітної плати до і після сплати податків. Для прикладу, в Україні при показнику середньої заробітної плати у листопаді 2017 року на рівні 7,48 тис. грн фактично після сплати податку на доходи фізичних осіб і військового збору працівник отримав 6,0 тис. грн, або 80,5 % від нарахованого. Примітно, що такий показник був одним із найвищих серед країн Європи, що виступає додатковим аргументом на користь переконання про ліберальний характер вітчизняної моделі податку на особисті доходи громадян. Зауважимо, що у так званих “старих” членах ЄС, у яких представлена соціал-демократична модель економічної системи, рівень оподаткування трудових доходів значно вищий. Так, у Німеччині, Швеції, Бельгії податкові платежі із зарплати складають у середньому 1/3 її розміру (табл. 1).

Таблиця 1

Показники брутто- і нетто-зарплати в Україні та окремих країнах ЄС
у II половині 2017 року [22]

(євро)

Країна	Середня зарплата після сплати податків	Середня зарплата до сплати податків	Середня нетто-зарплата, % до брутто-зарплати
Франція	2 282	2 651	86,1
Іспанія	1 730	2 019	85,7
Словаччина	745	889	83,8
Україна¹	6 021	7 479	80,5
Болгарія ¹	649	828	78,4
Австрія	2 165	2 854	75,9
Нідерланди	2 258	3 073	73,5
Польща ¹	3 117	4 379	71,2
Швеція ¹	20 383	29 800	68,4
Угорщина ¹	151 085	230 664	65,5
Бельгія	2 090	3 191	65,5
Латвія	504	775	65,0
Німеччина	2 154	3 391	63,5

Примітки: 1 – показники у національних валютах країн.

Не зважаючи на ліберальну модель оподаткування доходів фізичних осіб, низький загальний рівень доходів обумовлює те, що податкові платежі ще більшою мірою поглиблюють рівень бідності в Україні. Так, у 2017 році при офіційно визначеному розмірі мінімальної заробітної плати на рівні 3,2 тис. грн, або подвійний розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб, фактично “на руки” працівник отримував близько 2,6 тис. грн, тоді як сума податку на доходи фізичних осіб і військового збору становила понад 0,6 тис. грн. Таким чином, після сплати податків співвідношення між мінімальною заробітною платою і прожитковим мінімумом знижувалось до 1,5 рази. У 2018 році при мінімальній заробітній платі у 3,72 тис. грн фактичний її обсяг, який може бути направлений на придбання товарів і послуг складе 3,0 тис. грн, або 1,8 розміру прожиткового мінімуму.

Специфічною складовою вітчизняної моделі оподаткування доходів населення, яка має значний регуляторний потенціал є податкова соціальна пільга. Разом з тим, практика використання цього фінансового інструменту в Україні викликає багато запитань. Для прикладу, право на отримання такої пільги мають громадяни, які отримують зарплату на рівні, що не перевищує 1,4-кратного розміру прожиткового мінімуму. Однак, законодавство передбачає винятки для батьків, що утримують двох і більше дітей віком до 18 років, одиноких метрів та окремих інших категорій громадян. Для них розмір доходу для визначення права на користування податковою пільгою встановлений на рівні 1,0-1,5 розміри прожиткового мінімуму для працездатних осіб, помножені на кількість дітей-утриманців.

Розміри податкової соціальної пільги диференційовані у таких розмірах:

- половина прожиткового мінімуму – для будь-якого платника;
- прожитковий мінімум – для платника податку, який утримує двох чи більше дітей віком до 18 років, у розрахунку на кожну таку дитину;
- 1,5 розміру прожиткового мінімуму – для одиноких матерів, опікунів, вдів та деяких інших платників, у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років;
- 2-кратний розмір прожиткового мінімуму – для платників окремих категорій (особи, відзначені державними нагородами, інваліди війни, учасники бойових дій та інші).

На думку В. Федосової, концептуальною вадою вітчизняної практики застосування податкової соціальної пільги є те, що в кінцевому рахунку вона не забезпечує платнику після оподаткування суму доходу, який би не був нижчим за реальний розмір прожиткового мінімуму [16]. Актуальність цієї проблеми ще більше посилюється, якщо взяти до уваги не офіційно визначений

прожитковий мінімум (1,76 тис. грн), який є фактично політичним показником, що не має реального економічного змісту, а його наближений до реального розмір, який розраховує Міністерство соціальної політики України для спостереження за рівнем життя населення. У грудні 2017 року з урахуванням рівня споживчих цін, цей показник мав би становити 3,09 тис. грн, а з включенням обов'язкових платежів – 3,54 тис. грн, що майже вдвічі перевищує розміри офіційного рівня прожиткового мінімуму, закріпленого при затвердженні Державного бюджету України. При цьому для працездатних осіб ці показники становлять, відповідно, 3,19 та 3,96 тис. грн [4]. Ще більш показовим є рівень самооцінки населенням показника прожиткового мінімуму, який характеризує стан бідності людини. За даними соціологічних досліджень, у січні 2017 року майже 4/5 громадян країни відзначали, що рівень доходу, достатній для того, щоб не відчувати себе бідним має становити понад 4 тис. грн/місяць в розрахунку на одну людину, а більше половини опитаних визначили цей дохід на рівні від 5 тис. грн./місяць [14]. Таким чином, офіційна величина прожиткового мінімуму в середньому на одну особу в Україні, з початку 2018 року була занижена порівняно з її реальним розміром в 2,2-2,3 рази.

Екстраполюючи цей висновок до норм застосування податкової соціальної пільги можемо констатувати, що вона не спроможна виконати свого головного призначення, а саме забезпечити після сплати обов'язкових платежів таких чистий дохід платника, який би був достатнім для придбання необхідного для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімально необхідного набору непродовольчих товарів і послуг для задоволення соціально-культурних потреб особи.

Фактично абсурдна ситуація із застосуванням податкової соціальної пільги склалася у 2017-2018 роках, коли було відкинуто практику прив'язування рівня мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму. Фактично, навіть після використання поправочного коефіцієнта в 1,4 величина доходу платника, який має формальне право на використання податкової соціальної пільги має скласти 2,47 тис. грн/місяць, тоді як рівень мінімальної зарплати з початку 2018 року визначений у 3,72 тис. грн. Це ставить під сумнів можливість застосування податкової соціальної пільги взагалі, оскільки де-юре платнику податку не може бути нарахований дохід менший за мінімальний розмір заробітної плати. Фактично, скористатися податковою пільгою можуть тільки громадяни, які працюють не повний робочий день або ж мають на утриманні не менше як двох неповнолітніх дітей при дотриманні умов про обмеження доходу. Таким чином, умови надання податкової соціальної пільги є дискримінаційними стосовно осіб, які утримують тільки одну дитину, навіть за наявності низького рівня доходу. Також не можуть скористатися правом на соціальну пільгу особи, які одночасно навчаються і працюють, займаються підприємництвом, надають професійні послуги. На наш погляд, такий підхід є несправедливим, оскільки у цьому випадку обмеження права на отримання податкової соціальної пільги відбувається за категоріальним статусом, а не за показником наявного доходу.

Таким чином, діючий порядок застосування податкової соціальної пільги в силу об'єктивних причин, які полягають у загальному хибному підході до побудови системи податкових преференцій під час оподаткування доходів фізичних осіб, у кінцевому підсумку не забезпечує належної результативності даного інструменту. Це, на думку А. Крисоватого і А. Луцика, ставить питання про доцільність існування цієї норми. На сьогодні система житлових субсидій для населення приносить набагато більше користі, ніж існування та правило застосування податкової соціальної пільги з податку на доходи фізичних осіб [6, с. 14-15].

Серед інструментів фінансового регулювання доходів населення, які поширення отримали у світовій практиці варто також відзначити:

- фінансові стимули (санкції) для суб'єктів господарювання з високим (низьким) рівнем оплати праці;
- дотації для підприємств за створення додаткових робочих місць;
- фінансові стимули для суб'єктів господарювання, які фінансують для працівників участь у недержавному пенсійному чи медичному страхуванні;
- фінансові стимули для суб'єктів господарювання, які займаються благодійністю та інше.

Зауважимо, що практика їх застосування мала місце і в Україні. Так, до 2013 року відповідно до Закону України “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття” функціонував механізм доплати для роботодавців за створення нових робочих місць для працевлаштування безробітних. Таку дотацію могли отримати роботодавці, які працевлаштовували безробітних на строк не менше 2-х років при збереженні умов роботи, які мали місце при укладанні угоди. Обсяги дотації визначались у розмірі фактичних витрат на заробітну плату прийнятих за направленням Державної служби зайнятості осіб, але не вище за середній рівень заробітної плати за всіма видами економічної діяльності у відповідній області за місяць, за який нараховано заробітну плату, або обчисленої з неї відповідної суми в разі, якщо особа працювала неповний місяць. Якщо безробітні не володіли необхідною для працевлаштування кваліфікацією, служба зайнятості проводила підготовку та перекваліфікацію відповідних фахівців з подальшим влаштуванням на роботу і виплатою дотації для роботодавця [13].

Обсяги надання дотацій впродовж усього періоду використання цього регуляторного інструменту мали тенденцію до збільшення. Якщо у 2009 році на ці цілі було направлено 0,37 млрд грн, то у 2012 році – уже 0,96 млрд грн коштів системи соціального страхування на випадок безробіття. Однак, у 2013 році відповідно до змін у законодавстві про загальнообов’язкове соціальне страхування на випадок безробіття норми про дотації для створення робочих місць були скасовані. Таке рішення було продиктоване необхідністю зниження дефіциту ресурсів соціального страхування, а також об’єктивною критикою надмірної благодійності держави при наданні дотації. Беручи на себе в повному обсязі витрати на оплату праці колишнього безробітного, держава надавала необґрунтовані преференції роботодавцеві, оскільки він мав можливість в повному обсязі привласнити економічний ефект від діяльності працівника, не маючи ніяких додаткових витрат. Відтак, дотації за створення робочих місць з 2013 року були замінені на відшкодування фактичних витрат роботодавця на сплату єдиного соціального внеску за працівника, направленою Державною службою зайнятості, а витрати на оплату його праці роботодавець покриває самостійно. Такий розподіл витрат на створення робочого місця з економічного погляду є більш справедливим. Витрати Фонду соціального страхування на випадок безробіття на відшкодування витрат на сплату єдиного соціального внеску на 2016 рік були визначені на рівні 63,5 млн грн [11], у 2017 році – 109,0 млн грн [12], на 2018 рік – 119,9 млн грн.

Іншими перспективними інструментами фінансового регулювання можна визначити фінансові стимули для суб’єктів господарювання, які забезпечують для працівників участь у добровільному медичному та пенсійному страхуванні. У відповідності до норм Податкового кодексу України, до видів добровільного страхування належать: довгострокове страхування життя; добровільне медичне страхування; страхування додаткової пенсії. Втім, не зважаючи на актуальність такого страхування для роботодавців, які прагнуть утримати кваліфікованих працівників, наразі податкове законодавство та економічні реалії України не дають повною мірою отримати вигоди від його впровадження ані роботодавцю, ані застрахованому працівнику. Пільги з оподаткування фактично нівельовані, а страхові внески за податковим навантаженням прирівняні до заробітної плати. Зокрема, норми щодо оподаткування прибутку підприємства не передбачають коригування фінансового результату на витрати, пов’язані із участю у системі добровільного страхування. Однак, у випадку, якщо підприємство з власної ініціативи страхує працівників, але договір страхування з певних причин буде розірваний достроково, то суб’єкт господарювання може також наразитися на фінансові санкції з боку фіскальних органів. Крім того, послуги з добровільного страхування не є об’єктом оподаткування податком на додану вартість, а тому податкового кредиту по таких операціях суб’єкт господарювання не матиме.

Значні новації впродовж останніх років мають місце у сфері соціального страхування. В першу чергу вони пов’язані зі змінами розмірів та порядку сплати страхових внесків. У 2011 році з метою спрощення адміністрування страхових платежів їх було замінено єдиним соціальним внеском. Водночас, база обкладання цим фіскальним інструментом була значно розширена, а також ускладнено процедурні моменти призначення страхових виплат.

Відповідно до норм Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у

2016 році” [10] з 2016 року з метою детінізації фонду оплати праці, зниження фіскального навантаження на бізнес і стимулювання підприємців до підвищення розмірів оплати праці єдиний страховий внесок було знижено до 22 % або майже вдвічі. Також було скасовано диференціацію розміру внеску відповідно до класу професійного ризику виробництв, до яких було віднесено платників єдиного внеску, з урахуванням видів їх економічної діяльності. Разом з тим, однією із головних новацій стало те, що наймані працівники позбавлялись обов’язку сплачувати страхові внески, а фіскальне навантаження в повному обсязі було перенесене на роботодавця. Зауважимо, що до реформи сума внеску для працівників складала всього 3,6 % від розміру нарахованої зарплати. На думку С. Сільченко, такими кроками держава системно перетворює страхову систему соціального захисту економічно активного населення на пенсійну, яка діє без страхових внесків працівників. Увільнення працівників від сплати єдиного соціального внеску спотворює основоположну засаду соціального страхування – особисту відповідальність кожної працездатної особи за підтримання й збереження свого добробуту, яке забезпечується участю у фінансуванні та управлінні соціальним страхуванням. Між тим, для ринкової економіки принцип особистої відповідальності є визначальним. Кожна людина має самостійно приймати рішення, яким чином вона бере участь в економічному житті суспільства і як вона турбується про власну соціальну безпеку і добробут. Соціальна солідарність неможлива без особистої відповідальності. Тому покладення обов’язку щодо сплати єдиного соціального внеску лише на роботодавців та державу суперечить природі соціального страхування [15, с. 64].

Підсумовуючи аналіз практики застосування інструментів фінансового регулювання доходів населення можемо констатувати, що в сучасних умовах вона характеризується наявністю значних недоліків, які знижують ефективність впливу держави на процеси формування матеріального добробуту суспільства. На думку багатьох науковців та практиків, фінансове регулювання в Україні має слабко виражений соціальний характер та спрямоване перш за все на забезпечення збалансованості публічних фінансів. Між тим, потенціал його як інструментарію вирішення соціальних проблем використовується недостатньо.

Окреслюючи за результатами проведеного дослідження концептуальні напрями вдосконалення практики фінансового регулювання доходів населення, вважаємо актуальним:

- повернення до прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб, що сприятиме відновленню соціальної спрямованості податку, а також матиме позитивний вплив на показники диференціації громадян за рівнем доходів. При цьому доцільно скасувати несправедливі, на наш погляд, норми щодо застосування знижених ставок податку до пасивних доходів, оскільки вони не дієві у питанні стимулювання інвестицій, але спрямовані на захист інтересів заможних верств населення. У цьому плані доцільно застосовувати глобальний підхід до формування бази оподаткування. Щодо конкретизації ставок податку та ступеня їх прогресії, то не вважаємо за доречне пропонувати ці параметри у цьому дослідженні, оскільки це питання потребує ґрунтовного вивчення. Однак, враховуючи вітчизняні реалії, концептуальними принципами при відновленні прогресивності ставок при оподаткуванні особистих доходів мають бути: помірний рівень прогресії із застосуванням не більше 3-4 ставок податку; встановлення неоподатковуваного мінімуму на рівні мінімального стандарту оплати праці, або ж фактичного розміру прожиткового мінімуму в розрахунку на одну особу;

- відновлення дієвості податкової соціальної пільги у питанні захисту мінімальних доходів. У цьому питанні підтримуємо позицію науковців, що межа застосування пільги має бути підвищена до рівня 70 % від середнього розміру оплати праці. При цьому варто скасувати дискримінаційні обмеження щодо застосування податкової соціальної пільги за категорією доходу, а також відносно кількості дітей у домогосподарстві;

- відмови від несправедливого розподілу фіскального навантаження із сплати єдиного соціального внеску між працівником і роботодавцем, оскільки така практика майже немає аналогів у світі. Роботодавці не мають особистої мотивації сплачувати страхові внески за працівників, а надмірне навантаження на фонд оплати праці мотивує до його приховування задля мінімізації платежів за соціальним страхуванням. Більш того, зважаючи на недостатній рівень податкової культури та суспільної свідомості, варто розглянути питання щодо повного передання

відповідальності за сплату внесків до працюючих, оскільки особиста відповідальність за власний добробут після втрати працездатності – це найкращий мотив чесно сплачувати внески та утримуватись від приховування реальної заробітної плати. Однак, з метою уникнення падіння реальної зарплати і загального рівня життя населення, перерозподіл фіскальної відповідальності зі сплати страхового внеску до працівника має супроводжувати одночасним суттєвим збільшенням рівня оплати праці в країні.

Список використаної літератури

1. В Україні найнижчі зарплати в Європі (ІНФОГРАФІКА). *Економические известия*. 2017. 11 грудня. URL: http://eizvestia.com/uk/news_economy-ukr/full/1112-v-ukraini-najnizhchi-zarplati-v-yevropi-infografika
2. Гордієнко Л. А. *Фінансове регулювання доходів населення*: дис. канд. екон. наук: 08.00. Львів : ЛНУ імені І. Франка, 2011. 213 с.
3. Доходи і заощадження в перехідній економіці України / за ред. С. Панчишина та М. Савлука. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. 406 с.
4. Інформація щодо фактичного розміру прожиткового мінімуму за грудень 2017 року. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. 2018. 18 січня. URL: <http://www.msp.gov.ua/news/14671.html>
5. Коцан Л. Соціально-регулююча роль оподаткування доходів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Економічні науки. 2017. Вип. 22. Ч. 2. С. 88-91.
6. Крисоватий А., Луцик А. Податкові аспекти соціального добробуту в Україні. *Світ фінансів*. 2016. Вип. 2(47). С. 7-17.
7. Левицька С. О., Стець Н. В. Соціальний аспект системи оподаткування доходів фізичних осіб: світовий та вітчизняний досвід. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. Серія “Економіка”. 2015. Вип. 1 (69). С. 235-244.
8. Лібанова Е. М., Палій О. М. Ринок праці та соціальний захист: навч. посіб. із соц. політики. К. : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2004. 494 с.
9. Мандибура В. О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання. К.: Вища шк., 2008. 165 с.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від 24.12.2015 р. № 909-19-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>
11. Про затвердження бюджету Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування на випадок безробіття на 2016 рік: постанова Кабінету Міністрів України від 06.07.2016 р. № 414. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/414-2016-%D0%BF>
12. Про затвердження бюджету Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування на випадок безробіття на 2017 рік: постанова Кабінету Міністрів України від 1.03.2017 р. № 102. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/102-2017-%D0%BF>
13. Про затвердження Порядку надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних: Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 26.01.2001 р. № 75/5266. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0075-01>
14. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2017 року): Статистичний збірник / відп. за вип. І. І. Осипова. Київ : Державна служба статистики України, 2017. 77 с.
15. Сільченко С. До питання про зміну парадигми правового регулювання обов’язкового соціального страхування. *Право та інновації*. 2016. № 1 (13). С. 61-66.
16. Федосова В. Податкова соціальна пільга в системі податкових преференцій під час оподаткування доходів фізичних осіб. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 2(27). С. 81-84.
17. Фінанси зарубіжних країн: навчальний посібник / О. П. Кириленко та ін.; за ред. О. П. Кириленко. Тернопіль: Вектор, 2013. 420 с.
18. Фінансові важелі подолання бідності в Україні: монограф. / О. П. Кириленко та ін.; за ред. О. П. Кириленко. Тернопіль: ТНЕУ, 2010. 432 с.
19. Холод Н. М. Розподіл та перерозподіл доходів населення в перехідних економічних системах: автореф. дис ... д-ра екон. наук: 08.00.01. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2009. 32 с.
20. Юрчик Г., Самолук Н. Оцінювання диференціації доходів населення України з урахуванням їх тіньової компоненти. *Демографія та соціальна економіка*. 2016. № 3 (28). С. 133-145.
21. GINI index (World Bank estimate) - Country Ranking. URL: <https://www.indexmundi.com/facts/indicators/SI.POV.GINI/rankings>

22. Wages and Taxes for the Average Joe in the EU 27 2017. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page.

*Стаття надійшла до редколегії 29.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018*

PROBLEMS OF POPULATION INCOME FINANCIAL REGULATION IN UKRAINE

V. Horyn

Ternopil national economic university

The article describes the practical aspects of financial regulation of incomes in Ukraine. The practice of taxation of individuals' incomes and the use of other instruments of their financial regulation, such as social tax incentive and a single social contribution, are considered among other aspects. The research has shown that the practice of taxation of incomes of citizens in Ukraine is inconsistent, with periods when both progressive and proportional scales of tax rates are applied. Many scientists consider modern innovations in this area to be anti-social, as the introduction of a single basic tax rate and reduced rates of investment income tax and inheritance tax reduce their effectiveness as a tool for ensuring social justice. Tax pressure on low-income citizens remains higher than that for people with high incomes. At present, the personal income tax is excessively fiscal and does not perform properly its social and regulatory functions. This deepens the gap between the incomes of different segments of the population, thus increasing the inequality between them.

There are also shortcomings in the practice of applying the tax social benefit, which, due to existing restrictions, does not serve its primary purpose, which is to protect the material interests of low-income persons. In determining the right to a social tax benefit, the official indicator of the subsistence minimum is used, which is significantly understated compared to its actual size. There are also limitations on the number of children in the family and the source of income. In fact, tax relief can be used only by employees working part-time or have at least two underage children, provided income limitation conditions are met.

The article also discusses the problems of using other financial regulation instruments, such as subsidies for employers to create new jobs; incentives for business entities that provide employees with voluntary medical and pension insurance, and others.

Key words : financial regulation, individuals' incomes, personal income tax, tax social benefit, minimum wage, subsistence minimum.

УДК 33.021:[378.014.5:005.332.4(477)

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

О. Гринькевич

Львівський національний університет імені Івана Франка

Здійснено аналіз конкурентоспроможності системи вищої освіти України та її регіонів за критеріями якості, соціальної відповідальності та економічної ефективності. За результатами аналізу обґрунтовано стратегічні пріоритети підвищення конкурентоспроможності національної та регіональних систем вищої освіти в Україні з урахуванням цілей сталого розвитку та інтеграції у європейський освітній і науковий простір. Визначені пріоритети і відповідні цільові індикатори можуть бути використані у стратегічному плануванні розвитку вищої освіти України, як на загальнонаціональному, так і регіональному рівнях.

Ключові слова: система вищої освіти, конкурентоспроможність, управління, стратегічне планування, інституційна модель аналізу, якість, соціальна відповідальність, економічна ефективність.

В Україні ще прийнятий на державному рівні документ, який визначає стратегічні пріоритети розвитку національної системи вищої освіти (СВО), у тому числі підвищення її конкурентоспроможності в глобальному освітньому просторі.

Проект Стратегії реформування вищої освіти до 2020 року, розроблений робочою групою під керівництвом Міністерства освіти і науки України, визначає шість головних завдань для створення конкурентоспроможної національної СВО України. Серед цих завдань – реорганізація системи управління вищою освітою для забезпечення захисту інтересів усіх суб'єктів національної СВО України; створення належного зв'язку між ринком праці і системою вищої освіти [8, с. 8]. Відсутність офіційно затвердженого статусу згаданого документу значною мірою обумовлює проблеми щодо системного характеру державної політики у галузі підвищення конкурентоспроможності СВО в Україні, насамперед, в частині стратегічної планування розвитку СВО.

Проблематиці функціонування і розвитку систем вищої освіти присвячено чимало публікацій наукового і науково-практичного характеру. На першому плані – дослідження, пов'язані з місцем і роллю вищої освіти у формуванні інтелектуального капіталу, інноваційному розвитку національної економіки та її конкурентоспроможності в умовах глобальної конкуренції за людські та інтелектуальні ресурси. Серед авторів публікацій в означених вище напрямках – П. Альтбах (P. Altbach), Л. Рамблей (L. Rumbley), Д. Стенфілд (D. Stanfield), [15], Т. МакКоуен (T. McCowan) [17], В. Геєць [4], Е. Лібанова [4; 5], В. Кремень, О. Грішнова [1], О. Жилінська [3], Л. Семів, Л. Шевченко [14], А. Шевчук, М. Кримова [5] та інші.

Досліджуючи розвиток систем вищої освіти в Україні та світі, Л. Шевченко зазначає, що сферою відповідальності держави у галузі вищої освіти має виступати, насамперед, удосконалення освітнього права, формування стратегії і політики розвитку вищої освіти з урахуванням трансформації інформаційного суспільства у суспільство знань [14, с. 19].

На основі визначених Кабінетом Міністрів України середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності у системі вищої освіти колективом науковців під керівництвом Е. Лібанової визначені головні напрями підготовки фахівців, серед яких: прикладна фізика та наноматеріали, інформаційні технології, авіаційна та ракетно-космічна техніка, енергетичне машинобудування,

автоматизація та комп'ютерно інтегровані технології, біотехнології та біоінженерія, агроінженерія, біомедична інженерія, державна безпека, публічне управління та адміністрування [5, с. 143-146].

Аналізуючи інституційне забезпечення інноваційної діяльності в системі "держава – університети – промисловість", автори Національної доповіді Інноваційна Україна 2020 за ред. В. Гейця, формулюють висновок про те, що "для України є нагальною необхідністю удосконалення існуючої державної інноваційної політики шляхом розвитку механізмів кооперативної взаємодії університетів, держави та бізнесу за моделлю "потрійної спіралі" інноваційного циклу" [4, с. 163-169]. На важливість комплементарного зв'язку системи вищої освіти та ринку науково-технічної інформації через розвиток міжнародних наукометричних баз даних, їх роль у підвищенні глобальної конкурентоспроможності дослідницьких університетів звертає увагу у своєму дослідженні О. Жилінська [3, с. 172-180].

Незважаючи на численні публікації з питань економіки та управління у вищій освіті, поодинокими у вітчизняній академічній практиці є дослідження, які, по-перше, спрямовані на врахування не лише національних особливостей розвитку вищої освіти, але й регіональної специфіки такого розвитку, по-друге, базуються на комплексних емпіричних дослідженнях вищої освіти в Україні, по-третє, можуть бути використані в обґрунтуванні стратегічних пріоритетів розвитку національної та регіональних систем вищої освіти з переліком цільових індикаторів.

Метою даного дослідження є обґрунтування стратегічних пріоритетів розвитку системи вищої освіти в Україні з урахуванням загальнонаціональних інтересів, регіональних особливостей, а також глобалізації освітнього і наукового простору. Відповідно до поставленої мети визначені такі завдання:

- здійснити системну ідентифікацію проблем конкурентоспроможності вищої освіти в Україні та її регіонах за критеріями якості, соціальної відповідальності та економічної ефективності;
- провести аналіз стратегій регіонального розвитку в Україні до 2020 року в контексті місця і ролі вищої освіти у стратегічних та операційних цілях розвитку;
- обґрунтувати загальнонаціональні і регіональні пріоритети підвищення конкурентоспроможності вищої освіти в Україні з використанням відповідних індикаторів.

З метою системної ідентифікації проблем, пов'язаних із розвитком вищої освіти в Україні та її регіонах, використано концептуальну модель інституційного аналізу конкурентоспроможності СВО в Україні. Така модель передбачає розподіл системи показників аналізу на три підсистеми відповідно до критеріїв конкурентоспроможності – якості, соціальної відповідальності та економічної ефективності. Перелік показників конкурентоспроможності у кожній підсистемі враховує інтереси внутрішніх (студенти, науково-педагогічні працівники, менеджмент закладів вищої освіти – ЗВО) і зовнішніх (абітурієнти, випускники, працедавці, органи державного і регіонального управління) стейкхолдерів вищої освіти.

Результати апробації запропонованої концептуальної моделі аналізу вказують на те, що в Україні помітною є значна асиметрія показників розвитку регіональних СВО. В аналізі якості СВО найбільш помітною є нерівномірність розподілу регіонів України за рівнем міжнародної академічної репутації науково-педагогічної працівників (рис. 1.)

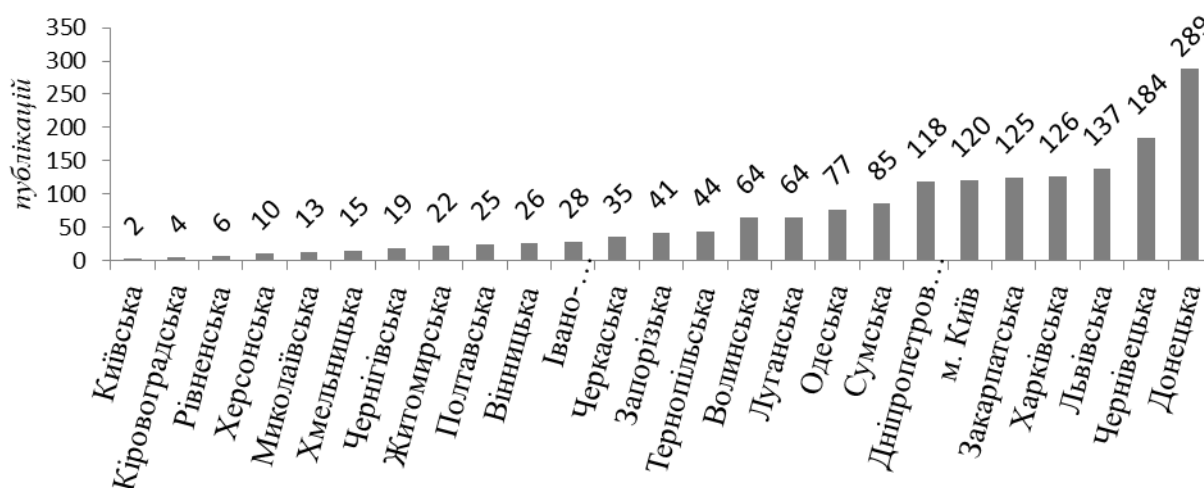


Рис. 1. Кількість публікацій у розрахунку на 100 кандидатів і докторів наук у ЗВО регіонів України у 2016 році за даними міжнародної наукометричної бази даних SciVerse Scopus

Джерело: розраховано автором за даними [7; 9].

Небезпечною для збалансованого регіонального розвитку є тенденція зростання дисбалансу кількості абітурієнтів, які прибувають в регіон для здобуття вищої освіти і вибувають з нього. Областям-донорами, які найбільше втрачають інтелектуальний потенціал за рахунок міграції від 50 % і більше потенційних студентів, є Кіровоградська, Чернігівська, Херсонська, Житомирська, Закарпатська, Донецька і Волинська області (рис. 2).

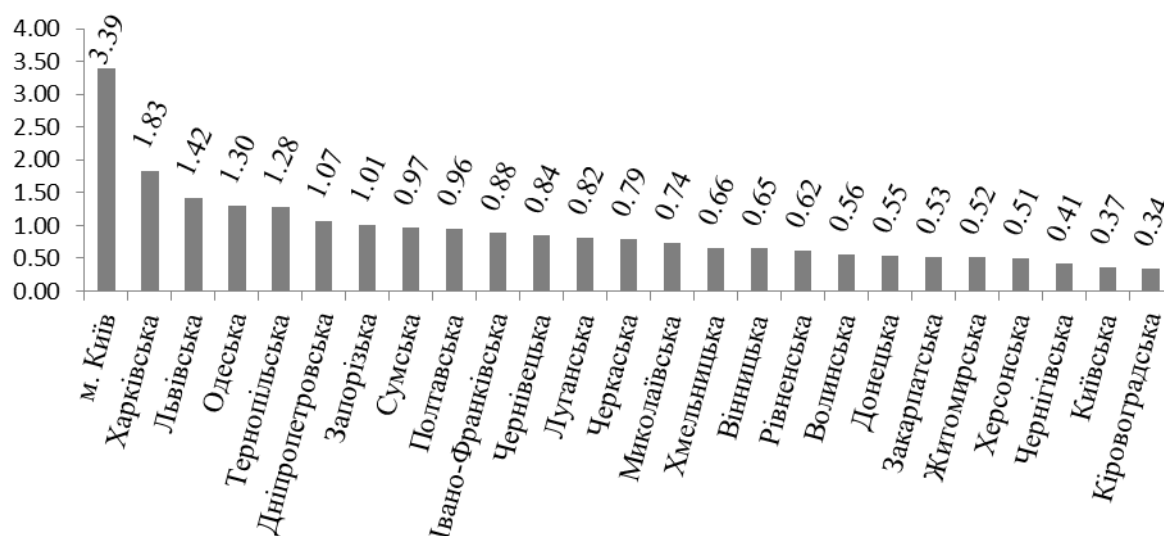


Рис. 2. Співвідношення прийому студентів у ЗВО регіону до кількості абітурієнтів, які склали ЗНО в цьому регіоні у 2016 році

Джерело: розраховано автором за даними [7; 11].

Активізація процесів міжрегіональної мобільності абітурієнтів в Україні посилила тенденцію до концентрації інтелектуальних, фінансових та інших ресурсів як на національному, так і регіональному ринках освітніх послуг.

Моніторинг конкурентоспроможності СВО регіонів України за критерієм соціальної відповідальності дає підстави стверджувати про актуальну для України проблему низького рівня доступу до вищої освіти дітей з обмеженими можливостями, інших соціально вразливих груп

населення, насамперед молоді. Частка осіб з особливими освітніми потребами серед студентів ЗВО України не перевищує одного відсотка (0,93 у 2016 році) [7], тоді, як наприклад, у Польщі, цей показник удвічі вищий [16, с. 155-156].

Помітною є нерівномірність розподілу регіонів України на рівнем участі регіональних органів влади у формуванні обсягів і структури підготовки фахівців (рис. 3).

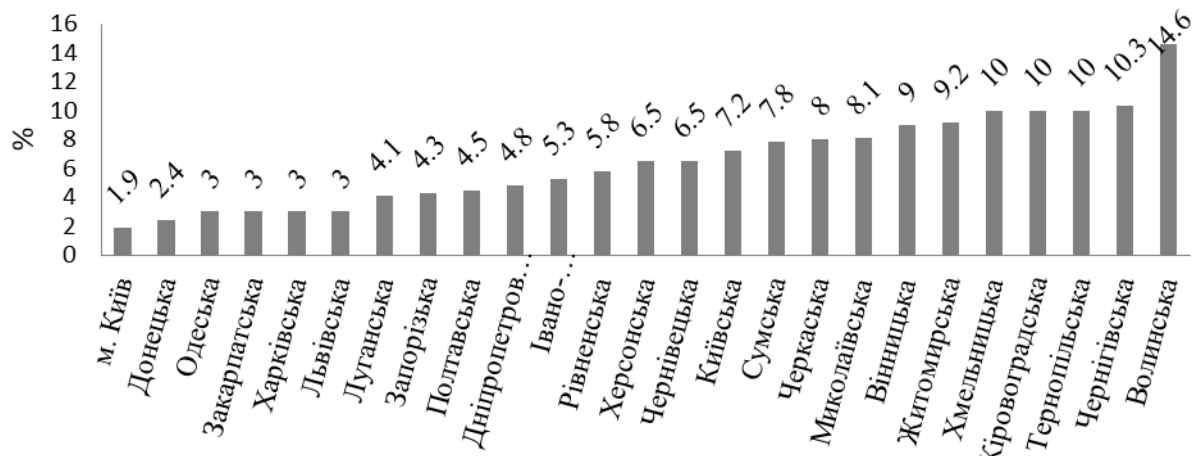


Рис. 3. Частка студентів, які здобували вищу освіту у ЗВО регіонів України у 2016 році за кошти місцевих бюджетів у 2016 році

Джерело: розраховано автором за даними [7].

Відсутність зведених на регіональному рівні статистичних даних про доходи і витрати у вищій освіті ускладнює можливості якісного аналізу економічної ефективності СВО регіону з урахуванням інтересів різних груп стейкхолдерів. Незважаючи на критичні зауваження щодо інформативності показника працевлаштування випускників, які навчалися за кошти державного і місцевих бюджетів, саме цей індикатор залишається одним із небагатьох для порівняльного аналізу не лише ефективності бюджетного фінансування вищої освіти, але й її якості (рис. 4).

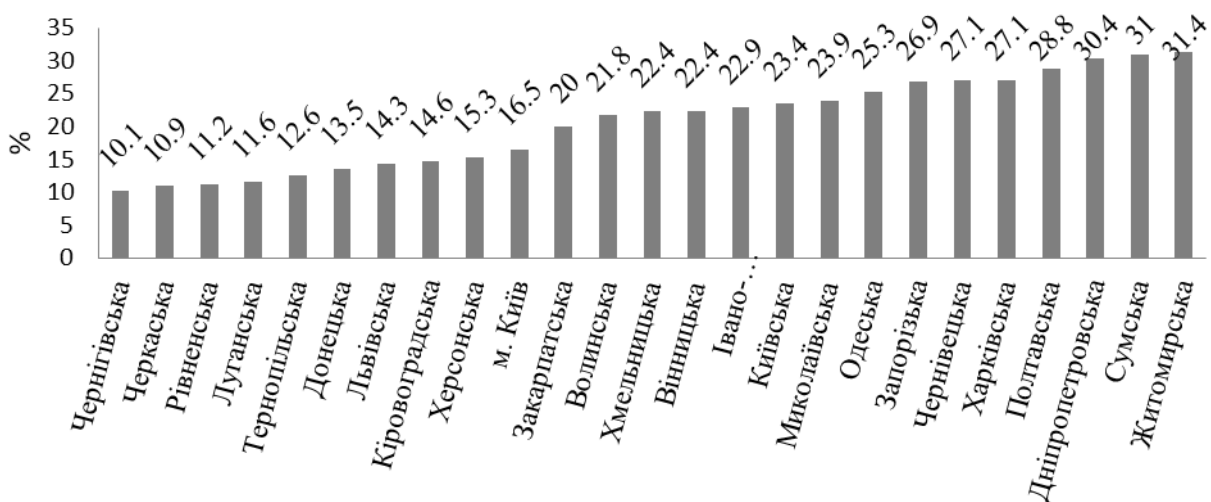


Рис. 4. Частка випускників ЗВО регіону, які отримали скерування на роботу, серед студентів, які навчалися за рахунок державного замовлення у 2016 році, %

Джерело: розраховано автором за даними [7].

За критерієм результативності в аналізі економічної ефективності СВО найбільш нерівномірним є регіональний розподіл за кількістю патентів на винаходи і корисні моделі у розрахунку на 100 виконавців наукових досліджень (рис. 5).

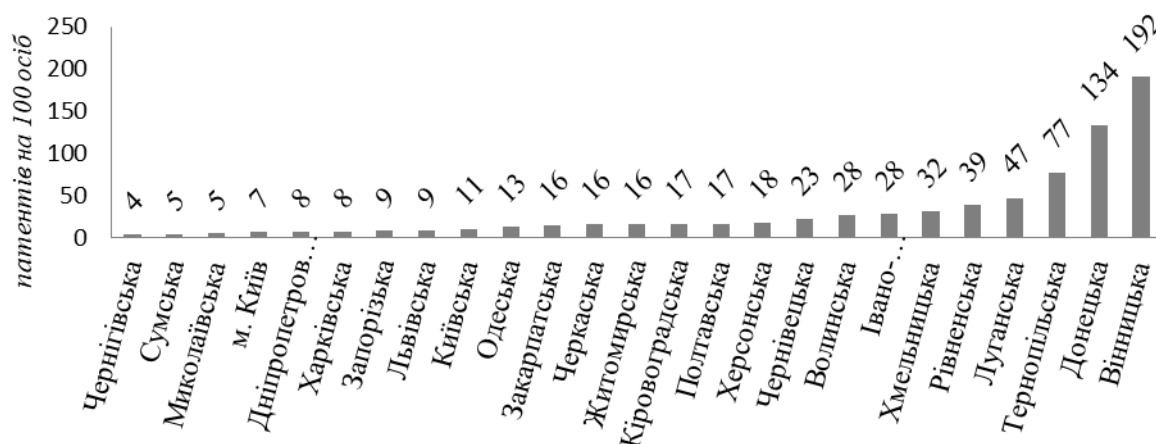


Рис. 5. Кількість патентів у розрахунку на 100 працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень у регіоні у 2016 році

Джерело: розраховано автором за даними [6].

Низьким залишається в більшості регіонів України рівень взаємозв'язку наукових досліджень і розробок та обсягів і результатів інноваційної діяльності.

Результати комплексного аналізу показників конкурентоспроможності СВО регіонів України вказують на суттєві дисбаланси у їх розвитку за критеріями якості, соціальної відповідальності та економічної ефективності. Так, наприклад, високі значення показників академічної репутації науково-педагогічних працівників, рівня підготовки абітурієнтів ЗВО Львівщини забезпечують області лідерські позиції за критерієм якості СВО регіону. Натомість низький рівень реалізації інноваційного потенціалу СВО в економіці області, актуальність проблем забезпечення студентів гуртожитками, доступності вищої освіти для соціально вразливих верств населення, невисока частка іноземних студентів зумовлюють суттєве зниження конкурентних позицій Львівщини серед інших регіонів України.

За комплексом показників конкурентоспроможності СВО регіонів України до п'ятірки лідерів увійшли м. Київ, Сумська, Чернівецька, Харківська, Дніпропетровська області. Це регіони забезпечують не лише високі значення показників академічної репутації ЗВО, але й більшу збалансованість освітніх, соціальних та економічних індикаторів конкурентоспроможності розвитку.

Зважаючи на розподіл владних повноважень у системі управління ВО, підвищення її конкурентоспроможності не фігурує серед стратегічних пріоритетів Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року (ДСРР-2020). Одночасно розвиток інтелектуального капіталу – одне із пріоритетних завдань, яке покликане забезпечити реалізацію стратегічних цілей, передбачених ДСРР-2020, насамперед – підвищення конкурентоспроможності регіонів (стратегічна ціль 1) шляхом ефективнішого використання внутрішніх факторів розвитку [2, с. 12-13].

Ознайомлення зі стратегіями розвитку областей України на період до 2020 року (розроблені і затверджені в усіх областях на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 06 серпня 2014 року № 385), дає підстави дійти висновку, що у переважній більшості регіонів вища освіта, її конкурентоспроможність виступає сферою реалізації стратегічної цілі “Розвиток людського потенціалу”. Підвищення адаптивності населення до потреб ринку праці, економіки, що змінюється – типова операційна ціль у стратегіях регіонального розвитку, сформульована відповідно до зазначеної вище стратегічної цілі. Рівень працевлаштування випускників ЗВО та професійних закладів освіти в області за отриманим фахом – один із головних індикаторів, що

відображає якість та ефективність розвитку СВО регіону відповідно до потреб регіонального суспільного розвитку.

Незважаючи на задекларовані довгострокові цілі, у більшості стратегій регіонального розвитку відсутні конкретні операційні завдання, покликані забезпечити підвищення ефективності інноваційного розвитку регіону за рахунок потенціалу вищої освіти. Так, наприклад, лише у Закарпатській області випереджаючи адаптацію регіональної вищої освіти до потреб ринку праці визначено одним із пріоритетних завдань для реалізації операційної цілі “Забезпечення якості і конкурентоспроможності вищої освіти” [12]. У відповідному документі чітко визначені основні індикатори, які не тільки кількісно вимірюють досягнення визначених цілей, але й ідентифікують актуальну для Закарпатської та багатьох інших областей України проблему фактичних і потенційних втрат інтелектуального потенціалу за рахунок високої освітньої мобільності молоді, яка здобуває вищу освіту в інших регіонах України та закордоном.

За результатами моніторингу показників конкурентоспроможності СВО регіонів України, сформованих з використанням запропонованої концептуальної моделі інституційного аналізу конкурентоспроможності СВО, а також з урахуванням цілей сталого розвитку України [13], завдань, визначених у стратегіях регіонального розвитку України щодо системи вищої освіти, нами визначено пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності СВО у регіонах України (табл. 1-3).

За критерієм якості загальнонаціональними пріоритетами в управлінні конкурентоспроможністю вищої освіти вважаємо:

1) підвищення позиції України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності у частині якості вищої освіти, представництва провідних ЗВО регіонів України у міжнародних рейтингах університетів шляхом зростання академічної репутації наукових досліджень і розробок, збільшення обсягів інвестування у дослідження і розробки науковців ЗВО, інноваційну діяльність у співпраці з вітчизняним і зарубіжним бізнесом;

2) запровадження на локальному (ЗВО) та національному рівнях ефективних систем опитування студентів, випускників, роботодавців на предмет задоволення якістю, умовами та результатами навчання;

3) інтернаціоналізація змісту освітніх продуктів та СВО загалом шляхом підвищення рівня володіння викладачами, дослідниками, менеджментом ЗВО іноземними мовами, їх участі у програмах міжнародної академічної мобільності, рівня використання наукової інформації у міжнародних базах даних Scopus і Web of Science.

У табл. 2 наведено пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності СВО регіонів України за критерієм соціальної відповідальності.

Загальнонаціональні пріоритети у підвищенні конкурентоспроможності СВО регіонів України за критерієм соціальної відповідальності:

1) зростання рівня доступу до вищої освіти осіб з особливими освітніми потребами шляхом активнішої співпраці з громадськими організаціями, залучення державних і недержавних фондів соціального страхування;

2) підвищення рівня академічної доброчесності ЗВО шляхом розвитку культури наукових досліджень та відповідальності за порушення прав інтелектуальної власності;

3) сприяння підвищенню якості життя осіб зрілого віку, тривалості активного життя шляхом збільшення обсягів надання різноманітних освітніх послуг для осіб зрілого віку, зацікавлених в особистісному і професійному розвитку;

4) збільшення участі ЗВО у реалізації програм і проектів, орієнтованих на підвищення конкурентоспроможності регіону діяльності ЗВО, вирішення соціальних проблем регіонального розвитку.

Таблиця 1

Пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності СВО регіонів України за критерієм “якість”

Стратегічні цілі та пріоритетні напрями	Регіони України	Основні індикатори
<i>Абітурієнти і студенти</i>		
Зростання привабливості регіону для здобувачів вищої освіти, зменшення людських втрат внаслідок освітньої міграції, забезпечення збалансованості потоків освітньої мобільності молоді	Кіровоградська, Київська, Чернігівська, Херсонська, Житомирська, Закарпатська, Донецька, Волинська, Рівненська, Вінницька, Хмельницька, Миколаївська області	Співвідношення прийому до ЗВО регіону до кількості абітурієнтів, які склали ЗНО у цьому регіоні Частка студентів з інших регіонів України
Зростання привабливості регіону для іноземних студентів	Дніпропетровська, Львівська, Одеська області, м. Київ	Частка іноземних студентів у загальній кількості здобувачів вищої освіти
<i>Науково-педагогічні працівники</i>		
Підвищення академічної репутації науково-педагогічних працівників і ЗВО в частині наукових публікацій у виданнях, які індексуються в міжнародних наукометричних базах даних	Кіровоградська, Рівненська, Херсонська, Миколаївська, Хмельницька, Чернігівська, Житомирська, Полтавська, Вінницька, Івано-Франківська, Черкаська області	Кількість публікацій у розрахунку на 100 кандидатів і докторів наук ЗВО за даними міжнародних наукометричних баз даних (Scopus, Web of Science)
<i>Менеджмент ЗВО</i>		
Підвищення академічної репутації і позицій ЗВО регіону у національних рейтингах	Чернігівська, Житомирська, Київська, Черкаська, Херсонська, Волинська, Рівненська, Кіровоградська, Полтавська, Запорізька, Хмельницька, Миколаївська, Луганська, Закарпатська, Тернопільська, Івано-Франківська області	Найвищий і середній рейтинг ЗВО регіону у Національному академічному рейтингу “Топ-100 Україна”
Підвищення позицій провідних національних і дослідницьких ЗВО регіону у міжнародних рейтингах, зростання числа ЗВО регіону у міжнародних рейтингах	м. Київ, Харківська, Львівська, Дніпропетровська, Сумська, Одеська, Чернівецька, Вінницька, Донецька, Івано-Франківська області	Кількість ЗВО і позиції провідних ЗВО регіону в авторитетних міжнародних рейтингах університетів (The Times Higher Education World University Rankings ; QS The World University Rankings)
Активізація участі ЗВО регіону у міжнародних освітніх асоціаціях	Херсонська, Кіровоградська, Запорізька, Хмельницька, Київська, Львівська, Рівненська, Житомирська області	Частка ЗВО-учасників міжнародних асоціацій

Джерело: складено автором.

У табл. 3 наведено пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності СВО регіонів України за критерієм економічної ефективності.

Загальнонаціональні пріоритети у підвищенні конкурентоспроможності СВО регіонів України за критерієм економічної ефективності:

Таблиця 2

Пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності ЗВО регіонів України за критерієм “соціальна відповідальність”

Стратегічні цілі та пріоритетні напрями	Регіони України	Основний індикатор
<i>Абітурієнти і студенти</i>		
Підвищення рівня доступності вищої освіти для осіб з особливими освітніми потребами	Усі регіони України	Частка осіб з обмеженими можливостями, дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування у загальній кількості здобувачів вищої освіти
Підвищення рівня забезпеченості студентів гуртожитками та їх якості	Івано-Франківська, Закарпатська, Херсонська, Запорізька, Миколаївська, Львівська, Полтавська, Вінницька, Донецька, Черкаська, Кіровоградська, Житомирська, Чернігівська, Київська, Хмельницька, Сумська, Волинська, Дніпропетровська області, м. Київ	Рівень забезпечення студентів ЗВО гуртожитками
<i>Студенти, науково-педагогічні працівники, менеджмент ЗВО</i>		
Підвищення рівня академічної доброчесності та дотримання прав викладачів і студентів	Херсонська, Рівненська, Луганська, Донецька, Одеська області	Кількість зареєстрованих фактів про порушення прав викладачів і студентів у розрахунку на один ЗВО
<i>Органи регіонального управління у вищій освіті</i>		
Зростання ролі регіону у формуванні обсягів і структури підготовки фахівців для потреб соціально-економічного розвитку	Донецька, Одеська, Закарпатська, Харківська, Львівська, Луганська, Запорізька, Полтавська, Дніпропетровська області, м. Київ,	Частка студентів, які навчаються за кошти місцевих бюджетів, %

Джерело: складено автором.

1) зменшення диспропорцій у розвитку ринку освітніх послуг та ринку праці шляхом запровадження і державної підтримки систем регіонального прогнозування і стратегічного планування потреби у фахівцях з вищої освітою і робітничих кадрів;

2) зменшення втрат бюджетних ресурсів внаслідок неофіційної зайнятості випускників ЗВО, зайнятості не за фахом, зовнішньої трудової міграції;

3) диверсифікація видів діяльності і джерел доходів у вищій освіті за рахунок активнішої співпраці з випускниками у створенні ендавментів, бізнес-сектором економіки – у науковій та інноваційній діяльності;

4) підвищення ефективності використання активів ЗВО шляхом їх модернізації, зменшення непродуктивних витрат енергоресурсів, запровадження у ЗВО програм енергоефективності.

Таблиця 3

Пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності СВО регіонів України за критерієм “економічна ефективність”

Стратегічні цілі та пріоритетні напрями	Регіони України	Основний індикатор
<i>Випускники ЗВО, працедавці</i>		
Підвищення рівня офіційної зайнятості за фахом випускників ЗВО, які навчалися за кошти державного і місцевих бюджетів	Львівська, Тернопільська, Закарпатська, Чернігівська, Донецька, Черкаська, Івано-Франківська, Рівненська, Кіровоградська, Харківська, Хмельницька, Дніпропетровська області, м. Київ.	Рівень офіційної зайнятості за фахом випускників ЗВО, які навчалися за кошти державного і місцевих бюджетів, %
<i>Працівники ЗВО, менеджмент ЗВО</i>		
Підвищення результативності досліджень працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок	Чернігівська, Сумська, Миколаївська, Дніпропетровська, Харківська, Запорізька, Львівська, Київська, Одеська, Закарпатська, Житомирська, Черкаська, Кіровоградська, Полтавська, Херсонська, Чернівецька, Волинська, Івано-Франківська області, м. Київ.	Кількість патентів на винаходи, корисні моделі, промислові зразки у розрахунку на 100 працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень
Зростання питомої ваги надходжень від наукових досліджень і розробок ЗВО регіону	Усі регіони України	Частка доходів ЗВО регіону від наукової діяльності у сукупних доходах
<i>Менеджмент ЗВО, працедавці</i>		
Підвищення рівня співпраці ЗВО з вітчизняними та зарубіжними підприємствами в інноваційній діяльності	Закарпатська, Чернівецька, Полтавська, Хмельницька, Миколаївська, Волинська, Херсонська, Рівненська, Дніпропетровська, Черкаська, Івано-Франківська, Чернігівська, Вінницька, Донецька, Кіровоградська, Київська, Житомирська, Одеська, Запорізька, Тернопільська, Львівська, м. Київ,	Частка підприємств регіону, які співпрацюють із ЗВО регіону в інноваційній діяльності, %

Джерело: складено автором.

Визначені на основі проведеного вище моніторингу пріоритетні напрями розвитку системи вищої освіти України та її регіонів можуть бути використані у розробці як загальнонаціональної, так і регіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності системи вищої освіти в Україні.

Список використаної літератури

- Грішнова О. А. Соціальна відповідальність університетів України: порівняльний аналіз та основні напрями розвитку / О.А. Грішнова, С. В. Бех // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2014. – № 158. – С. 11-18.
- Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 06 серпня 2014 р. № 385. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
- Жилінська О. Дослідницькі університети у контексті розвитку міжнародного ринку науково-технічної інформації / О. Жилінська // Формування ринкової економіки в Україні. – 2017. – Вип. 37, Ч. 1. – С. 172-183.

4. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
5. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку (кол. моногр.) / за ред. Е. М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – К., 2016. – 328 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2016 році [Електронний ресурс] : стат. збірник / Держстат України / О. О. Кармазіна (відп. за вип.). – Київ. – 2017. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Основні показники діяльності ЗВО України на початок 2016/17 н.р. [Електронний ресурс] : стат. бюлетень / Держстат України / О. О. Кармазіна (відп. за вип.). – Київ. – 2017. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Проект Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 року [Електронний ресурс] / Робоча група під керівництвом Міністерства освіти і науки України. – Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/ua/pr-viddil/1312/1390288033/1415795124>.
9. Рейтинг університетів за показниками Scopus 2016 року [Електронний ресурс] / Освіта.ua. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/rating/51053>.
10. Семів Л. К. Освітні детермінанти та механізми формування й збереження соціально-демографічного потенціалу Карпатського регіону / Л. К. Семів // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 82-89.
11. Статистичні дані основної сесії ЗНО-2016 [Електронний ресурс] / Український центр оцінювання якості вищої освіти. – Режим доступу : <https://zno.testportal.com.ua/stat>.
12. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Затверджена рішенням Закарпатської обласної ради від 06.03.2015 № 1220. – Режим доступу : http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf.
13. Цілі Сталого Розвитку: Україна 2017 [Електронний ресурс] : національна доповідь 2017 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі. – Київ. – 2017. – Режим доступу <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.
14. Шевченко Л. С. Університетська освіта: економічні пріоритети та управління розвитком : монографія / Л. С. Шевченко. – Харків : Право, 2016. – 188 с.
15. Higher Education: A Worldwide Inventory of Research Centers, Academic Programs, and Journals and Publications / [Editors: L. Rumbley, P. Altbach, D. Stanfield et al.]. – 3rd edition. – Bonn; Berlin; New York : Center for International Higher Education, Boston College and Lemmens Media, 2014. – 360 p.
16. Higher Education Institutions and Their Finances in 2015. Statistical Information and Elaborations [Electronic resource] / Central Statistical Office. – Warsaw, 2016. – 237 p. – Access mode : <http://stat.gov.pl/en/topics/education/education/higher-education-institutions-and-their-finances-in-2016,2,10.html>.
17. McCowan T. Universities and the post-2015 development agenda: an analytical framework [Electronic resource] / T. McCowan // Higher Education. – 2016. – № 72. – P. 505–523. – Access mode : <http://link.springer.com/article/10.1007/s10734-016-0035-7>.

Стаття надійшла до редколегії 18.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

STRATEGIC PRIORITIES FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

O. Hrynkevych

Ivan Franco National University of Lviv

A document that defines the strategic priorities of the development of the national system of higher education including increasing its competitiveness in the global educational space has not been adopted yet in Ukraine. That fact largely determines problems concerning the systemic nature of public policy for enhancing of higher education competitiveness in Ukraine.

The purpose of this study is to substantiate the strategic priorities for the development of higher education in Ukraine, taking into account goals of sustainable development, global competition for intellectual resources, national interests and integration into the European educational and scientific

space as well as the regional strategies until 2020 in the context of the role of higher education in the strategic and operational goals of regional development.

The article uses the conceptual model of the institutional analysis of higher education system. This model provides for consideration of the interests of internal (students, teachers, researchers, heads of higher educational institutions) and external (entrants, employers, state and regional authorities) higher education stakeholders as well as considers quality, social responsibility and economic efficiency as key criteria's for competitiveness.

Based on the results of the theoretical and empirical analysis, strategic priorities for increasing the competitiveness of national and regional systems of higher education in Ukraine are determined. Determined priorities and corresponding target indicators can be used in strategic planning for the development of higher education in Ukraine, both at the national and regional levels.

Key words: higher education system, competitiveness, governance, strategic planning, institutional model of analysis, quality, social responsibility, economic efficiency.

УДК 336.221] (477)

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ

О. Грін, Г. Стаховська

Львівський національний університет імені Івана Франка

Наведено коротку характеристику податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, а також розглянуто його окремі податкові елементи. Визначено основні недоліки нормативно-правового регулювання даного платежу в Україні та запропоновано шляхи їхнього ефективного вирішення. Проаналізовано досвід зарубіжних країн у сфері оподаткування нерухомого майна і вказано на напрями його використання у вітчизняній податковій системі.

Ключові слова: нерухоме майно, місцеві бюджети, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, оподаткування, житлова нерухомість, податкова пільга.

Формування в Україні ефективного механізму оподаткування нерухомості є одним із важливих напрямів вдосконалення податкової системи, який передбачає реалізацію фіскального та регулюючого потенціалу податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, який законодавчо запроваджено ще з 2013 року, але через відсутність єдиної бази даних платників податку на нерухоме майно, налагодженого механізму адміністрування даного податку фіскальними органами, а також деякі труднощі з обміном інформацією між органами державної виконавчої влади справляння податку розпочалось зі запізненням.

В результаті цього, а також недосконалості вітчизняного законодавства потенціал оподаткування нерухомого майна в Україні на сьогодні залишається нереалізованим, а місцеві бюджети щороку недоотримують значні обсяги податкових надходжень.

Проблематику оподаткування нерухомого майна досліджували в своїх працях такі вітчизняні науковці: В. Андрущенко, О. Буряк, В. Вишневецький, О. Гриценко, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Криницький, С. Лекарь, І. Луніна, І. Лютий, В. Мельник, В. Павлов, С. Паранчук, В. Піхоцький, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федосов, В. Чекіна, Л. Чубук. Ці вчені обґрунтовують сутність майнового оподаткування як невід'ємної складової податкових систем різних типів, аналізують особливості механізму справляння окремих податків на нерухоме майно, становлення майнового оподаткування в Україні тощо. У дослідженні майнового оподаткування необхідно відмітити вагомий внесок сучасних зарубіжних вчених, зокрема Р. Арно, М. Березіна, Б. Гамільтона, Н. Єрмасової, Дж. Зодроу, Л. Ликової, Г. Саймона та інших.

Податок на нерухомість в Україні є відносно молодим податком, а механізм його адміністрування не налагодженим, тому необхідність проведення подальших досліджень основних перешкод на шляху його повноцінного впровадження і функціонування, а також надання рекомендацій щодо підвищення ефективності справляння, не викликає сумнівів. Більш того, в Україні відсутні концептуальні дослідження щодо оподаткування майна, які би враховували аспекти трансформації національної податкової системи у контексті нестабільних умов функціонування світової економіки.

Метою даної статті є узагальнення теоретико-методичних засад формування системи оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки, дослідження особливостей її застосування в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки та визначення основних шляхів вдосконалення.

Податок на нерухомість є традиційним для більшості країн світу і як показує досвід при використанні правильного підходу може стати однією із вагомих статей доходної частини

місцевого бюджету. Так, на сьогодні даний податок справляють приблизно в 130 країнах світу, але його значення у формуванні їхніх бюджетів різне.

Він забезпечує до 81 % надходжень місцевих бюджетів у Канаді, від 10 % до 70 % – у США, до 95 % – у Нідерландах, 52 % – у Франції тощо. В країнах з економікою, що розвивається, за даними Світового Банку, податок на нерухомість становить 40-80 % платежів до місцевих бюджетів [1].

Варто зазначити, що розвиток суспільних відносин та податкових систем країн світу призвів до необхідності при формуванні певної податкової політики вирішувати не лише фіскальні функції, але й соціальні. Тому, податок на нерухоме майно у країнах з ринковою економікою завдяки розвиненій системі пільг виконує роль податку зі заможних.

Крім цього, більшість економічно розвинутих країн в якості бази оподаткування податком на нерухоме майно використовують вартість об'єкта нерухомості. Різниця полягає у підходах до її визначення, а саме основою може виступати ринкова вартість об'єкта нерухомості (США, Канада, Японія), його кадастрова вартість (Німеччина, Швеція) або орендна вартість нерухомості (Велика Британія, Іспанія, Франція) тощо.

Основними причинами використання в Україні в якості бази оподаткування податком на нерухоме майно загальної площі об'єкта нерухомості, а не його вартості називають відсутність розробленого механізму і відповідального суб'єкта, який би зміг взяти на себе обов'язки щодо об'єктивного визначення такої вартості. При цьому, у деяких країнах обчислення вартості об'єкта нерухомості відбувається за допомогою автоматизованої системи масової оцінки, яка забезпечує справедливий підхід до усіх платників податку. Так, у Німеччині і Швеції діє спеціалізований Державний кадастровий орган, який проводить оцінку нерухомості на основі даних державного кадастру і відзначається своєю високою точністю.

Іншим, вартим уваги, підходом є обрання за базу оподаткування потенційної орендної вартості (доходу) об'єкта оподаткування, яка є меншою від повної вартості об'єкта і відображає його потенційну прибутковість. Описаний підхід, вважаємо, економічно обґрунтованим, оскільки запровадження таким чином податку на нерухоме майно одразу вказує на джерело його сплати, на відміну від використання площі нерухомості як бази оподаткування.

В цілому спираючись на зарубіжний досвід справляння податків на нерухомість можна прослідкувати спільні та відмінні риси у їхніх методичних підходах і зробити такі узагальнення:

1) податок на нерухоме майно застосовують як у розвинених країнах, так і в країнах із перехідною економікою;

2) об'єктом оподаткування може виступати як єдиний земельно-майновий комплекс, так і окремі об'єкти або його покращення;

3) використовують як єдину ставку для оподаткування нерухомості різної вартості та площі, так і диференційовану шкалу для різних типів нерухомості, різної вартості та площі;

4) ставка податку становить приблизно 1 % ринкової вартості об'єкта нерухомості;

5) у розвинених країнах базою оподаткування найчастіше виступає ринкова вартість нерухомості, рідше оціночна вартість нерухомості або вартість оренди, а у країнах із перехідною економікою – її площа;

6) податок найчастіше зараховують до місцевих бюджетів;

7) пільги з податків на нерухомість переважно надають за об'єктним принципом, а для захисту найменш забезпечених громадян вводять неоподатковуваний мінімум площі або вартості нерухомості;

8) повноваженнями щодо формування податкової політики та визначення бази податків на нерухомість здебільшого наділений уряд країни, а на місцеві органи влади покладається обов'язок адміністрування цих податкових платежів [2].

Варто зазначити, що в процесі становлення системи оподаткування нерухомості у країнах з розвинутою ринковою економікою, останні також стикалися з проблемами визначення об'єктивної ринкової вартості нерухомості, які свого часу слугували причиною того, що податок на нерухоме майно був скасований у низці німецьких земель через неефективне його адміністрування. Досвід ж країн Центральної і Східної Європи показує, що адміністрування податку можна полегшити, якщо

встановлювати його ставку залежно від площі і місця розташування об'єкта оподаткування, а не від вартості.

Враховуючи те, що Україна обрала саме таку модель податку на нерухоме майно і задля з'ясування життєздатності даного податку у чинному формулюванні його податкових елементів, визначених Податковим кодексом України, проведемо оцінку ефективності його справляння в цілому в Україні та на прикладі м. Львова.

Згідно ст. 266 Податкового кодексу України [3] платниками податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової або нежитлової нерухомості, в тому числі його часток, а базою оподаткування є відповідно їхня загальна площа.

Щодо порядку обчислення бази оподаткування та податкового зобов'язання з податку на нерухоме майно, варто зазначити, що він відрізняється залежно від статусу особи, яка володіє відповідним нерухомим майном. Так, якщо майно знаходиться у власності:

- фізичних осіб, то базу оподаткування і відповідне податкове зобов'язання обчислює контролюючий орган на підставі даних Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, з врахуванням пільг, передбачених законодавством, формує податкове повідомлення-рішення і надсилає його платнику податку за місцем податкової адреси до 1 липня року, наступного за базовим податковим звітним роком, а податкове зобов'язання з податку підлягає сплаті протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення-рішення;

- юридичних осіб, то вони самостійно визначають базу оподаткування, виходячи із загальної площі кожного окремого об'єкта оподаткування на підставі документів, що підтверджують право власності на такий об'єкт, обчислюють суму податку станом на 1 січня звітного року і до 20 лютого цього ж року подають контролюючому органу за місцезнаходженням об'єкта оподаткування декларацію з розбивкою річної суми рівними частками поквартально, які підлягають сплаті до 30 числа місяця, наступного за звітним кварталом, що відображають в річній податковій декларації.

Ставки податку для об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних і юридичних осіб, встановлюють сільські, селищні, міські ради або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 1,5 % розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування [3]. Враховуючи те, у 2018 р. податок на нерухомість нараховуватимуть фізичним особам – власникам об'єктів нерухомості за звітний 2017 р., а розмір мінімальної заробітної плати на 1 січня 2017 р. становив 3 200 грн, то максимальна ставка податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки за звітний 2017 р. дорівнюватиме 48 грн за 1 квадратний метр оподаткованої площі, що вдвічі перевищує максимальну ставку оподаткування за 2016 звітний рік.

Більш прийнятним, на нашу думку, був би диференційований підхід до визначення максимальної ставки податку з урахуванням типу об'єкта нерухомості, його площі, приналежності такого об'єкта до житлової чи нежитлової нерухомості та рівня доходів власників об'єктів нерухомості – фізичних осіб. Наприклад надання податкових пільг тим особам, які користуються правом на отримання субсидії для відшкодування комунальних витрат, що, в свою чергу, підтверджує низький рівень їхніх доходів і податкову неплатоспроможність.

Важливо зазначити, що законодавством передбачено пільги зі сплати податку на нерухоме майно лише фізичним особам і їхня суть полягає в одноразовому зменшенні протягом звітного року бази оподаткування:

- 1) для квартир незалежно від їхньої кількості – на 60 метрів квадратних;
- 2) для житлових будинків незалежно від їхньої кількості – на 120 метрів квадратних.

Сукупно для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їхніх часток, допустиме зменшення бази оподаткування становить 180 метрів квадратних.

При цьому, до 2015 р. вітчизняне законодавство передбачало дещо вищі пільги з податку на нерухоме майно, а саме для квартир – 120 метрів квадратних, для будинків – 250 метрів

квадратних, і 370 метрів квадратних загалом для всіх об'єктів житлової нерухомості. Тож зменшення податкових пільг вдвічі призвело до значного розширення кола платників податку, які через низький рівень поінформованості та великі прогалини в роботі окремих органів Державної фіскальної служби України щодо своєчасного формування і надсилання податкових повідомлень-рішень дуже часто не знають про наявний у них обов'язок щодо сплати податку на нерухомість.

Варто зазначити, що суму податку, обчислену з врахуванням сумарної неоподаткованої площі (180 кв. м) розподіляє контролюючий орган пропорційно до питомої ваги загальної площі кожного з об'єктів житлової нерухомості.

Що стосується можливості нарахування податку на нерухоме майно залежно від його вартості, то слід відмітити, що на сьогоднішній день в Україні майже неможливо об'єктивно розрахувати його ставку, оскільки в країні немає дієвого механізму та чітких нормативів, за якими можна було б щорічно оцінювати стан і вартість тієї чи іншої будівлі в цілях нарахування і сплати податку.

З 2015 р. місцева влада всіх рівнів почала широко застосовувати податок на нерухомість, а внесені законодавчі зміни щодо зменшення величини податкових пільг для фізичних осіб – власників житлової нерухомості, сприяли позитивним змінам у динаміці надходжень податку на нерухомість та його питомої ваги у доходах місцевих бюджетів. За результатами 2015 р., сума податку на нерухомість, сплачена в місцеві бюджети, становила 745,7 млн грн, а це 0,6 % власних доходів місцевих бюджетів або 0,04 % ВВП [4].

За даними Державної фіскальної служби України у 2017 р. фізичним особам-платникам податку на нерухоме майно було сформовано понад 900 тисяч податкових повідомлень-рішень. Від сплати за ними до місцевих бюджетів станом на жовтень 2017 р. надійшло близько 335 млн грн, що у 2,1 рази більше, ніж за аналогічний період 2016 р. (157 млн грн), що пояснюють зростанням розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного року, а також розширенням переліку даних, необхідних для розрахунку податку, що надають органи державної реєстрації прав на нерухоме майно та платники податків Державній фіскальній службі України. При цьому, найбільші надходження податку спостерігалися в Одеській, Харківській, Львівській, Київській, Дніпропетровській областях і м. Києві [5].

Розглянемо більш детально ефективність оподаткування нерухомого майна на прикладі міста Львова. Ставки податку за житлову нерухомість м. Львова відрізняються залежно від об'єкта оподаткування і статусу платника (табл. 1).

Таблиця 1

Ставки оподаткування житлової нерухомості м. Львова у 2015-2017 рр.

Платники	Об'єкт оподаткування	Пільги	Ставка податку		
			2015 р.	2016 р.	2017 р.
Фізичні особи	для квартири/квартир незалежно від їхньої кількості	на 60 кв. м.	0,5 % мзп	0,5 % мзп	0,5 % мзп
	для житлового будинку/будинків незалежно від їхньої кількості	на 120 кв. м.	1 % мзп	1 % мзп	1 % мзп
	для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в т.ч. їхніх часток	на 180 кв. м.	0,5 / 1 % мзп	1 % мзп	0,5 / 1 % мзп
Юридичні особи (в т. ч. нерезиденти)	для об'єктів житлової нерухомості, що перебувають у власності юридичних осіб	x	2 % мзп	2 % мзп	1,5 % мзп

Джерело: [8].

Ставки податку для об'єктів нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних і юридичних осіб м. Львова, встановлюють залежно від зони розташування цих об'єктів нерухомості [6]. Так, у першу зону входить центральна частина міста, внесена до списку об'єктів спадщини

ЮНЕСКО, у другу – територія історичного ареалу, за винятком першої зони, і в третю – решту території міста (табл. 2).

Таблиця 2

Ставки оподаткування нежитлової нерухомості м. Львова у 2015-2017 рр.

Платники	Об'єкт оподаткування	Ставка податку		
		2015 р.	2016 р.	2017 р.
Фізичні особи та юридичні особи (в т. ч. нерезиденти)	Перша зона – центральна, спадщина ЮНЕСКО	1% мзп	1% мзп	1,25% мзп
	Друга зона – територія історичного ареалу	0,75% мзп	0,75% мзп	1% мзп
	Третя зона – периферійна	0,5% мзп	0,5% мзп	0,75% мзп

Джерело: [8].

Як бачимо, у 2017 р. відбулося збільшення ставок податку для об'єктів нежитлової нерухомості, що перебувають у власності як фізичних, так і юридичних осіб на 0,25%. Йдеться, зокрема, про такі види будівель як готельна, ресторанна, офісна, торговельна та будівля для публічних виступів. Дане підвищення ставок призвело до помітного збільшення надходжень від даного податку (табл. 3).

Таблиця 3

Надходження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки до бюджету м. Львова за 2015-2016 рр.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (залежно від платника та об'єкта оподаткування)	Виконано (тис. грн)	
	2015	2016
Сума податку сплачена юридичними особами, які є власниками житлової нерухомості	1 394,1	1 503,4
Сума податку сплачена фізичними особами, які є власниками житлової нерухомості	1 164,9	1 651,7
Сума податку сплачена фізичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	3,9	2 333,1
Сума податку сплачена юридичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	18 871,5	28 389,2
Загальна сума податку	21 434,4	33 877,4

Джерело: [8].

Порівнюючи механізм адміністрування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки з фізичних і юридичних осіб, варто зазначити, що протягом останніх років лівову частку податку на нерухоме майно сплачували юридичні особи. Причиною більшої податкової дисципліни з цього податку серед юридичних осіб вважаємо те, що обов'язок щодо обчислення бази оподаткування, нарахування податку законодавством покладено безпосередньо на юридичних осіб, а не на контролюючі органи, як у випадку з нарахуванням податку фізичним особам, які протягом перших років запровадження податку на нерухоме майно в силу дії об'єктивних причин не справлялися в повному обсязі зі своїми обов'язками.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки має свої переваги та недоліки. Так позитивними сторонами даного податку, які називають вітчизняні вчені-економісти, порівняно з іншими податковими платежами є:

- стимулювання власників об'єктів нерухомості з більшою продуктивністю використовувати наявні активи, або продавати їх більш ефективним власникам, що призводить до підвищення ефективності використання майна в цілому;

- забезпечення місцевих бюджетів стабільним джерелом надходжень і створення для органів місцевого самоврядування підґрунтя для формування додаткових стимулів збільшувати привабливість своїх територій для проживання, ведення бізнесу, що, в свою чергу, збільшує ринкову вартість земель та нерухомості на цій території;

- важко ухилитися від його сплати, непрямо обкладає “тіньові” доходи як населення, так і підприємств, що є актуальним виключно для України.

Водночас, даний податок має ряд недоліків, серед яких:

- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки сплачують незалежно від величини отриманого доходу протягом звітного періоду. Незважаючи на те, що для пом’якшення цього недоліку у різних країнах світу використовуються різні механізми, проблема все-таки залишається;

- регресивність – чим більший дохід (при тому самому майновому стані), то менший відсоток від нього доводиться сплачувати у вигляді податку;

- податок на нерухомість як і будь-який інший податок спричиняє економічні викривлення. Зокрема, капіталомісткі підприємства, особливо ті, які за технологією займають великі площі, опиняються у гіршій ситуації, ніж працемісткі, особливо інтелектуально-місткі, які можуть взагалі не використовувати приміщень. Це, своєю чергою, сприяє прискоренню структурної перебудови економіки з реалізацією все ще наявних конкурентних переваг України у сфері інновацій та високих технологій, але з іншого – несе певні ризики “старим” галузям [7];

- прирівняне обкладення нежитлової нерухомості суб’єктів господарювання, використання якої приносить прибуток, і фізичних осіб, які у більшості випадків нежитлову нерухомість використовують на неприбуткові господарські цілі (господарські споруди на дачах, у приватному секторі тощо);

- у механізм розрахунку податкового зобов’язання з податку не закладена ринкова вартість нерухомості. Якщо б оцінка нерухомості для оподаткування проводилась за її ринковою вартістю, це стимулювало б до його більш раціонального використання.

Отже, підвищення бюджетних надходжень від податку на майно в рахунок інших джерел має загалом більше переваг, ніж недоліків, і є перспективним способом реформування вітчизняної податкової системи, а також є значним позитивним кроком для розвитку місцевого самоврядування в умов децентралізації. Однак, на сьогодні залишається ряд невирішених питань щодо адміністрування та сплати податку на нерухоме майно, які потребують уваги й практичного вирішення в найближчий час. Зокрема для посилення фіскальної ефективності чинного механізму справляння податку на основі площі об’єкта нерухомого майна необхідно: уточнити дані Державного реєстру речових прав на нерухоме майно на основі відомостей від органів державної реєстрації прав на нерухоме майно, органів, що здійснюють реєстрацію місця проживання фізичних осіб, та безпосередньо платників податку для наявності повної інформації про об’єкти нерухомості; запровадити оподаткування будівель промисловості з метою реалізації принципу соціальної справедливості, який полягає в установленні податків і зборів відповідно до платоспроможності платників податків; застосування диференційованої шкали оподаткування нерухомості залежно від площі та місця розташування нерухомості, використовуючи коефіцієнти коригування.

Незначне надходження податку на нерухоме майно, територіальна турбулентність ставок податку та, головне, недосконала модель податку (розмір ставок не залежить від реальної ринкової вартості об’єктів, які оподатковуються, та інші) заважають його ефективному використанню у якості дієвого інструменту фіскальної політики в Україні. Потенційно саме податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, доцільно розглядати як один з головних джерел подолання дефіциту місцевих бюджетів і важливим елементом бюджетної консолідації у найближчі роки.

Список використаної літератури

1. Майстренко О. В. Податок на нерухоме майно – як додаткове джерело наповнення місцевих бюджетів / О. В. Майстренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://minjust.gov.ua/m/str_19224

2. Бобох Н. М. Формування механізму оподаткування нерухомого майна в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Н. М. Бобох. – Львів, 2011. – 24 с.
3. Податковий кодекс України: закон від 02.12.2010 р. за № 2755-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Потенціал податку на нерухомість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/news/420-tax-on-real-estate>
5. До місцевих бюджетів цього року надійшло 335 млн грн податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки [Електронний ресурс]: дані Державної фіскальної служби України від 04.10.2017 р. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/312163.html>.
6. Офіційний сайт Львівської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://city-adm.lviv.ua/lmr/economy/business/2551-konsultatsiyi>
7. Дубровський В. Як удосконалити податок на нерухоме майно в Україні [Електронний ресурс] / В. Дубровський, В. Черкашин. – 2016. – Режим доступу: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28998.pdf>.
8. Звіти про виконання місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за 2013, 2014, 2015 роки, січень-квітень 2016 року / Державна каз- начейська служба України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=320571>
9. Дубовик О. Ю. Проблеми майнового оподаткування в Україні / О. Ю. Дубовик // Розвиток національної економіки: теорія і практика. – Івано-Франківськ, 2015. – С. 96-97.
10. Аблязова Е. З. Податок на нерухоме майно у стимулюванні економічного розвитку регіону: дис. канд. ек. наук: 08.00.08 / Е. З. Аблязова. – Запоріжжя, 2016. – 269.

Стаття надійшла до редколегії 09.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018

PROBLEMS OF TAXATION OF REAL ESTATE IN UKRAINE

O. Grin, H. Stakhovska

Ivan Franko National University of Lviv

The article provided is characteristics in summary form the real estate tax, other than land. Characterized by its individual components in particular it is a list of taxable base, facilities, rates and exemptions from such taxation. Analyzed the experience of foreign countries real estate taxation. Attention is focused on current imperfection of legal regulation and proposed changes to their existing tax legislation.

The insignificant income tax on real estate, the territorial turbulence of tax rates and, most importantly, the imperfect tax model (the size of the rates does not depend on the real market value of taxed objects, etc.) prevent its effective use as an effective fiscal policy tool in Ukraine. The mechanism for calculating the tax liability does not impose a market value of the property. If the assessment of real estate for taxation was carried out at its market value, it would stimulate its more rational use.

Potentially, the actual tax on immovable property, different from land, should be considered as one of the main sources of overcoming the deficit of local budgets and an important element of fiscal consolidation in the coming years.

Key words: real estate, local budgets, real estate tax, other then land, taxation, residential real estate, tax benefit.

УДК 659.118:339.138

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Д. Дацькова

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Досліджено особливості інструментів інтернет-маркетингу та специфіку їх використання для просування брендів, товарів чи послуг. У рамках дослідження проведено класифікацію інструментів інтернет-маркетингу залежно від комунікативної цілі бренду. На основі класифікації сформовано рекомендації по побудові комплексу інструментів інтернет-маркетингу залежно від цілей рекламної кампанії.

Ключові слова: інструменти інтернет-маркетингу, просування в інтернет, комунікативні цілі бренду, реклама.

Використання інструментів інтернет-маркетингу для просування товарів та послуг – це must-have у сьогодишньому висококонкурентному середовищі. Проте ці інструменти використовують фрагментарно, інтуїтивно, без оцінки їх впливу на досягнення цілі – покупки й формування лояльності до бренду в кінцевому рахунку. Ціль використання інтернет-інструментів часто зводиться до приведення потенційних споживачів на власний веб-ресурс, проте можливості комунікації бренду зі споживачем в інтернеті значно ширші. Насправді ж, у кожного бренду можуть бути різні комунікативні цілі залежно від етапу життєвого циклу продукту, наявності новинок, наявності чи відсутності підтримки в інших каналах комунікації, сезонності продукту тощо. Використання комплексу інструментів інтернет-маркетингу залежно від комунікативної цілі бренду підвищить ефективність рекламної кампанії та знизить її вартість.

Розміщення реклами в інтернеті – відносно нова тема, яка набуває популярності серед сучасних дослідників. Особливу увагу їй присвячують вчені за кордоном, оскільки можливостей для інтернет-реклами на закордонних ринках значно більше, що дає більше можливостей для дослідження. Зокрема, особливості реклами через пошукові інструменти висвітлені у працях Б. Елдермена, М. Островського та М. Шварца. Д. В. Рот та Д. Солсбері досліджували, як працює система показу онлайн-повідомлень залежно від профілю користувача. Н. Робінсон, А. Височка, С. Хенд оцінили ефективність використання різних інструментів інтернет-реклами та сформували рекомендації щодо використання різних інструментів.

Тим не менше, вітчизняні вчені також почали розробляти дану тематику, якій присвячені дослідження М. В. Артюхіної, Н. С. Ілляшенко, С. М. Ілляшенка, Ю. М. Мельник, Л. Ю. Сагер, А. О. Старостіної, С. Г. Фірсової та інших. Автори досліджували інструменти та методи просування в інтернеті, аналізували можливості їх практичного використання, розглядали особливості окремих інструментів, зокрема реклами в соціальних мережах, та ін. До того ж, ними було розкрито проблеми й тенденції розвитку інструментів інтернет-маркетингу в Україні, а також їх застосування в електронній комерції та просуванні товарів і послуг.

Вченими сформовано класифікацію можливих інструментів інтернет-маркетингу та розглянуто особливості застосування кожного інструменту окремо, проте відсутній системний підхід до формування комплексу інструментів інтернет-маркетингу. Особливо актуальним є створення класифікації інструментів залежно від комунікативних цілей бренду.

Основною ціллю статті є систематизація інструментів інтернет-маркетингу для досягнення поставлених комунікативних цілей перед брендом – від забезпечення впізнаваності бренду до

формування лояльності, а також розробка рекомендацій по використанню визначених груп інструментів задля досягнення цілей бізнесу.

Стрімкий розвиток інтернет-технологій пропонує нові можливості для бізнесу – як просування товарів з подальшою їх покупкою офлайн, так і нові інструменти для електронної комерції. Основною проблемою є відсутність стратегічного планування активності в інтернеті: багато компаній використовують ті чи інші інструменти інтернет-маркетингу, не маючи чіткої стратегії, цілей та КРІ для вимірювання ефективності проведеної кампанії. Це призводить до неефективних витрат маркетингового бюджету та часу, але передусім нівелює вплив поодиноких інструментів на ріст продажів та зростання прибутку у кінцевому підсумку. Тому чітко спланована стратегія інтернет-маркетингу дозволить привабити споживача на кожному етапі процесу прийняття рішення про покупку товару.

Поведінка споживача відрізняється залежно від етапу прийняття рішення, на якому він знаходиться. Загалом процес прийняття рішення схематично проходить у п'ять етапів (рис. 1). Кожен із етапів має свої особливості, тому вкрай важливо використовувати комплекс правильних інструментів, щоб привернути увагу споживача до свого товару та спонукати його перейти на наступний етап прийняття рішення.

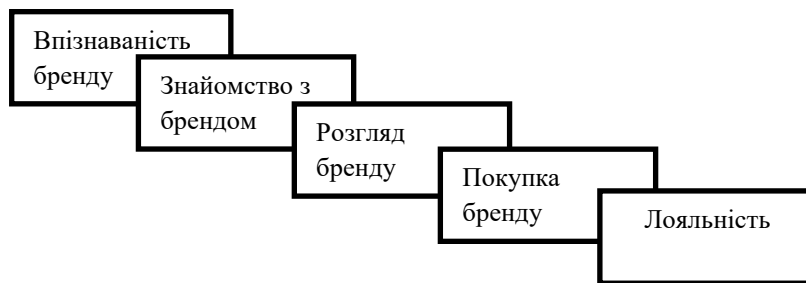


Рис. 1. Етапи прийняття рішення про покупку бренду

Джерело: розроблено автором на підставі [7].

Якщо бренд лише з'являється в інтернеті, то він перебуває на першому етапі – впізнаваності, і для його просування варто використовувати інструменти *owned* та *paid media*. На етапах знайомства з брендом та розгляду бренду, поряд з *owned* та *paid media*, необхідно підключити також інструменти *earned media*. На етапах покупки бренду та лояльності на перше місце виходить використання *owned* та *earned media*, а також активне використання *social media*.

Наведений перелік інструментів не є вичерпним. Залежно від специфіки товару чи послуги, особливостей цільової аудиторії, етапу життєвого циклу набір інструментів може змінюватися. Надалі розглянемо ключові інструменти та особливості їх використання.

Одним із основних інструментів на етапі побудови впізнаваності бренду є медійна реклама. Це широке поняття, яке охоплює всі види реклами в інтернеті – відео, банерна реклама, брендинг, нестандартні рекламні формати, кожен з яких має свою специфіку застосування.

Відео-реклама – це короткі рекламні ролики (від 3-х секунд), які, зазвичай, автоматично відтворюються при перегляді сайтів чи відео. Найширший інвентар для банерної реклами пропонує Youtube.com, Facebook.com, а також деякі сайти, які спеціалізуються на відео-контенті. Перевагами цього формату реклами є простота й легкість донесення ключового повідомлення до споживача, адже контакт з даним форматом є значно довшим порівняно зі звичайною банерною рекламою. Наприклад, Youtube пропонує можливість реклами перед переглядом відеороликів від 6 до 20 секунд, яку не можна пропустити (*non-skip able ad*), що дає гарантований контакт з цільовою аудиторією завдяки чіткому таргетингу за локацією, інтересами, соціально-демографічними характеристиками.

Таблиця 1

Вибір комплексу інструментів інтернет-маркетингу залежно від комунікативної цілі бренду

Етап, на якому знаходиться бренд	Комплекс інструментів інтернет-маркетингу
Впізнаваність бренду	Створення веб-сайту, інтернет-реклама (банерні, інтерактивні, відео-формати реклами, статичний і динамічний брендинг релевантних сайтів, контекстна реклама)
Знайомство з брендом	Контентне наповнення сайту та SEO&SEM оптимізація, вірусний маркетинг, інтернет-реклама
Розгляд бренду	Контентне наповнення сайту та SEO&SEM оптимізація, маркетинг пліток, інтернет-реклама, спонсорство і партнерство (контентні проекти, лонгріди на партнерських сайтах, PR-статті), просування через соціальні мережі. Можливе створення сторінки/мікросайту, присвяченому цінним та нецінним промо, що стимулюватимуть до покупки.
Покупка бренду	Активне використання промо-інструментів, e-mail-маркетинг, SEO&SEM оптимізація, спонсорство і партнерство, CRM, просування через соціальні мережі.
Лояльність	CRM (робота з базою покупців, створення програми лояльності), e-mail-маркетинг, підтримка через соціальні мережі.

Джерело: розроблено автором на підставі [8].

Статичні банери – це інструмент, яким зручно давати коротке повідомлення, особливо якщо споживач вже контактував з брендом, наприклад, бачив рекламний ролик. Цей формат не дозволить донести переваги бренду чи продукту, він скоріше є підсиленням відео-формату. Статичні банери бувають різних форматів, залежно від сайтів, на яких вони розміщуються.

Динамічні та спливаючі банери – це інтерактивний формат донесення повідомлення, який полягає в показі декількох пов'язаних картинок, ніби короткого відео, які можуть переміщуватися по екрану чи з'являтися у нових вікнах перед вмістом веб-сайту. З одного боку, це може відволікати відвідувача сайту та викликати негативну реакцію, але з іншого боку, це дає гарантований контакт з рекламним повідомленням. Головне, щоб були чітко встановлені обмеження по таргетингу, тоді негативної реакції буде менше.

Текстова реклама – це короткі текстові повідомлення, які створюються за допомогою алгоритмів, щоб зробити повідомлення релевантним тому контенту, в якому воно розміщується. Цей інструмент мало помітний з точки зору впізнаваності, але може непогано працювати на конверсію.

Незалежно від вибору інструменту медійної реклами важливо мати кінцевий ресурс, на який ми хочемо привести потенційного споживача та стимулювати до покупки. Адаже на етапі знайомства та розгляду бренду потрібно не тільки показати рекламне повідомлення, але й стимулювати конверсію. Тому при проведенні оцінки медійної кампанії на перше місце виходить не охоплення споживачів, а конверсія та залученість. Найчастіше медійна кампанія веде на власний веб-сайт, проте інколи веб-сайту немає. У такому випадку варто знайти партнера, який продає продукцію в інтернеті, та вести на нього. Але тоді існує ризик, що потрапивши на платформу, споживач може побачити аналогічні товари інших брендів. Тому часто при відсутності власного веб-сайту створюють сторінки в соціальних мережах та ведуть потенційних споживачів на неї. Це дозволяє не допустити переключення на інші бренди в умовах обмеженості фінансових ресурсів та неможливості створити власний сайт.

Соціальні мережі набирають все більшої популярності на глобальному рівні, вони глибоко змінили розповсюдження інформації, що робить можливим легко та швидко розповсюдити повідомлення. Саме тому популярність соціальних медіа зробила революцію в розповсюдженні реклами в інтернеті. Наявність різних форматів (рекламні пости, відео, інформери, нестандартні

пости) та можливість точного таргетингу за соціально-демографічними показниками й інтересами, а також відносно недорога вартість контакту зробила цей інструмент практично універсальним на різних етапах перебування бренду.

Особливу увагу варто звернути на інструмент R&R – ratings&reviews, який може використовуватися в соціальних мережах чи на власному сайті. Незалежно від того, чи споживач добре обізнаний про бренд, чи лише знайомиться з ним, потужним інструментом при прийнятті рішення є аналіз оглядів споживачів, які вже придбали чи користуються товаром. Доведено, що зростання кількості оглядів певного бренду є передумовою для успішних продаж у майбутньому [6]. Зокрема, встановлена кореляція між позитивними онлайн-рейтингами і якістю продукту з точки зору потенційного споживача [2]. Наразі інструмент R&R є недооціненим, адже більшість сайтів не надають можливості залишати відгук чи огляд продукту, і споживач, зазвичай, має доступ до інформації від імені бренду, але не може прочитати чи подивитися думки інших людей про цей продукт. У пошуках “об’єктивної” інформації, споживач змушений покинути сайт компанії та перейти на популярні сайти з відгуками (irecommend.ru, otzovik.com, otzyvua.net і т.п.) чи відео-огляди на youtube.com. Це негативно впливає на показники конверсії з етапу розгляду бренду на етап покупки, оскільки, покинувши сайт компанії, у споживача є більше можливостей переключитися на товар конкурента. Повернути споживача допоможуть інструменти ремаркетингу, але відсоток споживачів, які повертаються на сайт, є досить невеликим, оскільки існує багато факторів, які впливають на зміну рішення про покупку на шляху споживача.

На етапі покупки бренду та лояльності на чільне місце серед інструментів інтернет-маркетингу виходить e-mail-розсилка – це потужний інструмент, який дозволяє налагодити ефективну комунікацію зі споживачем – від детального знайомства з продуктом до повторної покупки товару. Дуже часто цей інструмент використовується неефективно, що призводить до негативної реакції споживачів. Для досягнення запланованого ефекту від розсилки важливо використовувати персоналізований підхід і чіткий таргетинг по поведінці та інтересам [3]. Згідно з дослідженнями, більш привабливими листами для споживачів є промо-пропозиції (23,9 %), ніж інші інформаційні повідомлення (17,8 %). Особливо це актуально зараз, коли все більше людей концентруються на пошуку знижок, купонів та інших цінових пропозицій на продукти, які вони потребують [1]. E-mail-розсилка допомагає перш за все стимулювати покупку, а також знайти нових споживачів й утримати чи залучити до повторної покупки постійних споживачів. Тим не менше, інформаційна розсилка з релевантною для цільової аудиторії інформацією часто є одним із інструментів формування лояльності до бренду, тому використання цього інструменту має бути зваженим відповідно до специфіки продукту та цільової аудиторії.

Загалом дуже важливо формувати контент та рекламні повідомлення залежно від поведінки цільової аудиторії в соціальних мережах, враховуючи нещодавно сформовану класифікацію, що дозволить якісно взаємодіяти зі споживачем шляхом використання релевантної форми контенту (відео, зображення, блогінг) [5]. Наприклад, відео-контент є одним з найбільш використовуваних інструментів серед маркетологів [4], оскільки існує чітка тенденція серед споживачів до перегляду відео порівняно з читанням текстової інформації.

Варто відзначити, що цільова аудиторія бренду постійно оновлюється, тому споживачі бренду перебувають одночасно на всіх етапах прийняття рішення. Проте це не означає, що потрібно використовувати всі можливі інструменти та намагатися вплинути на процес прийняття рішення споживачем на всіх етапах. Перш за все варто вибрати ключовий етап, з яким є проблеми, і сфокусуватися на його підтримці. При формуванні стратегії інтернет-просування варто побудувати «шлях споживача» – визначити, чим він цікавиться, які сайти відвідує, чим займається в інтернеті у вільний час, тобто максимально відобразити портрет споживача, крім соціально-демографічних характеристик, встановити й поведінкові. Тоді на кожному етапі можна запропонувати більш точне й цікаве повідомлення для цільової аудиторії. В свою чергу, це підвищить рівень залученості споживачів у комунікацію й, в кінцевому підсумку, сприятиме підвищенню ефективності рекламної кампанії та зростанню продажів бренду.

Стрімкий розвиток інтернет-технологій надає зростаючі можливості для бізнесу щодо просування бренду чи товару. Перелік інструментів настільки широкий, що серед них важко

обрати саме ті, які дозволять якнайкраще досягти поставлених цілей. Крім того, бюджетні обмеження стимулюють пошук найбільш ефективних інструментів для вирішення конкретної цілі бренду. Саме тому запропонована класифікація використання маркетингових інструментів для онлайн-просування дозволяє обрати відповідні залежно від комунікативних цілей бренду. Кожен етап передбачає використання комплексу інструментів, які здатні підсилити та покращити донесення ключового повідомлення, а також забезпечити більше охоплення чи кращу конверсію (залежно від цілей маркетингової кампанії). Крім того, використання комплексу інструментів інтернет-маркетингу дозволить оптимізувати вартість рекламної кампанії без зниження її ефективності.

Інтернет-середовище – це найбільш динамічна рекламна платформа, що пропонує нові можливості для реклами – збільшення рекламного інвентарю, нові рекламні формати, точніші інструменти таргетингу тощо, що дозволяє доносити ключове повідомлення саме до тих споживачів, які можуть бути найбільш у ньому зацікавлені. Тому варто дослідити не лише класичні інструменти інтернет-маркетингу, а й нові, які пропонуються в інтернет-середовищі для просування товарів та послуг.

Список використаної літератури

1. Experian Marketing Services. The coupon report: Benchmark data and analysis for e-mail marketers [Electronic source]. – Mode of access: https://www.experian.com/assets/marketing-services/white-papers/EMS_coupon_report_WP.pdf
2. Gao G. G. et al. Vocal minority and silent majority: How do online ratings reflect population perceptions of quality? // MIS Quart. – 2015. – №39(3). – P. 565-589.
3. Sahni N., Wheeler S. C., Chintagunta P. Personalization in email marketing: The role of non-informative advertising content. [Electronic source]. – Mode of access: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2725251
4. Stelzner, M. (2016). 2016 Social Media Marketing Industry Report // Social Media Examiner. – 2016. – P. 1-52.
5. Vinerean S. et al. The effects of social media marketing on online consumer behavior // International Journal of Business and Management. – 2013. – № 8(14). – P. 66.
6. Zhu F., Zhang X. Impact of online consumer reviews on sales: The moderating role of product and consumer characteristics // Journal of marketing. – 2010. – № 74 (2). – P. 133-148.
7. Алешина И. В. Поведение потребителей: учеб. пособие для вузов / И. В. Алешина. – М.: Экономистъ, 2006. – 525с
8. Ілляшенко С. М., Іванова Т. С. Інструменти та методи просування продукції в Internet: аналітичний огляд // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – №. 3. – С. 20-32.

Стаття надійшла до редколегії 24.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

CLASSIFICATION OF INTERNET MARKETING TOOLS

D. Datskova

Taras Shevchenko National University of Kyiv

This article substantiates the necessity to use Internet marketing tools to promote products and services at every stage of the product's life cycle. The features and the specifics of Internet marketing tools for promotion of brands, goods or services were explored. Within the framework of the research, the classification of Internet marketing tools was proposed depending on the communicative purpose of the brand. Each brand has different communication goals depending on the stage of product life cycle, the availability of new products, the presence or absence of support in other channels of communication, seasonality of the product, etc. The use of a set of Internet marketing tools, depending on the communicative purpose of the brand, will increase the effectiveness of the advertising campaign and reduce its cost.

The main communication goals of the brand are considered: brand awareness, brand comprehension, brand consideration, brand trial and loyalty. It is clear that if the brand only appears in the Internet and is in the stage of awareness, then it is necessary to use the tools of owned and paid media for its promotion. At the stages of brand comprehension and brand consideration, together with tools of owned and paid media, it's important to add the earned media tools. At the stages of brand trial and loyalty, the use of owned and earned media should be extended by active usage of social media.

Based on the classification of the communication goals of the brand, the main Internet marketing tools were recommended to use at each stage, in particular, display advertising, social media advertising, R&R tools, e-mailing and others. Each of the tools has its advantages and disadvantages that should be taken into account when choosing. Based on the classification, the recommendations for the creating of the Internet marketing tools complex was formed depending on the goals of the advertising campaign.

Key words: internet marketing tools, internet promotion, brand communication goals, advertising.

УДК 336.64

КРАУДФАНДИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Н. Демчишак, О. Овчар,

Львівський національний університет імені Івана Франка

З'ясовано суть краудфандингу, краудінвестингу та краудсорсингу. Визначено суб'єкти краудфандингу та побудовано схему руху коштів між ними. Проведено класифікацію краудфандингу в залежності від виду винагороди та належності прав власності. Здійснено аналіз тенденцій залучення ресурсів через зазначені інструменти у світовій практиці. Проаналізовано обсяги фінансування в розрізі видів краудфандингу. Розглянуто етапи формування фінансових ресурсів за допомогою краудфандингу. Обґрунтовано чинники, які доцільно враховувати при прийнятті рішень щодо залучення фінансових ресурсів через краудфандинг.

Ключові слова: краудфандинг, краудсорсинг, краудінвестинг, спільне фінансування, фінансові ресурси, джерела фінансових ресурсів, інноваційні джерела фінансування.

Активізація інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки передбачає першочерговий пошук нових джерел і форм інвестування, які здатні забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями. У сучасному глобалізованому просторі фінансування інноваційної діяльності є запорукою успіху будь-яких виробничих програм і проектів. Здатність інноватора залучати достатньо коштів для імплементації інноваційних проектів впливає на швидкість виходу нової ділової одиниці чи продукту на ринок, а відтак і на комерційний успіх. Проте не кожен суб'єкт господарювання має достатньо власних ресурсів для цього, що обумовлює необхідність пошуку інших джерел їх надходження. Вирішення проблеми недостатності ресурсів для інноваційного розвитку можливе лише через реалізацію новітніх стратегій щодо залучення фінансових ресурсів, що визначає потребу дослідження альтернативних джерел коштів, таких як краудфандинг, краудсорсинг, краудінвестинг, краудлендінг тощо.

Окрім цього у зв'язку із пришвидшенням процесів глобалізації та стрімким розвитком інформаційних технологій виникають соціальні мережі та нові форми суспільних фінансів, що базуються не на державних гарантіях чи статутному капіталі, а на активній участі громадського сектора. У різних колах сучасних спільнот виникають погляди, у відповідності з якими найбезпечнішим і найефективнішим способом розв'язання проблеми нестачі ресурсів для власного розвитку є вже не пошук дешевших кредитних ресурсів, а самофінансування за рахунок інноваційних підходів.

Сучасні аспекти краудфандингу, зокрема в контексті застосування його в Україні та у зарубіжних країнах розкриті у працях таких учених, як: Б. Гейтс, Т. Геллман, Н. Гончарук, Л. Єлісєєва, М. Женченко, Т. Климко, С. Кушнір, К. Оклі, Ю.Петрушенко, В. Поліщук, А. Фоменко та ін. Однак сьогодні в умовах відкритості вітчизняної економіки, враховуючи недостатність досліджень та відносну новизну інструменту краудфандингу доцільним є подальше поглиблення наукових пошуків у даному напрямі.

Мета статті – узагальнення теоретичної основи краудфандингу та проведення аналізу обсягів і видів фінансування із його застосуванням для оптимізації процесу залучення капіталу.

Краудфандинг (від англ. crowdfunding, crowd – “натовп”, funding – “фінансування”) – це колективна співпраця людей, які добровільно об’єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Фінансування за схемою краудфандингу може виконувати різні функції – допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення і та багато іншого [8, с. 93].

Суб’єктами краудфандингу є донори та реципієнти. Донори (бекери) можуть здійснювати пожертви для реалізації проекту або ж отримання нефінансової (подарунок, попереднє замовлення продукту) чи фінансової (акції, роялті, повернення коштів і з відсотком) винагороди. Проект можна запустити безкоштовно, проте для його успіху необхідне максимальне залучення людей. Для цього потрібно не лише зареєструватися та вибрати схему фінансування, а й провести масштабну маркетингову кампанію, заручитися довірою й підтримкою багатьох користувачів платформи через соціальні мережі та засоби масової інформації тощо [1, с. 8]. Схему руху грошових коштів при краудфандингу розглянемо нижче (рис. 1).



Рис. 1. Рух грошових коштів між суб’єктами оподаткування краудфандингу

Джерело: побудовано на основі : [4, с. 874].

Зауважимо, що в цілому краудфандинг не є новим явищем у світовій економіці. Окремі дослідники вважають, що його становлення розпочалося з 1949 р., коли М. Берле провів перший телемарафон на підтримку Фонду досліджень раку імені Д. Раніона для збору соціальних пожертв. Тоді за 16 годин було зібрано понад 100 тис. дол. Проте глобальним феноменом краудфандинг став лише після кризи 2008-2009 рр [1, с. 8].

Доцільно зазначити, що наприкінці ХХ століття Б. Гейтс назвав сучасні банки “динозаврами”, оскільки “розвиток технологій дозволить значно знизити витрати, що знищить банки в тому вигляді, в якому вони є зараз” [6, с. 172].

Відтак, краудфандинг активно розвивається упродовж приблизно п’яти років. Одними з перших гравців на цьому полі вважаються американські портали LendingClub.com і Prosper.com, які були створені в 2006 і 2007 рр. Краудфандингові платформи розкидані повсюду світу, і з кожним днем їх стає все більше [8, с. 95]. Тому розглянемо детальніше різновиди цих платформ.

Відомі краудфандингові платформи (наприклад, Fundable.com), які засновані на принципах пайової участі: інвестор може отримати частину акцій компанії в обмін на свій внесок. Ще одним з видів з платформ є краудлендінг – тобто саме можливість надавати та брати грошові кошти в борг, як кредитування фізичними особами фізичних осіб, так і кредитування фізичними особами юридичних осіб, як правило, малого та середнього бізнесу. Найбільш відомими є наступні платформи: Lendingclub.com, Zopa.com, Renrendai.com, Trustbuddy.com, Auxmoney.com та ін.) [5, с. 134].

Також набули поширення дві моделі збору коштів. Згідно першої, розробник проекту або збирає повну суму для фінансування проекту, або в разі недобору гроші повертаються спонсорам. В другому випадку розробник приймає до фінансування стільки, скільки надійшло по факту.

Зрозуміло, що для розробників (більш цікавий другий варіант, тоді як перший має більше довіри у спонсорів.

Аналізуючи наявний досвід як міжнародних проєктів, так і внутрішніх, звертаємо увагу, що презентація на краудфандинговій платформі має в результаті не лише залучені кошти, а й своєрідну рекламу, що дає змогу в подальшому після початку реалізації ідеї в житті удосконалювати продукт, виходити на відповідні ринки, залучати вже більш серйозних інвесторів та досягати значних результатів [5, с. 133].

Підприємець, який прагне використовувати краудфандинг (наприклад, для стартового капіталу), зазвичай використовує інтернет-спільноти, щоб залучити невеликі суми грошей від осіб, які, як правило, не є професійними фінансистами. У відповідності до цього, він повинен обрати одну з моделей винагород, характеристика яких наведена нижче в табл. 1.

Таблиця 1

Види краудфандингу за типом винагороди для інвестора

Вид	Характеристика та досвідзастосування
Із відсутністю винагороди	Пожертвування зазвичай є добровільними актами, зробленими на основі альтруїзму та без будь-яких зобов'язань для одержувача. Найчастіше ця модель застосовується в соціальних, політичних і медичних проєктах (збір коштів на допомогу в лікуванні захворювання або на діяльність благодійної організації).
Із нефінансовою винагородою	Надання нефінансової винагороди у відповідь на підтримку. Нефінансова винагорода може виражатися у вигляді записаного альбому, запрошення на концерт, згадки в титрах, першого зразка виробленого продукту. Окремим випадком схеми нефінансової винагороди є модель попереднього замовлення. У цій концепції винагородою може бути сам продукт. Наприклад, книга, фільм, музичний альбом, програмне забезпечення, новий гаджет тощо.
З фінансовою винагородою (краудінвестинг)	<p>а) модель роялті. Ця модель є логічним продовженням схеми нефінансової винагороди. Крім нефінансових бонусів і різних заохочень, спонсор (інвестор) отримує частку від доходів або прибутку проєкту, який фінансує</p> <p>б) народне кредитування. Наявність чіткого графіка повернення позикового капіталу інвесторам. Тобто інвестор заздалегідь має всю інформацію про те, коли він отримає назад свої вкладення разом із обумовленим процентом. Джерелом фінансування є винятково кошти фізичних осіб.</p> <p>в) акціонерний краудфандинг. Як винагороду спонсор (інвестор) отримує частину власності, акції підприємства, дивіденди або право голосування на загальних зборах акціонерів.</p>

Джерело: побудовано на основі: [6, с. 176].

У відповідності до зазначених видів розглянемо розподіл індустрії краудфандингу (рис. 2).

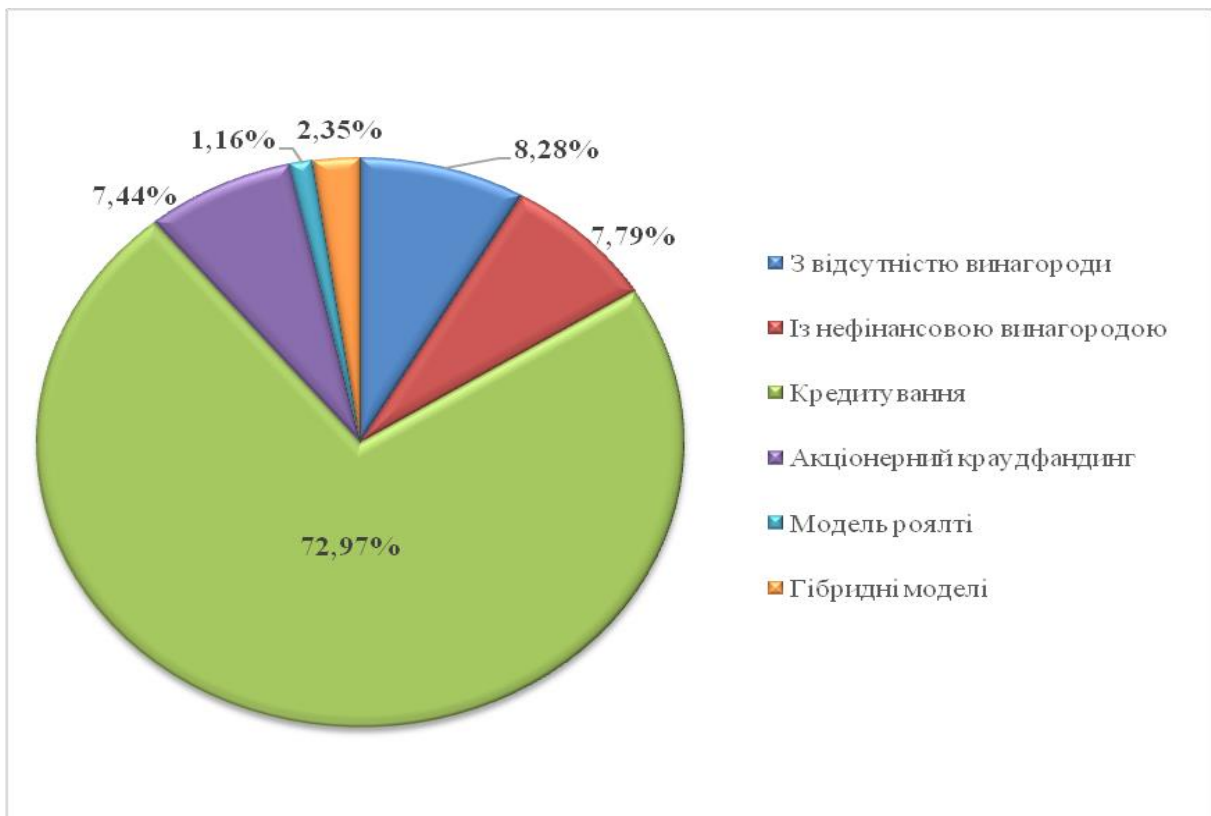


Рис. 2. Частка кожного з видів краудфандингу в загальному обсязі зібраних коштів на Kickstarter у 2016 році

Джерело: побудовано на основі [3].

Для стартування збору коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обрахунок усіх витрат і процес збору мають бути відкриті у вільному доступі [8, с. 93].

Власне механізм акумуляції ресурсів за допомогою краудфандингу включає певні етапи (табл. 2.)

Таблиця 2

Етапи формування фінансових ресурсів за допомогою колективного фінансування

Назва етапу	Сутність етапу
Підготовка	<ul style="list-style-type: none"> • проектування детального плану реалізації; • визначення термінів акумуляції ресурсів; • формування схеми винагороди вкладникам.
Представлення	<ul style="list-style-type: none"> • розміщення ідеї на відповідній платформі; • створення відео візитки; • розробка рекламних матеріалів.
Формування ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> • пошук вкладників; • активна рекламна кампанія.
Завершення збору коштів для проекту	<ul style="list-style-type: none"> • укладення договору з платформою для отримання зібраних коштів; • оплата комісії за послуги платформи; • підтримка зв'язку з вкладниками; • повернення коштів вкладникам у випадку незбору коштів.

Джерело: складено на основі [8, с. 95].

В свою чергу, соціальні медіа відіграють не останню роль в розвитку і просуванні краудфандингу. Facebook, Вконтакте, Twitter, спеціалізовані сайти є найважливішими інструментами для обміну інформацією щодо краудфандингових проєктів і сприяють перетворенню соціального капіталу в капітал фінансовий. Соціальні мережі дозволяють створювати контент, поширювати його і, звичайно, обговорювати, уникнувши звичних посередників.

Відзначимо, що зменшення ролі посередників характерне для краудфандинга в цілому, оскільки можна отримати фінансування без участі банків, венчурних капіталістів або біржі, так як процес набагато простіший і прозоріший. Необхідно зауважити, що традиційні посередники відносяться до краудфандингу обережно, тому що це потенційна загроза, хоча й для них краудфандинг корисний інструмент. Адже з його допомогою вони можуть відстежувати інноваційні ідеї і використати “мудрість натовпу” для оцінки потенційного успіху того або іншого проєкту з метою створення його клону або інвестування в нього традиційними способами [8, с. 94].

У світових масштабах однією з найвідоміших світових краудфандингових платформ є Kickstarter, яка була заснована в 2009 р. Вона спрямована на реалізацію насамперед інноваційних проєктів. Найбільшим попитом користуються ідеї, щопов’язані з технічними винаходами, програмним забезпеченням, музикою чи відео. Власник проєкту зобов’язаний указати термін та мінімальну суму коштів, яку необхідно зібрати за допомогою краудфандинг-платформи. Він повинен розмістити опис стартапу за однією з категорій платформи: мистецтво, ремесло (рукоділля), танець, дизайн, мода, кіно і відео, продукти харчування, журналістика, ігри, музика, фотографія, видавництво, технологія, театр. Якщо за вказаний термін необхідна мінімальна сума не була зібрана, гроші повертаються донорам. Kickstarter отримує 5 % усіх залучених коштів. Цю платформу часто критикують, звинувачуючи її в надмірній комерціалізації та специфіці відбору проєктів.

Водночас окремі користувачі розглядають цю краудфандингову платформу не як соціальний проєкт, а як магазин попереднього продажу продуктів [1, с. 8]. Динаміку загального обсягу залучення фінансування на даній платформі наведено нижче на рис. 3.



Рис. 3. Кумулятивна сума залучення фінансування на платформі Kickstarter у 2012-2017 роках

Джерело: побудовано на основі : [3].

Також характерною ознакою краудфандингу є те, що найбільші гравці на ринку платформ визначають певні рекомендації для досягнення позитивного результату при акумуляції фінансових ресурсів. Відповідно до цього можна сформулювати основні принципи успішного краудфандингового проекту:

- ідея повинна бути цікавою для специфічної аудиторії споживачів;
- організатору рекомендовано розглянути варіант нагороди для спонсорів, в тому числі символічної (від листівки до права розрізати стрічку);
- повинна бути забезпечена повна прозорість на кожному етапі збору коштів;
- вносити платежі, отримувати та відслідковувати інформацію про проект повинно бути зручно і максимально доступно [7, с. 65].

В свою чергу, Д. Редкліфф визначає п'ять стратегічних чинників, які компанії мають розглянути, перш ніж ухвалити рішення про використання фандрайзингових платформ:

- 1) наявність оплати за послуги цифрових платформ з краудфандингу;
- 2) небезпека втрати редакційної незалежності, оскільки користувачі, які фінансують проект, мають право впливати на вибір тем для висвітлення, редакційну політику видання, створеного за моделлю краудфандингу;
- 3) нестача можливостей для забезпечення довготермінового фінансування підприємства, адже більшість спонсорів надають кошти один раз і більше не повертаються;
- 4) необхідність створення чіткої системи мотивації участі у фінансуванні для спонсорів проекту;
- 5) потреба в охопленні глобальної аудиторії без географічних обмежень [2, с. 11].

Наведені чинники є актуальними як для закордонних, так і для вітчизняних компаній, що шукають альтернативні джерела фінансування.

Отже, краудфандинг є надзвичайно дієвим інструментом, розвиток якого в світі обумовлений сучасними трендами глобалізації. Зарубіжні тенденції краудфандингу були започатковані відносно недавно, проте цьому сприяла сформована роками практика інвестування. Для України таке явище є достатньо новим, але характеризується значною перспективою з огляду на потенціал застосування вітчизняними підприємствами. У сучасних умовах нестабільності фінансової системи, волатильності валютного курсу суб'єкти господарювання не довіряють традиційним методам залучення фінансових ресурсів, а тому економічна ситуація може стати значним каталізатором для розвитку краудфандингу в Україні. Окрім цього, сьогодні багато фізичних осіб утримує значні суми готівки, вилучені з депозитних рахунків за час фінансової кризи, що потенційно можуть трансформуватися в краудфандингові інвестиції. Позитивною стороною розвитку краудфандингу є його переважна соціальна спрямованість. Таким чином зростання обсягів краудфандингу сприятиме формуванню здорових традицій інвестування, прогресивній зміні цінностей успільства, появі хорошої альтернативного банківському фінансуванню, реалізації соціальних і економічних інноваційтощо. В той же час, проаналізований зарубіжний досвід підтверджує ефективність такої соціальної моделі, а тому перспективи її використання в Україні для забезпечення сталого економічного розвитку, швидшого виходу з кризи та зменшення залежності від позичкових ресурсів повинні бути предметом подальших наукових розвідок в частині окреслення конкретних векторів сприяння розвитку цього інструменту в реаліях національної економіки.

Список використаної літератури

1. Єлісеєва Л. В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду / Л. В. Єлісеєва // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – Вип. № 23. – С. 8-11.
2. Женченко М. Краудфандинг як інноваційна бізнес-модель у видавничій галузі цифрової доби / М. Женченко // Вісник Книжкової палати. – 2016. – № 10. – С. 11-13.
3. Kickstarter: total amount of funding pledged 2012-2018 [Електроннийресурс]. – Режим доступу : <https://www.statista.com/statistics/310218/total-kickstarter-funding/>

4. Климко Т. Ю. Оподаткування суб'єктів краудфандингової діяльності в Україні / Т. Ю. Климко, В. О. Огородник // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3 – С. 873-876.
5. Кушнір С. О. Краудфандинг як одна з реальних можливостей фінансування стартапів та перспективи його розвитку в Україні / С. О. Кушнір // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 3. – С. 132–135.
6. Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 172-182
7. Поліщук В. Г. Зарубіжний досвід фінансування проектів за схемою краудфандинг /. В. Г. Поліщук, В. І. Прокоп // Молодий вчений. – 2014. – № 12(15). – С. 43-44.
8. Фоменко А. О. Сучасні умови розвитку краудфандингу в Україні / А. О. Фоменко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 3. – С. 93-96..

Стаття надійшла до редколегії 10.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

CROWDFUNDING AS AN ALTERNATIVE INSTRUMENT OF THE ENGAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES IN CONDITIONS OF OPEN ECONOMY: FOREIGN EXPERIENCE AND PROSPECTIVE OF USAGE IN UKRAINE

N. Demchyshak, O. Ovchar,

Ivan Franko National University of Lviv

In this article the theoretical essence of crowdfunding, crowdinvesting and crowdsourcing was found out. It was defined the subjects of crowdfunding and it was built the scheme of means flow within described number of subjects. Based on the reward type and the property rights, it was conducted the special classification of crowdfunding types. Namely, the main types of financial reward are royalty, equity and interest from crediting. Besides that, the analysis of the volumes of the global financial resources engaged during the last 5 years using crowdfunding tool has been processed. Additionally, it was stated the ratio of each crowdfunding type in the general volume of financial resources gathered. It was described the main phases of involvement of financial resources using crowdfunding tool. After that, the main factors that influence the decision making process during crowdfunding were defined and highlighted. Priority of the development of the crowdfunding direction has been stated, as it can serve for a major breakthrough in the innovative activities. The necessity of the crowdfunding in the current open economy of Ukraine is proven by the scarcity of the credit and public financing and the lack of own resources of enterprises. Further researches in mentioned area may lead to the efficiency enhancement in the national economy of Ukraine.

Key words: crowdfunding, crowdsourcing, crowdinvesting, joing financing, financial resources, sources of financial resources, kickstarter, innovative sources of financing.

УДК 336.14

СУЧАСНА ПАРАДИГМА БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВИ

В. Дем'янишин

Тернопільський національний економічний університет

Розглянуто сутність та зміст бюджетного механізму держави, акцентовано увагу на трактуванні бюджетного механізму за сутністю, змістом, формою та організаційною побудовою. Сформульоване узагальнене визначення бюджетного механізму як сукупність фінансових форм, методів, важелів, інструментів, стимулів і санкцій, за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих процесів, формування і використання централізованого фонду грошових коштів держави, функціонування бюджетної системи загалом та реалізація засад бюджетної політики держави.

Визначено функції бюджетного механізму: бюджетне забезпечення та бюджетне регулювання. Залежно від особливостей функціонування бюджетних відносин та необхідності застосування відповідних методів, важелів, інструментів та показників запропоновано у бюджетному механізмі виділити чотири його найважливіші види: механізм мобілізації доходів; механізм використання бюджетних коштів; механізм управління бюджетним дефіцитом та державним боргом; механізм регулювання міжбюджетних відносин.

Обґрунтовано оптимальну структуру бюджетного механізму, яка включає шість елементів: методи, форми, інструменти, важелі, стимули, санкції. Зважаючи на послідовність взаємодії елементів бюджетного механізму виділено окремі підсистеми, які мають вирішальний вплив на бюджетний процес та його відповідні етапи. До таких підсистем віднесено: забезпечуючі (обслуговують стадії складання, розгляду і затвердження бюджету); оперативні (обслуговують стадію виконання бюджету); ретроспективні (обслуговують стадію складання та затвердження звітності про виконання бюджету).

Ключові слова: бюджетний механізм, бюджетна стратегія, бюджетна тактика, бюджетне забезпечення, бюджетне регулювання, фінансові форми, фінансові методи, фінансові інструменти, фінансові важелі, механізм мобілізації доходів, механізм використання бюджетних коштів, механізм управління бюджетним дефіцитом та державним боргом, механізм регулювання міжбюджетних відносин.

Бюджет держави є важливим інструментом регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві. Напрями такого регулювання та його ефективність визначаються бюджетною політикою. Бюджетна політика держави, її стратегія і тактика реалізуються за допомогою бюджетного механізму. Від ефективності функціонування цього механізму, оптимальної взаємодії усіх його складових залежить динаміка соціально-економічного розвитку країни. Тому питання, пов'язані з формуванням бюджетного механізму, практичною реалізацією його методів, форм, інструментів та важелів є одними з найважливіших у фінансовій теорії і практиці.

У вітчизняній економічній літературі окремі аспекти бюджетного механізму досліджують такі вчені, як С. Булгакова, О. Василик, Л. Єрмошенко, І. Запатріна, О. Ковалюк, М. Крупка, І. Луніна, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, О. Романенко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інші науковці. Здебільшого вони акцентують увагу на практичних питаннях, у той же час проблемам розробки концептуальних підходів до теоретичної моделі цього механізму, дослідженню його сутності приділяється недостатня увага, що має негативні наслідки для фінансової науки й практики. Оптимальною та ефективною практичною моделлю бюджетного механізму держави може бути тільки така, яка побудована на міцному теоретичному фундаменті. Дослідження та освоєння сутнісних характеристик бюджетного механізму, виявлення особливостей його

функціонування на конкретному етапі розвитку суспільства та напрямів використання усіх його складових з метою досягнення стратегічних цілей є запорукою успішного вирішення усіх проблем соціально-економічного розвитку країни. Цим обумовлений вибір теми дослідження та її актуальність.

Метою даної роботи є оцінка наявних теоретичних розробок та формулювання власних концептуальних підходів до сутності бюджетного механізму і напрямів використання його складових у сучасних умовах господарювання.

У сучасній фінансовій літературі термін „бюджетний механізм” зустрічається рідко, його часто ототожнюють із фінансовим механізмом, що, на нашу думку, є неправильно.

Більшість науковців, які досліджують теоретичні і практичні проблеми бюджетного механізму, акцентують увагу на різних аспектах цього складного економічного явища. Так, наприклад, підкреслюючи роль бюджетного механізму у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку суспільства, С. Булгакова та Л. Єрмошенко стверджують, що бюджетний механізм – це “... сукупність способів організації бюджетних відносин, що застосовує держава з метою забезпечення належних умов для економічного і соціального розвитку” [1, с. 100]. На їхню думку бюджетний механізм розкриває конкретну цілеспрямованість бюджетних відносин на вирішення економічних і соціальних завдань, за допомогою цього механізму бюджет практично використовують у вигляді інструменту державного регулювання економіки, стимулювання виробничих і соціальних процесів. М. Крупка, розглядаючи бюджетний механізм у цілому, стверджує, що “... це сукупність форм, методів, важелів та інструментів використання державного бюджету і впливу на соціально-економічний розвиток” [2, с. 212]. Інша група вітчизняних економістів, характеризуючи бюджетний механізм, розкривають практичне його значення у забезпеченні належного рівня функціонування бюджетної системи у цілому, та окремих її ланок, зокрема. Так, наприклад, О. Василик зазначає: “Бюджетний механізм – це практичне використання бюджету для здійснення фінансової політики в державі. Він включає форми і методи мобілізації фінансових ресурсів у розпорядження органів законодавчої й виконавчої влади і їх використання на цілі економічного та соціального розвитку” [3, с. 44]. У цьому визначенні акцентується увага на тому, що за допомогою бюджетного механізму органи влади та управління мобілізують фінансові ресурси для виконання своїх функцій.

Досить лаконічне трактування бюджетного механізму дають С. Юрій та Й. Бескид, які під бюджетним механізмом розуміють “... сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів” [4, с. 28]. На думку О. Ковалюка, бюджетний механізм – це “... сукупність форм і методів, важелів та інструментів мобілізації й використання бюджетних коштів” [5, с. 277].

У цих визначеннях бюджетного механізму підкреслюється роль його окремих складових у процесі мобілізації та використання бюджетних коштів. Хоча вони за формою і змістом відрізняються, у них правильно, на нашу думку, зосереджується увага на формах організації бюджетних відносин, способах і методах перерозподілу бюджетних ресурсів у суспільстві, що є основою бюджетного механізму.

Заслужують на увагу й підходи інших економістів до трактування цього поняття. Так, наприклад, О. Романенко під бюджетним механізмом розуміє “...сукупність конкретних форм бюджетних відносин, методів мобілізації і витрачання бюджетних коштів. Через бюджетний механізм держава регулює економіку, стимулює виробничі й соціальні процеси” [6, с. 149]. Ю. Пасічник бюджетним механізмом вважає „... сукупність засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин та забезпечення належних умов для економічного і соціального розвитку” [7, с. 276].

У зазначених визначеннях бюджетний механізм розглядається з теоретичної і практичної точок зору, його ролі як важеля регулювання соціально-економічних процесів, практичної моделі реалізації бюджетної політики та практичного використання для забезпечення функціонування бюджетної системи країни.

На нашу думку, бюджетний механізм доцільно розглядати, з одного боку – як об’єктивне економічне явище, а з іншого – як практична модель реалізації цього явища. Саме такий підхід

дасть можливість сформулювати теоретичні підвалини бюджетного механізму, змодельовати його оптимальну структуру, на основі чого розробити практичні рекомендації стосовно забезпечення ефективного функціонування цього механізму з урахуванням конкретної економічної ситуації та завдань, які ставить перед собою суспільство на конкретному історичному етапі розвитку.

Виходячи із сутності бюджету держави як об'єктивної економічної категорії, під бюджетним механізмом вважаємо сукупність видів бюджетних відносин, гармонізацію їх послідовності і взаємозв'язку у процесі формування та використання централізованого фонду грошових коштів держави. Таким чином, бюджетний механізм як об'єктивне економічне явище – це теоретична модель державного бюджету, а основою бюджетного механізму є розподільчі відносини, що складають економічний зміст бюджету.

За умови матеріалізації бюджетних відносин і набуття державним бюджетом конкретного матеріального вираження бюджетний механізм набуває теж відповідної прагматичної моделі.

Так, розглядаючи державний бюджет за змістом як централізований фонд грошових коштів держави, під бюджетним механізмом ми розуміємо сукупність конкретних методів, форм, важелів, інструментів, стимулів і санкцій, які забезпечують мобілізацію і використання коштів бюджетного фонду держави.

Розглядаючи бюджет за формою як основний фінансовий план держави, під бюджетним механізмом пропонуємо вважати сукупність способів і прийомів мобілізації конкретних видів доходів, розподілу і спрямування видатків основного фінансового плану держави та органів місцевого самоврядування, а також збалансування бюджетів, їхнього виконання, складання звітності та здійснення бюджетного контролю.

Досліджуючи бюджет та бюджетну систему за організаційною побудовою під бюджетним механізмом можна розуміти сукупність організаційних та методологічних положень і засобів, що забезпечують функціонування бюджетної системи держави, а також специфічних підходів, за допомогою яких держава створює умови та забезпечує функціонування бюджетних відносин на державному, регіональному і місцевому рівнях, тобто безпосередньо у кожній ланці бюджетної системи.

Таким чином, трактування бюджетного механізму залежатиме від мети, яку ми ставимо перед собою при дослідженні тих чи інших аспектів державного бюджету. Це дасть можливість нам конкретніше підійти до особливостей об'єкта, врахування специфічних особливостей і розробки відповідних рекомендацій стосовно удосконалення розвитку та підвищення ефективності функціонування бюджетного механізму.

Підсумовуючи такі підходи, на нашу думку, найбільш узагальнене визначення бюджетного механізму можна трактувати як сукупність фінансових форм, методів, важелів, інструментів, стимулів і санкцій, за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих і перерозподільчих процесів, формування і використання централізованого фонду грошових коштів держави, функціонування бюджетної системи в цілому та реалізація засад бюджетної політики держави.

Кожному конкретному етапу розвитку суспільства властивий свій бюджетний механізм, який забезпечує розподільчі і перерозподільчі процеси в русі валового внутрішнього продукту у його вартісній формі. На кожному етапі цей механізм удосконалюється, зберігаючи свою спрямованість відповідно до фінансової стратегії. Конкретний зміст бюджетного механізму, як і господарського механізму в цілому, розкривається через форми виробничих відносин.

Бюджетний механізм – це, по суті, методичні, організаційні й правові положення та заходи, які визначають особливості функціонування бюджетних відносин у суспільстві, їхнє практичне використання для досягнення визначених відповідними програмами цілей і завдань.

Формування і використання бюджетного фонду для задоволення загальнодержавних потреб здійснюється на основі відповідних нормативних актів, які слугують основою для розробки методичних положень. Методичні положення визначають техніку мобілізації і використання бюджетних ресурсів, обов'язки суб'єктів, що беруть участь у цих процесах тощо.

У цілому ми підтримуємо думку О. Василика, що призначення бюджетного механізму зводиться до двох основних функцій – бюджетного забезпечення й бюджетного регулювання

економічних і соціальних процесів держави. Варто зауважити, що вказані функції є повною теоретичною абстракцією. За наявного досвіду бюджетне забезпечення одночасно виконує функцію регулювання так само, як регулювання може здійснювати функцію бюджетного забезпечення [3, с. 45].

О. Василик дуже вдало підмітив, що кількісна та якісна характеристика бюджетного механізму визначається тим, яка величина бюджетних ресурсів зосереджується й витрачається на відповідних рівнях управління та якою є технологія їх зосередження й витрачання. Тут дуже важливо правильно вибрати саму техніку цих процесів, тобто суб'єкт і об'єкт зосередження і витрачання бюджетних ресурсів, показники, ставки, норми, терміни, санкції, пільги, тобто увесь інструментарій здійснення руху коштів централізованого грошового фонду держави та фондів органів місцевого самоврядування [3, с. 45].

Тому бюджетне забезпечення здійснюється шляхом використання таких форм бюджетного фінансування, як кошториси фінансування, інвестування, бюджетне кредитування, субсидіювання тощо. Кожна з цих форм має свою особливість практичного застосування. При кошторисному фінансуванні враховуються умови визначення фінансування, періодичність передання коштів, норми певних видів витрат тощо. При бюджетному кредитуванні визначаються умови надання кредитів, гарантії і терміни їх повернення, ефективність.

Однак бюджетне забезпечення має й інші аспекти свого здійснення. Так, щоб профінансувати відповідні заходи або програми, необхідно відпрацювати й законодавчо встановити форми мобілізації ресурсів за допомогою податків, зборів та інших платежів. Це дуже важлива складова бюджетного механізму в цілому. Вона називається податковим механізмом. Проте, на нашу думку, і зосередження коштів, і їхнє використання – це єдиний бюджетний механізм. Податковий механізм ми вважаємо складовою підсистемою бюджетного механізму.

Друга важлива функція бюджетного механізму – бюджетне регулювання, є методом здійснення державою функцій управління соціально-економічними процесами при використанні бюджетних відносин. Оперуючи бюджетними стосунками, держава шляхом встановлення форм і методів мобілізації бюджетних ресурсів та їх використання стимулює або локалізує ті чи інші явища й процеси у державі. Так, виділяючи кошти на розвиток економіки, держава стимулює розвиток таких виробництв, які в умовах ринку не можуть забезпечити свій розвиток за рахунок власних ресурсів. Аналогічно при розробці методів мобілізації ресурсів шляхом диференціації ставок і пільг досягається прискорення або стримування розвитку окремих виробництв, робіт і послуг [3, с. 46].

Бюджетний механізм у цілому – це принципова схема практичного використання бюджетних відносин в економіці держави, їх відповідні процеси. Водночас він має свої відмінності щодо практичного застосування на рівні держави, місцевого самоврядування, підприємств, організацій та установ.

У цілому бюджетний механізм ми представляємо як сукупність взаємозв'язаних між собою і взаємозалежних один від одного окремих його видів.

На нашу думку, залежно від особливостей функціонування бюджетних відносин та необхідності застосування відповідних форм, методів, важелів, інструментів, показників, бюджетний механізм включає 4 найважливіші види:

- механізм мобілізації доходів;
- механізм використання бюджетних коштів;
- механізм управління бюджетним дефіцитом та державним боргом;
- механізм регулювання міжбюджетних відносин.

Механізм мобілізації доходів забезпечує наповнення дохідної частини бюджету в обсягах, необхідних для виконання державою своїх функцій. Залежно від методів мобілізації доходів, на нашу думку, доцільно виділити три складових цього виду механізму, а саме: податковий (забезпечує мобілізацію податкових надходжень); неподатковий (забезпечує мобілізацію неподаткових надходжень та доходів від операцій з капіталом); механізм мобілізації міжбюджетних та офіційних трансфертів.

Механізм використання бюджетних коштів пов'язаний з виконанням видаткової частини бюджету держави та спрямуванням бюджетних коштів на цілі, передбачені у затвердженому бюджеті. Ми вважаємо, що до складових цього виду механізму можна віднести бюджетне фінансування (включаючи кошторисне фінансування, бюджетне інвестування та надання державних трансфертів), бюджетне кредитування та бюджетне резервування.

За економічним змістом механізм використання бюджетних коштів, як складова бюджетного механізму держави – це сукупність методів, форм, важелів, інструментів, стимулів і санкцій, які забезпечують використання бюджетного фонду держави. Цей механізм обслуговує ту частину перерозподільчих відносин, яка охоплює тільки використання коштів централізованого грошового фонду держави.

На практиці даний механізм є достатньо складною структурою, яка забезпечує чітку послідовність і методи дій відповідних державних органів у процесі використання бюджетних коштів.

У сучасній економічній літературі механізм використання бюджетних коштів часто називають бюджетним фінансуванням, що ми вважаємо методологічно неправильним, оскільки бюджетне фінансування є тільки однією із форм цього механізму.

До складу механізму використання бюджетних коштів ми відносимо, як зазначено у визначенні, методи, форми, важелі, інструменти, стимули, санкції. За допомогою котрих організуються і регулюються відносини, пов'язані з розподілом та використанням бюджетного фонду держави. Під методами цього механізму ми розуміємо нормативно-правове забезпечення, оперативне управління бюджетними коштами та бюджетний контроль; під формами – бюджетне фінансування, бюджетне кредитування, та бюджетне резервування; під важелями – видатки, витрати, бюджетні інвестиції; дотації, субсидії, субвенції, бюджетні кредити, бюджетні резерви; під інструментами – бюджетні норми і нормативи, бюджетні ліміти тощо; під санкціями – штрафи, пеня, неустойка, зменшення фінансування, призупинення фінансування, вилучення коштів до бюджетів тощо.

Процес використання бюджетних коштів при виконанні бюджетів здійснюється за чітко виписаними у Бюджетному кодексі України послідовними стадіями.

Найважливішою формою механізму використання коштів бюджетів ми вважаємо бюджетне фінансування. В економічній літературі в абсолютній більшості випадків у різних інтерпретаціях дається практично одне за змістом визначення бюджетного фінансування як надання грошових коштів юридичним і фізичним особам на проведення заходів, передбачених бюджетом. Однак стосовно форм бюджетного фінансування (в окремих випадках їх називають видами) спільної думки немає. Різні автори серед цих форм бачать кошторисне фінансування, бюджетне інвестування або проектне фінансування, бюджетне дотування, бюджетні трансферти, бюджетне кредитування, бюджетне резервування тощо. На нашу думку, крім перших трьох, усі інші форми, звичайно, мають безпосереднє відношення до використання бюджетних коштів. Однак із бюджетним фінансуванням вони характеризуються тільки зовнішніми спільними рисами, а по суті як за принципами, так й за організаційними засадами суттєво відрізняються від нього і виступають самостійними формами механізму використання бюджетних коштів.

Найпоширенішою формою бюджетного фінансування є кошторисне, за допомогою якого утримуються всі бюджетні установи та організації. Ця форма удосконалюється і розвивається постійно, збережеться й у перспективі.

Бюджетне інвестування або проектне фінансування пов'язане з виділенням бюджетних коштів на інвестиційну та інноваційну діяльність. У процесі ринкових перетворень ця форма, на нашу думку, повинна використовуватися у першу чергу для структурної перебудови економіки і створення потужної матеріально-технічної бази для соціально-культурної сфери.

Бюджетне дотування використовується у вигляді дотацій, субвенцій та субсидій. Державне дотування неприбуткових видів діяльності є одним з важливих факторів захисту державних (суспільних) інтересів в умовах ринку. На нашу думку, обсяг дотацій доцільно довести до оптимальної величини, не стимулюючи при цьому безгосподарність і марнотратство. На відміну від дотацій, субвенції використовуються для фінансування певних цільових проектів, програм і

заходів, які мають загальнодержавне, регіональне чи місцеве значення. Роль субвенцій у бюджетному фінансуванні у перспективі залишатиметься, на нашу думку, стабільною. Стосовно субсидій ми вважаємо доцільним проводити державну політику, спрямовану на їхнє поступове скорочення за рахунок розробки заходів, що сприятимуть пошуку інших джерел фінансування окремих потреб відповідних суб'єктів, котрим ці субсидії виділялися.

Поряд з бюджетним фінансуванням важливою ринковою формою механізму використання бюджетних коштів вважаємо бюджетне кредитування, яке базується на принципах платності, поворотності і строковості. Бюджетне кредитування може частково замінити як державне дотування, так й бюджетне інвестування і дати поштовх для швидкого економічного зростання як країни у цілому, так й регіонів, окремих адміністративно-територіальних одиниць.

Важливою формою механізму використання бюджетних ресурсів держави є бюджетне резервування, яке застосовується з метою покриття непередбачених видатків. Роль бюджетного резервування в умовах ринкових перетворень буде важливою, оскільки маючи необхідний обсяг резервів держава страхує себе від негативних наслідків непередбачених подій.

Третім видом бюджетного механізму ми вважаємо управління бюджетним дефіцитом та державним боргом. Цей вид механізму передбачає обґрунтування обсягів бюджетного дефіциту та джерел його погашення, механізм залучення джерел фінансування дефіциту, погашення державного кредиту, сплати відсотків, зміни умов тощо.

До четвертого виду бюджетного механізму ми відносимо механізм регулювання міжбюджетних відносин, який включає механізм надання міжбюджетних трансфертів та механізм перерозподілу міжбюджетних трансфертів.

Дієвість бюджетного механізму залежить від сукупності його елементів, заходів і конкретних дій, які застосовує держава у процесі мобілізації та використання бюджетних коштів. У сучасній економічній літературі відсутні єдині підходи до визначення переліку таких складових та взаємозв'язку між ними. Оптимальною, на нашу думку, можна вважати структуру бюджетного механізму, яка включає шість найважливіших його складових: методи, форми, важелі, інструменти, стимули, санкції.

До методів бюджетного механізму ми відносимо бюджетне планування, бюджетне прогнозування, бюджетне програмування, оперативне управління бюджетними коштами, бюджетний контроль, бюджетне забезпечення, бюджетне регулювання, бюджетне нормування та бюджетну звітність. За допомогою цих методів держава забезпечує організацію бюджетних відносин на усіх стадіях бюджетного процесу.

На відміну від методів форми реалізації бюджетного механізму пов'язані з рухом бюджетного фонду, зокрема, мобілізацією доходів, використання бюджетних коштів, організацією міжбюджетних відносин та фінансування бюджету. Кожна з цих форм використовує свої елементи які забезпечують їхню реалізацію у повному обсязі. Стосовно мобілізації доходів застосовуються податкова, неподаткова форми та форма міжбюджетних й офіційних трансфертів. Використання бюджетних коштів здійснюється за допомогою таких форм, як бюджетне фінансування (у вигляді кошторисного фінансування, бюджетного інвестування та бюджетних дотацій), бюджетне кредитування та бюджетне резервування. Така форма як міжбюджетні відносини пов'язана, з одного боку, із наданням міжбюджетних трансфертів, а з іншого – їхнім отриманням.

Застосування різноманітних методів та форм бюджетного механізму не можливе без відповідних інструментів. Таких інструментів є дуже багато, серед яких можна виділити наступні: доходи, податки, неподаткові надходження, міжбюджетні трансферти, офіційні трансферти, видатки, витрати, бюджетні асигнування, бюджетні інвестиції, бюджетні кредити, бюджетні резерви, дотації, субвенції, субсидії, державні позики тощо.

Кожен із бюджетних інструментів наділений сукупністю важелів, які у цілому складають важелі бюджетного механізму. До таких важелів ми відносимо: різні види норм видатків (на опалення, освітлення, харчування, медикаменти, тощо), зносу та амортизації, відрахувань до Пенсійного фонду України, інших державних фондів соціального страхування; бюджетні нормативи; ліміти; ставки податків, обов'язкових зборів і платежів, неподаткових платежів; ставки заробітної плати; розміри стипендій, соціальних виплат; проценти за кредит, проценти та інші види

плати за користування державними позиками тощо. Бюджетним важелям належить центральне місце у бюджетному механізмі, оскільки уміле їхнє використання дозволяє маневрувати методами, формами і важелями відповідно до завдань, які стоять перед суспільством у конкретних ситуаціях.

Завдяки важелям бюджетного механізму держава може активно впливати на економічні інтереси різноманітних учасників відтворювального процесу, домагатися їхнього оптимального поєднання. У зв'язку з цим важелі можна назвати наймобільнішою частиною бюджетного механізму. Мобільність важелів бюджетного механізму дає можливість державі корегувати кількісні параметри бюджету залежно від умов та результатів господарювання, краще реалізувати завдання, які стоять перед суспільством та кожному етапі його розвитку.

Специфічну роль у бюджетному механізмі держави відіграють бюджетні стимули, до яких ми відносимо податкові пільги юридичним і фізичним особам, бюджетні кредити, податкові канікули, списання заборгованості за податками, фінансову підтримку та допомогу, перенесення термінів сплати податків та обов'язкових платежів, фінансування окремих видів видатків тощо. У цілому бюджетні стимули доцільно ділити на дві групи: перша – стимули, спрямовані на формування і використання бюджетного фонду країни; друга – стимули розвитку економіки. Особливістю першої групи є їхнє базування на спеціальній системі заохочувальних заходів, спрямованих на зміцнення бюджетної дисципліни. Друга група стимулів пов'язана з перетворенням конкретних видів доходів і видатків у стимули розвитку суспільного виробництва та підвищення його ефективності.

Будь-яка система стимулювання передбачає застосування економічних санкцій. Тому важливим елементом структури бюджетного механізму ми вважаємо бюджетне санкціонування. Бюджетні санкції відіграють важливу роль у функціонуванні бюджетних відносин та забезпеченні належного рівня організації бюджетного процесу на усіх його стадіях. До бюджетних санкцій ми відносимо: різні види штрафів; пеню за несвоєчасну сплату податків, зборів та обов'язкових платежів; санкції за порушення бюджетного (включаючи й податкове) законодавства; санкції за нецільове використання бюджетних коштів; зменшення або призупинення бюджетного фінансування; відміну наданих пільг; вилучення до бюджету коштів, використаних не за призначенням тощо. У цілому бюджетним законодавством передбачений достатній перелік санкцій, однак їхнє застосування є недостатньо ефективним та результативним. Це пов'язано, у першу чергу, із невиконанням законодавства суб'єктами бюджетних відносин усіх рівнів, відсутністю у державі дієвого механізму контролю за виконанням законодавства та механізму притягнення порушників законів до відповідальності (із числа найвищих посадових осіб держави).

Аналізуючи бюджетний механізм, необхідно відмітити запозичення поняття “механізм” з механіки. У цій науці складовими компонентами механізму вважають: а) вхідний пристрій (ланка), який набуває руху від певного джерела; б) вихідний пристрій (ланка), який передає рух на відповідний об'єкт; в) устрій (ланка), який регулює рух, розподіляє і переносить його з вхідного пристрою на вихідний пристрій.

Накладаючи таку структуру на бюджетний механізм, необхідно з'ясувати три питання:

1. Від кого вхідна ланка (пристрій) бюджетного механізму повинна набути руху (проблема економічної ролі держави);
2. На які важелі вихідна ланка (пристрій), бюджетного механізму повинна передавати далі цей рух (проблеми структурних рівнів такого механізму);
3. Питання суті змісту, структури і шляхів удосконалення самого бюджетного механізму.

Аналіз структури бюджетного механізму, його практичного використання при реалізації стратегічних і тактичних засад бюджетної політики держави вимагає врахування особливої ролі найважливіших складових цього механізму на окремих стадіях бюджетного процесу. Та й послідовність дії елементів бюджетного механізму обумовлює виокремлення конкретних його підсистем, які мають вирішальний вплив на бюджетний процес і його певні етапи.

Враховуючи зміст терміну „механізм” та накладаючи його на бюджетний процес [8] можемо сформулювати найважливіші підсистеми бюджетного механізму, структура яких зображена на рис. 1.



Рис 1. Підсистеми бюджетного механізму

Перша і друга стадії бюджетного процесу охоплюють складання, розгляд і затвердження бюджету. Для того, щоб забезпечити якісне проходження цих стадій, необхідно виконати певний комплекс заходів, без яких неможливо приступити до наступної стадії бюджетного процесу. З метою виконання цих заходів доцільно сформувати відповідні підсистеми бюджетного механізму. Першій і другій стадіям будуть відповідати забезпечуючі підсистеми. Така назва цих підсистем відповідає їхньому основному призначенню – забезпечити функціонування бюджетного механізму на усіх послідовних стадіях бюджетного процесу. Поряд з цим забезпечуючі підсистеми є вхідними, що вказує яким чином цей механізм запускається у дію і яка при цьому роль держави.

Другу стадію бюджетного процесу обслуговують оперативні підсистеми. Ця назва свідчить про їхнє призначення – забезпечити процес поточного виконання бюджету та його оперативне обслуговування. Тому ці підсистеми можна називати й обслуговуючими або поточними. Третю стадію забезпечують ретроспективні підсистеми, які можна назвати наступними або заключними, оскільки вони обслуговують завершення бюджетного процесу. Такий підхід, на нашу думку, відповідає особливостям бюджетного механізму упродовж всіх його стадій, як сукупності відокремлених та взаємозв'язаних між собою підсистем, що мають у своєму арсеналі відповідні, властиві їм елементи.

Так, при складанні, розгляді і затвердженні державного і місцевих бюджетів особлива роль відводиться таким елементам бюджетного механізму, як правове його забезпечення (розробка законодавчого і нормативного забезпечення функціонування бюджетної системи), бюджетне прогнозування, бюджетне програмування, бюджетне нормування, бюджетне планування, бюджетне регулювання, котрі ми пропонуємо об'єднати у забезпечуючі (вхідні, попередні) підсистеми цього механізму.

Наступна стадія бюджетного процесу пов'язана з виконанням бюджетів, де визначальну роль відіграють такі складові бюджетного механізму, як оперативне управління бюджетними коштами, оподаткування, неподатковий механізм мобілізації доходів, бюджетне фінансування, бюджетне кредитування, бюджетне резервування, міжбюджетні відносини, бюджетне стимулювання та санкціонування тощо, котрі, на нашу думку, можна об'єднати в оперативні (поточні, обслуговуючі) підсистеми.

Заключна стадія бюджетного процесу передбачає використання таких складових, як бюджетна звітність, бюджетний контроль, бюджетна відповідальність, котрі ми пропонуємо об'єднати у ретроспективні (заклучні, наступні) підсистеми.

Виділення цих підсистем дає нам можливість тісно пов'язати бюджетний механізм із бюджетним процесом кожного бюджетного року, враховуючи особливості конкретних стадій. Це сприятиме підвищенню ефективності бюджетного механізму, якості складання, розгляду, затвердження і використання бюджетів усіх рівнів.

Розвиток економіки і соціальної сфери, реформування бюджетної системи вимагає удосконалення бюджетного механізму. На нашу думку, таке удосконалення можливе за наступних умов: перегляду напрямів бюджетної і податкової політики, приведення її у відповідність до економічних можливостей і стратегічних цілей суспільства; внесення змін до чинних бюджетних форм, методів, важелів, стимулів і санкцій, які б сприяли значному підвищенню ефективності бюджетного механізму; розробки дієвого, взаємоузгодженого, раціонального нормативно-правового забезпечення цього механізму.

Зважаючи на те, що бюджетний механізм є об'єктивним явищем, а прагматика його функціонування пов'язана з поведінкою та намірами суб'єкта, ефективність цього механізму залежатиме від того, наскільки вдало владні структури зможуть його використати для досягнення стратегічних цілей. У ринкових умовах господарювання бюджетний механізм може успішно працювати за умови чіткої взаємодії всіх його складових, де немає таких, якими можна знехтувати. Оскільки за допомогою бюджетного механізму держава безпосередньо впливає на соціально-економічні процеси, органи державної влади, державного управління та місцевого самоврядування зобов'язані розробляти усі його складові на такому рівні, при якому можна було б забезпечити реалізацію поставлених завдань.

Таким чином, на нашу думку, поєднання теоретичних і практичних розробок стосовно організації та функціонування бюджетного механізму сприятиме його подальшому удосконаленню, що позитивно відобразиться на темпах соціально-економічного розвитку суспільства.

Перелічені концептуальні підходи до бюджетного механізму, його ролі забезпеченні функціонуванні бюджетної системи дають можливість всесторонньо дослідити основні найважливіші аспекти його впливу на організацію бюджетних стосунків у суспільстві.

У результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Тракткування бюджетного механізму доцільно здійснювати залежно від мети, яка переслідується у процесі дослідження тих чи інших аспектів бюджету держави. На нашу думку бюджетний механізм доцільно розглядати, з одного боку – як об'єктивне економічне явище, а з іншого – як практичну модель реалізації цього явища.

2. Ми вважаємо, що в узагальненому вигляді бюджетний механізм – це сукупність фінансових форм, методів, важелів, інструментів, стимулів і санкцій, за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих і перерозподільчих процесів, формування і використання централізованого фонду грошових коштів держави, функціонування бюджетної системи в цілому та реалізація засад бюджетної політики держави.

3. Залежно від особливостей функціонування бюджетних відносин та необхідності застосування відповідних форм, методів, важелів, інструментів та показників пропонуємо у бюджетному механізмі виділити чотири його найважливіші види: механізм мобілізації доходів; механізм використання бюджетних коштів; механізм управління бюджетним дефіцитом та державним боргом; механізм регулювання міжбюджетних відносин.

4. Оптимальною, на нашу думку, можна вважати структуру бюджетного механізму, яка включає шість елементів: методи, форми, інструменти, важелі, стимули, санкції.

5. Послідовність взаємодії елементів бюджетного механізму обумовлює виділення окремих підсистем, які мають вирішальний вплив на бюджетний процес та його відповідні етапи. До таких підсистем пропонуємо відносити: забезпечуючи (обслуговують стадії складання, розгляду і затвердження бюджету); оперативні (обслуговують стадію виконання бюджету); ретроспективні (обслуговують стадію складання та затвердження звітності про виконання бюджету).

Список використаної літератури

1. Формування і функціонування бюджетної системи України: монографія / С. О. Булгакова та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Книга, 2003. – 344 с.
2. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: монографія / М. І. Крупка. – Л. : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
3. Василик О. Д. Бюджетна система України: підруч. / О. Д. Василик. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
4. Юрій С. І. Бюджетна система України: навч. посіб. / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К. : НІОС, 2000. – 400 с.
5. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): монографія / О. М. Ковалюк. – Л. : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. – 396 с.
6. Романенко О. Р. Фінанси: підруч. / О. Р. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
7. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: навч. посіб. / Ю. В. Пасічник. – К. : Знання-Прес, 2002. – 495 с.
8. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

*Стаття надійшла до редколегії 22.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018*

MODERN PARADIGM OF THE STATE BUDGET MECHANISM

V. Demianyshyn

Ternopil National Economic University

The essence and content of the budgetary mechanism of the state, on the one hand, as an objective economic phenomenon, and on the other hand as a practical model for realizing this phenomenon are considered. Attention is focused on the interpretation of the budget mechanism in essence, content, form and organizational structure. The generalized definition of the budgetary mechanism is formulated as a set of financial forms, methods, levers, instruments, incentives and sanctions that ensure the implementation of a broad system of distribution processes, the formation and use of a centralized fund of state funds, the functioning of the budgetary system as a whole and the implementation of the principles of the state budget policy.

The functions of the budgetary mechanism are determined: budgetary support and budgetary regulation. Depending on the peculiarities of the functioning of budgetary relations and the need to apply the appropriate methods, levers, instruments and indicators, it is proposed to distinguish four of its most important types in the budget mechanism: the mechanism of revenue mobilization; mechanism for using budgetary funds; mechanism for managing the budget deficit and public debt; mechanism for regulating interbudgetary fiscal relations.

The optimal structure of the budget mechanism, which includes six elements: methods, forms, instruments, levers, incentives, sanctions, is justified.

Considering the sequence of interaction between the elements of the budget mechanism, separate subsystems are identified that have a decisive influence on the budget process and its corresponding stages. They are: providing (serving the stages of drawing up, reviewing and approving the budget);

operational (servicing the stage of budget implementation); retrospective (they serve the stage of drawing up and approving reports on budget implementation).

Key words: budget mechanism, budget strategy, budgetary support, budgetary regulation, financial forms, financial methods, financial instruments, revenue mobilization mechanism, mechanism for using budget funds, budget deficits and public debt management mechanism, mechanism for regulation of interbudgetary relations.

УДК 347.77

ВИНАХІДНИЦЬКА АКТИВНІСТЬ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: СТАН, ПОРІВНЯННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

О. Жилінська

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Охарактеризовано стан, порівняння та перспективи винахідницької активності. Здійснено порівняльний аналіз кількісних показників у сфері досліджень і розробок у країнах світу та в Україні. Виявлено основні проблеми та механізми стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні.

Ключові слова: інтелектуальна власність, дослідження і розробки, інноваційна діяльність.

Спрямування національної економіки на вектор збалансованого розвитку принципово нової траєкторії економічного зростання України до 2030 року [1] актуалізує забезпечення сприятливого клімату для подальшого впровадження перспективних об'єктів промислової власності (ОПВ) у господарський обіг, результатом якого має стати здобуття якісно нового інноваційного рівня розвитку суспільства.

Світові тенденції свідчать про безперервне збільшення ринку ОПВ та підвищення ролі інтелектуальної праці як головного джерела інноваційного розвитку. За оцінками фахівців Світового банку [7], з 2020-х рр. хвиля наукових відкриттів і винаходів стане основою науково-технологічної революції ХХІ ст. Нині кластери базисних інновацій почали створювати азійські країни, тим самим забезпечуючи основу висхідної хвилі шостого кондратьєвського циклу. У звіті Європейської комісії "The world in 2025" [2] прогнозується, що при збереженні сучасних тенденцій до 2025 р. США та європейські держави втратять науково-технічне і технологічне лідерство, поступившись азійським державам. Окремі науковці та практики занепокоєні тим, що таке вибухоподібне зростання відображає не справжній розвиток інноваційної діяльності, а більш широке використання патентної системи (чи більш масове зловживання цією системою) в стратегічних цілях для створення перепон раціоналізаторам-конкурентам. Водночас викликає занепокоєння той факт, що фінансування діяльності патентних відомств не відповідає зростанню їх робочого навантаження, а в результаті цього постраждала якість розгляду заявок на патенти та почало з'являтися все більше сумнівних патентів. Це, в свою чергу, збільшить навантаження на судову систему, якій доведеться встановлювати законну силу вже виданих патентів, а також підвищить судові витрати інноваційних підприємств та поглибить потенційні проблеми, що створюють "патентні заслони" та "патентні тролі" [3, с. 14].

Провідний дослідник з науково-технічного та інноваційного розвитку О. І. Жилінська [4] зазначає, що інструментарій, який застосовує Світовий банк для оцінювання науково-технічного розвитку країн, базується здебільшого на методичних підходах індустріальної доби та розгляду країн як відносно відокремлених економічних систем, які здатні самостійно забезпечувати ресурсами науково-технічну сферу. Проте глобалізаційні процеси охоплюють потоки в науково-технічну сферу кожної країни та впливають на її ресурсне забезпечення через зростання частки іноземного фінансування ДіР, виникнення дослідницьких підрозділів ТНК в інших країнах, аутсорсинг тощо.

Важливим інструментом для розуміння тенденцій розвитку технологій в світі постають авторитетні статистичні дані в галузі інтелектуальної власності, відповідно яким країни-лідери

мають спрямування до щорічного збільшення витрат на ДіР. Проте в Україні така тенденція є протилежною (рис. 1).

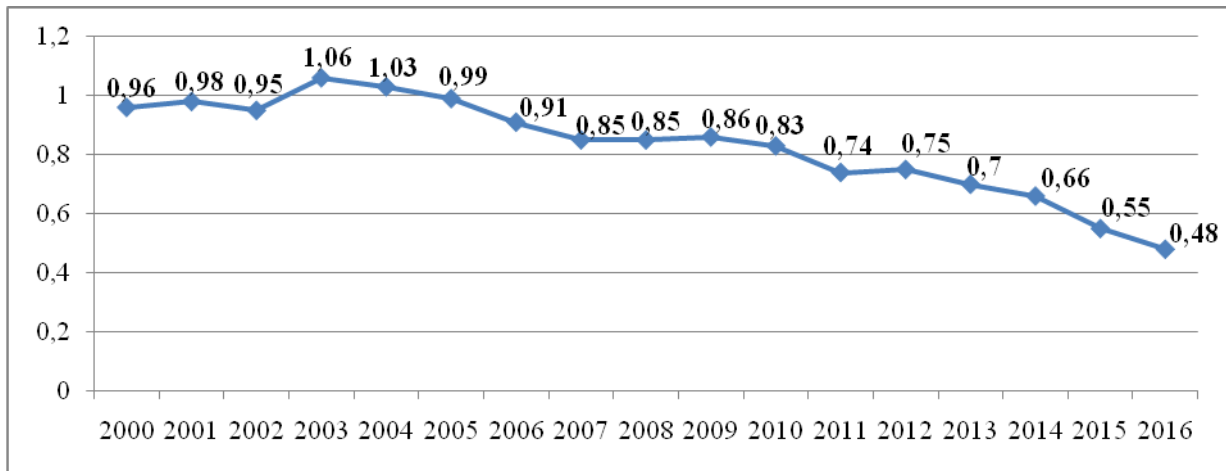


Рис. 1. Динаміка сукупних витрат на ДіР у ВВП в Україні, 2000–2016 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Як видно з рисунку 1., рівень наукоємності ВВП в Україні є критичним та має тенденцію до щорічного зниження. Для порівняння, за даними Євростат [5], наукоємність ВВП країн ЄС-28 у середньому становить 2,03 %. Більшою за середню відмічається у Швеції – 3,26 %, Австрії – 3,07%, Данії – 3,03 %, Фінляндії – 2,90 %, Німеччині – 2,87 %, Бельгії – 2,45 %, Франції – 2,23 %. Водночас варто пам'ятати, що через неоднакову базу-величину ВВП в різних країнах, наукоємність ВВП у відсотках не повністю відображає рівень фінансування ДіР. Відтак більш об'єктивним є показник рівня витрат в абсолютних одиницях. Візуалізуємо показники ТОП-10 країн світу за витратами на ДіР у млрд дол. (рис. 2).

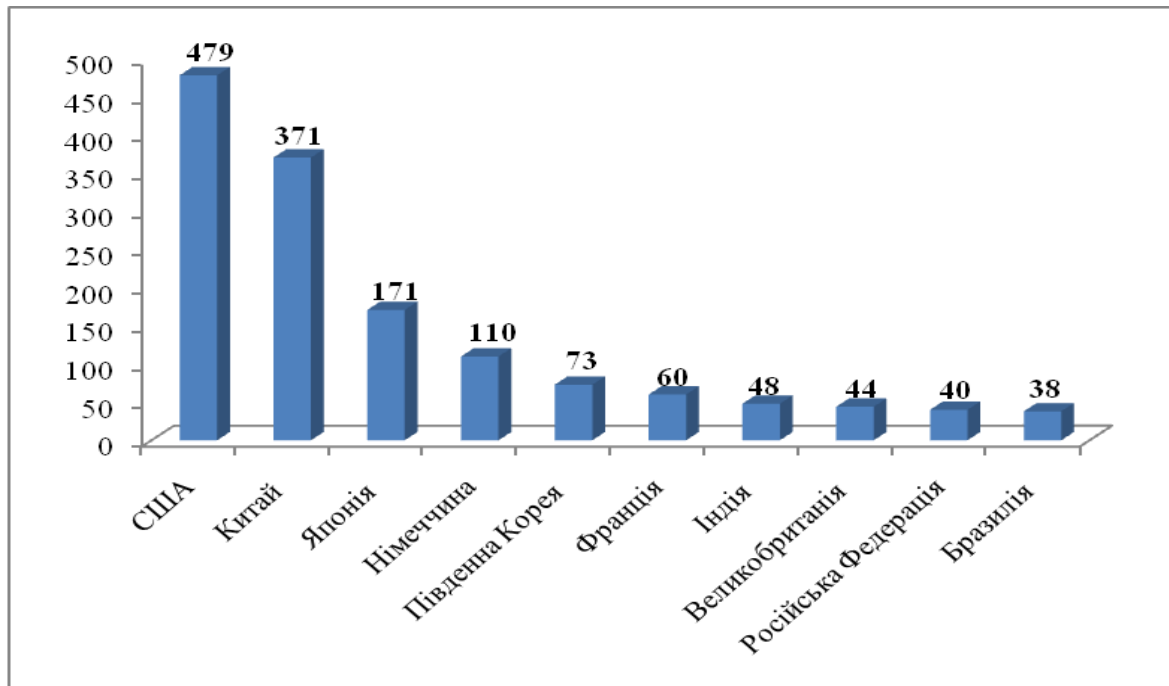


Рис. 2. ТОП-10 країн світу за витратами на ДіР у млрд дол., 2016 р.

Джерело: побудовано автором за даними [6].

Таким чином, країни-лідери по витратах на ДіР (у млрд дол.) є США, Китай, Японія, Німеччина, Південна Корея, Франція та ін. За оцінками експертів Світового банку [7], в таких країнах доходи від експорту інтелектуальної власності зростають у півтора рази швидше за темпи зростання ВВП. Упродовж останніх років спостерігається збільшення більш як в три рази доходів від роялті та ліцензійних платежів, що свідчить про збільшення ролі інтелектуальної власності та здорожчання результатів ДіР. Провідною складовою інноваційної діяльності є винахідницька активність. На рис. 3 візуалізуємо частку провідних країн світу у загальній кількості поданих заявок на патенти.

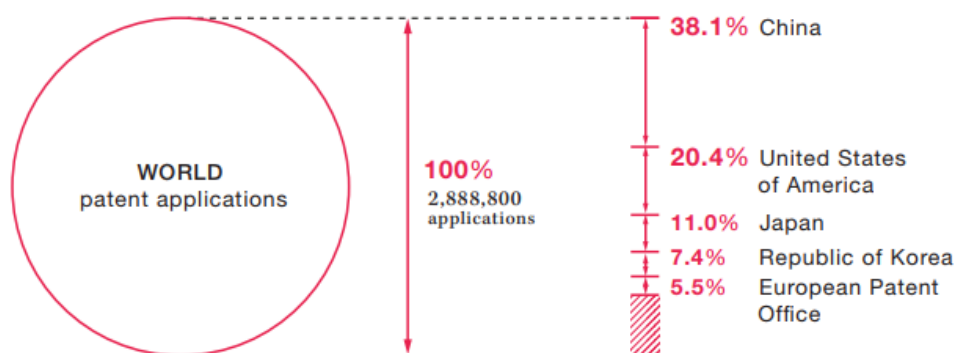


Рис. 3. Частка провідних країн у загальній кількості поданих заявок на патенти у світі за країнами походження

Джерело: візуалізовано автором за даними [8].

Дані рис. 3 свідчать, що патентні офіси п'яти країн становлять понад 80% усіх патентних заявок в світі. Водночас, якщо провести порівняння статистичних даних країн світу за витратами на ДіР у млрд. дол. стає очевидним, що існує певна кореляція між кількістю патентних заявок та витрат на ДіР.

За оцінками експертів зі Світової організації інтелектуальної власності [9], щороку спостерігається збільшення кількості заявок на патенти більш ніж на 7%, а на товарні знаки більш ніж на 15%. Вже декілька років поспіль Китай є основним рушієм зростання. Так, за останній звітний рік (The 2017 edition of WIPO's World Intellectual Property Indicators), з вже високого рівня (понад один млн. заявок на рік.), патентні заявки в Китаї зросли ще на 21,5%. І в 2016 р. цей показник досяг 1 млн 338.5 тис. Порівняємо основні показники патентної активності в Україні та світі (табл.1).

Відповідно до даних Державної служби статистики України, кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, поступово скорочується. За роки незалежності найбільша кількість таких організацій відмічена у 1998 р. та складала 1518. А вже за 15 років загальна їх кількість зменшилась майже на 25%.

Таку тенденцію можна пояснити декількома чинниками, серед яких провідне місце займає скорочення фінансування, через яке звузилась сфера інтелектуальної праці: зменшились її масштаби, деформувалася структура та погіршилися якісні показники. За даними експертів, національний науково-освітній потенціал використовується лише на 20%, а в сучасних умовах, в яких наразі перебуває Україна, не досягає і 10%.

Якщо кількість організацій, що виконують ДіР, залишається ще відносно стабільною, то за роки незалежності чисельність наукових працівників скоротилася у чотири рази: з понад 300 тис. до 77 тис. осіб.

Окрім фактору недофінансування науки, значні труднощі в Україні пов'язані з впливом інтелекту, що не тільки зменшує національний інтелектуальний потенціал, а й завдає шкоди передовим галузям, які визначають науково-технічний прогрес. США і Німеччина оголосили про пільгове прийняття фахівців зі створення програмного забезпечення. Враховуючи рівень оплати праці та інші набагато ліпші умови реалізації творчих здібностей, можна стверджувати, що це

сприятиме більшому впливу фахівців у галузі інформатики та кібернетики. Залишається невирішеним низка проблем відносно “піратства”, незаконного тиражування і масового продажу аудіо- та відеозаписів. Україні необхідно подолати це ганебне явище (по суті, крадіжки інтелектуальної власності).

Таблиця 1

Порівняння основних показників патентної активності в Україні та світі у розрізі доходів, 2006 р. та 2016 р.

Група країн за доходами	Кількість заявок на патенти		Частка резидентів, %		Частка в світі, %	
	2006 р.	2016 р.	2006 р.	2016 р.	2006 р.	2016 р.
Країни з високим доходом	1402100	1552800	63,3	59,1	78,3	49,6
Країни з доходом вище середнього	327700	1489100	51,8	85,3	18,3	47,6
Країни з доходом нижче середнього	53800	76000	21,7	26,7	3,0	2,4
Країни з низьким доходом	7400	10000	86,5	86,0	0,4	0,4
Україна	5930	4095	58,5	54,5	..	0,13

* немає даних

Джерело: складено і розраховано автором за статистичними даними ВОІВ.

Отже, процеси становлення і розвитку ринку інтелектуальної власності мають відбуватися під керівництвом і суворим контролем з боку держави. Саме держава створює законодавче середовище, яке сприяє функціонуванню та використанню інтелектуального продукту й може забезпечити підтримку власного виробника інтелектуальних продуктів, створити стимули до цього (пільгове оподаткування та кредитування). На жаль, у 1993 р. в Україні скасовано податкові пільги на виробництво та застосування об'єктів промислової власності. З того часу в законодавстві немає прямих пільгових норм ні для виробників інтелектуального продукту, ні для тих осіб, які його використовують. Усе це негативно впливає на творчу активність представників інтелектуальної праці, а отже, зменшує обсяги виробництва інтелектуальної продукції.

Важливим аспектом розвитку інтелектуального виробництва є державний контроль за експортом-імпортом результатів науково-технічної діяльності та покликаний унеможливити вивіз оригінальних вітчизняних розробок, що охороняються, за кордон, і тим самим уникнути значної шкоди нашій державі та її економіці. Головними у сфері інтелектуального виробництва є формування дієвого механізму державного регулювання і стимулювання науково-технічної творчості, створення і широкого використання продуктів інтелектуальної власності. Державне регулювання пов'язане з виділенням пріоритетних напрямів науково-технічної діяльності, формуванням програм і держзамовлень, їх фінансуванням. У регулюванні науково-технічної діяльності важливо забезпечити оптимальне поєднання ринкових механізмів і державного впливу на функціонування і розвиток цієї важливої галузі економіки. Для цього необхідно, щоб функціонували інструменти державної фінансової та кредитної систем, впроваджувалися ринкові умови виробництва і застосовувався інтелектуальний продукт шляхом розробки та фінансування перспективних проектів, посилилась правова охорона результатів науково-технічних розробок, розроблялися і впроваджувалися механізми стимулювання та заохочення інтелектуальної праці у створенні інтелектуального продукту.

Патентна статистика є основним показником інноваційного потенціалу й одним із ключових показників технологічного розвитку країн і регіонів світу. Україна демонструє досить високу патентну активність, за даними ВОІВ Україна входить до четвертого десятку країн, що здійснюють

патентування за процедурою РСТ, в іноземних державах було подано 138 заявок, що перевищило показник минулого року на 26,6 %. Проте кількість поданих заявок залишається у сотні разів меншою, ніж у США, Японії та Німеччини, і становить 0,08 % від загальної кількості. Винахідницька активність заявників свідчить про рівень науково-технологічного потенціалу країни та є одним із ключових індикаторів технологічної конкурентоспроможності, інноваційної перспективності та інвестиційної привабливості держави.

За сучасних умов динамічного розвитку усіх процесів для слідування сучасним тенденціям та зайняття пріоритетних позицій, констатації стану справ з подачею заявок та отриманням патентів на ОПВ є недостатнім, необхідним постає визначення економічного ефекту від фінансових ресурсів, які були витрачені на розробку ОПВ, та виявлення комерціалізованих ОПВ, що дасть змогу оцінити їх економічний ефект.

В Україні безперервно створюються та отримуються патенти на нові ОПВ, проте через численні ризики, що виникають на шляху до комерціалізації, величезну вартість фінансових ресурсів, що необхідно витрати на їх комерціалізацію, та обмеженість попиту з боку реального сектору економіки й відсутність підтримки з боку держави не дає змоги установам і підприємствам задіяти результати наукової та інтелектуальної власності, що закріплені у вигляді прав на ІВ, у господарський обіг.

Нині в Україні діє шість чинних нормативно-правових актів з державного регулювання трансферу технологій. Це Закон України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” № 143-V від 14.09.2006 р.; Постанова Кабінету Міністрів України “Деякі питання реалізації Закону України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” № 995 від 01.08.2007 р., Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку реєстрації технологій та їх складових, що створені чи придбані за бюджетні кошти або створені чи придбані підприємствами державної форми власності” № 472 від 03.07.2013 р., Постанова Кабінету Міністрів України “Про створення Порядку і напрямів використання коштів, одержаних у результаті трансферу технологій, створених за рахунок коштів державного бюджету” №300 від 22.04.2013 р. та Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку здійснення контролю за виплатою винагороди авторам технологій та/або їх складових” № 351 від 22.05.2013 р.

Таким чином, проведений аналіз дає змогу стверджувати, що в Україні наявний значний науково-технологічний потенціал, проте недостатній рівень невміння кваліфікованого управління інтелектуальною власністю ставить на порядок денний питання про необхідність впровадження дворівневої системи управління інтелектуальною власністю та приділенню особливої уваги при плануванні науково-дослідних робіт до проведення патентно-інформаційних досліджень, об’єктивності обґрунтування охороноспроможності очікуваних результатів, адже нині конкурентоспроможність національної економіки й загальний рівень розвитку визначають вміння винаходити й масово освоювати результати інтелектуальної діяльності. Але загальна ефективність функціонування сектора генерації знань поки що не визначається якістю його результатів.

Список використаної літератури

1. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку [О. Жилінська (наук. ред.), О. Мельничук (відп. ред.), Л. Антонюк та ін.]. Львів : Кальварія, 2017. 168 с.
2. Gnesotto, N. and Grevi, G. (2006) The New Global Puzzle: What World for the EU in 2025? (Paris: European Union Institute for Security Studies).
3. Intellectual Property Commercialization. Policy Options and Practical Instruments. – New York and Geneva: United Nations, 2007. – 118 p.
4. Жилінська О. І. Методичний інструментарій оцінювання науково-технічного та інноваційного розвитку країн у контексті вітчизняної практики / О. І. Жилінська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка, 2008. – Вип. 99–100. – С. 30–34.
5. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) % of GDP – [Electronic source]. – Access mode to the resource: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=t2020_20&language=en.
6. <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending/>.
7. World Development Indicators database, World Bank. – [Electronic source]. – Access mode to the resource: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>

8. WIPO Statistics Database, October 2016. – [Electronic source]. – Access mode to the resource: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2016.pdf
9. World Intellectual Property Indicators 2017 . – [Electronic source]. – Access mode to the resource: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2017.pdf.
10. Вікулова А.О. Державне регулювання комерціалізацією інтелектуальною власністю в Україні : дис.. кандидата економ. Наук : 08.00.03. К., 2015. 226 с.

Стаття надійшла до редколегії 11.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

THE INVENTION PROCESS IN INNOVATIVE ACTIVITY: STATE, COMPARISON AND PERSPECTIVES FOR UKRAINE

O. Zhylinska

Taras Shevchenko National University of Kyiv

This paper deals with the state, comparison and prospects of inventive activity. A comparative analysis of quantitative indicators in the field of research and development in the countries of the world and in Ukraine is carried out. The main problems and mechanisms of stimulation of innovation and investment development in Ukraine are revealed. The analyses are based on statistics from national and regional IP offices, World Intellectual Property Organisation and World Bank. Patent Statistics is a major driver of innovation potential and one of the key drivers of technological development in the world. The study identified, that the patent offices of the five countries make up over 80% of all patent applications in the world. There is a certain correlation between the number of patent applications and the cost of R&D. We prove, that In Ukraine, patents for new industrial property are constantly being created and received, but because of the numerous risks that arise on the way to commercialization, the huge cost of financial resources, the cost of their commercialization, and the limited demand from the real sector of the economy and the lack of support on the part of the state does not allow institutions and enterprises to use the results of scientific and intellectual property, which are enshrined in the form of intellectual property rights, in economic circulation. . We suggest the introduction of a two-tier system of controlling intellectually property and paying special attention to the development of scientific research work to conducting patent information research.

Key words: intellectual property, research and development, innovative activity.

УДК 338.48

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НАРОДНИМ БАНКОМ КИТАЮ

Н. Жмурко

Львівський національний університет імені Івана Франка

Висвітлено теоретичні та практичні аспекти реалізації грошово-кредитної політики Народним банком Китаю, розглянуто його структуру та основні функції підрозділів, проаналізовано інструменти монетарного регулювання центробанком, а також оцінено ключові показники грошово-кредитного ринку Китайської Народної Республіки.

Ключові слова: Китайська Народна Республіка, Народний банк Китаю, монетарна політика, інструменти грошово-кредитного регулювання.

Незважаючи на те, що відповідно до Конституції КНР, ця держава є соціалістичною республікою, протягом останніх десятиліть їй вдалося досягти надзвичайно високої макроекономічної стабільності, активізації діяльності господарюючих суб'єктів, значних успіхів у зовнішньоекономічній сфері, зміцнення своїх позицій на товарних, сировинних та міжбанківських міжнародних ринках. Саме тому характер завдань і поставлених цілей, що вирішуються грошово-кредитною політикою Китаю, значною мірою визначається особливостями наявної економічної ситуації в державі.

Так, після того як у 1984 році Народний банк Китаю (далі – НБК) взяв на себе функцію центрального банку, Китай став свідком значних перетворень у проведенні монетарної політики від прямого управління до опосередкованого, від планової моделі до ринкової, від використання кількісних інструментів до цінових інструментів. Протягом останніх двох десятиліть центральний банк проводив політику, в якій були дві визначальні риси. Вона фокусувалася на кількості (а не ціні) грошей. Крім того, така політика спиралася на приплив іноземного капіталу для створення нових грошей. Ці дві риси сьогодні повільно змінюються, наближаючи Китай до стандартів розвиненого ринку.

З огляду на це, тема дослідження викликає незаперечний інтерес та вимагає глибшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій охопив наукові праці таких відомих науковців, як Ма Делуна, О. Гулієва, О. Солнцева, О. Олійника та низки інших. Без заперечення наукової цінності та повноти досліджень, які містяться у працях вище згаданих науковців, все ж таки вважаємо за доцільне окреслити основні моменти реалізації монетарної політики Народним банком Китаю.

Метою статті є поглиблення теоретичних та практичних знань механізму реалізації грошово-кредитної політики в КНР, оцінювання використання монетарного інструментарію, а також окреслення низки особливостей у грошово-кредитній сфері Республіки.

У монетарній політиці КНР сформована система трансмісійного механізму передачі сигналів центрального банку фінансовому ринку та фінансовим установам, а потім підприємствам і населенню. При цьому був створений непрямий трансмісійний механізм передачі сигналів від монетарних інструментів до операційної і проміжної цілей, а потім – до кінцевої [5].

Зняття обмежень на операції іноземних банків на китайському ринку (з 2007 р.) у відповідності з умовами вступу до СОТ створило небезпеку істотного послаблення позицій національних фінансових інститутів. У цих умовах Народний банк Китаю концентрував свої зусилля на

вирішенні наступних завдань [11]: поступове кероване зміцнення національної валюти; стримування інфляції; забезпечення збалансованої динаміки банківських кредитів підприємствам; стимулювання споживання шляхом розвитку споживчого та житлового кредитування, інших фінансових інструментів; істотне підвищення фінансової стійкості та конкурентоспроможності банківської системи.

У таблиці 1 наведено характеристику відносин КНР та окремих країн світу.

Таблиця 1

Особливості співпраці Китаю та деяких країн світу

№	Країна	Характеристика відносин
1.	Країни АСЕАН	Дотримання країнами-членами принципів ненападу і невтручання у справи один одного (підписаний у 2002 р. на саміті АСЕАН Кодекс поведінки в Південно-Китайському морі та Спільна декларація про співробітництво в галузі нетрадиційних питань безпеки)
2.	Країни БРИКС	Інтенсивна двостороння торгівля між країнами, яка впродовж останніх років зростає на 30% (умови узгоджуються у рамках самітів)
3.	Росія	На сьогодні економіка Росії істотно залежить від економіки Китаю, який є головним імпортером російської деревини, продукції хімічної галузі та зброї. У свою чергу, значну частку російського експорту до КНР становить мінеральне паливо, нафта та нафтопродукти.
4.	Індія	Завдяки тому, що Китай та Індія є економічними лідерами Східної та Південної Азії, у них сформувалися тісні економічні, політичні та культурні міждержавні зв'язки.
5.	Країни ШОС	Китай є головним інвестором цих країн (кошти виділяються шляхом прямих інвестицій, кредитів, пільгових позик, грантів на двосторонній основі через міжнародні фінансові інститути й організації – Азійський банк розвитку, Шанхайську організацію співробітництва). З 2011 року обслуговування торговельно-інвестиційних угод з країнами центральної Азії проводиться в юанях.
6.	ЄС	ЄС займає перше місце серед торговельних партнерів КНР
7.	Японія	Великий обсяг інвестицій із Японії до Китаю, що обумовлений великим ринком, високими темпами економічного зростання та низькою вартістю робочої сили останнього.
8.	Африканські країни	Окрім зовнішньої допомоги цим країнам, КНР активно розвиває торговельні відносини.
9.	США	Процес глобалізації поглибив взаємозалежність китайської та американської економік, що призвело до щорічного зростання обсягу торгівлі між ними.
10.	Україна	У торговельних відносинах з КНР Україна поступово перетворюється на нетто-експортера сировини, товарів первинної переробки та відповідно нетто-імпортера готової продукції

Джерело: складено з використанням [8].

На сьогоднішній день офіційною метою монетарної політики НБК є підтримання стабільності національної грошової одиниці і тим самим сприяння економічному зростанню. НБК перебуває у повній власності держави. Головний офіс НБК знаходиться в Пекіні. До складу НБК входять 20 підрозділів (табл. 2).

Консультативним органом для ухвалення рішень у сфері монетарної політики НБК є Комітет з монетарної політики КНР. Його обов'язки, склад і робочі процедури затверджує Державна Рада і подає на розгляд Постійному комітету Національного народного конгресу. Обов'язками комітету є надання консультацій щодо розроблення і коригування грошово-кредитної політики, визначення її цілей на певний період, використання інструментів та основних заходів реалізації, а також координація з іншими видами макроекономічної політики. Комітет надає рекомендації на підставі проведених комплексних макроекономічних досліджень, з огляду на поставлені урядом цілі.

Учасниками Комітету є керуючий НБК і два його заступники, заступник генерального секретаря Державної ради, заступник міністра Державної комісії з розвитку і реформ, заступник міністра фінансів, адміністратор Державного управління валютного регулювання, голова Комісії з

регулювання банківської діяльності, голова Комісії з регулювання ринку цінних паперів, голова Комісії з регулювання страхового ринку, комісар Національного бюро статистики, президент Китайської асоціації банків та експерт з наукових кіл [2].

Таблиця 2

Структурні підрозділи Народного банку Китаю та їх функції

№	Назва підрозділу	Основні функції
1.	Департамент з юридичних питань (Legal Affairs Department)	Розробляє та несе відповідальність за складання нормативно-правових актів щодо діяльності банку, складає правила і норми щодо діяльності НБК, надає консультаційні та роз'яснювальні послуги для громадськості, опрацьовує адміністративні скарги на НБК та надає відповіді на них
2.	Департамент технологій (Technology Department)	Відповідальний за технологічні послуги, дизайн, конструкцію і обслуговування операційної системи НБК та ділової операційної системи; узгоджує і регулює питання фінансової стандартизації; провадить нагляд за управлінням технологіями в НБК
3.	Департамент внутрішнього аудиту (Internal Auditing Department)	Встановлює правила та методи внутрішнього аудиту НБК і забезпечує його проведення; наглядає за дотриманням персоналом передбачених законів; вносить пропозиції щодо розміру штрафних санкцій на правопорушників
4.	Департамент платіжної системи (Payment System Department)	Відповідальний за функціонування системи бухгалтерського обліку НБК і Платіжної Системи Китаю (CNAPS); створює правила для обміну платежами та управління банківськими рахунками
5.	Бюро з боротьби по відмиванню грошей (Бюро безпеки) (Anti-Money Laundering Bureau (Security Bureau))	Координує зусилля в процесі боротьби з відмиванням грошей у КНР; бере участь у міжнародному співробітництві щодо протидії відмиванню грошей; проводить оцінку операцій із значними сумами грошей; організовує безпечне переміщення і зберігання валютних цінностей
6.	Департамент фінансового огляду і статистики (Financial Survey and Statistics Department)	Проводить збір, складання, аналіз фінансові даних та економічних показників; розробляє рекомендації щодо складання фінансової статистики; розробляє і складає звіти фінансового сектору
7.	Департамент загального управління (General Administration Department)	Організовує щоденну діяльність головного офісу НБК; готує відповідні документи, організовує зустрічі з пресою; приймає скарги та забезпечує конфіденційність відповідних процедур і документів
8.	Департамент персоналу (Personnel Department)	Відповідальний за формування та реалізацію кадрової політики; керує процесом соціального страхування працівників; організовує і контролює систему підготовки та перепідготовки персоналу НБК
9.	Департамент звітності та розрахунків (Accounting and Treasury Department)	Переглядає та оцінює стандарти бухгалтерського обліку в НБК і банківському секторі; порушує та розслідує справи щодо фінансових і бухгалтерських махінацій; керує фінансовими справами НБК
10.	Бюро з кредитної інформації (Credit Information System Bureau)	Відповідальний за управління інформації щодо кредитної системи; сприяє розвитку громадського розуміння щодо фінансових ризиків
11.	Департамент монетарної політики (Monetary Policy Department)	Розробляє та реалізує грошово-кредитну політику; проводить монетарні дослідження і розробляє механізми вдосконалення регулювання валютного курсу юаня; оцінює ефективність інструментарію монетарної політики
12.	Бюро державного казначейства (State Treasury Bureau)	Управляє діяльністю Державної скарбниці; проводить аналіз доходів і витрат скарбниці; є емісійним центром казначейських облігацій та інших державних цінних паперів

Продовження табл. 2

№	Назва підрозділу	Основні функції
13.	Бюро досліджень (Research Bureau)	Відповідальне за аналіз економічної ситуації в КНР; оцінює тенденції економічного зростання; досліджує напрями вдосконалення ринку фінансових послуг в державі
14.	Департамент фінансового ринку (Financial Market Department)	Формує правила на фінансовому ринку, регулює їх дотримання; відстежує й аналізує зміни на фінансовому ринку і запобігає виникненню потенційних ризиків; проводить загальнодержавну кредитну політику
15.	Бюро фінансової стабільності (Financial Stability Bureau)	Відповідальне за оцінювання системних ризиків у фінансовому секторі країни; надає пропозиції і вживає заходів щодо попередження та їх усунення
16.	Департамент міжнародних зв'язків (International Department)	Відповідальний за офіційну співпрацю та контакти між НБК і міжнародними фінансовими організаціями; проводить міжнародну діяльність установи
17.	Закордонні представництва (Overseas Representative Offices)	Діяльність філій НБК в інших країнах (представництво банку для Америки, Європи, Токіо тощо)
18.	Бюро з питань грошей, золота і срібла (Координаційне бюро по боротьбі з підробленням банкнот) (Currency, Gold and Silver Bureau (Coordination Office of the State Council's Joint Conference on Combating Currency Counterfeit))	Розробляє правила емісії грошей; управляє обігом банкнот і вилучає фальшиві купюри; управляє емісією грошей; управляє державними золотими резервами; функціонує як координаційне бюро боротьби з підробленням банкнот
19.	Департамент освіти комітету КПК НБК (Education Department of the CPC PBC Committee)	Поширює принципи Комуністичної партії Китаю в НБК; підтримує моральний дух персоналу й розбудову духовної цивілізації
20.	Підприємства та установи, підпорядковані НБК (Enterprises and Institutions directly under the PBC)	Задля виконання його функцій НБК відкрив 9 регіональних філій (Тяньцзінь, Шеньян, Нанкін, Цзінань, Ухань, Гуанчжоу, Ченду, Шанхай, Сіань), а також центр протидії відмиванню грошових коштів і банківську школу

Джерело: Складено з використанням [7].

Думки, висловлені на засіданні Комітету з грошово-кредитної політики, записують у вигляді “протоколу засідання”, згодом додають до запропонованих рішень НБК у річному звіті щодо грошової маси, процентних ставок, обмінного курсу або інших важливих питань монетарної політики, які будуть доведені до відома Державної ради для затвердження. Засідання Комітету відбуваються щоквартально, позачергова нарада може бути проведена з ініціативи Голови комітету або схвалення більше однієї третини його учасників.

Здійснюючи грошово-кредитну політику НБК, використовує такі інструменти [2]: норма резервування, облікова процентна ставка, редисконтування, рефінансування, операції на відкритому ринку, інші інструменти, визначені Держрадою КНР. Розглянемо кожен з них детальніше.

1. Норма резервування. У 1998 році НБК реформував систему резервних вимог, об'єднавши рахунки обов'язкових і надлишкових резервів, та встановив єдину процентну ставку. У квітні 2004 року НБК розробив систему диференційованого депозитного резерву, встановивши диференційовані процентні ставки по обов'язкових і надлишкових резервах банків, схильних до великих ризиків, щоб ефективно перешкоджати розширенню кредитної емісії та накопиченню фінансових ризиків в умовах перегрітої економіки і зниження вимог до рівня власного капіталу для фінансових установ [5]. Починаючи з 1 березня 2016 року і до тепер норма резервування НБК становить 17 % [12]. До цього вона була на рівні 17,5 % і, на думку аналітиків, зменшення цього

нормативу свідчить про впевненість влади Китаю у своїй здатності стримати відтік капіталу з держави.

2. Облікова процентна ставка. Це один з найбільш дієвих і глибинних інструментів впливу центрального банку на курс розвитку не лише фінансового сектору, але й економіки загалом (через передавальні канали трансмісійного монетарного механізму). Починаючи з 23 жовтня 2015 року Народний банк Китаю встановив її на рівні 4,35 % (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка розміру облікової ставки НБК (2011-2018 рр.)

Період дії	Розмір (%)
06 квітня 2011 року – 06 липня 2011 року	6,31
07 липня 2011 року – 07 червня 2012 року	6,56
08 червня 2012 року – 05 липня 2012 року	6,31
06 липня 2012 року – 20 листопада 2014 року	6,00
21 листопада 2014 року – 27 лютого 2015 року	5,60
28 лютого 2015 року – 09 травня 2015 року	5,35
10 травня 2015 року – 26 червня 2015 року	5,10
27 червня 2015 року – 24 серпня 2015 року	4,85
25 серпня 2015 року – 22 жовтня 2015 року	4,60
23 жовтня 2015 року – до тепер	4,35

Джерело: Складено з використанням [3].

Як видно з табл. 3, НБК постійно знижує облікову ставку (проводить так звану “політику дешевих грошей”), таким чином сприяє стабільному розвитку економіки і стимулює кредитування.

3. Редисконтування. Центральний банк Китаю може проводити повторне дисконтування боргових інструментів комерційних банків, створюючи потік фінансування цього банку, якщо необхідний рівень дохідності операції з обігу кредитного інструмента не може бути досягнуто. Звичайно, що такий інструмент НБК використовує не так часто (через високу ліквідність активів багатьох компаній) і тільки у тому випадку, коли така операція може не дозволити банківській установі збанкрутувати [4].

4. Рефінансування. Активна фаза кредитування банків за рахунок коштів центрального банку може означати, що економіці потрібні дешеві гроші та необхідно локалізувати недостатню пропозицію грошей, щоб споживачі могли активніше накопичувати, вкладати в товари та послуги і проводити оновлення своїх господарств, якщо такі є. У китайській економіці має місце застосування цього методу в цілях постачання підприємств безперервними кредитними грошима і заради збільшення зайнятості на підприємствах високотехнологічного виробництва. Не в останню чергу саме завдяки широкій підтримці комерційних банків кредитами стала можливою висока сек’юритизація економіки Китаю (процес перетворення неліквідних фінансових активів на інструменти ринку капіталів, що придатні для продажу).

Народний банк Китаю 26 серпня 2015 року вирішив знизити базову ставку рефінансування на 0,25 % до 4,6 % після різкого падіння основних біржових індексів [6]. Регулятор пояснив своє рішення підтримкою національної економіки, а саме – збільшення пропозиції грошей для стимулювання сукупних витрат і зайнятості в державі. 8 березня 2017 року відбулось чергове зниження ставки рефінансування до 4,4 %, а вже станом на лютий 2018 року вона зросла до 5,10 %

5. Операції на відкритому ринку. НБК проводить операції на відкритому ринку, щоб впливати на рівень грошей в економіці шляхом купівлі або продажу державних цінних паперів задля збільшення або зменшення грошей в економіці, що тягне за собою стимулювання або обмеження зростання всієї системи. Впливає це, звичайно ж, і кількість кредитів, що видаються банками, оскільки змінює рівень їхніх обов’язкових резервів.

З 14 грудня 2017 року Народний банк Китаю підвищив відсоткові ставки за операціями на відкритому ринку на 5 базисних пунктів, через годину після рішення Федеральної резервної системи щодо посилення монетарної політики. Ставка на 7-денні угоди зворотного викупу була

підвищена до 2,5 %, а за 28-денну угоду ставку зворотного викупу збільшено до 2,8 %. Це був третій підйом ставок РЕПО протягом 2017 року. Зазначимо, що протягом 1996-2018 рр. розмір процентних ставок в Китаї за банківськими операціями НБК в середньому складає 6,25 %.[2].

У табл. 4 наведено значення основних показників монетного ринку КНР станом на лютий 2018 року.

Таблиця 4

Показники грошово-кредитного ринку Китаю у 2018 році

Показник	Значення
Облікова процентна ставка	4,35 %
Норма резервування	17,0 %
Ставка рефінансування	5,10 %
Темпи інфляції	1,5 %
Курс юаня	6,36 юань/дол. США
Грошова маса M0	7 460,00 млрд юань
Грошова маса M1	54 320,00 млрд юань
Грошова маса M2	172 080,00 млрд юань
Міжнародні валютні резерви	3 161 457,00 млн дол. США
Баланс НБК	357 800,20 CNY-HML
Кредити приватного сектора	30 600,00 CNY-HML
Процентна ставка за депозитами	1,50 %
Зростання банківського кредитування	13,20 %
Об'єм банківського кредитування	1 225 486,41 CNY-HML

Джерело: Складено з використанням [1].

Загалом можна виділити такі особливості проведення монетарної політики КНР:

1) у рамках реалізації грошово-кредитної політики можна спостерігати парадоксальне явище – швидке зростання грошової маси і помірні темпи інфляції. Подібна ситуація суперечить фундаментальній моделі відкритої економіки Манделла-Флемінга, згідно якої держава має можливість обрати лише одну із стратегій – управляти обмінним курсом національної валюти, або проводити ефективну монетарну політику [10]. НБК вдається реалізовувати обидві ці стратегії одночасно;

2) у результаті того, що в 2000-х рр. спостерігалася тенденція позитивного сальдо платіжного балансу держави і надходження великого капіталу, влада КНР повинна була застосувати методи запобігання зростання темпів інфляції. Саме тому НБК зобов'язаний був проводити «стерилізацію» наявної грошової маси, що, в свою чергу, призвело до нарощування золотовалютних резервів держави;

3) згідно класичної макроекономічної теорії нарощування великих обсягів резервних активів повинно було б спричинити збільшення грошової маси в державі. За логікою, збільшений обсяг грошової маси має викликати збільшення розміру заробітної плати і підвищення попиту на товари і послуги. У результаті підвищення цін експортна промисловість втрачатиме цінову перевагу, обсяг імпорту зростатиме та змінюватиметься динаміка платіжного балансу. У КНР відбулось все навпаки – помірний рівень інфляції і товарного попиту;

4) у КНР сформувалася така грошово-кредитна система, при якій Народний банк Китаю контролює процентні ставки як за депозитними операціями, так і за кредитними. Іншими словами, регулюються грошові потоки як у виробничому, так і споживчому секторах економіки. При цьому регулятор перерозподіляє частини грошових потоків від споживачів до виробників. У результаті збільшення обсягів кредитування у секторі виробництва не спричиняє збільшення цін за рахунок відповідного зменшення грошової маси в секторі споживачів.

Список використаної літератури

1. China Economic Indicators [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com/china/indicators>

2. China Interest Rate [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com/china/>
3. PBC base interest rate - Chinese central bank's interest rate [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.global-rates.com/interest-rates/central-banks/central-bank-china/pbc-interest-rate.aspx>
4. Гулиев Орхан Фахраддин-оглы Особенности денежно-кредитной политики Китая: динамика и главные задачи / О. Ф. Гулиев // Экономические науки. – 2015. – № 2 (123). – С. 109-116.
5. Делун М. Трансмиссионный механизм монетарной политики Китая и его развитие / М. Делун // БАНКАУСКІ ВЕСНІК : Інформаційно-аналітичний і науково-практичний журнал Національного банку Республіки Білорусь. – 2006. – № 26. – С. 50-54.
6. Китайский Центробанк снизил ставку рефинансирования [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://lenta.ru/news/2015/08/25/rate/>
7. Народный банк Китая [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://fortrader.org/central-banks/narodnyj-bank-kitaya-na-strazhe-finansovoj-stabilnosti-podnebesnoj.html>
8. Олійник О. Зовнішньоекономічна політика Китаю в умовах глобалізації світової економіки: уроки для України / О. Олійник // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 6. – С. 42-46.
9. Офіційний сайт Народного Банку Китаю [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.pbc.gov.cn/>
10. Ремыга О. В. Монетарная политика и экономический рост в КНР / О. В. Ремыга // [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2014/2495/2200_7089_fe9281.pdf
11. Солнцев О. Г. Особенности денежно-кредитной политики КНР / О. Г. Солнцев // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 5. – С. 121-137.
12. ЦБ Китая снизил нормы резервирования для банков [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.interfax.ru/business/496659>.

*Стаття надійшла до редколегії 29.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018*

THE FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF MONETARY POLICY BY PEOPLE'S BANK OF CHINA

N. Zhmurko

Ivan Franko National University of L'viv

The article highlights the theoretical and practical aspects of the implementation of the monetary policy by the People's Bank of China, examines its structure and the main functions of the units, analyzes the instruments of monetary regulation by the central bank, and also assesses key indicators of the monetary market of the People's Republic of China.

Over the past two decades, the central bank has been pursuing a policy that has two distinctive features. She focused on the amount (and not the price) of money. In addition, it relied on the influx of foreign capital to create new money. These two features are slowly changing today, bringing China closer to the standards of a developed market. In the monetary policy of the People's Republic of China a system of transmission mechanism for the transmission of signals to the central bank financial market and financial institutions, and then enterprises and people. In this case, an indirect transmission mechanism for transmitting signals from monetary instruments to operational and intermediate targets was created, and then to the final.

In carrying out its monetary policy, People's Bank of China uses the following instruments : reserve norm, accounting interest rate, redistribution, refinancing, open market operations, other instruments specified by the State Council of the People's Republic of China. In China, a monetary system was formed in which the People's Bank of China controls interest rates both in deposit operations and in loans. In other words, cash flows are regulated both in the manufacturing and consumer sectors of the economy. At the same time, the regulator is redistributing part of cash flows from consumers to producers. As a result of an increase in lending in the production sector, it does not cause an increase in prices due to a corresponding reduction in the money supply in the consumer sector.

Key words: People's Republic of China, People's Bank of China, monetary policy, instruments of monetary regulation.

УДК 336.14:352(477)

ОСОБЛИВОСТІ ТА РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ФІНАНСОВОЇ ОСНОВИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

О. Журба

Львівський національний університет імені Івана Франка

Розглянуто науково-методичні підходи до формування та використання коштів місцевих бюджетів, що набуває особливої актуальності на шляху євроінтеграції України, оскільки без фінансової самостійності місцевих бюджетів з її численними складниками й урахування податкового потенціалу кожної території побудова й розвиток ефективної національної економіки неможливі. Розроблено рекомендації щодо вирішення проблем формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, та окреслено пріоритетні напрямки вдосконалення функціонування місцевих бюджетів. Економічний і соціальний розвиток будь-якої країни багато в чому залежить від розвитку її територій. Це, своєю чергою, вимагає належної фінансової підтримки, яка реалізується через формування місцевих бюджетів. Дедалі більшого значення набувають місцеві бюджети у здійсненні соціально-економічного регулювання, що є вирішальним фактором для їх подальшого розвитку.

Ключові слова: місцевий бюджет, доходи, видатки, кошти місцевих бюджетів, місцеве самоврядування.

Місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

В межах місцевого самоврядування особливе місце має система місцевих бюджетів, як сукупність самостійних місцевих бюджетів, які не включаються до складу державного бюджету і один до одного. Місцевий бюджет може розглядатися в трьох аспектах: по-перше, це правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують легітимне право на розпорядження певними фондами грошових ресурсів; – по-друге, це план (кошторис) видатків і доходів від повідного місцевого органу влади чи самоврядування; – по-третє, це економічна категорія, оскільки бюджет є закономірним економічним атрибутом будь-якої самостійної територіальної одиниці, наділеної відповідним правовим статусом.

Питання місцевих бюджетів набуває особливої актуальності на шляху євроінтеграції України. Становлення місцевих бюджетів багато в чому залежить від правильності, повноти та оптимальності застосування положень Бюджетного кодексу. Крім того, місцеві бюджети стали більш стабільними й передбачуваними, оскільки зменшилася кількість непрофінансованих повноважень. Економічний та соціальний розвиток будь-якої країни значною мірою залежить від розвитку її територій. Це, своєю чергою, потребує відповідного фінансового забезпечення, що реалізується через формування місцевих бюджетів. Підвищення значення місцевих бюджетів у реалізації соціального й економічного регулювання є визначальним чинником подальшого розвитку країни.

Актуальність проблеми формування доходів місцевих бюджетів і використання їхніх коштів зростає в умовах фінансово-економічної кризи. Забезпечення місцевого самоврядування стабільними та достатніми фінансовими ресурсами є запорукою становлення дієздатної та

ефективної місцевої влади. Причому без фінансової самостійності місцевих бюджетів з її численними складниками й урахування податкового потенціалу кожної території побудова та розвиток ефективної національної економіки неможливі.

Теоретичним і практичним аспектам формування та використання коштів місцевих бюджетів присвячено роботи вітчизняних учених, серед яких: В. Андрущенко, С. Буковинський, О. Василик, О. Кириленко, В. Кравченко, К. Павлюк, Л. Павлова, С. Юрій. Окремі питання багатогранної проблеми знайшли своє відображення у працях зарубіжних учених: Р. Аграноффа, Р. Бірда, Ш. Бланкарта, А. Вагнера, Р. Гнейста, Ж. Ле Шательє, Р. Масгрейва, А. Сміта.

Метою статті є наукове обґрунтування концептуальних засад удосконалення формування та використання коштів місцевих бюджетів та розроблення методичних і практичних рекомендацій щодо спрямування ресурсів місцевих бюджетів на інноваційно-інвестиційний розвиток територій в умовах реформування міжбюджетних відносин на шляху України до євроінтеграції.

Аналіз проблем місцевих бюджетів України, а також розгляд теорії та практики побудови бюджетних систем у країнах із ринковою економікою показує, що наявна фінансова самостійність місцевих бюджетів має низку серйозних недоліків. Сьогодні в Україні проблеми, пов'язані з незалежним функціонуванням місцевих бюджетів як самостійних, мають такий вигляд. Недостатність коштів для фінансування розвитку місцевого самоврядування. У бюджетній системі кожної країни місцеві органи влади повинні володіти достатнім обсягом фінансових ресурсів для своєчасного виконання покладених на них функцій та завдань. Формально, відповідно до законодавства України, вони наділені необхідною ресурсною базою, володіють низкою повноважень у частині розпорядження наявними коштами, земельними ділянками, іншими об'єктами комунальної власності. Фактично ж фінансові можливості територіальних громад істотно обмежені, не відповідають установленим нормам забезпечення соціальних гарантій та зумовлюють значні касові розриви під час виконання місцевих бюджетів. При цьому найвагомим джерелом фінансових ресурсів місцевого самоврядування є доходи місцевих бюджетів. Фінансовий потенціал кожного окремого регіону країни формується саме завдяки раціональному управлінню обсягами власних та закріплених джерел доходів.

До основних джерел доходів місцевих бюджетів належать податкові надходження (загальнодержавні податки, які, згідно із законодавством, закріплені за місцевими бюджетами, місцеві податки та збори, а також відрахування від загальнодержавних податків), кошти, отримані від власних засобів муніципального утворення, які створюються за рахунок діяльності підприємств та організацій, що знаходяться у власності територіальних громад, та оплата за послуги, які надають органи місцевого самоврядування, а також місцеві позики. Співвідношення цих основних джерел у структурі місцевих фінансів визначає ступінь самостійності місцевих бюджетів. Однак протягом багатьох років в Україні існують проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів, серед них – брак коштів органів місцевої влади та нестабільність надходжень. Постійна нестача фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел стали проблемою справді загальнодержавної ваги. Як наслідок, на місцях не вирішуються першочергові проблеми громадян, не забезпечується належне фінансування економічного й соціального розвитку відповідних територій, їх благоустрій, управління комунальним господарством освіти, охорони здоров'я, погіршується стан доріг тощо [1]. Негативними факторами, що впливають на динаміку надходжень до місцевих бюджетів, є зниження темпів соціально-економічного розвитку країни, зростання безробіття, загострення інфляційних процесів, девальвація національної валюти, що спостерігалися останнім часом у державі. У разі збереження прискорених темпів зростання видатків на фінансування бюджетної сфери, що знаходяться в компетенції органів місцевої влади, проблема нестабільності надходжень є дуже гострою. Через постійну нестачу ресурсів органи місцевої влади мають ще одну проблему – це висока частка міжбюджетних трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів.

Надходження місцевих бюджетів наполовину складаються з трансфертів із державного бюджету, через що органи місцевого самоврядування втрачають реальну здатність здійснювати управління соціально-економічним розвитком територій. Високий рівень дотаційності місцевих бюджетів і залежність територіальних громад від розподілу по вертикалі не дають можливості

самостійно здійснювати бюджетний процес на місцевому рівні і посилюють централізацію бюджетних ресурсів. Упродовж 2014-2017 рр. спостерігалася стійка тенденція до зростання питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України – від 44,5 % у 2014 р. до 49,7 % у 2017 р. [4].

Постійне зростання офіційних трансфертів та загальнодержавних податків у доходах місцевих бюджетів не тільки роблять місцеву владу повністю залежною від дій та рішень центрального уряду, але й суперечить європейським та загальносвітовим тенденціям розвитку місцевого самоврядування. Також знижується ініціативність у мобілізації коштів та пошуку власних резервів наповнення місцевих бюджетів. Висока частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів свідчить про посилення централізації бюджетних ресурсів. Сьогодні вкрай важливими є питання децентралізації бюджетної системи України, адже фінансова децентралізація – одна з найважливіших умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади. В ідеалі 90-95 % усіх місцевих проблем мають вирішуватися на рівні територіальної громади, однак сьогодні нічого не може бути реалізовано вчасно та якісно з однієї причини: у нашій державі більша частина ресурсів акумулюється в державному бюджеті. За даними Державної казначейської служби України, до місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2017 р. надійшло 153,2 млрд грн, без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 72,6 млрд грн, а обсяг міжбюджетних трансфертів становив 79,7 млрд грн. Частка доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету України є надзвичайно низькою, у 2017 р. вона становила 23,4 % [2]. Це свідчить про високу залежність ресурсів місцевої влади від державних коштів і про їх низьку автономію. Самостійність бюджетів можлива лише за наявності достатніх власних дохідних джерел. Як свідчить досвід економічно розвинених країн, частка власних доходів у бюджетах органів самоврядування повинна становити принаймні 40 %. В Україні ж спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів (в останні роки цей показник не перевищує 5 %) і, як результат, збільшення кількості дотаційних бюджетів. Недостатність власних стабільних доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток територій. Таким чином, потужніша економічна база формується у тих областях, де зосереджено більше платників податку на доходи фізичних осіб. Вагомим джерелом надходжень до місцевих бюджетів є плата за землю (його частка у доходах місцевих бюджетів у 2017 р. становила 18,7 %). Проте зростання надходжень від неї стримується ставками орендної плати, розмір яких не відповідає ринковим умовам і давно не змінювався [3]. Місцеві бюджети займають не лише важливе місце у бюджетній системі, але й одне з центральних місць в економічній системі кожної держави, їх роль і значення безпосередньо зумовлені типом економічної системи, обраними цілями та пріоритетами суспільного розвитку. Основними складниками багатопланової ролі місцевих бюджетів є те, що вони виступають: важливим чинником економічного розвитку і фінансової стабільності; інструментом макроекономічного регулювання; фінансовою базою місцевого самоврядування; інструментом реалізації державної регіональної політики; планами формування і використання фінансових ресурсів територіальних утворень; основним важелем фінансового вирівнювання; головним джерелом фінансових ресурсів для утримання і розвитку місцевого господарства, вирішення місцевих проблем; місцевим бюджетам належить важлива роль у забезпеченні конституційних гарантій, вирішенні соціальних проблем, піднесенні рівня добробуту населення. Місцеві бюджети є складовою частиною бюджетної системи України. Місцевими бюджетами є бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні, міські, селищні, сільські бюджети та бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад. Нині налічується 11 761 місцевий бюджет (без місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополя) [5]. Усі місцеві бюджети є самостійними, що забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів бюджету, правом місцевих органів влади визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України, правом відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети. Прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом мають 672 бюджети, у тому числі 24 обласні бюджети, бюджет міста Києва,

173 бюджети міст обласного значення та 474 районні бюджети. Нині в регіонах проводиться робота щодо об'єднання територіальних громад. Кабінетом Міністрів України схвалено Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р).

Реалізація даної Концепції передбачає створення законодавчої бази діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на новій територіальній основі з визначенням повноважень та їх ресурсного забезпечення. Також затверджено План заходів реалізації Концепції (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 червня 2014 р. № 591-р), яким передбачено конкретні терміни підготовки змін до діючих законодавчих актів та прийняття нових, зокрема Закону України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" [5]. В Україні основними джерелами наповнення доходної бази місцевих бюджетів є закріплені доходи та офіційні трансферти, тому місцевим органам влади необхідно впливати на розвиток бази надходжень закріплених доходів і збільшення частки власних доходів. Зокрема, забезпечувати: підтримку підприємств, що створюють нові робочі місця й збільшують фонд оплати праці; збільшення можливості впливу органів місцевого самоврядування на наповнюваність місцевих бюджетів; застосування режиму жорсткої економії бюджетних коштів; сприяння розвитку малого та середнього бізнесу; збільшення доходів від місцевого господарства та забезпечення прибутковості комунальних підприємств. Таким чином, недостатність коштів для фінансування розвитку місцевого самоврядування; зростання частки міжбюджетних трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів та високий ступінь централізації фінансових ресурсів у державному бюджеті, залежність системи формування та виконання місцевих бюджетів від рішень органів влади потребують внесення змін до нормативно-правової бази, яка регулює ці питання. Перераховані проблеми спричиняють необхідність пошуку способів збільшення доходної бази місцевих бюджетів, її оптимізації, вдосконалення системи формування міжбюджетних трансфертів.

Нині у фінансовій політиці України є проблема місцевих бюджетів. Невиконання місцевими органами влади планів відрахувань до державного бюджету створює загрозу як власне фінансовій стабілізації, так і проведенню структурних реформ. Тягар проблем, які нагромадилися, негативно позначається на розвитку регіонів. Практика, що склалася у формуванні місцевих бюджетів, залишається багато в чому недосконалою, у ній намітились істотні протиріччя. Перш за все, слід відмітити протиріччя між процесами формування місцевих бюджетів і їх виконанням. Дисбаланс між дохідною і видатковою частинами бюджетів пояснюється також і тим, що в сучасних умовах відбуваються два протилежних процеси: перший – це спад виробництва, що призводить до скорочення дохідної частини місцевих бюджетів, за неконтрольованого росту заробітної плати, що негативно впливає на грошово-кредитну систему, посилюється інфляція і зростають ринкові ціни; другий – необхідність збільшення видатків на соціальні програми за обмеженості бюджетних асигнувань для їх фінансування. У такій ситуації збалансувати доходи і видатки бюджетів і тим самим домогтися фінансової стабільності в регіонах України стає практично нездійсненим завданням. Практичне дослідження процесу формування місцевих бюджетів довело, що нині місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економікою і соціальною сферою на своєму рівні. Це зумовлено цілою низкою обставин: високими рівнем концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань; домінуючою роллю регулюючих доходів у структурі надходжень коштів до місцевого бюджету і низькою часткою закріплених за територіями податкових платежів; діючою практикою формування місцевих бюджетів, за якої збережений поки що у своїй основі механізм централізованого встановлення нормативів відрахувань від регулюючих доходів, хоча вони й знаходяться у протиріччі з принципами бюджетної децентралізації; тенденцією встановлення видатків вниз по бюджетній системі без відповідного підкріплення дохідними джерелами, що призводить до дотаційності багатьох раніше збалансованих місцевих бюджетів.

Отже, аналіз проблем функціонування місцевих бюджетів базового рівня бюджетної системи дає змогу зробити висновки щодо здійснення заходів, спрямованих на покращання умов формування місцевих бюджетів. По-перше, необхідно чітко розподілити компетенції щодо

розв'язання конкретних завдань між центральними органами влади й органами регіонального та місцевого самоврядування і поступово здійснювати перехід до децентралізації державних фінансів. По-друге, необхідно вдосконалити механізм міжтериторіального фінансового вирівнювання. Практика показала, що такий метод регулювання місцевих бюджетів, як вилучення надлишків бюджетних коштів до бюджету вищого рівня та застосування індивідуальних підходів до встановлення нормативів відрахувань від загально-державних податків і зборів, має багато недоліків: він не тільки негативно впливає на дохідну базу місцевих бюджетів, а й позбавляє місцеві органи влади стимулів до збільшення своїх доходів. Спираючись на зарубіжний досвід, необхідно створити спеціальні бюджетні фонди фінансового вирівнювання територій, а перерозподіл доходів між бюджетами одного рівня доцільно було б здійснювати з урахуванням податкової сили територій та мінімального рівня, до якого повинні вирівнюватися фінансові можливості цих територій. Сьогодні назріла необхідність визначення обґрунтованого нормативу бюджетної забезпеченості кожної області, району, міста з урахуванням економічного, соціального, природного й екологічного стану відповідних територій. Існування таких показників дасть змогу визначити реальний розмір фінансових ресурсів для задоволення необхідних потреб регіонів, а також значно вдосконалити процедуру бюджетного планування. Вирішення цих та інших проблем стосовно формування і використання місцевих бюджетів значною мірою визначило б розширення економічної самостійності регіонів країни. Адже те, наскільки вони політично незалежні і фінансово забезпечені, справляє істотний вплив на формування демократичних, ринково орієнтованих систем і підвищує шанси на успіх реформ. Для реального забезпечення принципів самостійності в складанні і використанні бюджетів усіх рівнів необхідно, щоб кожна ланка бюджетної системи мала чітку, визначену законом дохідну базу, а взаємовідносини між державним і регіональними бюджетами будувалися з урахуваннями специфіки та перспектив соціально-економічного розвитку регіонів.

Список використаної літератури

1. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади [Електронний ресурс] / О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Письменний, В. Русін // Асоціація міст України – К., ТОВ “ПІДПРИЄМСТВО “ВІ ЕН ЕЙ”, 2015. – 396 с.– Режим доступу : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/12258>
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 24–37.
4. Управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів Львівщини: проблеми та напрями підвищення ефективності / І. З. Сторонянська, М. А. Козоріз, С. А. Давимука [та ін.] ; НАН України. Інститут регіональних досліджень ; за ред. д. е. н., проф. І. З. Сторонянської. – Львів, 2012. – 93 с.
5. Фурдичко Л. Міжбюджетні відносини в Україні в сучасних умовах / Л. Фурдичко, Н. Гайдис // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 228–229.

Стаття надійшла до редколегії 23.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

FEATURES AND ROLE OF LOCAL BUDGETS AS FINANCIAL BASIS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

O. Zhurba

Ivan Franko National University of Lviv

Socio-economic development of the country and separate territories depends on the efficiency of accumulation and distribution of financial resources, which is determined by the efficiency of the

budget process. We consider the scientific and methodological approaches to the formation and use of local budgets that are of particular relevance towards European integration of Ukraine. Because without financial independence of local budgets with its many constituents and taking into account the tax potential of each area, the construction and development of effective national economy impossible. Recommendations for solving the problems of the formation and use of financial resources of local budgets have been developed, and priority directions of improving the functioning of local budgets have been outlined. Economic and social development of any country depends largely on the development of its territories. This in turn requires appropriate financial support, which is realized through the formation of local budgets. Increasing importance of local budgets in the implementation of social and economic regulation is a decisive factor for further development.

Key words: local budget revenues, expenditures, local budgets, local community, local self-government.

УДК 336.225.6:621.311

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

Ю. Іванов

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Узагальнено світову практику реалізації податкової політики у сфері забезпечення енергозбереження та енергоефективності. Визначено сфери застосування податкового інструментарію, перелік податків, що мають найбільший регуляторний потенціал в досліджуваній сфері та склад інструментів податкової політики. Розглянуто можливості застосування найбільш поширених інструментів податкової політики в українській практиці оподаткування.

Ключові слова: податкова політика, інструменти податкового регулювання, енергозбереження, енергоефективність, раціональне використання енергоресурсів.

Сталий соціально-економічний розвиток України потребує суттєвого підвищення ефективності економіки. Особливо це стосується ефективності використання та споживання енергоресурсів, оскільки реалізація зусиль в цьому напрямі забезпечує не тільки економічний ефект на стадіях виробництва та споживання, але й зумовлює зменшення енергозалежності нашої країни, що в сьогоденних умовах є вкрай важливим з позицій енергетичної безпеки.

За розрахунками аналітичної доповіді Американської торговельної палати “Україна: огляд економіки” енергоємність ВВП в Україні станом на 2016 рік більш, ніж втричі перевищувала аналогічні показники розвинених європейських країн, а витрати природного газу на опалення одиниці площі житла перевищують відповідні показники країн ЄС в 2-2,5 рази [5]. Тому реалізація активної державної політики стимулювання енергоефективності є одним з безумовних пріоритетів соціально-економічного розвитку.

Одним з центральних механізмів державної політики в цій сфері є податкове регулювання енергоефективності та енергозбереження. При цьому використання засобів податкової політики є вельми поширеним в сучасній світовій практиці оподаткування. Особливо важливим податкове регулювання є з огляду на існуючий дефіцит фінансових ресурсів підприємств і домогосподарств. Виходячи з цього, аналіз світової практики застосування інструментів податкового регулювання й обґрунтування на цій основі принципів податкового регулювання енергоефективності та теоретико-методичного забезпечення вибору відповідних інструментів є актуальними та невідкладними завданнями.

Дослідженню проблем регулювання соціально-економічного розвитку за допомогою засобів податкової політики присвятили свої роботи такі закордонні та вітчизняні вчені, як Дж. М. Бьюкенен, З. Варналій, В. Вишневський, О. Єськов, Т. Єфименко, Р. Жарко, А. Крисоватий, П. Лайко, І. Майбуров, Р. Масгрейв, А. Пігу, П. Самуельсон, Д. Серебрянський, А. Соколовська, Л. Тарангул, Т. Юткіна та ін.

Теоретичні і практичні дослідження щодо державного регулювання раціонального споживання енергетичних ресурсів висвітлювалися в роботах О. Амоші, С. Аптекаря, У. Джевонса, В. Жовтнянського, М. Куліка, В. Микитенко, Х. Сандерса, О. Суходолі, К. Хассетта та ін.

Проте проблеми теоретичного обґрунтування податкової політики держави в сфері забезпечення енергоефективності та розробка теоретико-методичного забезпечення розбудови інструментарію податкового стимулювання раціонального споживання енергоресурсів потребують подальшого дослідження з урахуванням євроінтеграційних процесів та специфіки національних систем оподаткування.

Справа в тому, що процеси гармонізації європейського оподаткування, з одного боку, та архітектоніка національних податкових систем створюють як додаткові обмеження, так і нові можливості для реалізації податкової підтримки енергоефективності для кожної з країн, в т.ч. й України.

Метою статті є обґрунтування принципів та розробка підходів щодо вибору інструментів податкового регулювання на базі узагальнення світового досвіду податкової підтримки енергозбереження та енергоефективності.

Сутність державної політики в сфері енергозбереження зазвичай визначають як: “процес здійснення конкретних дій органами державної влади з метою впливу на національну економіку для забезпечення ефективного і раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів” [4]; “систему цілеспрямованих дій органів державної влади з метою формування механізмів державного управління для впливу на національну економіку по забезпеченню ефективного і раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів” [1]; “організована і цілеспрямована діяльність або бездіяльність органів державної влади по регулюванню використання первинної енергії і перетворення її в національному господарстві” [2]. Всі наведені визначення цілком вірно акцентують увагу на цілеспрямованості дій або діяльності держави в особі відповідних органів та інтерпретують загальну мету енергозбереження. Проте вони не конкретизують методи, механізми та інструментарій, за допомогою яких реалізується вплив держави.

Державна політика в сфері раціонального споживання енергоресурсів та енергозбереження, за аналогією з іншими напрямками державного регулювання економіки, може бути реалізована як прямими, так і непрямими методами. Перша група містить в собі правові (систему нормативно-правових актів, що регламентує досліджувану сферу) та адміністративні методи. Остання група включає в себе ліцензування, квотування, сертифікацію, систему норм та нормативів тощо.

До непрямих методів відносяться соціопсихологічні (неформальні методи, які, за допомогою інструментарію індивідуальної та групової психології створюють відповідну ціннісну орієнтацію та орієнтують громадянське суспільство на вирішення завдань раціонального використання енергоресурсів. Найбільш поширеною та дієвою підгрупою непрямих методів державного регулювання економічні методи, які створюють мотивацію економічних агентів у здійсненні відповідних дій шляхом вправи на їх економічні інтереси.

Особливу роль серед економічних методів в сфері раціонального використання енергоресурсів відіграє податкова політика (рис. 1).

Разом з тим, досягнення поставлених цілей не може бути реалізоване шляхом використання виключно податкового інструментарію. Справа в тім, що для вирішення одних й тих же завдань, як свідчить світовий досвід, можуть бути використані не тільки різні податкові інструменти, а й інструментарій інших методів державного регулювання. Тому розбудова ефективної системи державного регулювання передбачає обов'язковість проведення порівняльного аналізу можливості застосування різних методів та інструментів, а також їх комбінацій. Це повною мірою відноситься й до обґрунтування доцільності використання конкретного інструменту податкового регулювання.

Важливу роль при розробці ефективної податкової політики має вибір суб'єкта впливу, через економічні інтереси якого створюється мотивація у вирішенні поставленого завдання (табл. 1).

Світова практика податкового стимулювання раціонального використання енергоресурсів свідчить про нерівномірне використання різних податків для вирішення цього завдання, тобто різні податки мають різний регуляторний потенціал в контексті енергоефективності і енергозбереження.

Найбільш поширеними в цьому плані є корпоративні прибуткові податки (corporate income taxes) – в Україні це податок на прибуток підприємств - та персональні прибуткові податки (personal income taxes) – ПДФО. Саме в цих податках містяться найбільш поширені інструменти податкового регулювання, причому заплановане з 2019 року запровадження в Україні податку на виведення капіталу замість податку на прибуток підприємств значно зменшить регуляторний потенціал оподаткування в цілому, в тому числі й можливості податкового стимулювання раціонального використання енергоресурсів.

Таблиця 1

Особливості податкового стимулювання окремих видів ресурсів

Суб'єкти податкового регулювання	Механізм впливу	Податки, за допомогою яких може здійснюватися стимулювання
побутові та промислові споживачі енергоресурсів та енергозберігаючої техніки	збільшення ціни за рахунок додаткового оподаткування, що сприяє економії ресурсів споживачами; зменшення податкового навантаження у випадках: впровадження заходів щодо економії та використання альтернативних видів енергоресурсів, споживання низько-енергоємних товарів або товарів, вироблених з використанням поновлюваних джерел енергії	акцизний податок, ПДФО, податок на прибуток підприємств, майнові податки, транспортний податок, екологічний податок,
виробники (імпортери) енергоефективної техніки та технологій	зменшення податкового навантаження за прямими податками, скорочення витрат за рахунок податкової складової (непрямі податки)	податок на прибуток підприємств, ПДВ, мито
банки та інші фінансові установи	зменшення податкового навантаження на кредити, надані на реалізацію енергоефективних проектів	податок на прибуток підприємств
науково-конструкторські фірми та організації	збільшення власних обігових коштів за рахунок зменшення податкового навантаження з податку на прибуток; здешевлення наукової та науково-технічної продукції за рахунок зменшення податкової складової її собівартості	податок на прибуток підприємств, ПДВ, мито
Інвестори – юридичні та фізичні особи	звільнення від оподаткування або зменшення податкового навантаження на доходи від інвестицій (дивіденди), вкладених у виробництво енергоефективної техніки, енергозбереження, виробництво альтернативних видів енергоресурсів	податок на прибуток підприємств, ПДФО

Достатньо широко в світовому оподаткуванні застосовуються акцизи на енергоресурси, як отримали назву “енергетичні податки”.

Так, в країнах ЄС традиційно акцизним податком оподатковується п'ять груп енергоресурсів [9]:

- 1) мінеральні масла;
- 2) тверде паливо (вугілля, в тому числі буре, кокс);
- 3) природний газ;
- 4) електроенергія;
- 5) спирти, тваринні або рослинні масла, якщо вони використовуються для опалення або в якості моторного масла.

якості моторного масла.

Енергетичні податки займають достатньо значиму частку в загальних податкових надходженнях європейських країн, що свідчить про масштаби їх використання. Так, їх питома вага в загальному обсязі податків та соціальних платежів в 2015 році дорівнювала для ЄС-28 – 4,69 % (1,87 % к ВВП), причому за останні десять років (2006-2015) підвищене зростання цього показника

було характерним для таких країн як Словенія (з 5,87 до 8,08 %), Румунія (з 5,84 до 7,80 %), Естонія (з 5,87 до 7,11 %) [8].



Рис. 1. Місце податкової політики в системі методів державного регулювання енергозбереження

Акцизи на енергоресурси, які є ресурсними податками за ознакою предмета оподаткування, за цілями використання можуть бути віднесені до екологічних податків.

Окрім чисто фіскальних ефектів від їх використання, акцизи на енергоресурси мають суттєвий регуляторний потенціал. Удорожчання енергоресурсів, що є наслідком застосування акцизного оподаткування, підсилює стимули споживачів до раціонального використання підакцизних товарів, включаючи раціоналізацію структури споживання енергоресурсів, а їх економія, в свою чергу, забезпечує зниження навантаження на навколишнє природне середовище.

На відміну від інших непрямих податків (перш за все, ПДВ), використання акцизів тягне за собою більш серйозні наслідки як з фіскальної, так і зі споживчої (цінової) точки зору. Пов'язане

це з тим, що сума акцизу включається в базу оподаткування ПДВ, а значить, провокує збільшення останнього.

Аналогічний механізм дії мають екологічні податки, зв'язані з торгівлею (роздрібною або оптовою) енергоресурсами.

Іншими непрямыми податками, що використовуються (правда, не так часто) для податкового стимулювання раціонального використання енергоресурсів, є ПДВ (використовується як звільнення від оподаткування – переважно при імпорті ресурсозберігаючої техніки, технології та продуктів. – так і застосування диференційованих ставок, що є більш доцільним при промисловому споживанні цих товарів), а також мито (звільнення від мита імпортування енергоефективних продуктів, техніки та технологій, а також спеціальна структура ставок мита на імпорт різних енергоносіїв, що може стримувати імпорт та споживання окремих видів енергоресурсів, спонукаючи споживачів до зміни структури енергоспоживання.

Майнове оподаткування в зазначених цілях використовується значно рідше. Як правило, власнику майна (передусім, нерухомого) можуть надаватися спеціальні пільги (звільнення від оподаткування, знижка або кредит) у випадку здійснення заходів в сфері енергоефективності стосовно відповідного об'єкта, хоча більш поширеною альтернативою є застосування аналогічних інструментів в прямому оподаткуванні (податок на прибуток підприємств або ПДФО).

“Точкові” регулятивні впливи можуть здійснюватися за допомогою інших податків.

Так, зокрема, в світовій практиці використовується регуляторний потенціал транспортного податку, який в Україні з 2011 року не використовується. Економія енергоресурсів в цьому податку досягається за рахунок встановлення прогресивних ставок в залежності від:

- потужності двигуна (більш потужні автомобілі, що споживають більше палива, мають більш високе податкове навантаження, що стимулює придбання економічних авто);
- терміну експлуатації транспортного засобу – ставки прогресивно збільшуються по роках експлуатації, стимулюючи оновлення парку автомобілів, а нові авто, як правило, є більш економічними та екологічно безпечними.

Світова практика податкового стимулювання раціонального використання енергоресурсів свідчить про різну інтенсивність використання різних інструментів податкової політики для досягнення поставлених цілей.

За даними звіту *Worldwide tax summaries: Corporate Taxes 2017/18* [12], звіту Енергетичної Хартії “Інвестиції в енергоефективність. Усунення бар'єрів” [3] найбільш поширеними в корпоративному прибутковому податку є такі пільги “енергетичної” спрямованості, як прискорена амортизація та податковий кредит – зменшення суми податку, що підлягає сплаті, на повну, або часткову суму витрат капітального характеру, пов'язаних з реалізацією відповідних заходів (табл. 2).

Наведені в табл. 2 узагальнені дані свідчать про те, що прискорена амортизація застосовується для стимулювання енергоефективності в промисловості майже в 60 % випадків серед досліджуваних країн а податковий кредит використовується майже в 40 % випадків.

Найбільш поширеною основною ставкою прискореної амортизації в більшості країн є 100 % (так звана “авансова” амортизація, яка за своєю економічною сутністю рівнозначна 100-відсотковий податковій знижці), що дозволяє платникам податків зменшити об'єкт оподаткування на всю суму певних капітальних витрат в перший рік. Також застосовуються ставки у розмірі 80 %, 50 % і 33,3 %, тобто максимальний період, протягом якого певні капітальні витрати зменшать об'єкт оподаткування, складає 3 роки.

Так, в Австралії прискорена амортизація доступна для капітальних витрат на розвідку геотермальних джерел енергії [12]. у Великій Британії право на прискорену амортизацію за ставкою 100 % фірма має лише у випадку застосування нематеріальних активів для виробництва продукції, яка включена в список енергетичних технологій (Energy Technology List), критерії складання якого передивляються і затверджуються щорік з врахуванням новітніх розробок. Сам список оновлюється щомісячно і містить детальний перелік товарів з вказівкою виробника і номера моделі. Також існує чотири категорії продукції, які не включені в список енергетичних технологій, але мають право на прискорену амортизацію (non-listed products): устаткування,

засноване на використанні автоматичного контролю і орієнтації, яке спеціально призначене для виміру і аналізу даних про споживання енергії; устаткування для комбінованого виробництва тепла і енергії (когенерація), високоефективні світлові модулі; ізоляція трубопроводів [7].

Таблиця 2

Найбільш поширені інструменти податкового регулювання раціонального використання енергетичних ресурсів

Країни	прискорена амортизація	податкові канікули	податковий кредит	податкова скидка
Австралія	+			+
Аргентина	+			
Бельгія				+
Велика Британія	+			
Угорщина				
Гондурас			+	
Індонезія			+	
Ірландія	+			
Іспанія		+		
КНР		+		
Ліхтенштейн	+			
Люксембург	+	+		
Малайзія			+	
Нідерланди	+			+
ПАР				+
Росія	+			
Сінгапур	+			
США		+		+
Уругвай			+	
Фіджі			+	
Шрі-Ланка			+	

Практика застосування податкового кредиту свідчить про те, що його ставка знаходиться в діапазоні від 4 % до 100 % відповідних витрат. Можливість зменшення податкових зобов'язань без необхідності їх компенсації в майбутньому робить податковий кредит привабливим для платників податків, про що свідчить статистика використання податкового кредиту по секторах: 32 % – промисловість, 36 % домогосподарства [6].

В США застосовується також податковий промисловий кредит (Manufacturing Tax Credit) у розмірі 30 % на інвестиції в нові, розширені або переобладнані перспективні енергетичні проекти у виробництві. Заявники отримують податкові пільги залежно від очікуваної комерційної життєздатності проекту і ранжирування їх проекту в порівнянні з іншими проектами [10].

В Люксембурзі пріоритетний податковий кредит (зменшення податкових зобов'язань на частину суми приросту витрат – застосовується для стимулювання інтенсивності інвестування) надається у розмірі 12 % від збільшення інвестицій в матеріальні активи протягом податкового року. Незалежно від того, компанія може отримати простий податковий кредит у розмірі 8 % від перших 150 000 євро нових інвестицій в матеріальні енергозберігаючі активи, і 4 % від суми відповідних інвестицій, що перевищують 150 000 євро [11].

Податкова знижка в основному популярна в розвинених країнах і застосовується в США, Австралії, Бельгії, ЮАР і Нідерландах. Достатньо часто до податкової знижки відносяться не всі

відповідні витрати, а лише певний відсоток або існує обмеження у вигляді певної фіксованої суми витрат.

Податкові канікули (повне або часткове звільнення від оподаткування прибутку, отриманого від реалізації проекту, на певний проміжок часу) застосовуються з метою стимулювання процесів впровадження енергоефективного устаткування і підвищення енергоефективності виробництва в розвинених країнах не так часто. Вони застосовуються в КНР, Фіджі, Гондурасі, Індонезії, Малайзії, Шрі-Ланці і Уругваї. Найчастіше податкові канікули надаються на термін від 3 до 10 років і в розмірі від 40 % до 100 % податкових зобов'язань.

Застосування податкових пільг для стимулювання ефективного використання енергоресурсів при справлянні індивідуального прибуткового податку (табл. 3) дозволяє зробити висновки про переважання в практиці стимулювання домогосподарств такого інструменту, як податковий кредит.

Таблиця 3

Практика застосування податкових пільг для стимулювання раціонального споживання енергоресурсів в побуті

<i>Країни</i>	<i>податковий кредит</i>	<i>податкова знижка</i>
Австрія	+	
Бельгія	+	
Німеччина		+
Греція	+	
Італія	+	
США	+	
Україна		+
Фінляндія	+	
Франція	+	+
Швеція	+	
Естонія	+	

В США податковий кредит встановлено на федеральному рівні в розмірі до 2 000 \$ для всіх нових енергоефективних будинків. Цю пільгу можуть застосовувати виробники будинку, якщо споживається енергії на 50 % менше в порівнянні з вимогами, встановленими Міжнародним кодексом енергозбереження (International Energy Conservation Code, далі – МКЕ). Податковий кредит у розмірі 1 000 \$ передбачений для будинків, які споживають енергії на 30 % менше в порівнянні з вимогами, встановленими МКЕ [10].

Таким чином, аналіз світової практики податкового стимулювання раціонального використання енергоресурсів свідчить про наявність широкого спектру інструментів, доцільність використання яких обумовлюється специфікою національних систем оподаткування та наявними умовами соціально-економічного розвитку.

Аналіз застосування інструментарію податкового стимулювання свідчить про перспективність для суб'єктів корпоративного сектору в Україні таких інструментів, як прискорена амортизація та податковий кредит. При цьому обов'язковою умовою ефективного застосування цих пільг є жорстке законодавче врегулювання обмежень та цільового їх характеру.

Перспективами подальших наукових досліджень в означеній сфері є обґрунтування напрямів та інструментарію податкової політики в сфері стимулювання використання відновлюваних енергоресурсів, а також розвиток теоретико-методичного забезпечення вибору доцільних інструментів податкового стимулювання енергозбереження за різними секторами економіки.

Список використаної літератури

1. Дзяна Г. О. Соціально-екологічні аспекти реалізації державної політики у сфері енергозбереження України : [монографія] / Г. О. Дзяна, Р. Б. Дзяний. – Л. : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 208 с.
2. Дрожжин Д. Ю. Державне регулювання енергоефективності в промисловості України / Д. Ю. Дрожжин // Теорія та практика державного управління. Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. – 2012. – Вип. 1(36). – С. 195-200.
3. Инвестиции в энергоэффективность. Устранение барьеров [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Энергетической Хартии. – Режим доступу : <https://energycharter.org>.
4. Суходоля О. М. Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізм реалізації : [монографія] / О. М. Суходоля. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 424 с.
5. Україна: огляд економіки 2016. Американська торговельна палата [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.chamber.ua/2016/CP/Chamber_Country_Profile_2016_UA.pdf.
6. Energy Efficiency: A Recipe for Success [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2012/10/PUB_A_Recipe_For_Success_2010_WEC.pdf
7. Energy Technology List [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://etl.beis.gov.uk/engetl/fox/live/ETL_PUBLIC_PRODUCT_SEARCH.
8. Environmental tax revenues. Official website of the European Union. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/env_ac_tax_esms.html.
9. Excise duties. Official website of the European Union. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/youreurope/business/vat-customs/excise-duty/index_en.html.
10. Fact sheet: 48c manufacturing tax credits [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://energy.gov/downloads/fact-sheet-48c-manufacturing-tax-credits>.
11. Tax credit for energy transition (CITE) / Site of International Energy Agency. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.iea.org/policiesandmeasures/pams/france/name-22732-en.php>.
12. Worldwide tax summaries: Corporate Taxes 2017/18. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/worldwide-tax-summaries.html>.

*Стаття надійшла до редколегії 22.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018*

TAX POLICY IN RATIONAL CONSUMPTION OF POWER RESOURCES

Yu. Ivanov

Research Center of Industrial Problems of Development of National Academy of Sciences of Ukraine

This article is devoted to the generalization of world practice of tax policy realization in the sphere of energy-savings and energy-effectiveness providing. The specific of tax tool application, list of taxes which have most regulator potential in probed field and composition of tax policy instruments are considered. The possibility of application of the most widespread instruments in Ukrainian practice of taxation is researched.

The world practice of tax incentives for the rational use of energy resources suggests the uneven use of various taxes to address this issue. The scope of application of tax instruments, the list of taxes having the most regulatory potential in the investigated sphere and the composition of the tax policy tools of the task are defined, that is, different taxes have different regulatory capacities in the context of energy efficiency and energy saving.

The most common in this regard are corporate income taxes and personal income tax. Extensive energy taxation (“energy taxes”), which has not only fiscal but also regulatory potential, is widely used in world taxation.

Other indirect taxes used (though not so often) for tax incentives for the rational use of energy resources are VAT (used as tax exemptions - mainly when importing resource-saving techniques, technologies and products – and the use of differentiated rates, which is more expedient at the industrial consumption of these goods), as well as customs duties (exemption from customs duties on the import of energy-efficient products, machinery and technologies, as well as the special structure of

customs duties on imports of varieties which can restrain the import and consumption of certain types of energy resources, inducing consumers to change the structure of energy consumption.

An analysis of the use of tax incentives tools suggests prospects for corporate entities in Ukraine such instruments as accelerated depreciation and tax credits. At the same time, the mandatory condition for the effective application of these privileges is the strict legislative regulation of restrictions and their specific nature.

Key words: tax policy, instruments of tax adjusting, energy-savings, energy-effectiveness, rational use of power resources.

УДК 005.95/.96

КООРДИНАЦІЙНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

О. Іванова

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Досліджено координаційні аспекти сучасного менеджменту персоналу. Обґрунтовано залежність ефективності сучасних методів менеджменту персоналом від взаємодії з регіональними органами влади. Визначено напрями координації підприємств та інших суб'єктів при управлінні персоналом в залежності від підсистем менеджменту персоналу.

Ключові слова: менеджмент персоналу, людські ресурси, підсистеми менеджменту персоналом, координація, регіональний розвиток.

Вступ. Інтеграційні процеси, в яких активно бере участь Україна, розвиток ринкових відносин, що характеризуються посиленням конкуренції, нестабільністю економіки в умовах кризи, новими стандартами виробництва висувають вимоги до вітчизняного підприємництва щодо підвищення рівня конкурентоспроможності та раціонального використання свого стратегічного потенціалу. Людські ресурси виступають одним з головних чинників зростання конкурентоспроможності національної економіки, регіонів, галузей та підприємств, який дозволяє створювати синергетичний ефект від раціонального використання всіх ресурсів на рівні країни, регіону та окремого підприємства і виступає його головною конкурентною перевагою.

Отже, актуальними стають питання раціонального вибору сучасних методів менеджменту персоналу для підвищення ефективності використання трудового потенціалу на підприємстві.

Дослідженням проблем, пов'язаних з дієвістю методів сучасного менеджменту персоналу, ефективного використання трудового потенціалу підприємства займалися такі закордонні та вітчизняні вчені: М. Армстронг, Д. Богиня, О. Грیشнова, Н. Корнеліус, О. Левицька, Е. Лібанова, В. Лаптев, Н. Маркова, Г. Назарова, С. Сардак, П. Спероу, У. Трейсі, Т. Шульц тощо.

Однак у той же час ефективність застосування сучасних методів менеджменту персоналу досліджено здебільше з точки зору внутрішніх чинників ефективності використання трудового потенціалу підприємства та не знайшли певної уваги питання ефективності управління персоналом в залежності від налагодження конструктивного діалогу між підприємництвом та органами місцевого самоврядування та іншими учасниками економічних відносин.

Як відомо, підприємство – це відкрита система, що функціонує під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, відповідно ефективність управління ними формує конкурентні переваги підприємства, що неможливе без взаємодії з іншими учасниками економічних відносин.

Метою даної статті є обґрунтування впливу координації підприємств з органами місцевої та регіональної влади, громадськістю та іншими об'єднаннями на ефективність застосування методів менеджменту персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентні переваги національної економіки, регіону можуть бути реалізовані й укріплені через конкурентні переваги окремих господарюючих суб'єктів. Безпосередньо в регіоні відбувається формування конкурентних переваг, які виступають базисом підвищення його конкурентоспроможності й стійкості конкурентної позиції, що впливає на спроможність підприємництва в регіоні, його переваги та конкурентоспроможність персоналу підприємств регіону. Окремі конкурентоспроможні підприємства регіону виступають його конкурентними перевагами. З іншого боку, формуючи ефективні організаційно-управлінські

механізми, регіон може сприяти розвитку підприємництва на даній території, створенню нових робочих місць тощо.

Конкурентоспроможність території визначається конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, які ідентифікуються з даною територією. Тобто можна одержати логічний ланцюжок: “конкурентний регіон (конкурентне економічне середовище в регіоні) – конкурентоспроможні регіональні суб'єкти господарювання – конкурентоспроможний регіон” [2, с. 6]. Уточнюючи дану тезу, слід зазначити, що на всіх ланках ланцюжка важливого значення здобувають відносини “підприємство-органи влади”, які складаються в країні і є важливим чинником забезпечення стійкої конкурентної позиції вітчизняних підприємств, регіону.

Отже важливим у забезпеченні розвитку людських ресурсів в регіоні є спроможність органів місцевого самоврядування до управлінського процесу на основі створення ефективних механізмів управління суспільними відносинами в регіоні та забезпечення ефективної взаємодії суб'єктів в ланцюжку відносин “держава-регіон-бізнес-громадськість” для забезпечення довгострокового соціально-економічного розвитку регіону, що є самоуправлінням регіону [5].

Як зазначалося в роботі [6] конкурентоспроможність вітчизняних підприємств залежить від ряду чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Зовнішнє середовище підприємства, як прийнято вважати, є нерегульованим або в малому ступені залежить від діяльності підприємства. Виходячи з цього, підприємство може або адаптуватися до зовнішнього середовища або, при наявності певних можливостей, обмежено впливати на нього. Це стосується співробітництва підприємств регіону та органів регіональної влади стосовно попиту на робочу силу, створення умов для появи нових робочих місць в регіоні, сприяння зниженню безробіття та підвищення зайнятості.

Внутрішня ж середовище є повністю регульованим, а значить залежить від менеджменту на підприємстві. Відповідно ефективне управління людським потенціалом дозволяє підприємству посилювати існуючі та формувати нові конкурентні переваги системи управління персоналом, а тим самим створювати умови для підвищення рівня конкурентоспроможності.

В. Лаптев, розглядаючи поняття “проблема в управлінні людськими ресурсами”, зазначає, що це теоретичне або практичне завдання стосовно ефективного використання людських ресурсів за рахунок отримання нового знання та досвіду в сфері їх найму, адаптації, розвитку, мотивації, створенні сприятливих умов, впровадженні корпоративної культури та забезпеченні лояльності за допомогою наукової рефлексії та активних практичних дій і досліджень [7]. В роботі автор дотримується думки про наявність взаємозв'язку проблем в управлінні персоналом на всіх рівнях управління: макро-, мезо-, мікрорівні.

Погоджуючись з думкою автору слід зазначити, що управління людськими ресурсами має дуальну природу. З одного боку ефективність використання трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах залежить від:

по-перше, дієвості застосовуваних методів менеджменту персоналу;

по-друге, врахуванні стратегічних цілей на національному та регіональному рівні;

по-третє, врахуванні вимог країн ЄС, з підприємствами яких вітчизняні підприємства ведуть співпрацю та ін.

З другого боку, ефективність менеджменту персоналу на підприємствах залежить від ефективності національної та регіональної соціальної політики, політики зайнятості, економічного потенціалу регіону тощо.

Економічний потенціал регіону проявляється в ефективному управлінні мобільними ресурсами, а саме трудовими, енергетичними, інформаційними ресурсами. Це стає можливим за двома умовами:

по-перше, за наявності в регіоні організаційно-управлінських механізмів управління базовими ресурсами, що дає можливість формувати нові конкурентні переваги та підтримувати існуючі. При цьому важливу роль відіграють повноваження регіональних та місцевих органів влади, децентралізація влади, що дає можливість розробляти механізми стимулювання підприємництва в регіоні;

по-друге, за рахунок достатнього фінансового забезпечення в регіоні, що може бути досягнуто або за рахунок власних фінансових ресурсів регіону, або через пряму фінансову підтримку

держави. Останнє має важливість для мікрорівня через реалізацію програм підтримки підприємництва в регіоні, програм сприяння зайнятості в регіоні тощо.

Нерівномірністю розвитку територій, зростанням міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій, значною диференціацією розвитку районів та міст, у частині яких (більш як 30 %) тривалий час спостерігається одночасне зниження рівня економічної активності та зменшення чисельності населення (рис. 1) [4].

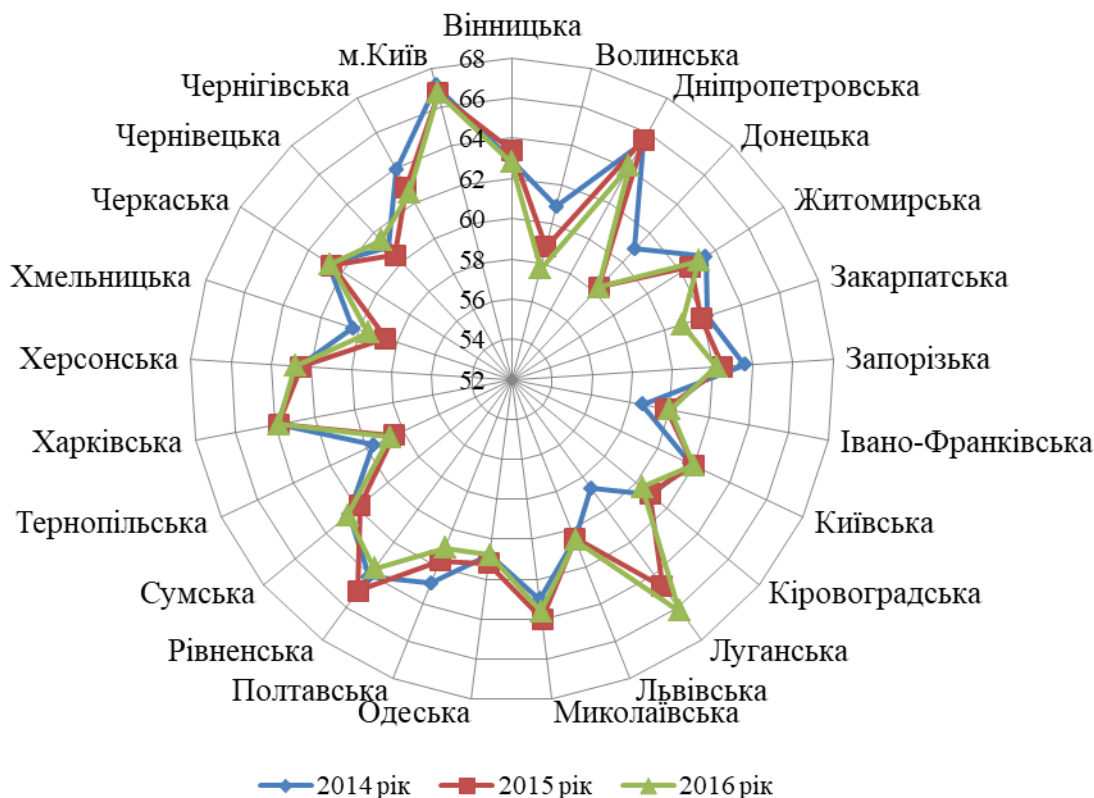


Рис. 1. Рівень економічної активності населення за регіонами у 2013-2016 рр., % до всього населення відповідного віку [8; 11-12]

Частка такого населення є приблизно однаковою майже в усіх регіонах України. У 2016 р. вона коливалась від 57,7 % до 66,7 %, тобто відхилення від середнього показника по Україні (62,2%). Лідером за часткою економічно активного населення є м. Київ (66,7%), тоді як найнижче значення цього показника зафіксовано в Волинській області (57,2%) [6; 8-9].

Аналіз співвідношення рівня зайнятості та рівня безробіття свідчить про загальні тенденції ефективності управління трудовими ресурсами в країні, так і про умови, які створюються в регіоні для стимулювання зайнятості (рис. 2).

Так, у 2015 р. середній рівень безробіття населення у віці 15-70 років (за методологією МОП) по Україні склав 9,1%, що на 0,2 пункти нижче, ніж у попередньому році, однак у 2016 р. він має тенденцію до зростання на 0,2 пункти знову на рівні 2014 року, що є негативною тенденцією, тоді як у розвинутих країнах рівень безробіття коливається 4-5%.

Рівень зайнятості за всіма регіонами не відповідає середньому рівню та коливається від 59,7 % - 50 %, що свідчить про низьку дієвість регіональних програм сприяння зайнятості та в цілому складну соціально-економічну ситуацію в країні, коли населення не вважає доцільним працювати на мінімальну заробітну плату, яка не покриває необхідних витрат. Натомість статус безробітного дає змогу отримати соціальні гарантії.

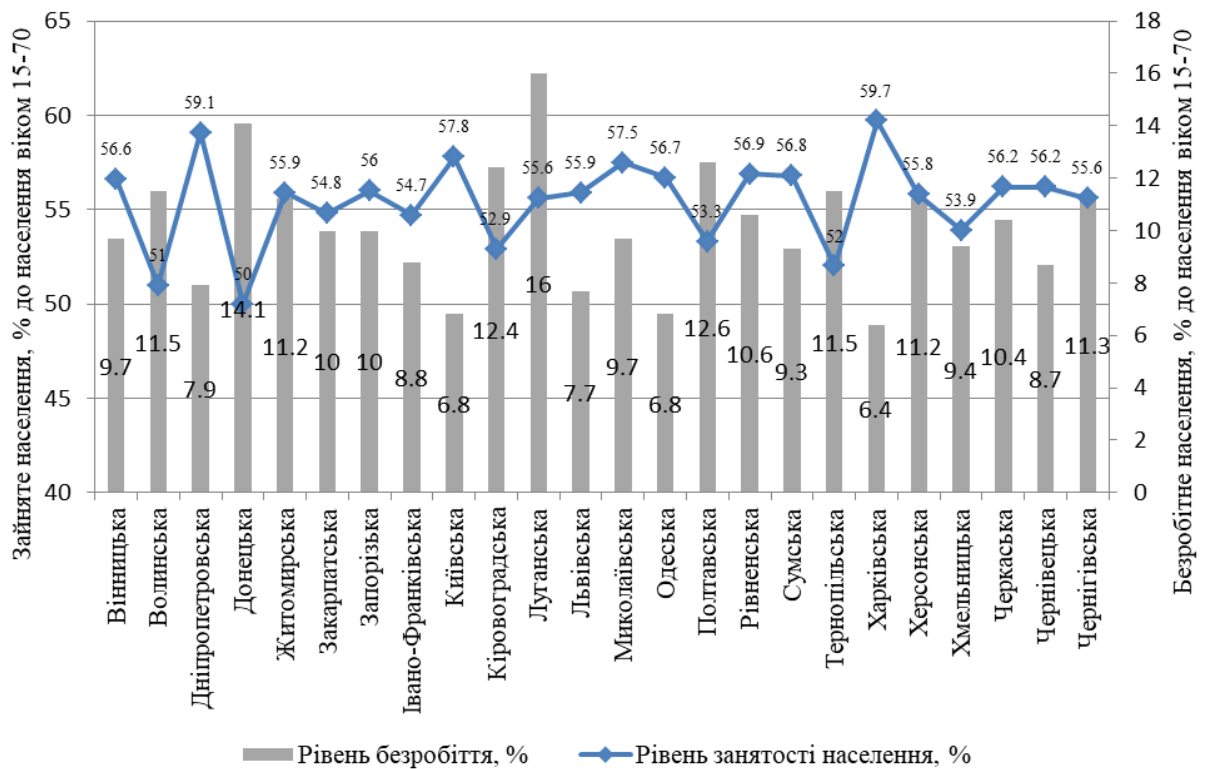


Рис. 2. Співвідношення рівнів зайнятості та безробіття населення (за методологією Міжнародної організації праці) за регіонами у 2016 р., % до населення віком 15-70 років [8; 11-12]

Таким чином, статистичні показники свідчать про неефективність державної та регіональної соціальної політики, що впливає на ефективність управління персоналом вітчизняних підприємств.

Отже, проблемами, що знижують ефективність менеджменту персоналу на вітчизняних підприємствах є наступні [3; 9; 10]:

відсутність необхідного рівня координації у ланцюгу “підприємство – регіональні органи влади – громадськість”;

відсутність дієвих механізмів стимулювання підприємництва в регіоні відносно сприяння зайнятості та боротьбі з безробіттям;

недостатність централізованого фінансування соціальних програм [3];

неефективність взаємодії органів влади усіх рівнів щодо проблем соціального характеру [3];

відсутність налагоджених відносин між підприємствами та вищими навчальними закладами відносно потреби у персоналі певних професій та підвищення кваліфікації;

відсутність дієвого діалогу підприємств з громадськістю щодо надання консультаційних послуг, захисту прав працівників тощо.

Отже, ефективність менеджменту персоналом залежить не тільки від ефективного використання економічного потенціалу підприємства, а й від взаємодії з іншими учасниками соціально-трудових відносин (рис. 3).

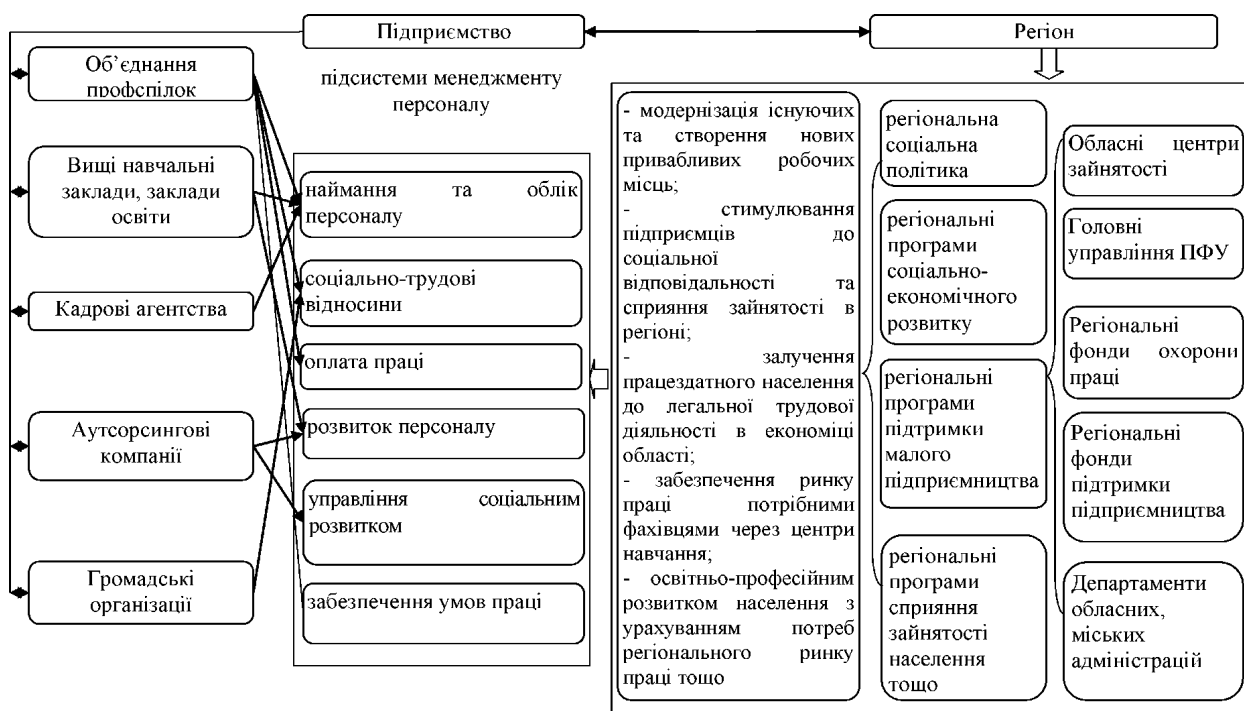


Рис. 3. Координація підприємств з іншими учасниками соціально-трудових відносин щодо забезпечення ефективного менеджменту персоналу

По-перше, ефективність управління персоналом залежить від поєднання інтересів підприємства, регіону та національних пріоритетів розвитку. Кожен регіон має низку органів, що сприяють розвитку людських ресурсів та створюють умови для їх ефективного використання, які працюють над формуванням та реалізацією регіональних програм соціально-економічного розвитку; регіональних програм підтримки малого підприємництва; регіональних програм сприяння зайнятості населення тощо. В результаті чого створюються наступний вектор взаємодії з підприємствами:

- створення та розвиток високотехнологічних кластерів; створення бізнес-інкубаторів;
- інформування та консультування суб'єктів господарювання про зміни нормативно-правової бази діяльності через регіональні веб-сайти, з питань публічно-приватного партнерства;
- створення безкоштовних курсів для молодих підприємців;
- проведення конкурсів проектів на базі територіальних громад, міських рад, обласних адміністрацій;
- навчання представників територіальних громад тощо.

М. Семикіна зазначає необхідність наступних заходів при взаємодії підприємств та навчальних закладів [9]: забезпечення керованості освітньо-професійним розвитком населення з урахуванням потреб регіонального ринку праці та перспектив інноваційних зрушень в економіці; реформування системи профтехосвіти з урахуванням перспективних потреб економіки регіону; формування регіональних замовлень на підготовку кадрів з гостродефіцитних спеціальностей, сприяння впровадженню госпрозрахункових відносин між підприємствами та навчальними закладами в питаннях підготовки фахівців.

По-друге, це координація з регіональними і місцевими органами влади.

Так, обласні центри зайнятості мають значну базу безробітних певних професій, певної кваліфікації, а також інструменти перекваліфікації (тренінги, семінари) для навчання населення в залежності від потреби регіону. Відповідно тісний зв'язок з обласними центрами зайнятості може забезпечити підприємствам дієве джерело пошуку персоналу потрібної кваліфікації та спеціалізації.

Окремим напрямом є взаємодія з освітніми закладами. Це актуальне питання в умовах трансформації системи освіти, науки, становлення підприємництва в нашій країні. Дана взаємодія має переваги для всіх учасників процесу:

навчальні заклади при взаємодії з підприємствами можуть забезпечити практичну цінність теоретичних знань для абітурієнтів та можливість отримання практичних навичок під час проходження практики на вітчизняних підприємствах різних видів діяльності;

підприємства, в свою чергу, можуть створювати за рахунок абітурієнтів резерв кадрів та отримувати молодих фахівців ще на етапі проходження практики, чи присутності на навчальному процесі (захист курсових проєктів, дипломних робіт тощо);

інтерес підприємств у взаємодії з навчальними закладами може проявлятися в формуванні саме тих компетентностей та навичок у майбутніх працівників, які актуальні для конкурентоспроможного фахівця в сучасних умовах господарювання.

По-третє, створення в регіоні мережі установ з трансферу технологій, мережі наукових та індустріальних парків сприятиме формуванню новітніх навичок у персоналу підприємств регіону.

По-четверте, взаємодія з громадськими організаціями щодо надання консультаційних послуг, захисту прав працівників тощо.

По-п'яте, взаємодія з кадровими агентствами в межах координації управління людськими ресурсами через баланс попиту та пропозиції робочої сили.

По-шосте, координація з аутсорсинговими компаніями щодо оптимізації витрат на персонал через винесення за межі підприємства деяких функцій.

Таким чином, ефективність менеджменту персоналу в сучасних умовах функціонування підприємств залежить від конструктивного діалогу, плідної співпраці та взаємодії вітчизняних підприємств з іншими учасниками соціально-трудова відносин: регіональними та місцевими органами влади; навчальними закладами; кадровими агентствами; громадськими організаціями та ін.

Перевагами даної взаємодії є наступні:

- врахування потреб та проблем менеджменту персоналу підприємств в регіональних програмах підтримки підприємництва, сприяння зайнятості та ін.;
- створення нових робочих місць та сприяння зайнятості в регіоні;
- формування затребуваних працівників на етапі навчання;
- корегування навчальних програм та планів з урахуванням потреб вітчизняного ринку праці;
- закриття вакансій через обласні центри зайнятості;
- оптимізація витрат на персонал через взаємодію з аутсорсинговими компаніями;
- реалізація на базі підприємств бізнес-проєктів, що є переможцями регіональних конкурсів – працевлаштування та сприяння зайнятості в регіоні та ін.

Подальші наукові дослідження лежать в обґрунтуванні системи управління людськими ресурсами.

Список використаної літератури

1. Барабанова Н. І. Менеджмент персоналу в органах державної податкової служби України : Навч. посіб. / Н. І. Барабанова, Л. П. Гацька, Г. І. Євтушенко, В. Л. Журавський; Держ. податк. адмін. України, Акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь : Акад. ДПС України, 2003. – 184 с.
2. Беленький П. Ю. Фактори і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіону : Наук. доп. / [П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула, Н. І. Гомольська, В. І. Шевченко-Марсель, О. А. Добрянська]; за ред. П. Ю. Беленького; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2005. – 145 с.
3. Брич В. Я. Формування соціальної регіональної політики / В. Я. Брич, С. М. Миколок // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. - 2014. – Вип. X. – С. 27-30.
4. Державна Стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року від 6.08.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п#n11>
5. Іванова О. Ю. Саморозвиток регіонів: теорія і практика: монографія / О. Ю. Іванова – Х. : ФОП Лібуркіна Л. М., 2016. – 304 с.

6. Іванова О. Ю. Формирование партнерских отношений между работодателем и персоналом как инструмент повышения конкурентоспособности торгового предприятия / О. Ю. Іванова, Р. Х. Іванова // Проблеми економіки. – 2011. – № 1 – С. 60-64.
7. Лаптев В. І. Дослідження сутності проблеми управління людськими ресурсами в умовах нестабільності економіки. Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю “Проблеми та розвиток економічних систем в умовах глобальної нестабільності” (м. Миколаїв, 4-5 листопада 2016 р.). – Миколаїв : ММІРЛ ВНЗ “Університет «Україна”, 2016. – С. 30-34.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Семикіна М. В. Регіональні проблеми збереження та розвитку трудового потенціалу в умовах глобальної кризи / М. В. Семикіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16, Ч. I. – С. 3-10.
10. Современные проблемы управления человеческими ресурсами: монография /под ред. Л. В. Свиридовой, В. В. Романова. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2011. – 372 с.
11. Статистичний збірник “Регіони України 2014”. – ЧІ; за ред. О. Г. Осаулєнка – К. : Державна служба статистики України, 2014 – 733 с.
12. Статистичний збірник “Регіони України 2016”. – Ч I; за ред. І. М. Жук – К. : Державна служба статистики України, 2016 – 692 с.

*Стаття надійшла до редколегії 12.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018*

COORDINATION ASPECTS OF MODERN PERSONNEL MANAGEMENT

O. Ivanova

Research Center of Industrial Problems of Development of National Academy of Sciences of Ukraine

The article is devoted to the actual issue of rational choice of modern methods of personnel management to increase the efficiency of labor potential at the enterprise. Human resources are one of the main factors in the growth of the competitiveness of the national economy, regions, industries and enterprises, which allow creating a synergistic effect on the rational use of all resources at the country, region and individual enterprise level and serve as its main competitive advantage.

The purpose of this article is to justify the impact of coordination of enterprises with local and regional authorities, the public and other associations on the effectiveness of the application of personnel management methods.

It is proved that the effectiveness of personnel management depends not only on the effective use of the economic potential of the enterprise, but also on interaction with other participants in socio-labor relations.

The effectiveness of personnel management in the current conditions of enterprises activity depends on constructive dialogue, fruitful cooperation and cooperation of domestic enterprises with other participants in social and labor relations: regional and local authorities; educational institutions; recruitment agencies; civic organizations, etc.

The benefits of this interaction are as follows: taking into account the needs and problems of personnel management of enterprises in regional business support programs, promoting employment; creating new jobs and promoting employment in the region; development of the demanded employees at the stage of training; adjustment of curricula and plans taking into account the needs of the domestic labor market; closing vacancies through oblast employment centers; optimizing staff costs through interaction with outsourcing companies; realization on the basis of business projects of enterprises, which are the winners of regional competitions - employment and promotion of employment in the region, etc. Further research is based on the substantiation of the human resources management system.

Key words: human resources, human resource management, problem, problem-oriented approach.

УДК 336.71

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОФШОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

О. Івашко

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Досліджено теоретичні основи офшорної діяльності, їх види та механізм функціонування. Проаналізовано позитивні та негативні аспекти офшорної діяльності, сформульовано пропозиції щодо можливості та доцільності створення офшорних зон в Україні.

Ключові слова: офшор, офшорна зона, офшорна юрисдикція, офшорна компанія, механізм регулювання, ухилення від сплати податків, міжнародний досвід.

Невід’ємною складовою сучасної світової економіки сьогодні стають офшорні зони, які надають можливість доступу на міжнародні фінансові та інвестиційні ринки. Вони можуть слугувати економічному зростанню як окремих регіонів, так і країни загалом, але лише за умови раціонального і контрольованого підходу держави до їх створення. Головну роль у забезпеченні доцільності та ефективності створення й функціонування офшорних зон відіграє функція податкового планування, професійна реалізація якої дозволяє спрогнозувати, спланувати та досягти мети – створити названі зони, в яких динамічно розвиватиметься бізнес, які постануть об’єктом значних інвестицій, а як наслідок – забезпечать економічне зростання й стабільне надходження доходів до бюджетів як державного, так і місцевого рівнів. Разом з тим, використання офшорних схем із кримінальною та злочинною метою несе потенційну загрозу для всієї світової спільноти.

Вивченням окремих питань, пов’язаних із сутністю офшорних зон та тенденцій їх розвитку присвятили свої праці багато вітчизняних вчених, а саме М. Долішній, В. Євдокименко, М. Єрмошенко, М. Карлін, В. Пила, С. Романюк, В. Симоненко, Д. Стеченко, Ю. Цветов та ін. Незважаючи на наявність досліджень, присвячених вивченню даної проблеми, на сьогоднішній день офшорний бізнес постійно видозмінюється та ускладнюється, адаптуючись до нових умов і вимог, зумовлених змінами законодавчих норм. Тому аналіз міжнародного досвіду ведення і регулювання офшорного бізнесу потребує подальшого розгляду.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад функціонування офшорів, аналіз позитивних та негативних аспектів їх діяльності та розробка пропозицій щодо можливості та доцільності створення офшорних зон в Україні.

Дуже часто зони зі спеціальним режимом оподаткування, зокрема офшорні зони, розглядаються як опорний пункт для ухилення від сплати податків, джерело податкових правопорушень, носій “тіньової” економіки, відмивання “брудних” коштів та ін. На практиці зони зі спеціальним режимом оподаткування, насамперед офшорні зони, використовуються для зменшення сум податків, зборів (обов’язкових платежів), а це вимагає проведення диференційованого підходу до розмежування заборонених і цілком легальних методів використання цих зон, визначення межі між правопорушенням і цілком законними методами, що застосовуються в процесі оподаткування, між ухиленням від сплати податків і податковим плануванням [3, с. 293].

Варто відмітити, що багато розвинутих країн почали втрачати національну податкову базу в зв’язку з виводом капіталів за кордон через філіальні мережі великих компаній. Тому офшорний бізнес викликає незадоволення у всьому світі, в тому числі й з боку розвинутих країн. Через

лібералізацію офшорного бізнесу межа між зменшенням податків та ухиленням від їх сплати поступово зникає.

Найчастіше термін “офшор” (“офшорна зона”) означає країну, законодавство якої дозволяє або взагалі не сплачувати податки, або сплачувати їх за зниженою ставкою. Найчастіше офшорами є країни, що розвиваються. Влада такої країни бере певну плату за реєстрацію офшору і так поповнює місцевий національний бюджет. З одного боку, – офшори не впливають на внутрішню економіку цих країн, бо не ведуть бізнес на їхній території, а, з іншого боку, – вони є постійним джерелом доходу, оскільки сплачують, як мінімум, встановлені мита. У бюджетах деяких країн це джерело доходу навіть становить основу економіки і є фундаментом національного добробуту.

Історія офшорного бізнесу бере початок з другої половини ХІХ століття, коли в штаті Делавер (США) була створена пільгова податкова зона. Потім подібна зона була створена в Нью-Йорку [4, с. 9].

Перші офшорні зони з'явилися в Швейцарії, де був прийнятий закон про конфіденційність інформації про стан банківських рахунків клієнта.

У 70-ті роки ХХ століття виникло близько 70-ти офшорних центрів, в тому числі в Південній Америці – 19, в Європі – 17, в Азії – 12, в Океанії – 7, у Північній Америці – 7, в Африці – 4.

Значний розвиток офшорних центрів припав й на роки розпаду соціалістичної системи та Радянського Союзу і на 90 – ті роки ХХ століття, коли отримали незалежність ряд країн Азії, Африки, Латинської Америки та Океанії. Це є, як правило, невеликі й бідні країни, яким офшорний статус допомагає просто виживати.

Слід відмітити, що офшорна зона (від англ. off shore - «поза берегом») – це спеціальна вільна економічна зона, метою якої є створення сприятливих для підприємців валютно-фінансового та фіскального режимів (нульова або мінімальна ставка оподаткування, низькі або ж відсутні резервні вимоги до статутного капіталу, відсутність вимог щодо конвертування валют) через лояльність державного економічного регулювання з суворим рівнем забезпечення банківської та комерційної таємниці [3, с. 293].

Синоніми офшорної зони — офшорний центр, безподаткова зона, податковий притулок, податкова гавань. Інколи вживають термін “оншор”, який означає – “на березі”, тобто офшор, який розташований на тому чи іншому континенті [4, с. 10].

Офшор являє собою метод податкового планування, при якому в законодавстві країн встановлюється повне або часткове звільнення від оподаткування для підприємств, що належать іноземним особам. Держава або його частина, де діє таке становище для компаній-нерезидентів, називають офшорною зоною.

Офшорні зони характеризуються спрощеним і прискореним процесом реєстрації іноземних осіб, в ході якого сплачується символічна сума збору в бюджет країни. Нерезидентам встановлюються знижені ставки по сплаті податку з прибутку та прибуткового податку з фізичних осіб. Офшорні компанії звільняються від державного валютного контролю, тому можуть бути впевнені в конфіденційності своєї діяльності, що реалізується веденням закритих реєстрів акціонерів і директорів і відсутністю необхідності у здачі фінансової звітності. Для того щоб захистити національний бізнес на офшорні компанії накладається заборона на ведення підприємницької діяльності в межах офшорної зони. Дохід офшорної зони представлений зборами за реєстрацію та перереєстрацію, податковими надходженнями, витратами на утримання представництв офшорних компаній. Останні складаються з оплати оренди приміщення, зв'язку, електроенергії, харчування та проживання, транспорту, дозвілля, заробітної плати та низки соціальних компенсацій і виплат.

Крім того, більшість офшорних зон має відносно прості вимоги з ліцензування і регулювання діяльності фінансових компаній і інших фірм.

У міжнародній практиці розрізняють три види офшорних юрисдикцій (рис. 1).

Загальна кількість офшорних зон у світі визначається дуже умовно. Процес їх виникнення та припинення діяльності є відносно динамічним. Єдиного списку офшорних зон не існує, кожна держава визначає цей перелік для себе. Фахівці сьогодні називають понад 60 стійких комплексних офшорних центрів, де традиційно функціонують офшорні компанії. Серед них: Ангілья, Андора,

Антигуа і Барбуда, Аруба, Багамські острови, Барбадос, Бахрейн, Беліз, Бермудські острови, Британські Віргінські острови, Вануату, Гібралтар, Кайманові острови, Ліберія, Маршалські острови, Монако, Нідерландські Антильські острови, острови Кука, Пуерто-Ріко, Сейшельські острови, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Кітс і Невіс, співдружність Домініки, Теркс і Кайкос тощо. Географічною особливістю розташування офшорних зон є їх значна концентрація в Карибському регіоні – близько 20 з наведеного переліку. В Україні перелік офшорних зон встановлено розпорядженням Кабінету Міністрів України “Про перелік офшорних зон” від 23.02.2011 р. № 143-р.

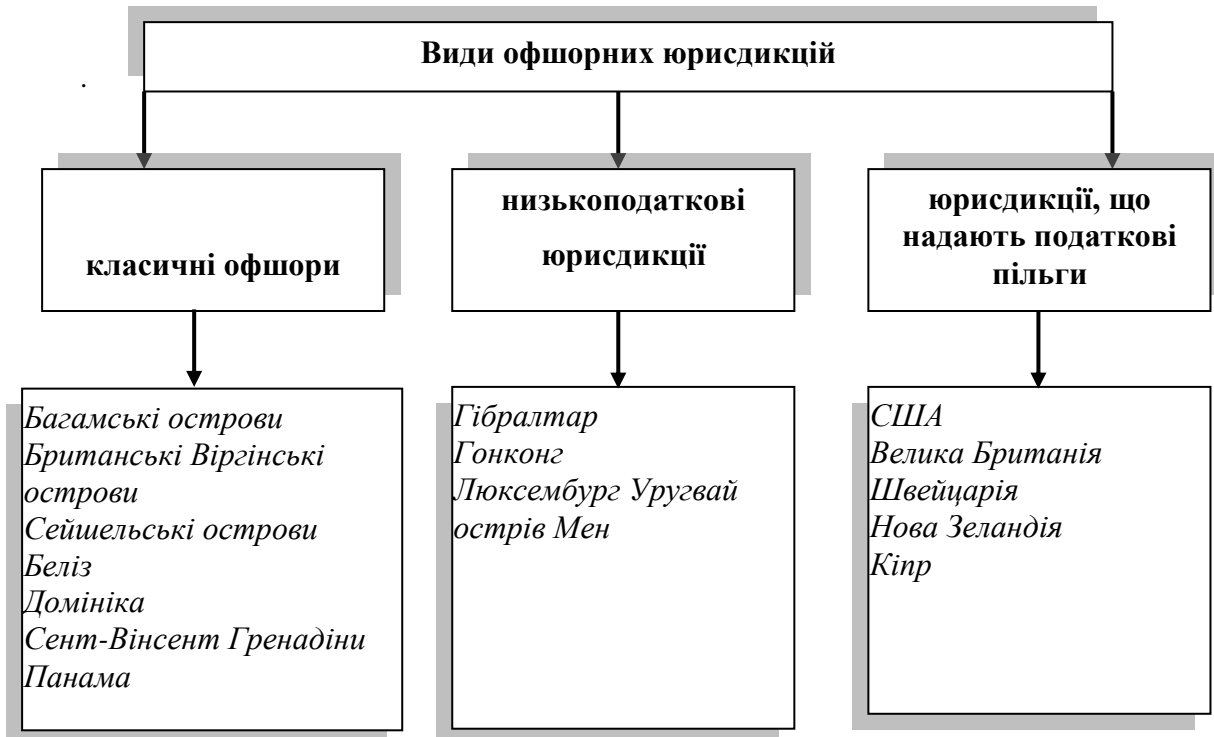


Рис. 1. Види офшорних юрисдикцій [4, с. 294]

Привабливість офшорних зон для українських бізнесменів пояснюється насамперед нестабільністю фінансово-кредитної та політичної систем; високим ступенем ризику при вкладенні капіталу в нашу країну та великим податковим тиском в Україні.

Дані щодо податкових ставок в окремих офшорах наведено у таблиці 1.

Варто відмітити, що з 1994 до 1996 р. Україна також розглядалася в якості офшорної зони. В Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» перераховувалися ознаки суб'єктів підприємницької діяльності, прибуток яких не підлягав оподаткуванню. Відповідно, компанії податки не платили, якщо:

- засновниками компаній були нерезиденти України;
- доход компанії не мав джерела походження на території нашої країни;
- всі розрахунки компанії здійснювалися через місцеві банки;
- виконавчі органи та адміністративний штат компанії складався з громадян України;
- компанія на території України не виконувала представницьких функцій для своїх засновників;
- щорічна аудиторська перевірка виконувалася підприємством України, яке мало відповідну ліцензію [4, с. 58].

В 1997 р. було прийнято новий закон, який ліквідував вказані пільги, але не зміг зменшити рівень тінізації української економіки. За урядовими даними рівень тіньової економіки в Україні складає біля 30%, хоча більшість експертів говорять про 40 – 50%.

Таблиця 1

Оподаткування доходів в окремих офшорних юрисдикціях [4, с. 296]

Офшор	Для резидентів		Для нерезидентів
	Гранична ставка, що застосовується до річного доходу	Ставка на проценти – дивіденди – прибуток	Ставка на проценти – дивіденди – прибуток
Андорра	0 %	0 % – 0 % – 0 %	15 % – 0 % – 0 %
Кіпр	30 % (34,277 євро)	3 % або 10 % – 15 %	0 % – 0 % – 0 %
Люксембург	38 % (34,500 євро)	10 % – до 19 % - до 19%	15 % – 25 % – 0 %
Монако	0 %	0 % – 0 % – 0 %	15 % – 0 % – 0 %
Острів Гернсі	20 % (11491 євро)	20 % – 20 % – 0 %	15 % – 20 % – 0 %
Острів Джерсі	20 % (8,357 євро) або 27 % (15,739 євро)	20 % або 27 % – 20 % або 27 % – 0 %	15 % – 0 % – 0 %
Острів Мен	18 % (14346 євро)	18 % – 18 % – 0 %	15 % – 0 % – 0 %
Швейцарія	19 % або 40,4 % (у кантонах Швіц та Цюрих) (515,404 євро)	3 19 % до 40,4 % ⁵ – з 19 % до 40,4 % – 0 %	15 % – 35 % – 0 %

Офшорні зони мають позитивні та негативні аспекти їх функціонування, що представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Позитивні та негативні аспекти функціонування офшорних зон

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
<ul style="list-style-type: none"> - спонукають до активізації міжнародних фінансових потоків та прискорення обороту фінансових активів в міжнародному масштабі; - спонукають до зниження податкового тиску в економіках провідних країн; - зменшують ризик експропріації для інвесторів та забезпечують права власності; - сприяють пожвавленню економіки держав, на території яких вони створені; - підвищують конкурентоспроможність компаній та підприємств в національній та світовій економіці, які отримують можливість запроваджувати більш гнучкі стратегії розвитку порівняно з конкурентами, які не ведуть офшорного бізнесу. 	<ul style="list-style-type: none"> - недобросовісна податкова конкуренція; - ухилення від оподаткування; - створення умов для відтоку капіталів; - підтримка тіньової економіки; - створення елементів нестабільності в світовій економіці та фінансах у зв'язку з можливістю накопичення в офшорних зонах великих обсягів спекулятивних капіталів; - отримання позаконкурентних переваг окремими компаніями, що використовують офшорні схеми, порівняно з тими учасниками ринку, які не використовують офшори.

Сьогодні “втеча капіталу” з України оцінюється в мільярди доларів США. Тому питання, пов'язані з тіньовою економікою, “втечею капіталу” та способами боротьби з ними, мають бути пріоритетними напрямками державної політики.

При визначенні можливості та доцільності будь-якого господарського нововведення, в тому числі – створення офшорного центру в Україні, одним з ключових є питання ринкової кон'юнктури та споживачів. У даному випадку, перш ніж приймати рішення про формування

офшорної юрисдикції в Україні, експерти пропонують знайти відповідь на питання про майбутніх користувачів – країни та види бізнесу, які будуть зацікавлені в існуванні українського офшору.

Для вирішення цього питання необхідно, на думку фахівців, по-перше, проаналізувати внутрішню ситуацію в Україні з позицій її привабливості для цих користувачів; по-друге, оцінити міжнародне середовище, в якому такий офшор буде розвиватися.

У контексті вивчення економічної ситуації в Україні необхідно дослідити рівень стабільності, прозорості ринку та стимулів (антистимулів) розвитку підприємництва, зовнішньо торговельних операцій України, в т.ч. пов'язаних із торгівлею товарами та переміщенням капіталів.

Існує цілий ряд причин, які призводять до відпливу капіталу з України. Найважливіші з них мають економічний характер. Це – нестабільне й навіть обтяжливе податкове законодавство, примусовий продаж валютних надходжень при існуванні реальної загрози девальвації гривні, можливість досудового списання коштів із рахунків підприємств тощо. Інша, не менш важлива причина, пов'язана з політико-правовою нестабільністю, недовірою підприємців та громадян до судової системи і апеляційних процедур.

Саме з метою уникнення економічних та політичних ризиків капіталу в значних обсягах виводяться з легального виробничого й торговельного обороту України за кордон.

Що стосується факторів та передумов, які визначають можливість формування офшорного центру, то, як видається фахівцям, не можна однозначно свідчити про їх достатність. Так, географічний фактор, який оцінюється з позицій розташування, часових поясів, тяжіння до світових центрів бізнесової активності, - цілком позитивний і формально має сприяти офшорному бізнесу в Україні.

Комунікаційні можливості держави, а саме рівень розвитку систем транспорту та зв'язку, - достатні для становлення офшору в нашій країні [4, с. 64].

Щодо рівня відкритості економіки України зовнішньому світові, то ця умова виконується нашою країною повною мірою. Це забезпечує скасування державної монополії на зовнішню торгівлю, поступова дерегламентація зовнішньоекономічних операцій суб'єктів підприємництва, активне сприяння держави інтеграції економіки України в європейське та світове господарство, залучення іноземних інвестицій у підприємницькій та позиковій формі, розбудова взаємовідносин зі світовими та регіональними фінансовими організаціями тощо.

Слід зазначити, що недостатньо сприятливим для створення офшору в Україні є суб'єктивний фактор політичної та економічної стабільності.

Таким чином, сучасний характер розвитку національної економіки, нестабільність економіко-правового режиму, невисокі рейтингові показники держави щодо оцінки підприємницького клімату, рівнів ризиків та безпеки бізнесу, відсутність стабільного відпрацьованого спеціального законодавства, невизначеність ймовірних користувачів і т.п., – не дає експертам позитивно оцінювати перспективи формування на території України (в окремих географічних точках або державі в цілому) офшорної зони будь-якого спрямування.

Прийняття рішення про доцільність створення офшорної зони в Україні потребує відпрацювання насамперед політико-правових аспектів офшорного бізнесу, включаючи політику поступового обмеження сфери офшорного бізнесу, яка проводиться європейськими державами, а також створення спеціальних механізмів, які б не допускали зловживань національних підприємців у користуванні офшорним статусом.

Можна говорити про те, що для отримання позитивного висновку про доцільність створення в Україні офшорної зони, необхідно, на думку експертів, виконання наступних позицій:

- 1) формування достатньої для розвитку офшорного бізнесу нормативно-правової бази включаючи внутрішнє та міжнародне законодавство;
- 2) досягнення стабільності політичної системи;
- 3) забезпечення прогнозованості та позитивного спрямування розвитку економіки країни;
- 4) впровадження такої економічної стратегії, яка б стимулювала розвиток певних видів офшорного бізнесу;
- 5) утвердження позитивного іміджу України серед країн Євроазіатського регіону, які можуть бути потенційними користувачами українського офшору;

- б) забезпечення твердих гарантій конфіденційності;
- 7) недоторканності власності та незмінності правових умов функціонування бізнесу;
- 8) формування стимулюючого економічного режиму підприємництва при суттєвому зниженні рівня тінізації економіки [4, с. 65]

З'ясування перспектив формування офшорної зони в Україні вимагає, по-перше, детального відпрацювання нормативно-правової бази, яка б відповідала усталеним світовим стандартам офшорного бізнесу, а по-друге, вивчення позитивних та негативних факторів, що визначають економічну ефективність подібного проекту та передумов формування офшорних зон.

Кожна країна світу зацікавлена в створенні вільних економічних і офшорних зон, які забезпечують їй стабілізацію і гармонійний розвиток економіки. Проте існування тіньового сектора в економіці гальмує економічний розвиток країни, залучаючи офшорний бізнес до свого середовища. Ось чому сьогодні необхідна ефективна програма з контролю і боротьби насамперед із проникненням тіньової економіки в діяльність офшорних зон і розробка найбільш оптимальної стратегії економічного розвитку. Для досягнення цієї мети необхідно взяти таких заходів: внести зміни і доповнення в чинне законодавство України по контролю за діяльністю нерезидентів у офшорних зонах; згідно з накопиченим міжнародним досвідом в офшорних зонах сформувати продуктивну схему діяльності на світових ринках цінних паперів; при формуванні державної економічної політики необхідно зробити першорядним завданням боротьбу з «відмиванням тіньових капіталів», одержаних в офшорних зонах, з метою поліпшення економічного стану України.

Підсумовуючи вищезазначене варто відмітити, що офшорна зона є однією з різновидів вільних економічних зон, особливостями яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового, фіскального режиму, високого рівня банківської і комерційної таємниці, лояльності державного регулювання.

Хотілося б відзначити, що кожна країна світу зацікавлена в створенні офшорних зон, які забезпечать їй стабілізацію та гармонійний розвиток економіки. Проте існування тіньового сектора в економіці гальмує економічний розвиток країни, залучаючи офшорний бізнес до свого середовища. Ось чому сьогодні необхідна ефективна програма з контролю і боротьби насамперед з проникненням тіньової економіки в діяльність офшорних зон і розробка найбільш оптимальної стратегії економічного розвитку. Для досягнення цієї мети необхідно внести зміни й доповнення в чинне законодавство, що стосується контролю діяльності нерезидентів у офшорних зонах; згідно з накопиченим міжнародним досвідом в офшорних зонах сформувати продуктивну схему діяльності на світових ринках цінних паперів; при формуванні державної економічної політики необхідно зробити першочерговим завданням боротьбу з «відмиванням тіньових капіталів», одержаних в офшорних зонах, з метою поліпшення фінансового становища нашої держави.

Список використаної літератури

1. В офшорні зони у світі виведено 21 трильйон доларів США (Інфографіка). 27/07/2012 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Price_of_Offshore_Revisited_120722.pdf
2. Волкова Ю. А. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу / Ю. А. Волова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №1. – с. 43-48.
3. Івашко О. А. Інвестиційні офшори : навч. посібник / М. . Карлін, О. А. Івашко. – Луцьк, Вежа-Друк, 2017. – 292 с.
4. Івашко О. А. Податковий потенціал офшорних зон в Україні та світі / О. А. Івашко // Формування ринкової економіки в Україні : Зб. наук. праць Львівського національного університету імені Івана Франка, 2014. – Вип. 31, Ч. 1. – С. 293-301.
5. Карлін М. І. Світові офшорні центри : навчальний посібник // М. І. Карлін. – К. : Кондор-Видавництво, 2015. – 424 с.

Стаття надійшла до редколегії 16.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF OFFSHORE ACTIVITY AND POSSIBILITY OF HIS USE IN UKRAINE

O. Ivashko

Lesya Ukrainka Eastern European National University

Very often, zones with a special tax regime, in particular offshore zones, are considered as a point of departure for tax evasion, a source of tax offenses, a carrier of the “shadow” economy, the laundering of “dirty” funds, etc. In practice, zones with a special tax regime, primarily offshore zones, are used to reduce the amount of taxes, duties (compulsory payments), which requires a differentiated approach to the delimitation of prohibited and completely legal methods of using these zones, the definition of the boundary between the offense and the lawful methods used in the taxation process, between tax evasion and tax planning.

Many developed countries began to lose their national tax base in connection with the withdrawal of capital abroad through affiliate networks of large companies. Therefore, offshore business is disappointing around the world, including from developed countries. Through the liberalization of offshore business, the boundary between tax cuts and evasion of payment is gradually disappearing.

Offshore is a method of tax planning, in which the legislation of countries establishes a full or partial exemption from taxation for enterprises owned by foreign persons. The state or part there of where such a provision applies to non-resident companies is called an offshore zone.

Today, “capital flight” from Ukraine is estimated in billions of dollars. Therefore, the issues associated with the shadow economy, the “flight of capital” and the ways to combat them, should be the priority areas of state policy.

In determining the possibility and feasibility of any economic innovation, including the creation of an offshore center in Ukraine, one of the key issues is market conditions and consumers. Making a decision on the feasibility of establishing an offshore zone in Ukraine requires the development of, first of all, the politico-legal aspects of offshore business, including the gradual restriction of the offshore business by European states, as well as the creation of special mechanisms that would not allow abusive national entrepreneurs to use offshore status.

Key words: offshore, offshore area, off-shore jurisdiction, off-shore company, mechanism of adjusting, deviation, from payment of taxes, international experience.

УДК 336.71

ДО ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ БАНКІВ

О. Калівошко

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Досліджено найбільш розповсюджені класифікації банків. Запропоновано власну їх класифікацію з врахуванням потреб сьогодення.

Ключові слова: банк, комерційний банк, класифікація комерційних банків, універсальний комерційний банк, спеціалізований комерційний банк.

Загалом банком є фінансове підприємство, установа, організація, яка здійснює посередницькі послуги при взаємних розрахунках клієнтів та платежах, акумуляує вільні грошові ресурси, які передає в тимчасове користування у вигляді кредитів, виконує різноманітні операції з грошима та цінними паперами, а також надає інші фінансові послуги зацікавленим особам [3, с. 42; 4, с. 34].

Вагомий внесок у дослідження проблемних питань пов'язаних з класифікацією, організацією, функціонуванням та розвитком банківської діяльності, здійснили такі відомі вітчизняні вчені, як О. Д. Вовчак, О. В. Дзюблюк, Ж. М. Довгань, І. І. Д'яконова, О. П. Заруцька, І. Б. Івасів, С. В. Науменкова, В. І. Міщенко, С. К. Реверчук, Т. С. Смовженко та інші.

Метою статті є запропонувати сучасну класифікацію банків.

Вітчизняні науковці О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин та Т. Я. Андрейків у своїй праці "Кредит і банківська справа" класифікують комерційні банки за вісьмома критеріями:

- формою власності;
- організаційною формою;
- розміром активів;
- походженням капіталу;
- територіальним розміщенням;
- діапазоном операцій;
- фінансовим становищем;
- наявністю філій [2, с. 90].

Перші шість вищезазначених класифікаційних груп перегукуються з сьомома ознаками видів банків запропонованих науковим колективом на чолі з О. А. Кириченком та В. І. Міщенком, згідно них комерційні банки розподіляються за:

- формами власності;
- способом формування статутного капіталу;
- розміром статутного капіталу;
- належністю капіталу банку;
- територією діяльності;
- колом здійснюваних операцій;
- галузевими ознаками [1, с. 28].

Якщо не брати до уваги такі незначні розбіжності в назвах, перші п'ять критеріїв обох класифікацій за своєю суттю будемо вважати подібними, але з маленькими уточненнями, оскільки:

- по-перше – форму власності в першій класифікації та форми власності другої, в тому значенні та розумінні яке вкладають автори, в даному випадку хтось може поставив би знак рівності, проте слід відзначити, що О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків у своїй праці більш якісно, чітко та зрозуміло розподілили банки на унітарні, тобто один власник будь то

держава чи приватна особа та колективні, їх власниками можуть бути юридичні, фізичні особи, держави, як іноземні, так і вітчизняні; на відміну від них О. А. Кириченко та В. І. Міщенко підійшли до визначення критеріїв менш збірно, тому поруч з «колективним» стоять такі з них, як державні, іноземні, приватні, змішаної форми, всі ці чотири критерії розкривають та доповнюють ознаку колективної форми власності, тому вони не мають стояти в одному ряді, а повинні знаходитися в іншій площині;

- по-друге – спосіб формування статутного капіталу залежить від організаційної форми, тому, на нашу думку більш вдало собою позицію виклали О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків, оскільки за організаційною формою, вони поділяють комерційні банки на кооперативні та акціонерні, які бувають закритого та відкритого типів, що також повністю відповідає Закону України “Про банки та банківську діяльність” [5], а колектив науковці керований О. А. Кириченко та В. І. Міщенко в один ряд, за ознакою формування статутного капіталу ставить акціонерні, бюджетні, відкритого та закритого типів, а також пайові, на нашу думку, поруч їх розмішувати некоректно, тому що, як вже зазначили, що закритий та відкритий типи, лежать трохи в іншій площині бо це характеристика саме акціонерних банків позиція щодо віднесення сюди ж пайових та бюджетних виглядає суперечливою, хіба, якщо автори розуміють під пайовими – кооперативні банки, а під бюджетними – державні, то тоді так, їх можна ставити на один щабель з акціонерними, можливо має рацію версія, що дослідники під пайовими мали на увазі товариства з обмеженою відповідальністю, які можна було засновувати до 14 вересня 2006 року, а функціонувати вони могли до 14 вересня 2009 року [6];

- по-третє – за розміром активів згідно першої класифікації банки можуть бути найбільшими, великими, середніми та малими; а згідно другої у співвідношенні статутного капіталу великими, середніми та малими; і відповідно, якщо заглибитися в сутність класифікації запропонованої авторами, частково відійти від загальноновизнаних методологічних та понятійних догм, то з певними корекціями їх можна також ототожнити;

- по-четверте – якщо дослідити вирази походження капіталу та належність капіталу то додатки в цих виразах, хоча і не є синоніми в лінгвістичному розумінні, в розумінні авторів описують одні і ті ж явища, а саме, що комерційні банки бувають з вітчизняним капіталом, іноземним, змішаним;

- по-п’яте, територія діяльності, або/чи територіальна ознака є найбільш тотожною у цих авторських колективів, оскільки згідно неї перші виділяють регіональні, міжрегіональні та міжнародні банки, тобто ті, що здійснюють свою діяльність у межах регіону, країни та світу, а другі, що вони бувають регіональні, міжрегіональні та закордонні. Отже, лише на рівні вище країни у них виникає розбіжність, проте назвати його міжнародним виглядає більш широко та влучно, оскільки закордонний, то то, що знаходиться закордоном(можливо в межах однієї чи/або декількох країн) і зовсім не факт, що він буде здійснювати своє функціонування в світовому масштабі, тобто мати міжнародне розміщення та значення [1, с. 28; 2, с. 89-92].

А от якщо вже взяти сутнісне розуміння одного критерію з першої класифікації – діапазон здійснюваних операцій, то йому вже відповідатиме два критерій з другої – коло здійснюваних операцій та галузева ознака, тому що, вони по різному розкривають одне і те ж явище, характеристику операцій комерційних банків і вже вступають у методологічне протиріччя між собою. Оскільки, напевно, найвідоміша класифікація банків за типами операцій, яка поділяє їх на універсальні та спеціалізовані, як ми вже зазначали на початку підрозділу. В даному аспекті, що стосується класифікаційних ознак, бо два відомих авторських колективи по різному розуміють спеціалізаційні ознаки комерційних банків.

Науковці на чолі з О. А. Кириченко та В. І. Міщенко виділяють чотири групи критеріїв спеціалізації саме спеціалізованих банків, а саме:

1. Функціональну, яку вони вважають найяскравішою, та відповідно до якої банки розподіляється на:

- інвестиційні;
- інноваційні;
- іпотечні;

- облікові;
 - ощадні;
 - тощо.
2. Галузеву, згідно якої банки бувають:
- будівельними;
 - енергетичними;
 - сільськогосподарськими;
 - соціального розвитку;
 - трастовими;
 - тощо.
3. Клієнтську, яка поділяє банки на:
- біржові;
 - комунальні;
 - кооперативні;
 - споживчого кредиту;
 - страхові;
 - тощо.
4. Територіальну, відповідно неї комерційні банки є:
- міжнародними;
 - міжрегіональними;
 - регіональними [1, с. 29].

Описана класифікація викликає багато запитань та протиріч, тому що:

- по-перше, загальній класифікації комерційних банків автори досліджуваної праці виділяють дві окремі класифікаційні ознаки, такі, як галузева, що розподіляє банки на галузеві та міжгалузеві, а також територіальна, згідно якої вони бувають регіональними, міжрегіональними та закордонними, то відповідно виникає запитання, як територіальна та галузева ознаки притаманні всім видам банків, тобто універсальним та спеціалізованим, навіщо окремо ці ознаки виділяти в критеріях спеціалізації спеціалізованих банків;

- по-друге, у видах галузевого критерію, поруч з такими спеціалізаціями в залежності від галузі, як будівельна, енергетична, сільськогосподарська, соціального розвитку знаходиться трастова, на нашу думку, поняття трасту лежить в іншій площині і комерційні банки згідно цієї ознаки можуть здійснювати свою діяльність з клієнтами з різних галузей та сфер;

- по-третє, ще більше суперечностей виникає при розборі різновидів банків з клієнтської спеціалізації, наприклад “страховий”, чому цей критерій клієнтський, а не функціональний, що на нашу думку було б відповідніше, або “кооперативний”, можливо доцільніше цей критерій було б віднести в загальній класифікації до ознаки способу формування статутного капіталу, “комунальний” до ознак форм власності, а “біржовий” до ознак галузі, оскільки, якщо ми правильно зрозуміли, то автори мають на увазі ті банки, які обслуговують біржові установи;

- по-четверте, чому критерій «іпотечний» відноситься до функціональної спеціалізації, а “споживчий кредит” до клієнтської, це два види кредиту, зрозуміло, що вони надаються клієнтам, але ж самі автори роз’яснюючи сутність функціональної спеціалізації, що вона визначає специфіку роботи з клієнтурою, то може спеціалізовані банки з за критерієм “споживчий кредит” корисніше відносити до функціонального критерію;

- по-п’яте, виникають запитання, а що інноваційним не може бути універсальний банк, що новації які стають успішними універсальні банки не використовують [1, с. 29].

Тобто на основі вищенаведеного аналізу критеріїв спеціалізації спеціалізованих комерційних банків, можна зробити висновок, що оснливим критерієм розподілу спеціалізованих банків є функціональна спеціалізація, а інші дублюють ознаки загальної класифікації цих же авторів: галузеву та територіальну, а також вносять плутанину у розуміння сутності діяльності спеціалізованих комерційних банків, тому доцільніше їх би було не застосовувати у економічній науці та не використовувати у практичній діяльності в запропонованому варіанті трактування.

Стосовно клієнтської спеціалізації необхідно відзначити те, що вона носить неявний характер, бо структурний склад клієнтів кожного банку формується в залежності від цілей та задач, які ставляться перед менеджментом банку його власниками. В різні періоди функціонування банку під впливом обширної кількості факторів, що впливають на його діяльність його клієнтська база може зазнавати суттєвих змін. Крім того клієнтська спеціалізація може бути притаманна не тільки спеціалізованим, а й універсальним банкам, тому якщо її і виділяти то краще у розрізі загальної класифікації.

В свою чергу, О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків пояснюючи суть їх класифікаційного критерію – діапазон операцій, виділяють такі види комерційних банків, як:

- з галузевою спеціалізацією, тобто клієнтами таких банків, в своїй більшості, є приватні особи з однієї сфери чи сектору економіки;
- з клієнтською спеціалізацією, біржовою, кооперативною, страховою, і т.д., мається на увазі, що клієнтами таких банків є біржові установи, кооперативи, страхові заклади і т.д.;
- з функціональною спеціалізацією, тобто такі банки здебільшого виконують обмежену кількість операцій, до них автори зараховують агропромислові, біржові, депозитні, земельні, експортно-імпорتنі, інвестиційні, інноваційні, іпотечні, лізингові, облікові, ощадні, поштово-пенсійні, промислові, торгівельні, тощо;
- універсальні [2, с. 92-93].

Дана класифікація виглядає більш методологічно пропрацьованою, зрозумілішою для сприйняття та якіснішою загалом ніж попередня, проте декілька суперечностей зустрічається і в ній, а саме:

- по-перше, спірною виглядає позиція згідно якої на одному щаблі знаходяться вищеповисані банки з універсальною спеціалізацією: галузевою, клієнтською, функціональною та універсальні комерційні банки, на нашу думку доцільніше було б, щоб універсальний банк знаходився на сходінку вище, поруч можна розмістити спеціалізовані, і вже в залежності від діапазону операцій вони розподілялися на різновиди;
- по-друге, клієнтський напрям, виглядає відгалудженням галузевого, тому що біржові установи це інститути відповідного сектору економіки – біржового, страхові компанії – страхового, а кооперативи можуть функціонувати майже у будь-якій сфері, тому, як ми вже зазначали це ознака організаційної форми у нашому випадку, організаційної форми комерційного банку;
- по-третє, вони також суперечать самі собі, бо означення “агропромисловий”, “промисловий”, “торгівельний” має більше відношення до галузі ніж до функціоналу, якщо вони вже виділяють галузеву спеціалізацію.

Крім того О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин та Т. Я. Андрейків класифікують комерційні банки за навністю у них філій і розподіляють на:

- багатофілійні;
- малофілійні;
- безфілійні [2, с. 92].

Але не оголошують та не обґрунтовують критеріїв, з якою кількістю філій комерційний банк буде багатофілійним, а з яким малофілійним.

Слід не забувати і про заключний критерій класифікації, авторів О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин та Т. Я. Андрейків, який розподіляє комерційні банки за фінансовим становищем на такі чотири групи:

- стійкі, або ще вони їх називають стабільними;
- проблемні;
- кризові;
- банкрути [2, с. 94].

Проте на жаль не розкривають і не пояснюють на основі яких ознак ті чи інші комерційні банки відносяться до певної групи вищезазначеного критерію, окрім логіки та домислів нам керуватися нічим. Можливо групу стійких (стабільних) банків доцільно було б розділити, бо як видно з класифікації банків за даним критерієм, ті з них які мають певні негаразди у функціонуванні можуть відноситися і до проблемних, і до кризових, і до банкрутів, а ті що нормально функціонують то

всі відносяться до однієї групи, що їм не потрібна певна градація, а можливо слід виділити ще групу банків з успішним розвитком. Або взагалі, з урахуванням світових тенденцій у класифікації комерційних банків про які ми згадували в середині даного підрозділу, розподіляти їх на:

- системоутворюючі;
- системні;
- ординарні.

Опрацювавши дві найбільш розповсюджених класифікації комерційних банків двох вельми поважних наукових колективів, знайшовши в них, як позитивні моменти, так і певні протиріччя, на основі узагальнення отриманих результатів, ми вирішили сформувати власні критерії групування та класифікації комерційних банків. Нами пропонуються наступні параметри класифікації комерційних банків в залежності від їх діяльності, ми врахували найбільш важливі з них та відкинули дугорядні, а саме:

1. За макроекономічним значенням:
 - центральні;
 - комерційні.
2. За типом здійснюваних операцій:
 - універсальні;
 - спеціалізовані, які можуть бути: інвестиційними, іпотечними, клірингові, лізингові, ощадні, поштові, тощо.
3. За формами власності:
 - унітарні – один власник;
 - колективні – декілька власників, крім того банки з цією формою власності можуть засновуватися у вигляді акціонерного товариства чи кооперативу.
4. За природою капіталу:
 - іноземний;
 - національний;
 - змішаний.
5. За значенням для банківської системи, фінансового ринку та економіки загалом:
 - системоутворюючі;
 - системні;
 - рядові (ординарний).
6. За територією діяльності:
 - світові – які здійснюють свою діяльність у всесвітньому масштабі;
 - міжнародно-регіональні – які здійснюють свою діяльність не в одній країні, а в певному регіоні (наприклад: Західна Європа, Східна Європа, Південна Азія, тощо), або континенті, проте ще не вийшли на світовий рівень;
 - національні;
 - локальні.
7. За ключовим вектором професійної діяльності:
 - з галузево-клієнтською спеціалізацією – ті, у яких переважна більшість клієнтів належить до однієї галузі, сфери чи сектору економіки;
 - багатогранні – ті, що здійснюють операції різностороннього характеру та надають послуги різноманітним клієнтам.

Список використаної літератури

1. Банківський менеджмент: Підручник / За ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенко. – К. : Знання, 2005. – 831 с.
2. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа: підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с., с. 90
3. Коноплицкий В. А. Экономический словарь. Толково-терминологический. / В. А. Коноплицкий, А. И. Филина. – К. : КНТ, 2007. – 624 с.
4. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева ; – 4-е изд., перераб и доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 480 с.

5. Про банки та банківську діяльність : Закон України № 2121-III від 07.12.2000 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо форми створення банків та розміру статутного капіталу : Закон України № 133-IV від 14.09.2006 р. зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/133-16>.

Стаття надійшла до редколегії 29.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

THE QUESTION OF THE BANKS CLASSIFICATION

O. Kalivoshko

National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine

In general, the bank is a financial enterprise, an institution, an organization that provides intermediary services for mutual settlements of clients and payments, and accumulate of free money resources, which passes for a temporary use in the form of loans, performs various transactions with money and securities, and also provides other financial services interested persons.

The most popular in domestic science, the classification distributes commercial banks according to eight criteria:

- form of ownership;
- organizational form;
- the size of the assets;
- the origin of capital;
- territorial placement;
- range of operations;
- financial position;
- presence of branches.

The first six classification groups mentioned above coincide with the seventh feature of the types of banks offered by another well-known scientific team, according to which commercial banks are distributed for:

- forms of ownership;
- way of forming the authorized capital;
- the size of the authorized capital;
- affiliation of the bank's capital;
- territory of activity;
- the range of operations carried out;
- industry features.

Having worked out two of the most widely distributed classifications of commercial banks for two very respectable collectives, we found positive points and some contradictions in them, based on the generalization of the results, we decided to form their own criteria for grouping and classification of commercial banks. We propose the following parameters for the classification of commercial banks, depending on their activity, we took into account the most important of them and rejected the arcs, namely:

1. By type of carried out operations:
 - universal;
 - specialized, which may be: investment, mortgage, clearing, leasing, savings, postal, etc..
2. By ownership:
 - unitary - one owner;
 - collective - several owners, besides banks with this form of ownership may be established as a joint-stock company or a cooperative.
3. By nature of capital:
 - foreign;
 - national;

- mixed.
- 4. Important for the banking system, the financial market and the economy as a whole:
 - system-forming
 - systemic;
 - ordinary (ordinary).
- 5. By the territory of activity:
 - the world - who carry out their activities on a world scale;
 - international-regional ones that do not operate in a single country, but in a certain region (for example: Western Europe, Eastern Europe, South Asia, etc.) or the continent, but have not yet reached the world level;
 - national ones;
 - local ones.
- 6. For a key vector of professional activity:
 - with industry-client specialization - those in which the overwhelming majority of clients belong to one industry, sphere or sector of the economy;
 - multifaceted - those that carry out operations of a multi-faceted nature and provide services to various clients..

Key words: bank, commercial bank, classification of commercial banks, universal commercial bank, specialized commercial bank.

УДК 336.221.4

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

В. Кміть, Я. Мусієнко

Львівський національний університет імені Івана Франка

Проаналізовано особливості функціонування системи прямого оподаткування в Україні. Здійснено оцінку прямих податкових надходжень до Зведеного бюджету України в розрізі окремих видів податків. Визначено фіскальну ефективність прямого оподаткування в Україні та запропоновано напрями її підвищення.

Ключові слова: прями податки, система прямого оподаткування, податок на прибуток підприємств (ППП), податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), військовий збір, податок на виведений капітал (ПнВК), фіскальна ефективність.

Реформування податкової системи – сукупність заходів, які необхідні для розвитку національної економіки, її успішного функціонування в умовах ринку. Мінливість різних умов, що мають вплив на економіку країни, можна пояснити постійними змінами у податковій системі України. Податки, і зокрема прями, як основне джерело формування доходів бюджетів різних рівнів, потребують удосконалення із урахуванням останніх змін, які відбуваються як в Україні, так і у світі.

Дослідженню теоретичних та практичних проблем фіскальної системи України, у тому числі в сфері прямого оподаткування присвячені праці таких учених, серед яких: В. Л. Андрущенко, Ю. М. Василик, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, І. О. Луніна, І. О. Лютий, В. М. Мельник, М. М. Мельник, А. О. Нікітішин, М. П. Підлужний, А. М. Поддєрьогін, А. О. Сігайов, А. М. Соколовська, В. М. Федосов, І. І. Хлебнікова, А. М. Яковлева та інші. Проте, залишається низка невирішених питань щодо реформування національної податкової системи в частині справляння та адміністрування прямих податків та їх фіскальної ефективності, що і зумовило вибір теми дослідження.

Основним завданням статті є обґрунтування ключових напрямів вдосконалення основних прямих податків з метою підвищення ефективності національної податкової системи в цілому.

Прями податки – це загальнодержавні податкові платежі, що стягуються державою безпосередньо з доходів або майна платника податків. Порядок обчислення та справляння прямих податків регламентується відповідними розділами Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1], а їх адміністрування забезпечує Державна фіскальна служба України (далі – ДФС).

Основну фіскальну роль серед прямих податків відіграють:

- податок на прибуток підприємств (далі – ППП);
- податок з доходів фізичних осіб (далі – ПДФО), включаючи військовий збір.

Саме вони, за даними Державної казначейської служби України (далі – ДКСУ), забезпечують найбільшу частку податкових надходжень до Зведеного бюджету України і є невід’ємною частиною його формування (табл. 1).

Таблиця 1

Структура податкових надходжень Зведеного Бюджету України в I півріччі 2014-2017 рр., %*

Роки	Податкові платежі					
	ПДВ	ПДФО	ППП	АП	Мито	Інші податки
2014	37	20	14	11	3	15
2015	37	19	11	14	7	13
2016	38	21	9	15	3	14
2017	38	22	9	14	3	14

*Сформовано авторами на основі даних ДКСУ: [2].

Аналізуючи структуру надходжень до Зведеного бюджету України, варто оцінити і ступінь надходжень від сум ПДФО та ППП, сплачуваних громадянами до Зведеного бюджету Львівщини (табл. 2). За даними, наведеними у табл. 2, можемо зробити висновок, що вдовж 2017 року до Зведеного бюджету Львівщини мобілізовано 6 357 929 тис. грн з ПДФО та ППП, що на 2 960 098 тис. грн. більше, ніж у 2016 році. Якщо розглядати подану інформацію у відсотковому вигляді, можна сказати, що у 2017 році фактичні показники з ПДФО перебільшили планові на 5,97%, тобто план було перевиконано. У 2016, навпаки, виявлено невиконання планових показників у розмірі 26 %. Податкові надходження від ППП, навпаки, зазнали суттєвого зменшення, і потребують термінового перегляду.

Таблиця 2

Структура мобілізації доходів ППП та ПДФО до Зведеного бюджету Львівської області за 2016-2017 рр.

(тис. грн)

Рік	Податкові платежі					
	ПДФО			ППП		
	Планові надходження	Фактичні надходження	у %	Планові надходження	Фактичні надходження	у %
2016	4 421 083,5	3 271 737,2	74	133 917,3	126 093,5	94,16
2017	5 906 269,8	6 259 065,4	105,97	167 493,6	98 863,6	59,03

*Сформовано авторами на основі даних ГУ ДФСУ у Львівській області: [3]

З моменту прийняття ПКУ механізм справляння ПДФО та ППП зазнавав перманентних змін: змінювались як ставки податків, так і бази оподаткування. Наразі особливо актуальною є аналіз наслідків податкових реформ 2014-2016 рр. та нових Законопроектів у національній податковій системі щодо оцінки впливу ППП та ПДФО на рівень податкового навантаження та формування доходів бюджетів.

ППП – загальнодержавний прями́й податок, що стягується з прибутку підприємства (організації, банку, страхової компанії тощо) та регламентується Розділом III ПКУ [1]. Прибуток підприємства, як правило, визначається як дохід від діяльності компанії мінус сума встановлених відрахувань та знижок.

Базова (основна) ставка ППП становить 18%, а об'єктом оподаткування є прибуток, отриманий платником ППП на території України та за її межами, який визначають шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності, згідно НП(С)БО 2 [4], на різниці, які виникають відповідно до ПКУ.

Базою оподаткування ППП є об'єкт оподаткування у грошовому виразі, тобто фінансовий результат до оподаткування – скоригований прибуток або збиток. Від оподаткування на постійній

основі звільняється прибуток підприємств і організацій, які засновані громадськими організаціями інвалідів і перебувають у повній їх власності (чисельність інвалідів, які працюють на таких підприємствах за основним місцем роботи, має становити не менше 50% середньооблікової чисельності штатних працівників, а Фонд оплати праці таких інвалідів – не менше 25% від загальних витрат на оплату праці).

Зміст та роль ППП характеризується функціями, які він виконує:

– регулююча функція знаходить свій вияв у диференціації умов оподаткування. Стягуючи ППП, держава завжди впливає на поведінку економічних суб'єктів – фізичних і юридичних осіб. Держава може встановлювати різні умови оподаткування для різних категорій платників, для здійснення одних і тих самих видів діяльності на окремих територіях. Конкретні умови оподаткування можуть або сприяти, або перешкоджати концентрації виробництва і капіталу;

– стимулююча функція застосовується, коли держава хоче захистити власного виробника. Вона полягає в наданні податкових пільг або звільненні від сплати податку взагалі;

– фіскальна функція є найважливішою, оскільки згідно з цією функцією податки виконують своє головне призначення – наповнення доходної частини бюджету, доходів держави для задоволення потреб суспільства. Основна ознака цієї функції – її стабільність, що дозволяє формувати надходження податків до бюджету на постійній, стабільній засаді.

Слід особливо відзначити регулюючу роль ППП, оскільки за його допомогою держава найбільш ефективно впливає на розвиток економіки [5, с. 59].

Нині податкове стимулювання стає затребуваним інструментом регулювання окремих видів підприємницької діяльності та визнається одним із ключових напрямів державної підтримки, оскільки податкові пільги відносяться до непрямих джерел податкового регулювання.

Одним із головних способів підтримки і стимулювання окремих галузей економіки є зниження податкової ставки з ППП або повне звільнення від оподаткування. Доцільно зазначити, що наслідком цих заходів є зниження податкового навантаження, що дозволяє платнику податків звільнити фінансові кошти і направити їх на вдосконалення виробництва, оновлення технологій і продукції, що виробляється, без будь-яких зобов'язань з боку платника податків за напрямками їх використання.

Треба наголосити, що 2018 рік вніс у правила податкового обліку низку якісних змін, зокрема [6]:

– з 1 січня поточного року всім без винятку платникам податку на прибуток надано право подавати декларацію з податку на прибуток протягом 60 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного (податкового) року. Раніше таке право мали тільки платники з річним податковим періодом. У кварталників було лише 40 днів;

– відповідно до змін, внесених до норм п.139.3 ПКУ [1], банки та небанківські фінансові установи з 01.01.2018 року для розрахунку об'єкта оподаткування ППП повинні збільшувати бухгалтерський фінансовий результат, згідно пп.139.3.3 ПКУ, і зменшувати відповідно до пп.139.3.4 ПКУ [1], але ці зміни не стосуються страхових компаній, недержавних фінансових фондів, корпоративних інвестиційних фондів та адміністраторів недержавних пенсійних фондів;

– змінено порядок обліку вартості робіт та послуг, придбаних у неприбуткових організацій та у нерезидентів, зареєстрованих у юрисдикціях, що входять до списку Кабміну;

– введені додаткові пільги з податку на прибуток в таких сферах, як: літакобудування; господарська діяльність з використанням газу (метану) вугільних родовищ;

– визначення безнадійної дебіторської заборгованості з пп.14.1.11 ПКУ [1] зазнало змін. А саме: для цілей оподаткування більше не вважається безнадійною будь-яка заборгованість фізичних осіб, прощена кредитором.

В Україні зараз діє система оподаткування прибутку підприємств, яка в цілому відповідає міжнародним стандартам. Водночас, сьогодні точаться дискусії щодо заміни традиційного ППП податком на виведений капітал (далі – ПнВК) за прикладом Естонії, де аналогічна система працює вже 17 років.

Тетяна Шевцова, голова Комітету з питань податкової політики Громадської ради при Міністерстві фінансів України, яка є одним із безпосередніх розробників Законопроекту про ПнВК

[7], стверджує, що в Естонії уже на другий рік дії податку відбувся суттєвий приріст надходження інвестицій до країни. А на третій рік Естонія вийшла на той рівень податкових надходжень, що був до введення ПнВК. У Гонконзі принцип звільнення від оподаткування реінвестованих коштів також сприяв економічному ривку. До того ж, якщо врахувати, що в Україні 85 % ППП генерують близько 1 000 компаній при 269 тисячах зареєстрованих платників, а щорічно з країни виводиться близько \$ 11 млн капіталу без оподаткування в принципі або за ставкою 2,6 % з пасивних доходів нерезидента, щодо доцільності існування ППП виникають великі питання. З 2017 року на ПнВК перейшла і Грузія, яка вже отримала 1,2 % додаткового зростання ВВП. Також ПнВК з 2018 року буде застосовувати Латвія, яка, до речі, взяла за основу ту модель, яку ми запропонували впровадити в Україні [8].

Оскільки з 2019 року ПнВК все-таки повинен перейти з теоретичної площини в практичну, доцільно детально вивчити цей податок і з'ясувати його переваги та недоліки.

До переваг впровадження ПнВК віднесемо наступне [8]:

- здійснюватиметься оподаткування тільки розподіленого прибутку (дивідендів), і при цьому гарантується відсутність будь-яких поборів, якщо зароблені гроші залишаються в компанії;
- простота і прозорість обчислення та адміністрування;
- декларування здійснюється лише в разі, якщо є об'єкт оподаткування;
- можливість створення більш сприятливих умов для залучення інвестицій в Україну, а також позитивний вплив на ділову активність;
- спрощення фінансової звітності підприємства;
- непотрібність оптимізування фінансового результату бухгалтерією. Тобто, звітність стане більш прозорою, привабливою та зрозумілою для інвесторів і банків, а також зменшиться кількість підстав для проведення податкових перевірок платників;
- скорочення кількості перевірок платників податків та мінімізація адміністративного тиску на бізнес з боку ДФСУ.

До недоліків застосування ПнВК відносять наступне [8]:

- великі витрати на впровадження податку на виведений капітал (за попередніми розрахунками близько 27-35 млрд грн щорічно);
- створення певних перешкод для українських інвестицій за кордон, завдяки новому податку;
- новий податок, на думку окремих фахівців, нівелює принцип рівності платників податків перед законом, оскільки його платитимуть навіть ті компанії, у яких є збиток;
- на даний момент питання щодо переплати чи збитків з ППП за попередні періоди не є вирішеним;
- податок не такий вже і простий з точки зору адміністрування і контролю, як запевняють його ініціатори.

Проведений аналіз і показові тенденції в надходженнях з ППП та наявні проблеми підтверджують доцільність переходу на докорінно іншу модель оподаткування.

Рішення щодо відмови від класичного оподаткування прибутку та переходу України до інноваційної моделі не є простим, однозначним і викликатиме несприйняття і супротив з боку прихильників традиційного корпоративного податку, серед яких не лише можновладці, а й окремі представники бізнесу. На нашу думку, ПнВК повинен зіграти роль своєрідного каталізатора, який сприятиме залученню інвестицій в українську економіку.

ПДФО – загальнодержавний податок, що стягується з доходів фізичних осіб – громадян-резидентів і нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні (та за її межами для резидентів) та регламентується Розділом IV ПКУ [1].

Базова (основна) ставка ПДФО становить 18 %, а об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, та дохід (прибуток) нерезидента, що підлягає оподаткуванню згідно зі ст.160 ПКУ [1], з джерелом походження з України.

Базою оподаткування ПДФО є загальний оподатковуваний дохід платника податку, а для військового збору, серед доходів резидента – загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід,

доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання) та іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України;

Економічна сутність сучасного ПДФО розкривається в таких його функціях [9, с. 651]:

– фіскальній – реалізація якої дозволяє акумулювати фінансові ресурси в бюджети всіх рівнів для покриття державних витрат, куди крім утримання державного апарату відносяться і витрати на охорону здоров'я, освіту, соціальну політику країни тощо;

– соціальній (розподільчій) – яка, в свою чергу, повинна забезпечувати зниження соціальної напруженості і поліпшення якості життя населення країни, так як даний податок має великі можливостями впливу на рівень реальних доходів громадян, а також регулювати ступінь їх диференціації.

На сьогодні у ПДФО соціальна функція оподаткування реалізується в недостатній мірі. Досягнення оптимального співвідношення між соціальною справедливістю та економічною ефективністю податку є однією з основних і найбільш складних проблем, яка існує на сьогоднішній день, так як на різних етапах розвитку економіки ставиться проблема вибору пріоритету між ними. Вивчення даного питання представляє особливий інтерес, тому що в останні роки перед державою все частіше постає питання про реформування ПДФО з метою досягнення справедливості в оподаткуванні доходів населення [10, с. 47].

В Україні зараз діє пропорційна система справляння ПДФО, яка характеризується незмінною ставкою податку, незалежно від обсягів доходу. До позитивних наслідків застосування пропорційної системи оподаткування є те, що вона вирівнює усіх платників податків у їх зобов'язаннях перед державою. Але, в умовах України, збільшення ставки оподаткування доходів майже автоматично призводить до приховування громадянами цих доходів, наслідком чого є не збільшення бюджетних надходжень, а навпаки – їх зменшення, яке викликає підвищення рівня іллегалізації національної економіки в подальшому.

У зв'язку з цим, слушною пропозицією щодо вдосконалення податкового законодавства в частині ПДФО є повернення прогресивної ставки податку. Вважаємо, що це дозволить вилучити надприбутки на користь держави і використовувати їх із метою створення нових робочих місць і вирішення соціальних завдань. Таким чином, покращиться якість життя громадян із невисокими доходами, що призведе до зменшення розриву між рівнем життя різних верств населення.

Досвід більшості розвинених країн показує, що використання прогресивної шкали оподаткування є показником досить високого рівня економіки. Навпаки, плоска шкала оподаткування характерна для країн зі слабкою економікою, нездатних ефективно адмініструвати і збирати податки. Оскільки українська економіка істотно відрізняється від зарубіжної, тому застосовувати досвід розвинених країн потрібно з обережністю, враховуючи всі можливі наслідки і супутні складності.

Введення прогресивної ставки ПДФО, в першу чергу, істотно ускладнить адміністрування цього податку фіскальними органами. В свою чергу, державі необхідно для початку продумати нові, вдосконалені підходи для збільшення його ефективності, спираючись на сучасні технічні можливості.

Висновки. В контексті реформування національної податкової системи вдосконалення податкового законодавства в частині справляння прямих податків є необхідним та нагальним. Однак цей процес не легкий, оскільки вимагає ґрунтовної підготовки як фіскальних органів і платників податків, так і економіки країни в цілому.

На нашу думку, задля підвищення ефективності ППП та ПДФО необхідно:

- оптимізувати надання податкових пільг;
- поступово знижувати рівень податкового навантаження на національну економіку з урахуванням збалансованості бюджетної системи;
- ввести окремі додаткові податки та/або збори для окремих підприємств замість підвищення ставки ППП;
- спростити податкову систему, насамперед, шляхом об'єднання або скорочення кількості податків та зборів. Податок на прибуток повинен мати інтегрований характер;

- розробити механізм справляння ПДФО, який забезпечить рівномірне навантаження на доходи різних верств населення;
- запровадити помірно прогресивну шкалу ставок ПДФО, задля підвищення рівня соціальної захищеності найбільш вразливих верств населення за рахунок багатшої частини суспільства;
- вдатися до використання власного досвіду, і досвіду розвинених країн світу, щоб, насамперед, переглянути ставки податкового прибутку, які потрібно зменшити;
- індексувати неоподатковуваний дохід з урахуванням інфляції;
- переглянути діючі пільги з прибуткового оподаткування, кількість яких з кожним роком, порівняно з розвиненими країнами світу, скорочується.

Отже, ПДФО є основним прямим податком з населення, і одним з основних бюджетоутворюючих податків, який поступається лише податку на додану вартість та ППП. Його зростання ми спостерігаємо з року в рік (див. табл. 1,2).

Треба зазначити, що фіскальний потенціал системи прямого оподаткування в Україні є доволі потужним, враховуючи значні втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування з ППП і невикористані можливості майнового оподаткування. До того ж, вітчизняна податкова політика щодо співвідношення прямих та непрямих податків не має чіткої мети та стратегії. Перспективними напрямками щодо застосування системи прямого оподаткування в Україні стане вжиття заходів щодо внесення змін у податкове законодавство, які сприятимуть подальшому зниженню податкового навантаження на платників податків, що буде стимулювати інвестиційну активність і забезпечить необхідні темпи економічного зростання.

Серед основних напрямів вдосконалення прямих податків в контексті реформування національної податкової системи доцільно виокремити ключові:

- заміна діючого ППП новим альтернативним ПнВК та діючої пропорційної системи ПДФО прогресивною;
- формування дієвого інституційного середовища системи прямого оподаткування;
- підвищення фіскальної ефективності прямих податків унаслідок розширення податкової бази;
- спрощення механізму справляння та прозорості адміністрування прямих податків;
- зменшення масштабів ухилення від оподаткування внаслідок впровадження ефективних моделей справляння прямих податків;
- забезпечення більш рівномірного розподілу податкового навантаження між платниками податків;
- стимулювання розвитку бізнесу та підвищення ефективності виробництва, податки зобов'язані надавати більше свободи підприємництву, інвестиціям, науково-технічному прогресу тощо;
- посилення оподаткування екологічно шкідливих і небезпечних виробництв;
- застосування результативних інструментів фіскальної політики.

Впровадження вище перелічених заходів, на нашу думку, має здійснюватися з урахуванням особливостей соціально-економічної та суспільно-політичної ситуації в Україні та євроінтеграційного вектора розвитку національної економіки.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>
2. Офіційний сайт ДКСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
3. Офіційний сайт ГУ ДФС у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://lv.sfs.gov.ua>
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 “Консолідована фінансова звітність”: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. №628 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>
5. Грановська І. В. Вплив оподаткування на економічну діяльність підприємств. / І. В. Грановська // Молодий вчений. 2017. – № 1(41). – С. 568-571.

6. Які зміни в оподаткуванні очікувати в 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibuh.info/uk/yaki-zminy-v-opodatkuvani-ochikuvaty-v-2017-r>
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал: Проект Закону України від 21.12.2016 р. № 1797-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Проект%20Закону%20України%20-%20ПнВК%20\(1\).pdf](https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Проект%20Закону%20України%20-%20ПнВК%20(1).pdf)
8. Дискусія Mind: “за” і “проти” податку на виведений капітал // Telegram-канал Mind.UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20180018-diskusiya-mind-za-i-proti-podatku-na-vivedenij-kapital>
9. Гушан О. В. Проблеми і перспективи розвитку оподаткування в Україні / О. В. Гушан, А. Є. Громова // Молодий вчений. – 2017. – №4(44). – С. 651-652.
10. Дроздовська О. С. Співвідношення прямих та непрямих податків у податковій системі України / О. С. Дроздовська, О. В. Озерчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 10. – С. 44-50.

Стаття надійшла до редколегії 30.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

IMPROVING DIRECT TAXES IN THE CONTEXT OF NATIONAL TAX SYSTEM REFORMATION

V. Kmit, Ya. Musiienko

Ivan Franko National University of Lviv

The article analyzes the characteristics of direct taxation in Ukraine. The estimation of direct tax revenues to the consolidated budget of Ukraine in the context of certain types of taxes. Determined fiscal efficiency of direct taxation in Ukraine and proposed direction of its increase. The following conclusions have been made: the fiscal capacity of direct taxes in the country is quite strong, taking into account significant budget losses because of preferential tax treatment of corporate income tax (CIT) and unimproved opportunities of personal income tax (PIT) and property tax, it is evident that there is an urgent need to improve the current system of direct taxation in general and both CIT and PIT in particular. In addition national tax policy has no clear goals and strategies as to the relationship between direct and indirect taxes.

Direct taxes have always attracted considerable attention, moreover, they have become the subject of wide-ranging discussions that affect the administration and the consequences of the administration of these taxes both for the economic development of Ukraine both whole and individual economic entities. In addition, through the system of direct taxation, the state reallocates financial resources between different types of consumers.

The emergence of certain problems in the tax sphere is inevitable in view of the constant changes in the economy of Ukraine and the transition to new forms and methods of taxation. The need to replace the current proportional system for collecting PITs in progressive and CIT with exit capital tax (ECT) encourages the development of new effective methods to eliminate contradictions between the state and business entities in order to create a tax environment that meets the needs and interests of each entity national tax system.

Key words: direct taxes, direct taxation system, corporate income tax (CIT), personal income tax (PIT), military tax, exit capital tax (ECT), fiscal efficiency.

УДК 336.01(477)

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РУХУ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

В. Коваленко

Львівський національний університет імені Івана Франка

Розкрито економічну сутність, роль і значення інвестицій. Обґрунтовано можливість залучення іноземних інвестицій в Україну із урахуванням інтересів національної економіки. Виявлено глобальні тенденції міжнародного руху інвестиційних ресурсів, доведено необхідність зростання активності України у руслі світових тенденцій з метою активізації інвестиційного процесу та покращення стану фінансової системи.

Ключові слова: фінансова система, фінансові ресурси, міжнародний рух капіталу, прямі іноземні інвестиції.

Посилення конкуренції на міжнародних ринках спонукає окремі країни та регіони світу до нарощення власного виробництва і підвищення його ефективності. Це, у свою чергу, викликає потребу у додатковій мобілізації фінансових ресурсів та активізації національних фінансових систем. Проте, не всі фінансові системи спроможні адекватно реагувати на внутрішні проблеми та зовнішні виклики. У зв'язку з цим для кожної країни стає бажаною й економічно виправданою, на певних етапах історичного розвитку, міжнародна міграція капіталу. Міжнародний рух капіталу забезпечує переміщення інвестиційних ресурсів між окремими країнами та регіонами світу, знижує напругу у фінансових системах країн з різними рівнями економічного розвитку.

Проблематиці інвестицій у контексті глобалізаційних процесів світової економіки у своїх працях приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як А. Бандурка, І. Бланк, Д. Ванькович, Б. Данилишин, Н. Дацій, Н. Демчишак, Я. Дропа, А. Загородній, М. Крупка, М. Кульчицький, Л. Нейкова, В. Федоренко, Д. Черваньов, М. Чумаченко та інші.

Відповідно до спрямованості та тенденцій, що мають місце у міжнародному русі капіталу, світ можна поділити на країни, у яких вхідні потоки фінансових ресурсів переважають вихідні і навпаки. За кількістю переважають країни, які належать за рівнем економічного розвитку до країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою. У цих країнах, під впливом глобальних чинників, особливо гостро протікають процеси структурних змін в економіці та у фінансовій сфері. У переліку таких країн знаходиться і Україна, для якої особливо необхідними є іноземні інвестиції з метою модернізації економіки, зміцнення фінансів та зростання ролі у міжнародному поділі праці.

Зазвичай, інвестиції слугують джерелом додаткових вкладень у сферу виробництва, впровадження прогресивних технологій, “ноу-хау”, передових методів управління. Крім того, на відміну від позик і кредитів, підприємницькі інвестиції, не збільшуючи зовнішнього боргу суб'єктів господарювання та держави, сприяють одержанню засобів для розвитку виробництва, зацікавлюючи при цьому іноземного інвестора. Вивезення прибутків, зароблених інвесторами завдяки їх внескам та участі у виробництві, на думку Д. Черваньова та Л. Нейкової, є набагато меншою небезпекою, ніж віддача кредитів із процентами [1, с. 348-349]. Проте, іноземні інвестори при прийнятті рішень щодо інвестування зважають на макроекономічні показники країни, наявність правового забезпечення їх захисту, рівень прибутковості на вкладений капітал, стан виробничої та фінансової інфраструктури тощо.

Цілком зрозуміло, що інвестор не буде вкладати в економіку країни, в якій нестабільні економічні умови, часті зміни політичного курсу, висока інфляція, нерозвинена інфраструктура та багато інших ризиків. Водночас, спонукальним мотивом міжнародного руху капіталів залишається зацікавленість в одержанні високої норми прибутку та збереження її досягнутого рівня [2, с. 57].

Крім того, важливо пам'ятати, що збільшення частки зовнішніх інвестицій послаблює фінансову безпеку, формує залежність фінансової системи. Звичайно, така форма залучення коштів, на відміну від зовнішніх позик, не накладає боргу на майбутні покоління, проте, може зумовити втрату управління та контролю над діяльністю, оскільки іноземні інвестори можуть диктувати власні правила економічної поведінки.

З огляду на це, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) можуть бути, особливо на ключових напрямках розвитку, суттєвим доповненням внутрішніх інвестицій країни. Це, зазвичай, актуально для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, де частка іноземного капіталу має тенденцію до зростання.

У той же час, міжнародний досвід інвестування свідчить, що країни, яким вдалося залучити до себе значні обсяги інвестицій, успішно вирішують завдання ринкового реформування національних економік, досягають значних темпів соціально-економічного розвитку [3, с. 75]. Таким чином, з метою ефективного використання інвестицій, перед країною стоїть завдання розробки продуманої стратегії і тактики інвестиційної політики, наявності сучасних підходів до управління інвестиційними потоками тощо. Лише за таких умов держава зможе зацікавити інвесторів і покращити фінансовий стан економіки. Вона повинна базуватися на однозначному розумінні, для усіх суб'єктів економіки та фінансової системи, соціально-економічної природи інвестицій, науково-обґрунтованих підходах до організації інвестиційного процесу, сприяти формуванню сучасної інфраструктури інвестиційного ринку тощо.

Інвестиції, як одна із найбільш широко вживаних у теорії фінансів і практичній діяльності категорія, відображає економічні процеси на макро- та мікрорівнях економіки, що значно ускладнює їх розуміння та належну організацію. На думку відомого в Україні фахівця в галузі інвестування І. Бланка, інвестиції з точки зору їх сутнісних характеристик можна розглядати як:

- об'єкт економічного управління;
- найбільш активну форму залучення нагромадженого капіталу в економічний процес;
- можливість використання нагромадженого капіталу в усіх його формах;
- альтернативна можливість вкладення капіталу у різні об'єкти господарської діяльності;
- джерело генерації ефекта підприємницької діяльності;
- об'єкт ринкових відносин;
- об'єкт власності та розпорядження;
- носій фактора ризику та ліквідності тощо [4, с. 16].

Згідно Закону України "Про інвестиційну діяльність", інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, унаслідок якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, рухоме та нерухоме майно, майнові права інтелектуальної власності, сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків і виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права, інші цінності [5].

Згідно Закону України "Про режим іноземного інвестування", іноземні інвестиції – це цінності, що їх вкладають іноземні інвестори в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [6].

В інших випадках в економічній літературі інвестиції можуть розглядатися як витрати, як вкладення або як цінності, що в процесі інвестування перетворюються в інвестиційні ресурси [7, с. 8-9].

З точки зору служби статистики України, інвестиції у сфері зовнішньоекономічної діяльності – це внески нерезидентів до статутного фонду підприємства – резидента, що забезпечують права власності нерезидентів на придбані майно, майнові комплекси або на акції, облігації та інші цінні

папери, та складають не менше 10 % вартості статутного капіталу підприємства-резидента, а також інвестиції, що одержані в результаті укладання концесійних договорів і договорів про спільну інвестиційну діяльність. До категорії прямих інвестицій також відносяться кредити та позики, що надійшли від прямих інвесторів [8, с. 258].

Прямі інвестиції передбачають довгострокові економічні взаємовідносини, що відображають тривалу зацікавленість іноземного інвестора щодо суттєвого впливу на управління підприємством-резидентом з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Саме на такому розумінні інвестицій ведуться статистичні спостереження в Україні.

Дані, представлені експертами Конференції ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD), стосовно прямих іноземних інвестицій упродовж 1990-2016 років свідчать про їх високу динаміку та значні структурні зміни.

Світові потоки імпорту та експорту прямих іноземних інвестицій представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Імпорт-експорт ПІІ упродовж 1990-2016 років

(млн дол. США)

	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2015	2016
Світові потоки імпорту	207 455	342 391	1 402 680	982 593	1 243 671	1 592 598	1 774 001	1 746 423
Світові потоки експорту	241 498	362 746	1 232 117	882 132	1 323 337	1 388 455	1 594 317	1 452 462

Джерело: складено за даними UNCTAD

Як видно з табл. 1, потоки прямих іноземних інвестицій експорту та імпорту упродовж 1990-2016 рр. мали стійку тенденцію до зростання, що є свідченням зростання відкритості та активності національних економік на світовому ринку. Лише у проміжку між 2005 та 2010 р. мало місце скорочення експорту та особливо імпорту інвестицій, що було викликано світовою фінансово-економічною кризою. Крім того, у більшості представлених у табл.1. роках спостерігалось перевищення імпорту над експортом, що є свідченням зростання зацікавленості країн у модернізації власної економіки. Очевидно, й Україна не повинна бути осторонь подібного глобального процесу. У даному випадку не пасивне очікування приходу зовнішніх інвесторів, а активна дія на такому ринку з використанням фінансових можливостей держави, повинна мати місце в сучасних умовах. До цього спонукають глобальні показники зростання світової економіки, відставання від яких стає особливо загрозливим для України.

Імпорт прямих іноземних інвестицій у 2016 р. зріс відносно імпорту 1990 р. на 1 538 968 млн дол. США, або у 8,4 рази. Зростання імпорту головним чином зумовлене збільшенням надходжень до країн, що розвиваються. Найвищого свого значення імпорт ПІІ досяг у 2007 році в обсязі 1 970 940 млн дол. США, проте фінансово-економічна криза призвела до скорочення обсягів у 2008 та 2009 рр. на 11 % та 40 % відповідно. У подальшому спостерігалось поступове зростання імпорту інвестицій, однак їх обсяг так і не перевищив показника 2007 року.

Наведені у табл. 1 дані також свідчать про суттєве зростання експорту упродовж 1990-2016 років на 1 210 964 млн дол. США, або у 6,0 раз.

Таким чином, упродовж 26 років у світовій економіці в цілому спостерігалось випереджаюче зростання імпорту над експортом ПІІ. У той же час по окремих роках мала місце абсолютна перевага експорту, що свідчить про значну активність країн-експортерів. Якщо до 2000 року їх експорт зростав, то до 2005 року скорочувався, 2006-2007 роки – чергове зростання. У 2007 році експорт досяг свого вищого рівня (2 174 803 млн дол. США) та перевищив обсяги імпорту, проте фінансова криза призвела до його скорочення у 2008-2009 роках. У подальшому спостерігалось зростання експорту інвестицій, яке експерти пояснюють відновленням країнами своїх економік. Тим не менше показники експорту інвестицій у 2015-2016 роках не перевищили аналогічні

показники кризових 2007-2008 років, що є свідченням зростання внутрішньої потреби в інвестиціях економік розвинутих країн та виводу капіталу у “тихі гавані”.

Сучасний стан міжнародного руху капіталів характеризується також значним розширенням географії, проте основні обсяги ПІІ залишаються у розвинених країнах. Загальні обсяги ПІІ, що розподіляються по окремих групах країн, наведено у табл. 2 та 3.

Таблиця 2

Потоки імпорту ПІІ

(млн дол. США)

	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2015	2016
Країни з перехідною економікою	76	4 106	7 023	31 115	68 197	64 621	37 567	68 020
Розвинені країни	172 526	222 484	1 138 032	619 171	601 906	856 979	984 105	1 032 373
Країни, що розвиваються	34 853	115 801	257 625	332 307	573 568	670 998	752 329	646 030

Джерело: складено за даними UNCTAD.

Імпорт ПІІ у розвинені країни упродовж 1990-2016 років зріс із 172 526 млн дол. США до 1 032 373 млн дол. США, або майже у 6,0 раз. До країн, що розвиваються, імпорт інвестицій за аналогічний період зріс у 18,5 раз, що є свідченням зростання їх активності у даному виді зовнішньоекономічної діяльності.

У 2010 році вперше імпорт ПІІ країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою перевищив імпорт розвинутих країн. Їх сумарна частка у світовому обсязі склала 51,6 %. Зміна пропорцій розподілу ПІІ між окремими групами країн свідчить про певну зміну напрямів їх загального руху. В цілому частка імпорту інвестицій у розвинені країни за період з 1990 по 2010 роки знизилася з 83,2 % до 48,4 %, що було результатом перегріву економік найбільш розвинених країн та поширення політики вивезення капіталу. Проте чергова світова фінансова криза викликала зворотні процеси у глобальному русі капіталу, що проявилися у нарощенні імпорту інвестицій, частка якого у світових потоках поступово зростала та досягла у 2016 році 59,1 %.

У світових потоках капіталу, окрім загальних тенденцій, завжди мають місце локальні зміни за основними групами країн, регіонами та спрямованістю інвестицій у межах окремих, найбільш активних країн. У 2010 році у п'ятірку лідерів за надходженням капіталу входили США, Китай, Гонконг, який у 2009 році посідав 4 місце, Бельгія (2009 р. – 17 місце) та Бразилія (2009 р. – 15 місце). У двадцятку лідерів увійшли й інші країни, які входять до переліку країн, що розвиваються, та які у 2009 році перебували поза її межами. Це стосується Сінгапуру, Мексики, Чилі та Індонезії, котра замикала двадцятку лідерів у 2010 році, тоді коли у 2009 році займала 43 місце. Велика Британія як розвинена країна у 2010 році перемістилася на 4 позиції вниз та посіла 7 місце. У 2016 р. у п'ятірку лідерів за надходженням капіталу увійшли США, Велика Британія, Китай, Гонконг та Нідерланди, піднявшись з 7-ої позиції у 2015 році. У двадцятку лідерів увійшли й інші країни, що входять до переліку розвинутих країн та країн з перехідною економікою, які у попередніх роках перебували поза її межами. Це стосується Російської Федерації, Люксембурга, Іспанії, Швеції, котра у 2015 році займала 38 позицію.

У загальних потоках експорту інвестицій, за даними UNCTAD, ключову роль також відіграють розвинені країни. За період з 1990 по 2016 рік відтік капіталу із розвинених країн досяг найвищого рівня у 2015 році та становив 1 172 867 млн дол. США, що перевищило показник 1990 року (229 584 млн дол. США) у 5,1 рази. У 2016 році цей показник дещо знизився, проте є одним із найвищих за останні 25 років (табл. 3).

Таблиця 3

Потоки експорту ПІІ

(млн дол. США)

	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2015	2016
Країни з перехідною економікою	0	624	3 195	14 310	60 583	32 967	32 183	25 149
Розвинені країни	229 584	306 894	1 094 728	745 679	935 190	974 079	1 172 867	1 043 884
Країни, що розвиваються	11 914	55 228	134 194	122 143	327 564	381 409	389 267	383 429

Джерело: складено за даними UNCTAD.

Натомість за даний період у сфері інвестицій зростала активність країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються. Якщо у 1990 р. сумарні обсяги експорту інвестицій склали 241 498 млн дол. США, то у 2016 р. вони зросли до 1 452 462 млн дол. США, або у 6,0 раз.

Отже, можна стверджувати, що у світовій економіці мало місце зміщення потоків інвестицій на користь країн, що не належать до групи розвинених. Зміщення напрямів потоків інвестицій було зумовлено тим, що країни Південної, Східної та Південно-Східної Азії, а також Латинської Америки, незважаючи на світову фінансово-економічну кризу 2007-2008 років, продовжували вкладати кошти в економіку. Такими країнами стали Китай, Гонконг, Бразилія, Чилі, Мексика та інші.

Двадцятку лідерів країн-донорів ПІІ у 2010 році очолювали США, які зберегли перше місце, Німеччина, яка піднялася на позицію вище (2009 р. – 3 місце), Франція, яка опустилася на позицію нижче (2009 р. – 2 місце) та зайняла 3-тє місце, 4-тє та 5-тє місця посіли Гонконг та Китай (2009 рік – 5-тє та 6-тє місця відповідно). Не змінилися позиції Росії та Канади, які два роки поспіль зберігали 8 та 9 місця. Десяте місце посіла Бельгія, яка у 2009 році не входила до 20-лідерів, а знаходилася лише на 156 місці. У 2016 р. у п'ятірку лідерів за експортом капіталу, увійшли США, Китай, Нідерланди, Японія та Канада, піднявшись з 9 позиції у 2015 році. У двадцятку лідерів увійшли й інші країни, які у попередніх роках перебували поза її межами. Це стосується Фінляндії, Сінгапуру, Гонконгу, Республіки Корея та Тайваню, котрий замикав двадцятку лідерів 2016 року.

Обсяги імпорту та експорту інвестицій окремих груп країн розглянуті у регіональному розрізі, за даними UNCTAD, свідчать про деякі тенденції регіонального характеру, що мали місце упродовж 2014-2016 років у глобальних потоках інвестицій (табл. 4).

Представлені у табл. 4 дані свідчать про загальну перевагу імпорту над експортом інвестицій, отже, про переважаючу зацікавленість світової спільноти у залученні інвестицій. У цілому за 2014-2016 роки імпорт перевищив експорт на 546 млрд. дол. США, або на 12,7%.

Особливо зацікавленими у залученні іноземних інвестицій виявилися країни Азії (її східної та південно-східної частини), Південної Америки та частково Африки. Саме у ці регіони спрямовані основні потоки іноземного капіталу.

Натомість розвинені країни, що в основному розташовані у Західній Європі та Південній Америці, в сучасних умовах віддають перевагу експорту інвестиційних ресурсів, що дозволяє збалансувати їх попит і пропозицію, сприяє “охолодженню” національних економік та запобігає виникненню чергової фінансової кризи.

Таблиця 4

Глобальні потоки інвестицій за окремими групами країн та регіонами світу

(млрд дол. США)

	Імпорт			Експорт		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Країни з перехідною економікою	57	38	68	73	32	25
Розвинені країни, всього	563	984	1032	708	1173	1044
у т.ч.:						
- Європа	272	566	533	221	666	515
- Північна Америка	231	390	425	353	370	365
Країни, що розвиваються, всього	704	752	646	472	389	383
у т.ч.:						
- Африка	71	61	59	28	18	18
- Азія	461	524	443	412	339	363
- Латинська Америка та Кариби	170	165	142	31	31	1
- Океанія	2	2	2	1	1	1
Разом	1324	1774	1746	1253	1594	1452

Джерело: складено за даними UNCTAD.

Питома вага окремих груп країн та регіонів світу у глобальних потоках іноземних інвестицій представлена у табл. 5.

Таблиця 5

Імпорт та експорт інвестицій за окремими групами країн та регіонами світу

(%)

	Імпорт			Експорт		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Країни з перехідною економікою	4,3	2,1	3,9	5,8	2,0	1,7
Розвинуті країни, всього	42,6	55,5	59,1	56,5	73,6	71,9
у т.ч.:						
- Європа	20,6	31,9	30,5	17,7	41,8	35,4
- Північна Америка	17,4	22,0	24,3	28,1	23,2	25,2
Країни, що розвиваються, всього	53,1	42,4	37,0	37,7	24,4	26,4
у т.ч.:						
- Африка	5,4	3,5	3,4	2,3	1,1	1,3
- Азія	34,8	29,5	25,3	32,9	21,2	25,0
- Латинська Америка та Кариби	12,8	9,3	8,1	2,5	2,0	0,1
- Океанія	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено за даними UNCTAD.

Представлена в табл. 5 структура світових потоків іноземних інвестицій, що мали місце у 2014-2016 роках, свідчить про домінуюче положення розвинених країн, що знаходяться на території Західної Європи та Північної Америки, та зростаючу роль країн, що розвиваються, з місцем розташування в основному на сході та південному сході Азії. Усі інші регіони суттєвої ролі, особливо в експорті інвестицій, у сучасному світі не відіграють. Отже, основні інвестиційні ресурси глобальної економіки зосереджені у трьох регіонах світу.

Для України, з її гострою потребою в інвестиціях, пошук основних інвесторів необхідно проводити у Західній Європі, Північній Америці та Південно-Східній Азії. Саме ці регіони продукують надлишки фінансових та інших економічних ресурсів, особливо в частині нових зразків техніки, технологій, нових виробів або виробів яких хронічно не вистачає в Україні та виробництво яких можна розмістити на її території.

З цієї точки зору, ПІІ в Україну матимуть економічне обґрунтування, якщо відповідатимуть національним інтересам країни. Натомість Україна упродовж тривалого часу, незважаючи на значні потенційні можливості забезпечення світової економіки необхідними та досить часто дефіцитними ресурсами, залишається осторонь основних потоків інвестиційних ресурсів. Статистичні дані за період з 2000 по 2016 рік свідчать про суттєве відхилення фактичних поступлень від їх загальної потреби (табл. 6).

Таблиця 6

Прямі іноземні інвестиції в Україні

	2000		2005		2010		2012		2016	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
ПІІ всього	4 045,3	100,0	17 109,5	100,0	52 718,3	100,0	59 766,8	100,0	43 996,1	100,0
у т.ч.:										
експорт	170,3	4,2	219,5	1,3	6 424,8	12,2	6 588,7	11,0	6 340,6	14,4
імпорт	3 875,0	95,8	16 890,0	98,7	46 293,5	87,8	53 178,1	89,0	37 655,5	85,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Приведені у табл. 6 дані свідчать, що навіть у найкращі роки, з точки зору притоку іноземних інвестицій, їх загальні обсяги, з урахуванням вибуття (експорту), не досягали половини необхідної для модернізації економіки потреби. Крім того, частка експорту інвестицій за досліджуваний період має тенденцію до зростання, що також є свідченням зростання вивозу капіталу, отже, погіршення фінансового стану економіки та її фінансової системи.

Відповідь на питання щодо незадовільного стану іноземних інвестицій в Україні частково може дати структура інвестицій, сформована за видами економічної діяльності. Серед основних напрямів (видів діяльності) вкладення коштів у 2016 році були наступні:

- добувна промисловість і розроблення кар'єрів – 1 524,5 млн дол. США;
- переробна промисловість (у т.ч.: виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, виробництво гумових і пластмасових виробів; металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування) – 7 594,3 млн дол. США;
- будівництво – 1 074,4 млн дол. США;
- оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 5 485,5 млн дол. США;
- транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 1 054,0 млн дол. США;
- інформація та телекомунікації – 2 089,3 млн дол. США;
- фінансова та страхова діяльність – 10 324,4 млн дол. США;
- операції з нерухомим майном – 3 670,6 млн дол. США;
- професійна, наукова та технічна діяльність – 2 196,2 млн дол. США;
- діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 1 188,3 млн дол. США;
- інші види діяльності – 1454,0 млн. дол. США.

Разом

37 655,5 млн дол. США

Представлені у даному переліку основні напрями іноземних інвестицій фактично відображають структуру сучасного ринку товарів і послуг України, у якому частка галузей, що задіяні у виробництві товарів, складає лише 27,1 %, що у десятки раз нижче загальної потреби. Усі інші інвестиції задіяні у сфері послуг, потреба в яких у сучасних умовах не є особливо гострою та може зростати при випереджаючому зростанні сфери виробництва.

На основі проведеного дослідження теорії і практики інвестицій можна зробити наступні висновки:

- інвестиції за своєю економічною сутністю представляють собою широке коло економічних відносин з приводу формування і використання економічних ресурсів (активів) з метою розвитку виробництва, зростання доходів (прибутків) та досягнення соціального ефекту;

- макроекономічні показники експорту та імпорту інвестицій у довгостроковому періоді відображають глобальні тенденції міжнародного руху капіталу у розрізі окремих країн, окремих груп країн та регіонів світу;

- у загальних потоках імпорту та експорту інвестицій спостерігається перевищення імпорту, що є свідченням зростання зацікавленості багатьох країн світу у залученні додаткових ресурсів з метою модернізації власних економік. В цілому упродовж 2014-2016 рр. світові потоки імпорту перевищували експорт на 12,7 %. Очевидно, й Україна не повинна залишатися осторонь подібних процесів. Натомість в Україні тривалий час спостерігається протилежна тенденція. За період з 2000 по 2016 рр. експорт, отже, вивіз капіталу, зріс з 4,2 % до 14,4 %, при відповідному скороченні імпорту;

- основними постачальниками інвестиційних ресурсів у світовій економіці є розвинені країни, проте має місце суттєве зростання ролі країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, частка яких упродовж 1990-2016 рр. зростає з 4,9 % до 28,1 %;

- основними імпортерами інвестиційних ресурсів за досліджуваній період також є розвинені країни, проте на фоні зростання активності країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою їх частка у світових потоках імпорту неухильно скорочується;

- з позиції регіонального розміщення основні інвестиційні ресурси сучасної світової економіки зосереджені у Західній Європі, Північній Америці та Південно-Східній Азії, які у формі імпорту реальних інвестицій на основі змішаного фінансування, при якому державі доцільно відігравати провідну роль, необхідно залучати в економіку України;

- ПІІ – це новітня форма руху економічних ресурсів у міжнародному масштабі, що сприяє зменшенню диспропорцій у ресурсному забезпеченні окремих країн та регіонів світу, знижує, при економічно обгрунтованій політиці, навантаження на фінансову систему.

Список використаної літератури

1. Черваньов Д. М., Нейкова Л. І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К. : Т-во “Знання”, КОО. – 1999. – 514 с.
2. Саблук П. К. Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України // Економіка України. – 2008. – №8. – С. 56-68.
3. Поляков М. Й. Сутність, роль і значення інвестицій як основи економічного розвитку // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2010. – №1. – С.72-75.
4. Бланк І. А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1. – К. : Эльга-Н., Ника-Центр, 2001. – 536 с.
5. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р. № 1560 – XII [Електронний доступ]. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
6. Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.1996 р. № 93 [Електронний доступ]. – Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93>
7. Інвестування: підручник / [М. І. Крупка, Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Крупки. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 454 с.
8. Статистичний щорічник України за 2008 р. / / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство. – 2009. – 566 с.
9. <http://www.unctad.org> – офіційний сайт UNCTAD.

Стаття надійшла до редколегії 13.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

GLOBAL TRENDS IN THE INTERNATIONAL MOVEMENT OF CAPITAL AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE

V. Kovalenko

Ivan Franko National University of L'viv

The economic essence, role and value of investments are revealed. The possibility of attracting foreign investments into Ukraine, taking into account the interests of the national economy, are substantiated. The global tendencies of the international movement of investment resources are revealed, the necessity of growth of Ukraine activity in the line of world tendencies is proved with the purpose of activation of investment process and improvement of the financial system.

Investments in their economic essence represent a wide range of economic relations in the formation and use of economic resources (assets) for the purpose for develop production, growth of incomes (profits) and achievement of social effect.

Macroeconomic indicators export and import of investments in the long run reflect the global trends of international capital movements in terms of individual countries, individual groups of countries and regions of the world.

In the general flows import and export of investments, there is an excess of imports, which is evidence of increasing interest of many countries in attracting additional resources to modernize their own economies. In general, during the 2014-2016 period, world imports exceeded exports by 12,7 %. Obviously, Ukraine should not stay away from similar processes. Instead, in Ukraine, the opposite trend is observed for a long time. For the period from 2000 to 2016, exports, hence the export of capital, increased from 4,2 % to 14,4 %, with a corresponding reduction in imports.

The main suppliers of investment resources in the world economy are developed countries, but there is a significant growth of the role of developing countries and countries with economies in transition, whose share has increased from 4,9 % to 28,1 % over the period from 1990 to 2016.

The main importers of investment resources for the period under study are also developed countries, however, as the growth activity of developing countries and countries with economies in transition is decreasing, their share in world import flows is steadily declining.

From the position of regional placement, the main investment resources of the modern world economy are concentrated in Western Europe, North America and South-East Asia, which, in the form of import of real investments on the basis of mixed financing, in which the state should play a leading role, should be involved in the economy of Ukraine.

FDI is the latest form of economic resource movement on an international scale, which contributes to reducing the disproportions in the resource supply of individual countries and regions of the world, reduces, at economically sound policy, the burden on the financial system.

Key words: financial systems, financial resources, international capital flows, direct foreign investment.

УДК 336.02(477)

ЗРОСТАННЯ РОЛІ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ У РЕАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

О. Коваленко¹, М. Заплатинський²

1 – Львівський національний університет імені Івана Франка

2 – Львівська державна академія друкарства

Розкрито окремі питання фінансового забезпечення державою та місцевими органами влади України підтримки та подальшого зростання трудового потенціалу територіальних одиниць. Проведено оцінку формування та використання доходів і видатків місцевих бюджетів. Представлено кількісні характеристики, виявлено резерви та розроблено пропозиції щодо покращення використання трудового потенціалу країни на основі зростання обсягів бюджетних ресурсів у фінансовому забезпеченні економічної діяльності регіонів.

Ключові слова: трудовий потенціал, економічно активне та економічно неактивне населення, фінансова політика, доходи та видатки бюджету.

Перманентне скорочення чисельності зайнятих в економіці України, що має місце декілька десятиліть поспіль, викликає, поряд із зростанням безробіття, таке негативне явище як дефіцит кадрів, особливо робітничих професій. Ситуація, що склалася на ринку праці України, не може не позначитись на кількісних та якісних характеристиках робочої сили, реальний трудовий потенціал якої усе більше відстає від номінального. У зв'язку з цим стає особливо гострою потреба у пошуку нових можливостей щодо реалізації на практиці, спочатку наявного трудового потенціалу, а згодом і його подальшого зростання. Без подібних зрушень у сфері праці стане практично неможливим, в умовах масової міграції робочої сили, а ще гірше еміграції громадян України, досягнути макроекономічної стабілізації економіки та її подальшого зростання.

Питанням формування та використання трудового потенціалу приділяло увагу чимало вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед економістів це Д. Богиня, С. Вовканич, В. Врублевський, М. Долішній, С. Злупко, Е. Лібанова, І. Лукінов, В. Онікієнко, Є. Палій, С. Пирожков, В. Приймак, Н. Тітова та багато інших. Тим не менше проблеми у сфері організації суспільної праці в умовах падіння виробництва та посилення зовнішніх чинників впливу, стають особливо гострими, що викликає потребу у пошуках нових поглядів та підходів до її практичної організації.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів та оцінка номінального і реального стану використання трудового потенціалу України на основі кількісних показників чисельності робочої сили. З'ясування ролі держави та місцевих органів влади у підтримці економічної діяльності, що проявляється у видатках державного та місцевих бюджетів. Розробка пропозицій щодо покращення використання ресурсів бюджетної системи в частині зміцнення трудового потенціалу регіонів та економіки в цілому.

Термін потенціал, що походить від латинської – *potentia* – сила, означає можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. Потенціал економічний – це економічні можливості держави (або групи держав), що можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб [1, с. 541].

Таким чином потенціал, у його первісному значенні, з точки зору робочої сили (чи окремої людини) – це її можливості або ресурси (запаси, засоби) якими вона володіє та використовує у процесі своєї діяльності. У даному випадку це наявність передової техніки, знань, умінь, навичок,

належних умов праці та багато інших характеристик, що відображають її стан та місце у процесі економічної діяльності.

Його реальний стан формується під впливом різноманітних факторів та умов економічної діяльності, окремого працівника, трудового колективу, корпорації, галузі, окремої території (регіону) та економіки в цілому. У зв'язку з цим в економічній літературі має місце широка палітра поглядів на економічну природу та підходів до вирішення проблем і завдань у сфері суспільної організації праці.

Так, наприклад, В. Онікієнко розглядав трудовий потенціал (ТП) як сукупність працездатного населення, що має відповідну професійну підготовку та рівень кваліфікації і застосовує працю в народному господарстві з урахуванням її технологічної та технічної оснащеності [2, с. 4].

Кількісний підхід до оцінки трудового потенціалу демонстрував І. Лукінов, який підкреслював зв'язок між відтворенням і використанням трудового потенціалу, зокрема, вказував на роль та місце окремих поколінь у його функціонуванні [3, с. 36].

Варто зазначити, що подібні підходи до розуміння трудового потенціалу мають право на існування оскільки базуються на широкій статистичній інформації про стан та використання робочої сили (табл. 1).

Таблиця 1

Кількісні характеристики трудового потенціалу України за 2000-2016 рр.

	Рік				
	2000	2005	2010	2015	2016
Чисельність постійного населення (на кінець року), млн.	48,7	46,7	45,6	42,6	42,4
Природний приріст (+), скорочення (-) населення, тис.	-373,0	-355,9	-200,5	-183,0	-186,5
Кількість зайнятих, тис.	20175,0	20680,0	20266,0	16443,2	16276,9
Кількість безробітних (за методологією МОП), тис.	2655,8	1600,8	1785,6	1654,7	1678,2
Рівень безробіття (за методологією МОП), %.	11,6	7,2	8,1	9,1	9,3

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України [9, с. 26].

Як сукупну чисельність громадян працездатного віку, які за певних умов (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, духовий та інтелектуальний рівні тощо) здатні та мають намір провадити трудову діяльність, представлено трудовий потенціал в Указі Президента від 3 серпня 1999 року № 959/99 "Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року" [4].

Деяко ширші погляди демонструє С. Пирожков, який під трудовим потенціалом розуміє розвинуту сукупність демографічних, соціальних і духовних характеристик та якостей трудоактивного населення і системи відносин, пов'язаних із трудовою та суспільною діяльністю. При цьому у трудоактивне населення вчений включає осіб, що зайняті індивідуальною трудовою діяльністю та підприємництвом [5, с. 16].

Даний підхід також має доволі широке поле для оцінки реального стану трудового потенціалу України, її окремих регіонів тощо та розробки практичних рекомендацій (табл. 2).

Економічно активне населення згідно з концепцією робочої сили – це населення обох статей віком 15-70 років, яке протягом певного періоду забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів та послуг. Економічно активними вважають осіб зайнятих економічною діяльністю (яка приносить дохід) та безробітних. Зайнятими вважають осіб у віці 15-70 років, які займаються трудовою діяльністю.

Рівень економічної активності визначається як відношення (у відсотках) кількості економічно активного населення у віці 15-70 років до всього населення зазначеного віку, або населення соціально-демографічної групи. Аналогічним чином розраховується рівень зайнятості населення, тобто як відношення кількості зайнятого населення до всього населення.

Таблиця 2

**Населення України за економічною активністю у 2000-2016 рр.
(у віці 15-70 років, тис.)**

	Рік				
	2000	2005	2010	2015	2016
Економічно активне населення, всього	22830,8	22280,8	22051,6	18097,9	17955,1
у т.ч.:					
-працездатного віку	21150,7	20481,7	20220,7	17396,0	17303,1
-старше працездатного віку	1680,1	1799,1	1830,9	701,9	651,5
Економічно неактивне населення, всього	13318,4	13559,7	12575,5	10925,5	10934,1
у т.ч.:					
-працездатного віку	7562,4	8410,3	7878,0	6920,6	7039,3
-старше працездатного віку	5756,0	5149,4	4697,5	4004,9	3894,8

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України [9, с. 26].

Економічно неактивне населення (поза робочою силою) – це особи які не можуть бути класифіковані як зайняті або безробітні. До складу цієї категорії населення включають незайнятих осіб, які належать до таких соціальних груп: пенсіонери, студенти (учні) денної форми навчання; особи, які виконують домашні (сімейні) обов'язки; особи працездатного віку, які зневірилися знайти роботу; особи, які вважають, що немає підходящої роботи та не знають де і як її знайти; інші особи, які не мали необхідності у працевлаштуванні, а також ті, діяльність яких не відноситься до економічної (виконання неоплачуваної чи добровільної роботи) [9, с. 47].

Значно ширше розглядає трудовий потенціал Д. Богиня, який на думку вченого представляє собою інтегральну оцінку кількісних і якісних характеристик економічно активного населення [6, с. 42].

Крім того, у полі зору наукової спільноти знаходяться наступні компоненти трудового потенціалу (фактори та умови суспільної діяльності):

- соціальна роль трудової діяльності;
- умови праці та екологія;
- охорона здоров'я;
- освіта, професійно-кваліфікаційний рівень працівників;
- мобільність робочої сили;
- економічна та правова грамотність населення;
- культура та духовність населення, його менталітет;
- глобалізаційні процеси тощо.

Останні так чи інакше впливають на формування трудового потенціалу регіону та інших його видів, який за його формою поділяють на номінальний та реальний [7, с. 22].

Досягнути співпадіння або, принаймні, наближення реального стану до номінального стане можливим при неухильному зростанні зайнятості населення та активізації ролі центральних і місцевих органів влади в частині залучення незайнятого населення України до офіційної трудової діяльності. Роль останніх проявляється у доходах та видатках бюджетів, що формуються у контексті розробки та реалізації бюджетної політики держави. Їх структура та динаміка відображають пріоритети економічної та фінансової політики держави (складовою яких є бюджетна політика), відносини та проблеми, що перманентно мають місце між рівнями влади, стосовно формування та використання ресурсів бюджетної системи.

З точки зору зростання трудового потенціалу, варто зазначити, що у цивілізованих державах бюджетна політика завжди спрямована на динамічне економічне зростання та використання бюджетних відносин для реалізації завдань соціально-економічної політики [8, с. 27].

Досягнути подібного зростання економіки без вкладення бюджетних коштів у реальний сектор економіки в сучасних умовах в Україні практично нереально, свідченням чого є скорочення робочих місць незважаючи на надання державою, протягом доволі тривалого періоду, різного роду фінансової допомоги суб'єктам господарювання. Чи відповідає сучасна бюджетна політика в Україні потребам збереження та подальшого зростання трудового потенціалу на рівні держави та,

особливо, її окремих регіонів (оскільки підприємства, організації та робоча сила мають територіальне розміщення), можна оцінювати на основі аналізу доходів та витраток бюджетної системи.

Особливою рисою вітчизняної бюджетної системи є висока централізація бюджетних ресурсів, адже понад три чверті доходів і 60 % витраток зведеного бюджету зосереджено в державному бюджеті. Така тенденція зберігається упродовж усіх років незалежності України.

Реформи, що постійно мають місце у бюджетній сфері держави, не розв'язують головної проблеми – надання реальної самостійності місцевим органам влади, а отже, не сприяють скороченню обсягів міжбюджетних фінансових потоків шляхом передання частини делегованих повноважень на місця, що дасть змогу покращити фінансування витраток, у тому числі на розвиток трудового потенціалу за рахунок власних доходів місцевих бюджетів. Показники доходів і витраток Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Доходи Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України за 2013-2016 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2016 рік проти 2015 року	
					Абсолютний приріст, млрд.грн.	Темп приросту, %
Зведений бюджет, млрд.грн.	442,8	455,9	652,0	782,7	130,7	20,0
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів) млрд.грн., у т.ч.:						
частка у доходах Зведеного бюджету, %	337,6	354,8	531,5	612,1	80,6	15,2
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів) млрд.грн., у т.ч.:						
частка у доходах Зведеного бюджету, %	105,2	101,1	120,5	170,6	50,1	41,6
частка у доходах Зведеного бюджету, %	23,8	22,2	18,5	21,8	-	-

Джерело: [10, с. 31].

Представлені у табл. 3 темпи приросту свідчать про випереджаюче зростання доходів місцевих бюджетів, що є свідченням деякого покращення фінансового стану територіальних одиниць. Проте, в цілому частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету залишається на доволі низькому рівні, та характеризується незначним зростанням у 2016 році. Крім того, зростання доходів місцевих бюджетів за 2013-2016 рр. складало 162,2 % при зростанні, за аналогічний період, доходів державного бюджету на 181,3 %. Таким чином, говорити про суттєве покращення фінансового стану місцевого самоврядування доволі складно, якщо не брати до уваги абсолютне зростання обсягів фінансових ресурсів та необхідність використання міжбюджетних трансфертів.

Значно кращими є показники витраток місцевих бюджетів частка яких у витатках зведеного бюджету у два або майже у два рази перевищує доходи, що є результатом використання міжбюджетних трансфертів (табл. 4).

Згідно представлених у табл. 4 даних, темп зростання витраток зведеного бюджету у 2016 році становив 122,9 %, що нижче показника минулого року на 8,6 в. п., але суттєво перевищує відповідний показник попередніх років (103,4 % у 2014 році та 102,7 % у 2013 році). Темп зростання витраток зведеного бюджету, як і в попередньому році, перевищив темп зростання номінального ВВП. Частка витраток зведеного бюджету у ВВП збільшилася (до 35,1 %), водночас вона, як і раніше, залишається нижчою, ніж була у докризовому 2008 році (38,4 %) [10].

Таблиця 4

Видатки Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України за 2014-2016 рр.

	2014		2015		2016		2016 проти 2015	
	Факт млн грн.	% виконання	Факт млн грн.	% виконання	Факт млн грн.	% виконання	Факт млн грн.	% виконання
Зведений бюджет	523004,80	88,7	679871,40	94,8	835589,80	94,6	155718,4	22,9
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів)	299508,10	92,2	402931,40	95,2	489348,20	95,7	86416,8	21,4
Частка у %	57,3		59,3		58,6			
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів)	223496,70	84,4	276940,00	94,1	346241,60	93,1	69301,6	25,0
Частка у %	42,7		40,7		41,4			
Міжбюджетні трансферти	130600,70	94,9	173980,00	98,6	195395,30	99,3	21415,3	12,3

Джерело: [10, с. 51].

Масштаби централізації бюджетних ресурсів характеризуються часткою видатків місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів. У структурі видатків зведеного бюджету – вона перебуває на рівні 20 %. Тобто на фінансування власних повноважень органів місцевого самоврядування припадає лише п'ята частина видатків зведеного бюджету. При цьому саме органи місцевого самоврядування (територіальні громади) повинні надавати суспільні блага й послуги населенню з метою наближення їх до споживачів.

У демократичних, правових країнах органи місцевого самоврядування є складовою системи організації державної влади, а їхня компетенція (обсяг власних і делегованих повноважень) визначається законодавчо. В Україні держава надає таким органам на виконання делегованих повноважень і бюджетне вирівнювання кошти (у вигляді міжбюджетних трансфертів), обсяг яких може досягати обсягів власних надходжень місцевих бюджетів, що свідчить про існування значного резерву для розширення доходних джерел власних надходжень місцевих бюджетів та їх закріплення на постійній основі.

Без урахування міжбюджетних трансфертів у розпорядження місцевих органів влади у 2016 році надійшло 170,6 млрд грн, що на 50,1 млрд грн, або на 41,6 %, більше, ніж у 2015 році. Річний план доходів, затверджений місцевими радами, виконано на 116,8 %.

Значні зміни, що мали місце упродовж останніх років, у структурі доходів місцевих бюджетів вказують на необхідність посилення уваги місцевими органами влади щодо зростання ефективності використання наявних на їх території економічних ресурсів (табл. 5).

Таким чином власники економічних ресурсів, та місцеві органи влади об'єктивно зацікавлені у зростанні економічної віддачі від використання ресурсів, у тому числі і трудових, що є джерелом формування податкових надходжень до бюджету.

Податок на доходи фізичних осіб, попри переспрямування його значної частки до державного бюджету, продовжує зберігати позицію найбільш вагомого за обсягом джерела доходної частини місцевих бюджетів – 46,3 % у 2016 р. Надходження цього податку склали 79,0 млрд грн, що на 24,1 млрд грн, або на 43,8 %, більше за відповідний показник минулого року.

Таблиця 5

Структура доходів місцевих бюджетів за 2012 – 2016 рр.

(%)

Джерело	2012	2013	2014	2015	2016
Податкові надходження у т.ч.:	85,2	86,7	86,4	81,6	86,1
Земельний податок	12,5	12,2	12,0	12,3	13,7
Місцеві податки і збори	5,4	7,0	8,0	10,1	11,1
Інші податкові надходження	6,7	6,1	4,5	7,2	8,2
Плата за землю	-	-	-	6,4	6,8
Податок на доходи фізичних осіб	60,6	61,4	61,9	45,6	46,3
Неподаткові надходження	14,8	13,3	13,6	18,4	13,9

Джерело: [10, с. 65].

У 2015 році було запроваджено таке джерело надходжень місцевих бюджетів, як акцизний податок на роздрібний продаж підакцизних товарів. У 2016 році з цього джерела надійшло 11,6 млрд грн, що на 3,9 млрд грн, або на 51,3 %, більше, ніж у 2015 році.

З 2015 року до місцевих податків і зборів віднесено також податок на майно, зокрема плату за землю. Завдяки цьому місцеві податки і збори стали третім за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Їхня частка у загальній структурі доходів місцевих бюджетів з урахуванням податків на майно та єдиного податку зросла упродовж 2012-2016 рр. з 5,4 % до 11,1 %.

Таке зростання відбулося, зокрема, через збільшення кількості платників податку – фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва. Ще однією причиною збільшення обсягу цих надходжень стало віднесення до платників єдиного податку сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського виробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %. Його аналогом у попередні періоди був фіксований сільськогосподарський податок. У 2016 році з цього джерела надійшло 3,5 млрд грн, що в 1,75 раза більше, ніж у попередньому році.

Обсяг неподаткових надходжень місцевих бюджетів у 2016 році склав 21,8 млрд грн, що на 8,1 % більше, ніж відповідний показник 2015 року. У структурі неподаткових надходжень відмічається зменшення частки власних надходжень бюджетних установ на 8,0 в. п., водночас частки інших складових зросли: доходи від власності та підприємницької діяльності – на 5,8 в. п., адміністративні збори та платежі – на 1,3 в. п., а інші неподаткові надходження – на 0,9 в. п. (табл. 6).

Таблиця 6

Структура неподаткових надходжень місцевих бюджетів за 2012 – 2016 рр.

(%)

Джерело	2012	2013	2014	2015	2016
Інші неподаткові надходження	6,3	7,2	6,1	7,6	8,5
Власні надходження бюджетних установ	75,1	73,1	78,2	75,9	67,9
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності	13,8	15,9	12,9	14,1	15,4
Доходи від власності та підприємницької діяльності	4,8	3,8	2,8	2,4	8,2

Джерело: [10, с. 70].

Найбільшою за обсягом статтею неподаткових надходжень до місцевих бюджетів традиційно є власні надходження бюджетних установ. Їх обсяг становив 14,8 млрд грн, що на 0,5 млрд грн, або на 3,3 %, менше аналогічного показника минулого року, що є свідченням зниження рівня використання трудового потенціалу у бюджетній сфері.

При такій структурі доходів місцевих бюджетів надання суспільних послуг на місцевому рівні суттєво ускладнюється, а держава за рахунок надання міжбюджетних трансфертів, гарантує громадянам лише мінімальний, законодавчо визначений по країні, рівень суспільних благ і послуг.

Крім того, держава позбавляє органи місцевого самоврядування можливості запровадити власні надбавки та/або субсидії населенню територіальної громади й суб'єктам господарювання у зв'язку з відсутністю в бюджеті власних доходів на такі цілі та використовує процедури вилучення коштів із місцевих бюджетів, отриманих понад затверджений на відповідний бюджетний рік норматив (план). Це також породжує споживацькі настрої в суспільстві та не зацікавлює керівництво місцевих органів влади у збільшенні власних доходів місцевих бюджетів.

Цьому підтвердженням є стійка тенденція випередження приросту обсягів трансфертів із державного бюджету порівняно з темпами збільшення власних доходів місцевих бюджетів (табл. 7).

Таблиця 7

Міжбюджетні трансферти, що надійшли з державного бюджету до місцевих бюджетів, за 2014 – 2016 рр.

Міжбюджетні трансферти	Факт за 2014 рік	Факт за 2015 рік	План на 2016 рік	Факт за 2016 рік	Виконання плану 2016, %
Усього, млн грн, у т. ч.:	130600,70	173980,00	196743,30	195395,30	99,3
– загальний фонд	116782,30	173196,80	195667,20	194706,20	99,5
– спеціальний фонд	13818,40	783,20	1076,10	689,10	64,0

Джерело: [10, с. 78].

За даними Державного казначейства України, у 2016 році було перераховано 195,4 млрд грн міжбюджетних трансфертів із державного бюджету до місцевих бюджетів, що становить 99,3 % від планового річного обсягу. Практично вся сума надійшла до загального фонду місцевих бюджетів, це становило 99,5 % плану. До спеціального фонду надійшло лише 64,0 % від запланованого обсягу.

2016 рік є другим роком імплементації нової моделі міжбюджетних відносин, запровадженої у грудні 2014 року. Головною відмінністю нової системи вирівнювання є скасування дотації вирівнювання (вилучення) і запровадження базової (реверсної) дотації, а також освітньої субвенції, медичної субвенції, субвенції на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру. Цими змінами впроваджено механізм, за якого держава шляхом надання спеціальних трансфертів (субвенцій) повністю бере на себе відповідальність щодо фінансового забезпечення поточних видатків установ медичної та освітньої сфери, що належать до повноважень місцевих бюджетів і складають значний обсяг у їх видатках.

Частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів за 2016 рік становила 53,4 %, що менше показника минулого року на 5,7 в. п. Більшість трансфертів, що надійшли з державного бюджету, спрямовувалися на соціально-культурну сферу. При цьому, на відміну від 2015 року, відсутня субвенція на підготовку робітничих кадрів (її фактичний обсяг у 2015 році складав майже 5,5 млрд грн), що є свідченням чергового зменшення фінансових можливостей держави щодо підтримки та розвитку трудового потенціалу територій.

Традиційно у структурі трансфертів значну частку займають субвенції з соціального захисту населення. За 2016 рік вони становили 48,2 % від усіх міжбюджетних трансфертів, що надійшли з державного бюджету (у 2015 році ця частка склала 36,4 %) (рис. 1).

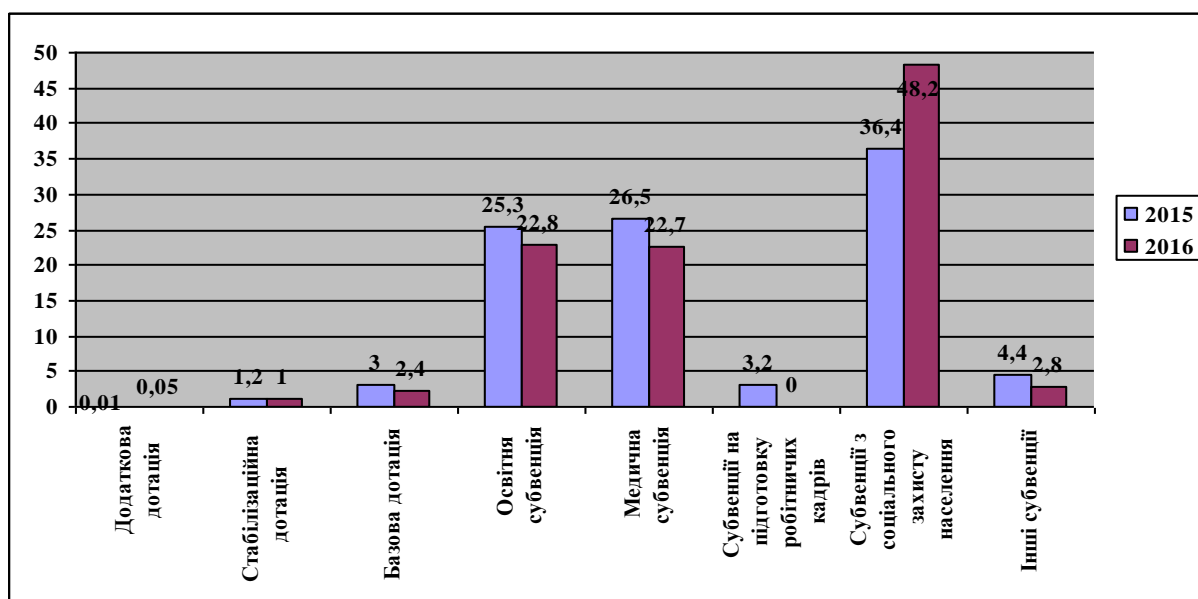


Рис. 1. Структура трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів, за 2015-2016 рр.

Джерело: [10, с.80-81].

Вагому частку у структурі трансфертів також займають медична та освітня субвенції. У 2016 році вони склали 22,7 та 22,8 % відповідно (за 2015 рік – 26,5 % та 25,3 %). Решта міжбюджетних трансфертів у 2016 році, що надійшли з державного бюджету, у загальній структурі займали лише 6,2 % проти 11,7 % у попередньому році. Основним чинником такого зменшення є відсутність у 2016 році субвенції на підготовку робітничих кадрів

Законом України “Про Державний бюджет України на 2016 рік” було передбачено фінансування:

- стабілізаційної дотації (річний обсяг складав 2,0 млрд грн) – профінансовано 100,0 %;
- додаткової дотації з державного бюджету міському бюджету міста Славутич на забезпечення утримання соціальної інфраструктури міста (річний обсяг складав 10,0 млн грн) – профінансовано 100,0 %;
- додаткової дотації з державного бюджету місцевим бюджетам на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів унаслідок наданих державою податкових пільг зі сплати земельного податку суб’єктам космічної діяльності (річний обсяг з урахуванням змін складав 82,4 млн грн) – профінансовано 100,0 %.

Для забезпечення витратів установ медичної та освітньої сфери, які належать до повноважень місцевих бюджетів, було спрямовано субвенції у сумі 88,9 млрд грн, що складав практично 100,0 % передбаченого на рік обсягу. При цьому:

- медична субвенція профінансована у сумі 44,4 млрд грн;
- освітня субвенція – 44,5 млрд грн.

Субвенції соціального спрямування за 2016 рік були профінансовані в обсязі 94,2 млрд грн, або 99,7 % річного плану, у т. ч.:

- субвенція на виплату допомоги сім’ям з дітьми, малозабезпеченим сім’ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам, тимчасової державної допомоги дітям та допомоги по догляду за інвалідами I чи II групи внаслідок психічного розладу – 47,1 млрд грн, що становить 99,9 % від планового показника;
- субвенція на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот – 44,1 млрд грн, або 99,7 % від планового показника;

- субвенція на надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу – 2,3 млрд грн, або 99,3 % від планового показника;

- субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом “гроші ходять за дитиною” – 0,6 млрд грн, або 91,0 % від планового показника [10].

Також зазначимо, що на 2016 рік не заплановано субвенцію на надання пільг з послуг зв'язку, інших передбачених законодавством пільг (крім пільг на одержання ліків, зубопротезування, оплату електроенергії, природного і скрапленого газу на побутові потреби, твердого та рідкого пічного побутового палива, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), на компенсацію втрати частини доходів у зв'язку з відміною податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів та відповідним збільшенням ставок акцизного податку з пального і на компенсацію за пільговий проїзд окремих категорій громадян.

У 2015 році її було перераховано місцевим бюджетам обсягом 1,7 млрд грн. Натомість, у 2016 році місцеві органи влади мали самостійно забезпечити фінансування таких видатків, що суттєво зменшило можливості щодо фінансування видатків на підтримку та розвиток економіки.

До Державного бюджету України з місцевих бюджетів надійшло 4,2 млрд грн міжбюджетних трансфертів, що на 32,7 % більше за відповідний показник попереднього року.

Реверсна дотація становила 3,0 млрд грн, або 97,8 % від запланованого показника на рік. Крім того, до складу міжбюджетних трансфертів, що надаються з місцевих бюджетів, входять субвенції на виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку регіонів. Такі субвенції перераховано в обсязі 1,2 млрд грн.

В цілому загальний обсяг трансфертів до державного бюджету у 2016 році щодо аналогічного показника 2015 року збільшився на 1,028 млрд грн. і склав 1,2 % усіх видатків місцевих бюджетів (табл. 8).

Таблиця 8

Динаміка перерахування трансфертів із місцевих бюджетів до державного бюджету за 2011-2016 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Міжбюджетні трансферти, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету, млн. грн.	2718,60	1342,50	1609,30	2118,00	3144,00	4171,60
Частка трансфертів у видатках місцевих бюджетів, %	1,5	0,6	0,7	0,9	1,1	1,2

Джерело: [10, с. 83].

Розглянуті вище напрями використання міжбюджетних трансфертів вказують на фінансування місцевими органами влади поточних видатків місцевих бюджетів та їх опосередкований вплив на стан досягнутого (номінального) рівня трудового потенціалу. Фінансування видатків розвитку і, відповідно, розвитку трудового потенціалу територій, очевидно, стане можливим на основі покращення використання наявних у них економічних ресурсів, формування більш стійкої власної податкової бази, яка в сучасних умовах суттєво обмежена.

Важливим сигналом щодо можливостей зростання трудового потенціалу територій є зростаюча частка видатків місцевих бюджетів на економічну діяльність, у структурі видатків зведеного бюджету України (табл. 9).

Динаміка представлених у табл. 9 показників свідчить про значне зростання ролі місцевих бюджетів отже зростання відповідальності місцевих органів влади за формування та практичне використання наявного трудового потенціалу своїх територій.

Крім того важливо зазначити, що при загальному по економіці падінні видатків зведеного бюджету на економічну діяльність із 13,5 % та 11,6 % у 2005 та 2010 роках до 8,0 % у 2016 році, видатки місцевих бюджетів відповідно зросли від 9,7 % , 5,1 % до 10,0 %. Натомість видатки державного бюджету, за відповідний період, було скорочено більше ніж у два рази.

Таблиця 9

Видатки Зведеного, Державного та місцевих бюджетів України на економічну діяльність

(млн грн)

Рік	Зведений	У тому числі			
		Державний		Місцеві	
		усього	% до зведеного бюджету	Усього	% до зведеного бюджету
2005	19115,1	14041,3	73,5	5073,9	26,5
2010	43832,4	36030,0	82,5	7802,4	17,8
2012	62377,4	49396,0	79,2	12981,4	20,8
2013	50757,8	41299,2	81,4	9458,6	18,6
2014	43637,6	34410,7	78,9	9226,8	21,1
2015	56257,3	37135,4	66,0	19121,9	34,0
2016	66191,2	31422,3	47,5	34768,9	52,5

Джерело: [9, с. 225-228].

Оцінка джерел формування та напрямів використання бюджетних ресурсів держави дозволила отримати наступні висновки:

- скорочення чисельності зайнятих офіційною трудовою діяльністю, особливо, у сфері виробництва, тривалий час має місце на ринку праці в Україні, викликає, поряд із погіршенням фінансового забезпечення бюджетної сфери, структурний дефіцит робочої сили. Сьогодні у зоні нестачі кваліфікованих працівників знаходяться практично усі галузі та види діяльності. У зв'язку з цим стають особливо необхідними термінові заходи центральних та місцевих органів влади щодо покращення використання наявного трудового потенціалу (з метою призупинення відтоку робочої сили за кордон) з подальшим його зростанням на основі збільшення видатків державного та місцевих бюджетів на розвиток економіки. Не скорочення чисельності працюючих, що, зазвичай, веде до подальшого занепаду економіки, а зростання кількості робочих місць та підвищення трудової активності, на основі покращення використання наявних виробничих потужностей, повинно бути в основі економічної (у тому числі фінансової та трудової) політики держави;

- наявний трудовий потенціал в Україні характеризується кількісним та якісним складом економічно активного населення, значно частина якого знаходиться за межами офіційної трудової діяльності, що є результатом неналежної організації та оплати праці практично в усіх секторах економіки;

- особливо вагому роль у формуванні реального трудового потенціалу відіграють фіскальна та бюджетна система, оскільки регулюють фінансові потоки практично усіх складових економіки та фінансової системи;

- оцінка джерел формування та напрямів використання бюджетних ресурсів держави (зведеного, державного та місцевих бюджетів упродовж 2005-2016 років) свідчить про недостатню увагу держави щодо розвитку виробництва, як основної сфери економічної діяльності та основної податкової бази формування доходів бюджетної системи.

Її зосередження на сфері послуг (в частині фінансування видатків зведеного бюджету) та сфері обміну (в частині оподаткування споживання) не сприяє кількісному зростанню та якісному покращенню виробничих ресурсів (у тому числі трудових), отже не сприяє зростанню трудового потенціалу країни;

- серед можливих напрямів та форм фінансування видатків бюджетів на економічну діяльність можна назвати: змішане фінансування проектів та безпосередньо виробництва суспільно значимих товарів (послуг), створення державних та комунальних підприємств по виробництву особливо дефіцитних товарів та товарів імпортозаміщення; збільшення частки держави та органів місцевого самоврядування у статутних фондах підприємств; подолання депресивності окремих територій; надання технічної допомоги та управління процесами створення нових суб'єктів господарювання та робочих місць

Список використаної літератури

1. Словник іншомовних слів / за ред. члена – кореспондента АН УРСР О.С. Мельничука, – К.:1977, - 775 с.
2. Оникиєнко В. В. Методологические вопросы воспроизводства трудового потенциала / В. В. Оникиєнко // Трудовой потенциал Украинской ССР. – К., 1982. – С. 4.
3. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / М. І. Долішній, С. М. Злупко та ін. – Ужгород: Карпати, 1997. – 422 с.
4. Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року : Указ Президента України від 3 серпня 1999 року № 959/99 // Урядовий кур'єр. – 1999, 19 серпня. – С. 12-14.
5. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков. – К. : Наук. думка, 1992. – 177 с.
6. Богиня Д. П., Грішнова О. А. Основи економіки праці: навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова ;– 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2001. – С. 77.
7. Приймак В. І. Трудовий потенціал і механізм його реалізації в регіоні : монографія / В. І. Приймак. – Л. : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2002. – 383 с.
8. Бюджетна система: підручник / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, О. П. Кириленко та ін. ; за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 624 с.
9. Статистичний збірник “Україна у цифрах 2016” / / за ред. І. Є. Вернера. – К. : Державна служба статистики України. – 2017. – 240 с.
10. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження”, USAID. — К., 2017. — 92 с..

Стаття надійшла до редколегії 09.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018

GROWTH OF THE ROLE OF BUDGET RESOURCES IN IMPLEMENTATION OF LABOR POTENTIAL OF THE REGION

O. Kovalenko¹, M. Zaplatynski²

1 – Ivan Franko National University of Lviv

2 – Lviv state academy of book-printing

Some issues of financial support by the state and local authorities of Ukraine for supporting and further increasing the labor potential of territorial units are disclosed. An assessment of the formation and use of local budget revenues and expenditures has been made. Quantitative characteristics are presented, reserves are identified and proposals for improving to use of labor potential of the country are based on the growth of budget resources in the financial support of economic activity of the regions.

Estimation the sources of formation and directions of using state budget resources allowed to receive the following conclusions:

- the reduction of the number of employees engaged in official work, especially in the field of production, has been taking place on the labor market for a long time in Ukraine. It causes along with deterioration of the financial security of the budget sphere, the structural deficit of the workforce. Today, in the area of lack of skilled workers, there are practically all branches and activities. In this regard, urgent measures of central and local authorities are urgently needed in order to improve the use

available labor potential (for the purpose to stop the outflow of labor abroad) with its further growth, on the basis of increase of expenditures of state and local budgets for economic development. Not a reduction number of employees, which usually leads to a further decline in the economy, but increase the number of jobs and increase in labor activity, based on improved utilization of existing production capacities, should be at the basis of the economic (including financial and labor) state policies;

- the available labor potential in Ukraine is characterized by a quantitative and qualitative composition of the economically active population, a significant part of which is outside official work, resulting from inadequate organization and wages in practically all sectors of the economy;

- the fiscal and budgetary system play a particularly important role in the formation of the real labor potential, since they regulate the financial flows of almost all components of the economy and financial system;

- the estimation of sources of formation and directions of the use of state budget resources (consolidated, state and local budgets during 2005-2016) indicates the lack of state attention on the development of production as the main sphere of economic activity and the main tax base for the formation of budget system revenues. Its concentration on the service sector (in terms of financing the consolidated budget expenditures) and in the area of exchange (in terms of consumption taxation) does not contribute to the quantitative growth and qualitative improvement of productive resources (including labor), thus not contributing to the growth of the country's labor potential;

- among possible directions and forms of financing the expenditures of budgets for economic activities can be called: mixed financing of projects and production of socially significant goods (services); creation of state and communal enterprises for the production of especially scarce goods and goods for import substitution; an increase in the share of the state and local governments in the statutory funds of enterprises; overcoming the depression of certain territories; providing technical assistance and managing the processes of creating new business entities and jobs.

Key words: labor potential, economically active and economically inactive population, financial policy, revenue and budget expenditures.

УДК 336.02: 336.71

ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ФІСКАЛЬНОЮ ТА МОНЕТАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ

О. Козакевич

Львівський національний університет імені Івана Франка

Обґрунтовано взаємозв'язок між фінансовою та монетарною політикою, а також проаналізовано погляди вчених економістів-теоретиків щодо даної проблематики. За допомогою відомих економічних моделей розглянуто чинники впливу фінансової політики на дохід, процентну ставку, обмінний курс, (плаваючий обмінний курс), пропозицію грошової маси (фіксований обмінний курс).

Ключові слова: фінансова політика, монетарна політика, обмінний курс, валютний ринок.

Світова економічна практика накопичила значний досвід фінансового регулювання економічних процесів в умовах кризових ситуацій. Приклад країн з ринковою економікою вказує на те, що податкова політика постійно коригується залежно від стадії їх тривалості та специфіки. Організація та використання фінансових інструментів впливає на економічні процеси як на макротак і на мікроекономічних рівнях, охоплюючи всі сфери господарської діяльності.

У науковій літературі багато уваги приділено питанням дослідження фінансових важелів на економічні процеси, зокрема над проблематикою взаємодії фінансової та монетарної політики працювали такі іноземні вчені як Т. Андерсен, М. Вудфорд [16], Дж. Стігліц [15], Ф. Шнейдер та ін. В Україні цю проблему досліджували Є. Андрушак [1], М. Бурда [2], С. Виплош, А. Гальчинський [3], І. Дорошенко [5], А. Капелюш [9], В. Лагутін [6], С. Ніколайчук [9], Р. Римарська [7], Д. Сенкевич [8], Д. Серебрянський [9], О. Чурій [10], В. Шевчук [11] та інші науковці. Проте, зважаючи на динамічність змін у сфері фінансової політики, внаслідок її реагування на стохастичні збурення в економіці та значну курсову волатильність, проблематика взаємодії фінансової та монетарної політики потребує постійного перегляду та диференціації підходів дослідження. У переважній більшості наукових праць увагу зосереджено на впливі даних інструментів на загальні макроекономічні показники (динаміка ВВП, процентна ставка, сальдо поточного рахунку) тоді як поза увагою залишалися різноманітні аспекти впливу на рівновагу валютного ринку.

Загалом, фінансові важелі впливу на динаміку економічного циклу включають два елементи:

- видатки державного бюджету.
- податкові важелі макроекономічного регулювання.

Державні витрати сприяють розширенню ефективного попиту, тобто вони збільшують витрати на споживання і витрати на інвестиції. Відтак стає зрозумілим їх стимулюючий вплив на розвиток економічних процесів, зокрема зростання національного доходу і ВВП [4, с. 179]. Суть проблема полягає у визначенні джерел фінансування державних витрат: вони можуть здійснюватись як за рахунок податків так і за рахунок розміщення на фінансовому ринку цінних паперів [4 с. 187].

У кейнсіанській теорії виділяють декілька схем (моделей) що визначають вплив фінансових інструментів на розвиток економічних процесів, що систематизовано у таблиці 1. Перша і друга моделі визначають два різновиди стимулювальної фінансової політики використовуваної в умовах економічної кризи. В період спаду чи депресії дефіцитне фінансування в оптимальних розмірах державних витрат сприяє зростанню ефективного попиту і служить у ринковій економіці

додатковим стимулом кон'юнктури [3, с. 232]. Модель III застосовується в економічній політиці з метою здійснення жорсткого контролю за інфляційними процесами [3, с. 231].

Таблиця 1

Моделі впливу фіскальних важелів на розвиток економічних процесів

Модель	Політика	Основні характеристики
Модель I	політика “дефіцитних витрат”	зростання державних витрат здійснюється без відповідних податкових надходжень, а фінансується завдяки бюджетному дефіцитові.
Модель II	політика “дефіциту без витрат”	дефіцит державних фінансів виникає не внаслідок зростання витрат на закупівлю товарів та послуг, а через скорочення податкових надходжень.
Модель III	“стримувальна фіскальна політика”	застосовується для стримування ефективного попиту в умовах швидкого нарощування темпів виробництва, що може призвести до “перегріву економіки”, що в свою чергу призводить до спаду ділової активності.

Джерело: складено автором за [3].

Щодо впливу на валютний ринок варто зазначити, що зміни в оподаткуванні здійснюють вплив як на попит так і на пропозицію іноземної валюти на валютному ринку. Відповідний передатковий механізм діє через зміни у низці макроекономічних показників, зокрема: доходу, обмінного курсу, інфляції, процентної ставки, грошової маси.

Система оподаткування, в першу чергу, впливає на динаміку доходу. Результовий вплив на валютний ринок залежить від рівнодійної впливу на попит і пропозицію іноземної валюти, що зі свого боку визначається впливом на обсяги експорту-імпорту. Зазвичай збільшення доходу позначається на підвищенні попиту на імпорт, а відповідно й на іноземну валюту. За таких умов, сприятлива для економічного зростання податкова політика недвозначно супроводжується погіршенням рівноваги на валютному ринку та знеціненням грошової одиниці. За підтримки в країні фіксованого обмінного курсу національної грошової одиниці відбуватиметься скорочення валютних резервів. З іншого боку, збільшення експорту що стає наслідком економічного зростання (відомий „ефект 45°”) [3, с. 234], стимулює пропозицію іноземної валюти.

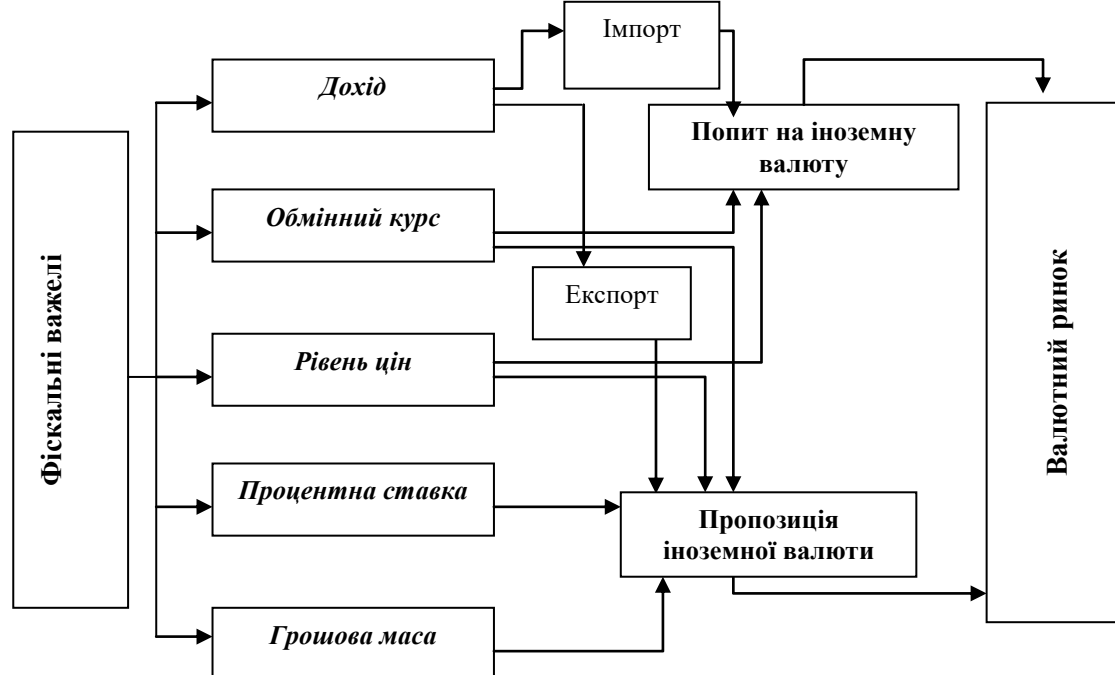


Рис. 1. Механізм впливу податкових надходжень на рівновагу валютного ринку

Джерело: побудовано автором за[11].

Спостерігається також порівняно самостійний вплив динаміки обмінного курсу на стан валютного ринку. Передусім, це стосується доларизованої економіки, оскільки економічні агенти мають значно більший вплив на пропозицію іноземної валюти в залежності від динаміки обмінного курсу [12, с. 391].

Процентна ставка може впливати на рівновагу валютного ринку через приплив (відплив) капіталу. Попит (пропозиція) іноземної валюти резидентами може змінюватися у зв'язку з більшою чи з меншою привабливістю зберігання коштів на депозитних рахунках в іноземній валюті [12].

Вплив рівня цін на валютний ринок відбувається через динаміку експорту та імпорту. Інфляція призводить до збільшення попиту і зменшення пропозиції іноземної валюти через намагання економічних агентів не допустити зменшення реальної вартості своїх грошових активів (ефект добробуту) та відповідно купівельної спроможності [12].

Таким чином, зважена цілісна політика щодо валютного ринку України потребує не просто врахування специфічних особливостей поточного періоду, а планування та виконання відповідних перетворень в грошово-кредитній та фіскальній сферах, метою яких має стати забезпечення, передусім, нормальної еластичності пропозиції відносно попиту на іноземну валюту та підтримки стабільності обмінного курсу відносно рівноважного значення. Підвищення ж ролі фіскальних важелів в прискоренні економічного розвитку загалом та валютної сфери зокрема - передбачає розробку податкової політики, спрямованої на стимулювання вітчизняного виробництва, інноваційно-інвестиційної діяльності, а також оптимізацію регулюючої і контролюючої функцій держави щодо сплати податків та перерозподілу бюджетних надходжень.

Стандартною теоретичною базою для аналізу впливу фіскальних важелів на стан валютного ринку є модель Мандела – Флемінга. Концептуально дана модель є кейнсіанською та дає можливість аналізувати фіскальну та монетарну політику у відкритій економіці (fiscal-monetary mix) [13, с. 326].

Канонічну модель Мандела – Флемінга складають три рівняння:

$$Y = C(Y - T, r) + I(r) + G + CA(q, Y, Y^*), \quad (1)$$

$$C_y, CA_q, CA_y > 0, \quad C_r, I_r, CA_y < 0,$$

$$\frac{M}{P} = L(Y, r), \quad L_y > 0, L_r < 0, \quad (2)$$

$$CA(q, Y, Y^*) + k(r - r^*) = 0, \quad 0 \leq k < \infty, \quad (3)$$

де Y – доход; C – споживання; T – податкові надходження; r – процентна ставка; I – інвестиції; G – урядові видатки; CA – сальдо поточного рахунку; q – реальний обмінний курс; Y^* – дохід торговельних партнерів; $C_y, CA_q, CA_y, C_r, I_r, L_y, L_r$ – відповідні часткові похідні; M – грошова маса; P – рівень цін; L – функція попиту на гроші; k – залежність потоків капіталу від різниці процентних ставок; r^* – світова процентна ставка.

У моделі Манделла-Флемінга фіскальну політику моделюють зміни у рівнях видатків бюджету та оподаткування. Збільшення видатків бюджету або зменшення податків уособлюють експансійну фіскальну політику, а зменшення урядових видатків або підвищення податків – це приклади рестрикційної фіскальної політики [13, с. 328]. Крім структурних характеристик (цінова еластичність експорту – імпорту, залежність попиту на гроші від доходу і процентної ставки, залежність інвестицій та приватного споживання від процентної ставки тощо) наслідки фіскальної політики визначаються системою обмінного курсу та припущеннями стосовно мобільності капіталу [13, с. 340].

Інтерпретація експансійної фіскальної політики дає змогу простежити яким чином зменшення податків за умов обмеженої мобільності капіталу (плаваючий обмінний курс) впливає на стан валютного ринку. Так, зменшення податків спричинює зміну рівноваги на ринку товарів та послуг ($IS_0 \rightarrow IS'$), що підвищує рівень процентної ставки та доходу, що в свою чергу активізує попит на імпорт. Таким чином відбувається збільшення попиту на іноземну валюту та знецінення грошової

одиниці ($\uparrow E$); відповідно знижується реальний обмінний курс. Сприятливіші цінові співвідношення у зовнішній торгівлі поліпшують поточний рахунок ($BP_0 \rightarrow BP_1$), що стимулює попит ($IS_0 \rightarrow IS_1$).

Графічна ілюстрація експансійної фіскальної політики за умов обмеженої мобільності капіталу (плаваючий обмінний курс) зображена на рис. 2.

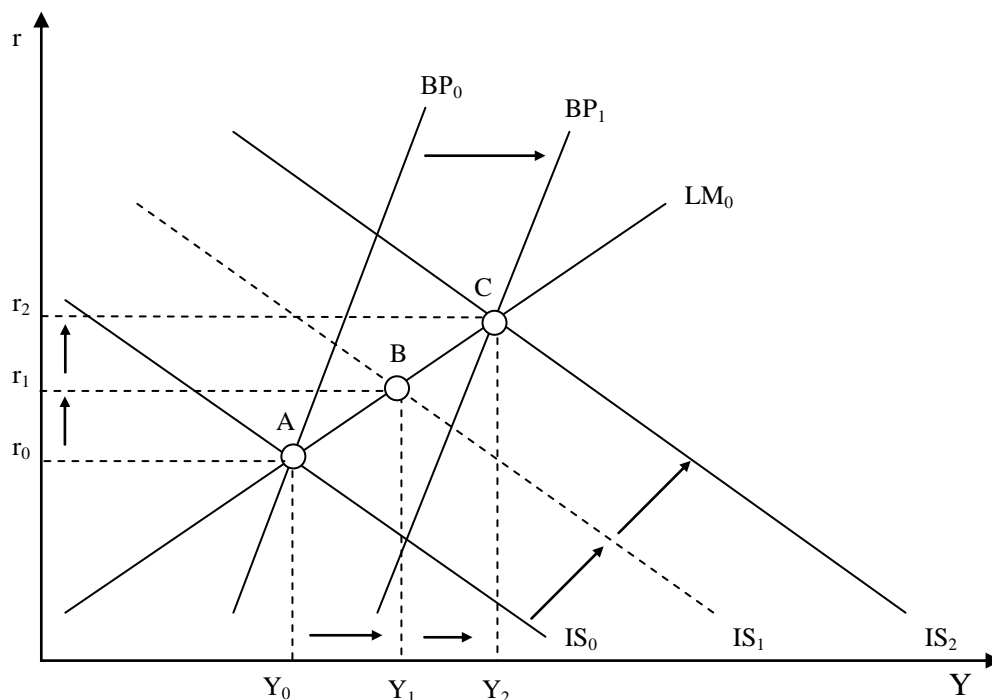


Рис. 2. Експансійна фіскальна політика для обмеженої мобільності капіталу (плаваючий обмінний курс)

Джерело: побудовано автором за [13].

В кінцевому результаті зовнішня, внутрішня рівновага досягаються на значно вищому рівні доходу (т. С), хоча й ціною підвищення процентної ставки ($r_1 \rightarrow r_2$). Знецінення грошової одиниці посилює експансійне спрямування фіскальної політики. Загалом, у моделі вплив фіскальних важелів на валютний ринок залежать від: системи обмінного курсу; мобільності капіталу; ступеня гнучкості ціноутворення; залежності сукупної пропозиції від реального обмінного курсу. Ефекти впливу податкових надходжень на валютний ринок можна проілюструвати за допомогою схеми (див. рис.3).

Отже, можна зробити висновок, що у моделі Манделла-Флемінга, результати впливу податкових надходжень на валютний ринок залежать від:

1. Системи обмінного курсу;
2. Мобільності капіталу;
3. Ступеня гнучкості ціноутворення;

4. Залежності сукупної пропозиції від реального обмінного курсу.
(англ. real exchange rate – RER).

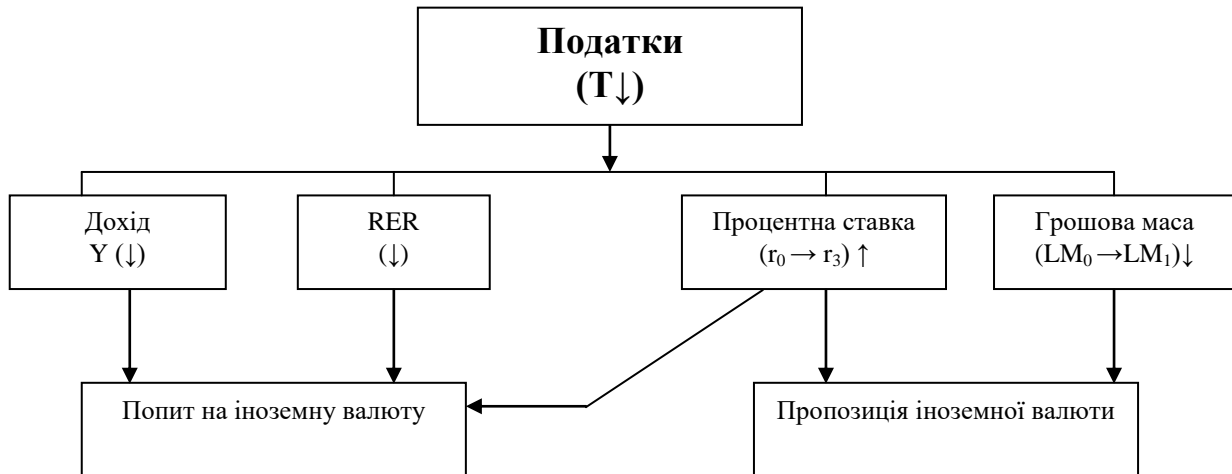


Рис. 3. Наслідки експансійної фіскальної політики з урахуванням залежності сукупної пропозиції від реального обмінного курсу для обмеженої мобільності капіталу (фіксований обмінний курс)

Джерело: побудовано автором за [13].

Вплив податкових надходжень на стан валютного ринку здійснюється опосередковано через наступні чинники :

- 1) дохід (Y);
- 2) процентна ставка (r);
- 3) обмінний курс (E);
- 4) грошова маса (LM);
- 5) рівень цін.

Отже, у моделі Манделла-Флемінга фіскальну політику моделюють зміни у рівнях видатків бюджету та оподаткування. Тобто, збільшення видатків бюджету або зменшення податків уособлюють експансійну фіскальну політику, а зменшення урядових видатків або підвищення податків – це приклади рестрикційної фіскальної політики .

Крім структурних характеристик (цінова еластичність експорту – імпорту, залежність попиту на гроші від доходу і процентної ставки, залежність інвестицій та приватного споживання від процентної ставки тощо) наслідки фіскальної політики визначаються системою обмінного курсу та припущеннями стосовно мобільності капіталу.

Підсумковий результат впливу податків залежить від рівнодійної вищезгаданих ефектів. Ступінь зв'язку між податковими надходженнями та станом валютного ринку необхідно дослідити за допомогою адекватного емпіричного тестування

Список використаної літератури

1. Андрушак Є. Організаційно-економічні аспекти координації грошово-кредитної та фіскальної політики в Україні / Є. М. Андрушак, В. С. Хар // Науковий журнал “Економіка та управління” . – 2010. – № 2 . – С. 55-61.
2. Бурда М. Макроекономіка: Європейський контекст : пер. с англ. / М. Бурда, Ч. Виплош, С. Панчишин ; пер. С. Панчишин, О. Ватаманюк, А. Стасишин . – К. : Основи, 1998 . – 682 с.
3. Гальчинський А. С. Теорія грошей [Текст] : навч.-метод. посіб. / А. С. Гальчинський ; - 4-е вид., змінене і доп. - К. : Вид-во Соломії Павличко “ОСНОВИ”, 2001. - 416 с.
4. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін. / за наук. ред. М. І. Савлука ; – 6-те вид., переробл. і доповн. – К. : КНЕУ, 2011. – 590 с.

5. Дорошенко І. Фіскальні важелі впливу на розвиток ринку капіталу на національному рівні / І. Дорошенко // Економіст. – 2013. – №7. – С.16-22
6. Лагутін В. Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці : монографія / В. Д. Лагутін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 248 с.
7. Римарська Р. Ю. Стратегічні напрями вдосконалення податкової системи України в контексті реалізації національної стратегії європейської інтеграції / Р. Римарська // Науковий збірник Національного університету державної податкової служби України (серія „Економіка, право”). – 2008. – № 4 (43). – С. 129-135.
8. Сенкевич Д. Глобалістика та глобалізація фіскальної та монетарної політики в підготовці майбутні менеджерів підприємства / Д. Сенкевич // Молодь і ринок. – 2014. – № 3. – С. 150-157.
9. Серебрянський Д. Взаємодія фіскальної та монетарної політики в умовах фінансової стабілізації економіки України / Д. Серебрянський, А. Капелюш // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 6. – С. 22-28.
10. Чурій О. Монетарна політика НБУ: вчора, сьогодні, завтра / О. Чурій, С. Ніколайчук // Дзеркало тижня. – 2015. – № 1. – 16 січня.
11. Шевчук В. Використання інструментів фіскальної політики для підтримання рівноваги платіжного балансу в «залежній» економіці / В. Шевчук // Вісник ЛКА. – (Серія економічна). – Львів:ЛКА, 2011. – Вип. 37. – С. 5-14
12. Шевчук В. Платіжний баланс та макроекономічна рівновага у трансформаційних економіках: досвід України / В. Шевчук. – Л. : Каменяр, 2001. – 495 с.
13. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика : підруч. / В. О. Шевчук. – К. : Знання, 2008. – 663 с.
14. Fiscal-Monetary Coordination: Theory and International Experiences / Reserve Bank of India. – P. 8–43. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbi.org.in/scripts/PublicationsView.aspx?id=14938>.
15. Stiglitz J.E. More Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post-Washington Consensus. / J.E. Stiglitz // WIDER Annual Lectures 2. -Helsinki, UNU :Wider, 1998.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalpolicy.org/component/content/article/209/43245.html>
16. Woodford M. Monetary policy and price level determinacy in a cash-in-advance economy / M. Woodford // *Economy Theory*. –1994. – № 4(3). – P. 345–380.

Стаття надійшла до редколегії 26.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

THEORETICAL MODELS OF INTERACTION BETWEEN FISCAL AND MONETARY POLICY WITHIN THE CONDITIONS OF MACROECONOMIC DESTABILIZATION

O. Kozakevych

Ivan Franko National University of Lviv

The article is dedicated to the issues of theoretical substantiation of interaction between fiscal and monetary policy and analysis of views and statements of scientists-economic theorists as far as the mentioned problematic issue is concerned. Using the known economic models, factors of fiscal policy influence on income, interest rate, exchange rate (floating exchange rate) and money supply offer (floating exchange rate) are considered in the article.

The article considered actual points of the foreign currency market equilibrium dependence upon the tax revenues are examined. There was made an attempt to expose the connection which is really inherent to the economy of Ukraine paying attention to the serious contradictions concerning this problem among economists.

The purpose of study allows receiving answers to a question about how taxes as fiscal policy instruments influence the currency market balance taking into consideration the peculiarities of Ukrainian economy (high level of shadowing and dollarization).

The Mundell-Fleming model is the basis for analysis of taxes influence on currency market condition. On the basis of the abovementioned model, graphic interpretation of interaction between

fiscal and monetary policy in an open economy was developed (fiscal-monetary mix). The objective of the scientific article is theoretical substantiation of tax revenues influence on currency market. A wide range of considerations is accompanied by graphic illustrations intended to clarify controversial points that are vividly discussed in academic circles by practicing economists. The expediency of interaction between government actions and central bank by model of coordination as such that promotes optimal functioning of the financial system at the current stages proved. Besides, it is defined, that our further research will be connected with finding the ways of optimization fiscal policy influence on currency market of Ukraine stabilization.

Key words: fiscal policy, monetary policy, exchange rate, currency market.

УДК 005.591.6:005.932

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ ЇХ ПРОЕКТУВАННЯ

Т. Колодізева

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Розроблено пропозиції щодо забезпечення впровадження інноваційних технологій у логістичні системи підприємств у процесі їх проектування. Узагальнено основні теоретико-методологічні та методичні підходи до формування етапів проектування логістичних систем, запропоновано послідовне інтегрування етапів проектування логістичних систем із стадіями інноваційного процесу.

Ключові слова: логістична система, проектування логістичних систем, інновація, інноваційна технологія.

В умовах інноваційної економіки, коли конкурентоспроможність будь якого суб'єкта господарювання визначається масштабістю використовуваних ним інновацій, актуалізується таке завдання проектування логістичних систем, як впровадження інноваційних технологій у логістичні процеси підприємств. Проектування логістичних систем, яке має на меті забезпечення ефективності діяльності, оптимізацію, удосконалення логістичних систем, у сучасних умовах господарювання не може відбуватися без урахування необхідності постійного оновлення логістичних технологій, приведення їх у відповідність із світовими стандартами та вимогами. Все це зумовлює актуальність розвитку теоретико-методологічних та методичних аспектів проектування логістичних систем підприємств з урахуванням необхідності впровадження логістичних інноваційних технологій у їхню діяльність.

Проблеми проектування логістичних систем досліджували українські та закордонні вчені – Є. В. Крикавський, Н. І. Чухрай, А. Г. Кальченко, М. А. Окландер, О. М. Сумець, Р. Р. Ларіна, І. І. Бажин, Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Д. Сток, Д. Ламберт, А. М. Гаджинський, Ю. М. Неруш, В. І. Сергеев, А. І. Семененко, И. А. Рахманина, А. Тяпухин та ін.

Актуальні проблеми впровадження інновацій у логістичну діяльність підприємств досліджували Н. І. Чухрай, Р. Патора, І. Д. Афанасенко, В. В. Борисова, І. Л. Кіппер, М. А. Окландер, Л. М. Прокопишина, В. Я. Швець, Г. В. Баранець та ін.

Взаємозв'язок процесів проектування логістичних систем з інноваційними процесами зумовлює необхідність розвитку теоретико-методологічних та методичних засад їх ефективного здійснення з урахуванням необхідності впровадження інноваційних технологій у логістичну діяльність підприємств.

Метою статті є дослідження та обґрунтування механізмів забезпечення взаємодії та взаємного доповнення процесів проектування логістичних систем та інноваційних процесів на підприємствах.

Завданнями статті є:

узагальнення теоретичних підходів до визначення основних етапів проектування логістичних систем;

розробка рекомендацій щодо формування механізму впровадження інновацій у логістичні системи підприємств в процесі їх проектування.

Методологічні засади проектування логістичних систем були розроблені Д. Бауерсоксом та Д. Клоссом та представлені в книзі “Логістика: управління ланцюгами поставок” (перше видання в 1974 р.). Згідно з наведеною методологією, процес проектування логістичних систем включає три

основних етапи: визначення проблем та планування проекту; збір та аналіз даних; рекомендації щодо впровадження та реалізації проекту [1]. Така методологія трьохетапного проектування логістичних систем була розвинута вченими й отримала подальший розвиток та удосконалення.

Серед сучасних методичних підходів до проектування логістичних систем – запропонований алгоритм проектування логістичної системи на сучасному підприємстві [5]. Згідно із запропонованим алгоритмом, процес проектування логістичної системи містить три фази: аналітична; безпосередньо проектна; фаза впровадження та оцінки.

Методику проектування сучасних логістичних систем з урахуванням поширення концепції управління ланцюгами поставок запропонував у своїх працях Бубнов С.А. Згідно з розробленою автором методикою, процес проектування логістичної системи містить дев'ять етапів і суттєво відрізняється від класичного підходу, але, тим не менше, ці етапи також можна умовно розподілити за етапами аналізу, розробки проектних рішень та впровадження [2].

Доповнення та конкретизацію отримали етапи проектування логістичних систем у працях І. О. Рахманінової, у яких автором виокремлено чотири основних етапи – діагностики, оцінки, проектування та реалізації [3].

Порівняння розглянутих теоретико-методологічних та методичних підходів до проектування логістичних систем (табл.1.) дає можливість зробити наступні висновки щодо відповідності цих методик вимогам впровадження інноваційних технологій в ЛС:

всі автори на першому етапі проектування логістичної системи (ЛС) підприємства (аналітико-діагностичний, етап оцінки) пропонують проводити аналіз логістичних технологій. Так, Д. Бауерсокс і Д. Клосс пропонують здійснювати технологічний аналіз у процесі техніко-економічного обґрунтування проекту ЛС [1]; О. М. Сумець розглядає доцільність аналізу технологічної інфраструктури підприємства [5]; С. А. Бубнов розглядає доцільність оцінки поточного стану ЛС, на який впливає стан логістичних технологій [2]; І. О. Рахманіна включає проведення технологічного аналізу в ситуаційний аналіз (етап “аналіз”) [3];

позитивним, на наш погляд, є включення до етапу оцінки та діагностики ЛС етапу “аналіз можливостей аутсорсингу” [5], який сприяє обґрунтованому прийняттю проектних рішень щодо вирішення логістичних проблем на підприємстві власними силами або за рахунок залучення аутсорсерів. У методиці [2] також є присутній етап вибору потенційних партнерів, якими можуть бути аутсорсери – підприємства-постачальники інновацій на підприємство;

особливістю методики І. О. Рахманінової є те, що відносно до кожного етапу проектування автор пропонує виділяти наступні процедури: аналіз і оцінка моделей; вибір моделі; вибір методу рішення; рішення; аналіз отриманих результатів; прийняття рішення [3]. Вважаємо такий підхід до проектування ЛС інноваційним та повністю прийнятним у силу циклічного характеру процесу проектування ЛС, зумовленого необхідністю коригування цілей, завдань і моделей прийняття управлінських рішень на кожному етапі. Такий підхід є особливо пристосованим для проектування інноваційних логістичних рішень;

другий етап процесу проектування (етап безпосередньо проектування ЛС) згідно з більшістю методик, не включає розробку проектів щодо впровадження інноваційних технологій, припускаючи при цьому лише встановлення рівня взаємозв'язку (інформаційного, фінансового, організаційного, технологічного) між підсистемами й ланками ЛС [5];

третій етап проектування (впровадження) в розглянутих методиках якщо і включає формування системи показників оцінки ефективності від впровадження проектованих рішень, не зосереджує увагу на необхідності використання показників ефективності інноваційно-інвестиційних проектів, які, як правило, використовуються в інноваційному менеджменті.

Узагальнюючи розглянуті методологічні та методичні підходи до проектування логістичних систем, вважаємо за доцільне погодитись з І. О. Рахманіною, що, з методичної точки зору, процес проектування ЛС повинен представляти собою трансформаційний процес, що рухається від загального до часткового і здійснюється поетапно згідно з визначеними кроками, а систематичне відпрацювання цих кроків повинно мати ознаки ітеративного процесу, зворотний зв'язок при цьому дозволяє оперативно вести оцінку обраних моделей і методів вирішення та впливати на ефективність управління [3].

Таблиця 1

Порівняння теоретико-методологічних і методичних підходів до формування етапів проектування логістичних систем

Етапи	Теоретико-методологічні та методичні підходи авторів			
	Баверсокс Д., Клосс Д.	Сумець О.М.	Бубнов С.А.	Рахманіна І.О.
1. Аналітико-діагностичний, етап оцінки	Етап 1: Визначення проблем та планування проекту 1.1. Техніко-економічне обґрунтування проекту 1.2. Планування проекту Етап 2: Збір та аналіз даних 2.1. Обрання вихідних передумов та збір даних 2.2. Аналіз	Фаза 1. Етап 1. Аналіз ринкової ситуації (аналіз постачальників, споживачів, конкурентів, формулювання мети створення, аналіз можливостей аутсорсингу). Етап 2. Дослідження можливості створення ЛС (аналіз стратегії, ресурсного потенціалу, логістичної інфраструктури, витрат; обґрунтування доцільності та можливості створення ЛС, вибір виду ЛС, визначення обмежень ЛС).	1. Визначити цілі і завдання проектування асоціативного взаємодії логістичних ланок (ЛЛ). 2. Здійснити вибір потенційних партнерів. 3. Визначити поточний стан розвитку ЛС і логістичних ланцюгів (ЛЦ).	1. Етап діагностики 1.1. Постановка проблеми 1.2. Формування концепції 1.3. Формування стратегії 1.4. Постановка цілей і завдань 1.5. Попереднє планування 1.6. Аналіз 1.7. Техніко-економічне обґрунтування. 2. Етап оцінки. Оцінка концепції, цілей, варіантів, витрат, ризиків, кадрів.
2. Етап проектування	Етап 3: Рекомендації щодо впровадження та реалізації проекту 3.1. Розробка рекомендацій.	Фаза 2. Етап 1. Попередня оцінка основних характеристик ЛС, що проектується Етап 2. Функціональне проектування ЛС Етап 3. Елементне проектування (структуризація) ЛС Етап 4. Організаційне проектування ЛС	4. Визначити бажаний стан розвитку ЛС і ЛЦ. 5. Моделювання варіантів і вибір системи вимог для досягнення бажаного стану ЛЛ і ЛЦ.	3. Етап проектування 3.1. Проект функцій, процесів, методів управління, структури об'єкту 3.5. Проект складу та просування всіх видів потоків 3.6. Розробка варіанту проекту ЛС з визначенням меж
3. Етап впровадження	3.2. Впровадження	Фаза 3. Етап 1. Визначення ключових показників оцінки проекту логістичної системи Етап 2. Планування впровадження проекту логістичної системи Етап 3. Безпосередньо впровадження проекту логістичної системи Етап 4. Інсталяція допоміжних підсистем ЛС.	6. Визначити бюджет, терміни, ресурси, персонал, ризики і скласти план-графік реалізації. 7. Реалізувати проект зміни ЛЛ і ЛЦ. 8. Порівняти отриманий результат з бажаним, визначити напрямки нового розвитку ЛС. 9. Здійснити «вихід» / «прийняття» партнерів в проект.	4. Етап реалізації 4.1. Створення ЛС 4.2. Організація потокових процесів 5. Етап ефективної експлуатації (ефективність). 5.1. Формування системи оцінки ефективності ЛС

Залежно від результатів першого етапу проектування логістичних систем (аналітико-діагностичного, етапу оцінки) пропонується визначити доцільний рівень використання інноваційних логістичних технологій.

За визначенням авторів [7], під рівнем використання розуміється ступінь деталізації об'єктів логістичних новацій – від елементарних логістичних операцій і процедур, що включають низку операцій, до всього спектра функцій підсистем логістики, що складаються з низки процедур.

Результатом проведення першого, аналітичного етапу проектування логістичних систем можуть бути такі рішення.

1. Проектування потребують логістичні підсистеми підприємства. У цьому випадку впровадження потребують інновації, що забезпечують фундаментальну реструктуризацію та трансформацію логістичних систем (призводять до зміни діяльності, розміщення, виробничих, складських, транспортних потужностей тощо).

2. Проектування потребують ланцюги поставок – підприємству необхідні інноваційні технології, спрямовані на реформування торговельних зв'язків з постачальниками на основі інтеграції, кооперації та партнерства (вимагають реконструкцію ланцюгів поставок та ланцюгів вартості).

3. Проектування потребує логістична підсистема виробництва – необхідними для впровадження є логістичні інноваційні технології, що в змозі забезпечити суттєве оновлення виробничих процесів, прискорення операційних циклів та зниження собівартості продукції (спрямовані на реструктуризацію виробництва та продукції).

4. Проектування потребує підсистема логістичного управління – доцільно впровадження організаційних логістичних інновацій, призначених для розробки та перебудови систем логістичного менеджменту, адміністрування та моніторингу.

Крім прийняття управлінських рішень щодо доцільного рівня логістичних інновацій, результатом першого етапу проектування логістичних систем повинно бути прийняття традиційного для логістики рішення “make or buy”, тобто рішення щодо реалізації інноваційного

процесу власними силами або силами стороннього постачальника обраних інноваційних технологій.

Наступний етап проектування логістичних систем, етап безпосередньо проектування, на наш погляд, повинен включати в своєму складі інноваційно-інвестиційне проектування щодо освоєння новітніх логістичних технологій. На цьому етапі повинні бути реалізовані такі стадії інноваційного процесу, як формування попиту на інноваційний продукт та інноваційні розробки [4].

Третью етапу проектування логістичних систем – впровадженню, буде відповідати остання стадія інноваційного процесу – реалізація інноваційного продукту, тобто впровадження логістичної інноваційної технології та її ефективна експлуатація. Оцінка ефективності та результативності здійснених логістичних інновацій може відбуватись за відповідними системами, серед яких виділяють наступні [7]:

прибуткова – оцінка прямого і непрямого внеску результатів реалізації логістичних інновацій у прибуток, отриманий підприємством у плановому періоді;

багатоцільова – об'єднання витратного і прибуткового видів систем при порівнянні між собою результатів реалізації логістичних інновацій у кожній області логістики;

спрощена – оцінка загального результату реалізації логістичних інновацій у логістичній діяльності підприємства без диференціації за областями логістики.

Отже, важливим напрямом вдосконалення процесу проектування логістичних систем є виокремлення та посилення його інноваційної складової, забезпечення інтеграції етапів і стадій інноваційного процесу з етапами проектування логістичних систем, що, на наш погляд, повинно призвести до отримання синергетичного ефекту та підвищення ефективності функціонування ЛС підприємств. Проблеми досягнення позитивної синергії від інтеграції процесів проектування логістичних систем та інноваційних процесів можуть розглядатися як перспективи подальших наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс ; пер. с англ. – М. : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2008. – 640 с.
2. Бубнов С. А. Методические основы проектирования ассоциативного взаимодействия логистических систем промышленных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/metodicheskie-osnovy-proektirovaniya-assotsiativnogo-vzaimodeistviya-logisticheskikh-sistem#ixzz5715N1EQ>
3. Рахманина И. А. Теоретические аспекты управления проектированием логистических систем / И. А. Рахманина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-upravleniya-proektirovaniem-logisticheskikh-sistem.pdf>.
4. Рудь Н. Т. Інноваційні процеси – основа інформаційної економіки/ Н. Т. Рудь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/44_3.pdf
5. Сумець О. М., Зміст основних фаз, етапів і робіт проектування логістичних систем для функціонуючого підприємства/ О. М. Сумець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/44_3.pdf http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/40.pdf.
6. Тяпухин А. Логистические системы и процесс их формирования / А. Тяпухин, Е. Белоусова // РИСК. - 2006. - № 4. - С. 24.
7. Швець В. Я. Трансфер інновацій у логістичних системах : навч. посіб. / В. Я. Швець, Г. В. Баранець ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2015. – 219.

Стаття надійшла до редколегії 15.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN LOGISTICAL SYSTEMS OF THE ENTERPRISES IN THE COURSE OF THEIR DESIGNING

T. Kolodzieva

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The article is devoted to solving the problems of introduction of innovative technologies in the logistic systems of enterprises in the process of their design. The relationship between the processes of designing logistics systems and innovative processes necessitates the development of theoretical, methodological and methodological foundations for their effective implementation, taking into account the need to introduce innovative technologies in the logistics activities of enterprises.

The aim of the article is to study and substantiate mechanisms for ensuring interaction and mutual complementation of the processes of designing logistics systems and innovation processes at enterprises. The scientific problems of generalization of theoretical approaches to the definition of the main stages of the design of logistics systems are solved in the article; development of recommendations on the formation of a mechanism for introducing innovations in the logistics systems of enterprises in the process of their design.

Generalization of the main theoretical-methodological and methodological approaches to the formation of the stages of the design of logistics systems, which made it possible to propose a step-by-step integration of the stages of the design of logistics systems with the stages of the innovation process.

Improvement of the process by designing the logistics systems with the allocation and strengthening of its innovative component will ensure the integration of the stages and stages of the innovation process with the stages of the design of logistics systems, which will provide a synergistic effect and increase the efficiency of the logistic systems of enterprises.

Key words: logistic system, logistics systems design, innovation, innovative technology.

УДК 336.1-336.64

HUMAN CAPITAL IN THE STRUCTURE OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ENTERPRISE

I. Kornilova, T. Mastruk

Taras Shevchenko National University of Kyiv

The article is devoted to the study of the essence of human capital as an integral part of the enterprise's intellectual capital. The article examines the existing approaches to the interpretation of human capital, substantiates its importance, the key place in the structure of intellectual capital of innovation-oriented enterprises.

Ключові слова: intellectual capital, human capital, human assets, competence, innovative enterprise.

The orientation of modern enterprises to ensure effective economic activity; the conquest, preservation and strengthening of competitive positions in the domestic and foreign markets cause their reorientation on the application of innovative levers of economic development. One of the key features of the success of innovative enterprises is to give priority attention to the expanded reproduction of their intellectual capital. It possess the lion's share in the market value of the leading companies in the world.

The transformation of intellectual capital into a dominant resource of growth necessitates the development of an effective system of management of its components, first of all, human capital of the enterprise as the fundamental basis of creative intellectual activity.

Issues of human capital are widely discussed in the scientific literature. Significant contribution to the clarification of the essence, the role of human capital, as well as the factors of its reproduction have made M. Armstrong, G. Becker, F. Boldizzoni, R. Daft, T. Schultz. The development of scientific - methodological and practical questions of human development, human capital is being studied by S. Vovkanych, N. Gavkalov, N. Golikov, A. Grishnova, T. Zaslavskaya, N. Kirlik, A. Levchenko, E. Libanova, N. Markova, Y. Melnik, A. Mikhailova, T. Safonova, L. Semiy and others.

T. Sakaya, T. Stounier, E. Toffler, R. Waterman, C. Handy are devoted to the study of the human dimension of innovative opportunities in socio-economic development. The publications of N. Golovy, T. Davidyuk, S. Legenchuk, O. Mazina and other specialists are directed at the study of the aspects of analysis, evaluation and accounting of human capital.

Significant methodological research platform forms the works devoted to the problems of intellectual capital. The literature widely deals with the interpretation of intellectual capital, its essential genetic characteristics and patterns of development, structural components, values as an integral element of innovation development of the economy, the growth of organizations, the conquest and maintenance of their market positions, in particular, in the works of E. Broking, L. Edvinsson, V. Inozemtsev M. Malone, K.-E. Sveiby, T. Stewart, A. Chukhna.

At the same time, issues of human capital research in the context of the formation and efficient use of intellectual capital as its key component remain relevant.

The purpose of the article is to study the essence of human capital, to study its significance and place in the structure of intellectual capital of innovation-oriented enterprises.

The fact that people are valuable resources within an organization is not new. Thus, F. Aquinas [1] drew attention to the importance of human intelligence and valued spiritual, mental work. He noted that "only one intellect grasps the essence of things. It is the intellectual principle, which is called the mind or the intelligence, acts through itself." He argued that through work the person reveals his human dignity.

The theoretical foundation for understanding the human capital lay classics of economic theory, in particular, A. Smith, D. Ricardo, V. Petty. For example, A. Smith wrote about the value of knowledge, the skills of workers and their impact on the production process and the effectiveness of the company, emphasizing that learning is a kind of investment in a person that supports skilled and trained workers. D. Ricardo emphasized the socioeconomic significance of human resources, levels of education, arguing that the lack of education is one of the main causes of the economic backwardness of certain countries. V. Petty, evaluating the value of workers, argued that wealth is the result of people's work, their useful properties and abilities [1].

The increased attention of scientists to the study of the essence of human capital remains today. In the conditions of formation knowledge economy, this problem becomes of special importance. Knowledge management is an effective field that is created by various factors such as human resources, organizational development, management change, information technology, credit management, performance measurement and costing [2]. In a complex competitive environment, the survival of organizations depends on their recovery power. This restructuring is carried out through adaptation of goals to modern conditions and improvement of methods for achieving these goals. Therefore, as R. Daft remarked [3], organizations should encourage creativity and innovation, since non-creative organizations are backward or forced to change to survive. Thus, according to F. Boldizzoni, "success largely depends on people with a higher level of personal competence. In the end, people become valuable assets and can be recognized as part of human capital"[4].

It is human capital that acquires a systemic importance in developing a system for managing innovative, economic growth of organizations. According to M. Armstrong [5], in order to gain a competitive edge, a company must distinguish its products from its competitors through the recruitment of more talented and skilled workers than competitors. The talents of employees, such as: good productivity, flexibility, creativity and ability to provide direct customer service, play an important role in creating competitive advantages for the organization. Hence, human capital is transformed into an integral element of innovation activity, has an organic connection with the intellectual capital of modern organizations.

At the same time, in the scientific literature there is no single vision of the essence of human capital, its relation with the intellectual capital of the organization. This is reflected in the existence of different approaches to its understanding, in particular, synergy, integral, activity, resource.

According to the synergetic approach [6], intellectual capital is considered as a component of human capital focused on the implementation of an innovative mission. Due to the emergence of a highly skilled worker, human capital is considered to be the basic category of intellectual and innovative development, which develops through the emergence of new systemic qualities on the basis of self-organization.

Within the framework of the integral approach [7], recognizing the dominance of the intellectual vector of development, emphasis is placed on the broad understanding of human capital, which can not be separated from the carrier - the human person. It is believed that human capital, besides the ability to produce objects and services, also encompasses a wide range of educational, professional, psychophysical, ideological, and spiritual and cultural qualities of a person. This vision of human capital has a socio-humanistic emphasis and goes beyond the intellectual boundaries of intellectual capital as such.

According to the activity approach, intellectual capital is treated as a subsystem of human capital. Both capital are considered through the prism of "effective, qualitative and socio-humanistic use of all material and spiritual resources for the creation of social welfare, goods, its sale and profit as a real result of the work of the collective, the nation" [7]. The "use" serves as a criterion for the transformation of human and intellectual capital from resources into the potential for the fulfilment of their functional purpose.

Particular attention in the context of the chosen topic of study deserves the study of the resource approach to understanding human capital. It was the base methodological design of the study of human capital at the beginning of the formation of a post-industrial society and remains relevant today. According to the resource approach, human capital is considered from the economic point of view. The starting conceptual position is the understanding of human capital as an integral part of the organization's intellectual capital.

One of the pioneers in the study of intellectual capital was T. Schultz, who noted: “Since education is one of the forms of capital, it is called by human beings because this form becomes part of man, and capital is due to what is a source of future pleasures or future earnings, or both together” [8]. “Skills and knowledge are a form of capital; this capital is in large part a product of intentional investments” [9].

Another founder of this research direction, G. Becker [10], argues that human capital is defined by education, training, medical treatment and in fact is a means of production. The decision to continue education or to terminate it depends on the economic return on investment in training and education. The increase in human capital explains the differentiation of graduates' incomes. According to G. Becker, human capital is also important for influencing the pace of economic growth.

The economic aspect of human capital research was further developed within the framework of the theory of intellectual capital, in which it is considered, for example, as:

- a term for identifying intangible assets without which a company can not exist, enhancing its competitive advantage [11];
- accumulated useful knowledge, intellectual material, which is formed, secured by the company and used to produce more valuable property. Mind becomes a property when, under the influence of free brain power, something useful is created, having some form: a list of testimonies, a database, a description of the process, etc. [12];
- the economic value of the two categories of intangible assets of the organization: organizational (structural) capital and human capital [13];
- knowledge that can be converted into value; the sum of all that knowledge and what the workers own, forming the competitiveness of the organization [14];
- Intellectual abilities of people in combination with the material and intangible assets created by them, which are used in the process of intellectual activity by a person individually or within the framework of a certain collective and increase the efficiency of labour and income [15];
- information and knowledge that are specific in nature and forms of participation in the production process factors; like a “collective brain” that accumulates scientific and everyday knowledge of employees, intellectual property and experience, communication and organizational structure, information networks and the company's image [16].

In this context, human capital is an organic component of the intellectual capital of the organization, which is confirmed in the works of many researchers. In particular, in the interpretation of A. Chukho [17] intellectual capital is divided into two large parts – human and structural capital. Human capital is embodied in the organization's employees in the form of their experience, knowledge, skills, abilities, as well as in the general culture, philosophy of the organization, its internal values, applied to the execution of current tasks. Its other components are moral values, the culture of labour and the culture of management, the culture of entrepreneurship, the general approach to the case. The fundamental feature of human capital lies in the fact that it cannot be the property of an organization, because people can be hired, but they cannot be acquired in the property. Human capital, being in the full sense of an intangible, inalienable and inalienable factor, cannot be traditionally valued, or copied or reproduced in any other organization.

In OECD materials [13], human capital is defined as: knowledge, skills, competences and other attributes embodied in individuals or groups of individuals obtained during their lives and used to produce goods, services or ideas in a market situation. Human capital includes human resources within the organization (personnel resources), as well as external human resources (resources of buyers and suppliers).

According to T. A. Stuart in the structure of intellectual capital allocated human, organizational and client capital. Human capital is seen as the ability to offer customers a solution, available knowledge and ability to use them to meet customer needs [12].

Being an integral part of intellectual capital for L. Edvinsson, M.S Malone [18], human capital is interpreted as “the competence and ability of the company's staff”. This part of the intellectual capital leaves the company together with employees after the end of the working day.

Also, as the “competence of employees” considers the human capital K.-E. Sveiby in his proposed model of intellectual capital “The intangible assets monitor” along with the internal and external structures

of the company. To the competence of K.-E. Sveiby submits mental knowledge, abilities, accumulated experience, education [19].

In the understanding of E. Broking [11] human capital – “human assets” – as a structural element of intellectual capital that includes a set of collective knowledge of employees of the organization, their creative abilities, ability to solve problems, leadership skills, entrepreneurial and managerial skills. It also includes psychometric data and evidence of the behaviour of individuals in different situations, for example, when teamwork is organized or in stressful situations. In the event of the company losing its market advantage and falling demand for its products, the value of human assets that are capable of developing new strategies, goods, services, technology, and market influences is steadily increasing.

Complex vision of human capital, taking into account its peculiarities of reproduction, the contribution to the realization of the appointment of intellectual capital of an enterprise is characterized by the definition of O. Grishnova [15]. Human capital - is formed and developed as a result of investment and accumulated by a person a certain stock of health, knowledge, skills, abilities, motivations, which purposefully used in one or another field of economic activity, contributes to the growth of labour productivity and, as a result, affects the growth of its income owner, company profits and national income.

Do not contradict the conceptual vision of human capital in the structure of intellectual capital of the enterprise in the modern scientific literature of socio-natural, social, productive approaches to determine the ways of its creation and expanded reproduction. They focus on various aspects of its formation and use, which is essential for the effective management of human capital in the implementation of innovation activities. Thus, within the limits of the social-natural approach [20], human capital is considered as a simultaneous combination of acquired and innate abilities and skills of a person. By social approach, we are talking about the values of acquired values that are formed in the process of human life. At the same time, in the process of human capital management, the dependence of its value characteristics from such factors as: family, society, volume of invested investments, person's self-development, level of its education, qualification, intelligence, professional competences, skills, experience, etc. should be taken into account. Productive approach integrates attention to acquired and innate human abilities in terms of its ability to generate income. The emphasis is on efficiency compared to the cost of training, education, advanced training, health promotion, maintenance of the socio-psychological climate, and motivation.

It is clear that in the context of intellectual capital management in general, the approaches considered are mutually complementary. They should be taken into account at all levels of decision-making - personal, micro and macroeconomic - when reproducing and using general, corporate (organizational), specific (specific) human capital. It should be remembered that each of the types of capital has its own characteristics, which also notes G. Becker [10]. Thus, the universal human capital has a “transformational” characteristic for jobs, firms and industry. It is determined by general knowledge and skills, not specific to the company or specific task. Unlike the overall human capital, specific capital, as a rule, accumulates through education, training, work experience. Specific capital increases labour productivity only at a specific enterprise. It is rarely transmitted, it can rarely be applied to other jobs, enterprises and industry as a whole, and therefore can not bring a lot of income on the labour market. Consequently, it is difficult to imagine that specific human capital may be suitable for use in various sectors of the economy. At the same time, in the middle of an enterprise, acquired individual human capital can affect the organizational human capital, namely, collective competences, organizational measures, corporate culture, etc.

Consequently, in the context of the emergence of a post-industrial economy, human capital becomes dominant in the structure of intellectual capital of innovation-oriented enterprises. It is the effective use and extended reproduction of knowledge, skills, experience, professional competences, creativity of employees is the core of innovation, creates the necessary principles for the generation and commercialization of new ideas, optimization of business processes, creation and strengthening of competitive positions in the markets for science-intensive products, and accordingly, an increase in the level of profitability of enterprises.

Thus, human capital serves as a basis for intellectual capital, is directly related to the creation of its other components. It creates the preconditions for successful innovation, enhancement of the company's image, increases its investment attractiveness, and acts as the object of investment. Accordingly, an

enterprise with highly qualified creative personnel generates and commercially uses intellectual property objects, characterized by the availability of modern means and technologies of functioning, has better initial conditions for highly profitable activities in the markets of science-intensive products. The adoption of effective managerial decisions for expanded reproduction and use of human capital of the enterprise relies on the results of its integrated assessment. The question of establishing its methodological support determines the directions of further scientific research of this problem.

Список використаної літератури

1. Сафонова Т. В. Теорія людського капіталу як інтегральна концепція розвитку соціальної та економічної сфери / Т. В. Сафонова // Соціоекономіка: 36. наук. пр. – Донецьк: ІЕП НАНУ, 2009. – С. 134-144.
2. Bukowitz, W. R., Williams, R. L. The knowledge management field book / W. R. Bukowitz, R. L. Williams. – New Jersey, USA: FT Press, 1999.
3. Daft, R. L. Essentials of organization theory and design / R. L. Daft. – South-Western College Publishing, 1998.
4. Boldizzoni, F. Means and ends: The idea of capital in the West; 1500-1970 / F. Boldizzoni. – New York: Palgrave Macmillan, 2008.
5. Armstrong, M. Strategic human resource management (4th ed.) / M. Armstrong. – London, UK: Kogan Page, 2008.
6. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу. Наукове видання / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 252 с.
7. Вовканич С., Семів Л. Людський та інтелектуальний капітал в економіці знань / С. Вовканич, Л. Семів // Вісн. НАН України, 2008, № 3. – С. 13-23.
8. Schultz T. W. Capital Formation by Education / T. W. Schultz // Journal of Political Economy. – 1960. – № 6. – P. 571-583.
9. Schultz, T. W. Investment in Human Capital / T. W. Schultz // American Economic Review. – 1961. – № 51. – P. 1-17.
10. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / G. S. Becker. – New York: Columbia University Press, 1964. – P. 187.
11. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; [пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик]. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
12. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т. А. Стюарт : пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
13. The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD): official site. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>
14. Мельник Ю. М. Економіка та управління знаннями / Ю. М. Мельник. – Суми : СумДУ, 2010. – 149 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/463>
15. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грішнова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика, 2014. – № 1. – С. 34 – 40. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtpt_2014_15
16. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М. : “Academia”, 1998. – 614 с.
17. Чухно А. А. Институционально-информационная экономика: учебник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.
18. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower Hardcover / L. Edvinsson, M. S. Malone. – N.Y. : HarperBusiness, 1997.
19. Sveiby K.-E. Intellectual Capital and Knowledge Management / K.-E. Sveiby [Electronic source]. – Access mode: <http://www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html>.
20. Кирлик Н. В. Аналіз підходів до визначення людського капіталу підприємства / Н. В. Кирлик // Академічний огляд, 2013. – № 2 (39). – С. 95-103.

Стаття надійшла до редколегії 13.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У СТРУКТУРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

І. Корнілова, Т. Майструк

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Орієнтація на інноваційну модель економічного розвитку посилює значення інтелектуального капіталу як стратегічного ресурсу для конкурентного зростання вітчизняних підприємств. Значною мірою реалізація мети інтелектуального капіталу залежить від ефективності використання людського капіталу на підприємстві, що визначає актуальність обраної теми дослідження, описаної в статті.

Мета статті – вивчити сутність людського капіталу, вивчити її значення та місце в структурі інтелектуального капіталу інноваційно-орієнтованих підприємств.

Проаналізовано існуючу інтерпретацію людського капіталу в науковій літературі. Основну увагу приділено цілісності та багатостороннім підходам до розуміння його сутності: синергійний та ресурсний.

На підставі вивчення сутності інтелектуального капіталу обґрунтовано бачення людського капіталу як невід’ємного компонента інноваційного розвитку підприємства. З’ясовано місце людського капіталу в структурі інтелектуального капіталу підприємств. Досліджено загальний, організаційний, специфічний людський капітал.

Визначено соціально-природний, соціальний та виробничий підходи до визначення способів створення та розширеного відтворення людського капіталу, що є необхідним для забезпечення його ефективного управління при впровадженні інноваційної діяльності.

Відзначено, домінуюче місце людського капіталу в структурі інтелектуального капіталу інноваційних підприємств при створенні та комерціалізації нових ідей, оптимізації бізнес-процесів, створенні та зміцненні конкурентних позицій на ринках наукоємних продуктів.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, людські активи, компетентності, інноваційне підприємство.

УДК 338.48(477)

АНАЛІЗ ВАРІАНТНОСТІ ВИБОРУ СОНЯЧНИХ БАТАРЕЙ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

І. Кочут

Львівський національний університет імені Івана Франка

З'ясовано сучасний стан та нормативно-правове забезпечення розвитку відновлювальної енергетики в Україні. Розкрито сутність та роль зеленого тарифу у вітчизняних умовах, досліджено практику й перспективи його застосування. Оцінено варіанти вибору сонячних батарей, які можуть використовуватись на підприємствах України з огляду на їхні техніко-економічні показники. Розкрито вектори енергетичної стратегії України у контексті забезпечення енергоефективності і конкуренто-спроможності національної економіки. Проведено аналіз пріоритетів застосування механізму наукових парків для активізації розвитку передових технологій у використанні сонячних батарей суб'єктами господарювання в Україні.

Ключові слова: відновлювальна енергетика, сонячна енергетика, сонячні батареї, енергетична стратегія, зелений тариф, наукові парки.

Сучасні тенденції функціонування передових економік країн світу підтверджують першочергову необхідність досягнення енергетичної незалежності як основи безпеки держави. Водночас вирішення цього завдання потребує застосування нових підходів до активізації використання поряд із традиційними джерелами енергії ресурсів відновлювальної енергетики як основи енергетичної безпеки та одержання стратегічних переваг в умовах зростання конкуренції. З-поміж таких ресурсів особливе значення з огляду на значний потенціал та актуальність застосування в Україні має сонячна енергетика.

Різні аспекти використання відновлювальної енергетики в потребах реальної економіки вивчали такі дослідники, як: Є. Базаров, Ю. Башинська, В. Гришко, Г. Коваль, М. Кулик, В. Кравців, В. Кухар, Г. Ковтун, Є. Макаренко, А. Міщук, Ю. Макогон, В. Ніконорова, О. Обухов, С. Писаренко, Д. Стрільчук, А. Федунь, М. Яворський та ін.

Незаперечуючи здобутків зазначених учених потрібно зауважити, що сучасний стан вітчизняної економіки, несприятлива геополітична ситуація та традиційні проблеми у сфері енергетики зумовлюються необхідність у продовженні наукових пошуків у цьому напрямі, зокрема в удосконалення системи аналізу застосування відновлюваних видів енергоресурсів на підприємствах в частині витрат й очікуваних переваг від використання.

Метою статті є обґрунтування теоретичних основ, аналіз поточного стану та окреслення пріоритетів активізації застосування сонячної енергії суб'єктами господарювання для зміцнення конкурентоспроможності економіки України у довгостроковій перспективі.

З-поміж відновлювальних джерел енергії першочергово виділяють сонячну, вітрову, гідроенергію та природну теплову енергію. Зауважимо, що упродовж останніх десятиль частка перелічених видів у загальній структурі джерел енергії тенденційно зростає, як в розвинутих країнах, так і у країнах, в яких продовжуються трансформаційні процеси в національних економіках, зокрема в Україні.

При цьому специфіка кліматичної зони та широкі можливості для використання сонячної енергетики у вітчизняних умовах потребують розроблення дієвих механізмів її застосування особливо в контексті встановлення сонячних батарей суб'єктами господарювання. Такий процес в державі частково започаткований, однак досі непопулярний у зв'язку із технічними складнощами, браком досвіду, відсутністю дієвих інструментів державної підтримки, недостатньою співпрацею у

цьому контексті зі науково-дослідними установами. Однак уже на сьогодні у менеджерів вітчизняних підприємств є чітке розуміння необхідності використати потенціалу сонячної енергії, як і усвідомлення того, що це може суттєво покращити фінансовий стан ділових одиниць, урізноманітнити енергозабезпечення, врешті підвищити показники енергоефективності в цілому.

Враховуючи окреслені труднощі й перешкоди для визначення пріоритетів використання сонячної енергії початково проведемо аналіз її застосування в умовах реальної економіки в Україні.

Безумовно основою енергетичних систем є економія витрат на електроенергію та можливість збільшити прибутки, зокрема це стосується потенціалу використання зеленого тарифу. Як відомо, у 2009 р. був прийнятий так званий закон про зелений тариф, до якого упродовж останніх років вносились зміни та доповнення [1]. Так, застосування зазначеного тарифу скорочує термін окупності сонячних систем з 10-20 до 5-7 років, що дуже суттєво для суб'єктів господарювання. Водночас було передбачено, що зелений тариф буде діяти як мінімум до 2030 року і формуватися профільним регулятором в Україні залежно від виду сонячних батарей, що застосовуються конкретним підприємством. При цьому держава повинна купувати сонячну енергію, генеровану такими системами, зокрема через Обленерго, за ціною у 4,6-4,8 разів вищою порівняно із роздрібними тарифами на енергію з традиційних джерел, що однозначно має стимулювати застосування сонячних батарей в Україні у довготерміновій перспективі. Водночас у відповідності до специфіки роботи та потужності підприємство може підбирати їх згідно тих чи інших показників.

Відзначимо, що в межах національної економіки уже є ціла низка успішних прикладів використання вітчизняними суб'єктами господарювання сонячних електростанцій, зокрема у Вінницькій області на даху шино-ремонтного заводу функціонує електростанція із батареями, які можуть генерувати електроенергію, яка покриє потребу понад 20 будинків, при чому стартові інвестиції були порівняно незначними [7].

Також упродовж 2015-2017 рр. спостерігається зацікавлення у кредитуванні ділових одиниць для встановлення сонячних батарей, що розцінюємо як позитивний для економіки процес з огляду на реформування, структурну перебудову та необхідність у зменшенні рівня енергозалежності. Зокрема, Укргазбанк у 2017 році пропонував максимальну суму за такими програмами в обсязі 1 млн. грн. на термін до 5 років під 0,01 % річних [6]. Позика пропонувалась в межах кредитної програма "ЕКО-енергія" Укргазбанку в рамках стратегії ЕКО-банкінгу щодо реалізації проектів, пов'язаних з альтернативною енергетикою. Безумовно ця та інші аналогічні кредитні програми мають дати змогу підприємствам задовольняючи власні енергопотреби реалізовувати надлишки енергії на ринку за "зеленим тарифом", який на сьогодні для сонячних електростанцій складає 0,18 євро за 1 кВт*год. (встановлення на даху будівлі сонячної електростанції дає щомісячний дохід у розмірі близько 10 тис. гривень).

З-поміж видів сонячних систем, які можуть використовуватись на підприємствах України та які суттєво зменшують витрати на електроенергію можна виокремити:

- гібридну систему;
- автономну систему;
- мережеву систему.

Кожна з них має індивідуальні характеристики у процесі генерування енергії. Так за допомогою гібридної системи сонячні батареї виробляють енергію, яка подається на мережевий гібридний інвертор, який перетворює її в 220В чи 380В та передає в домашню мережу. Встановивши гібридну станцію, її можна використовувати як автономну, так і мережеву за рахунок того, що до інвертора можна підключити акумуляторні батареї (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Аналіз технічних параметрів гібридної системи

	3 кВт	4 кВт	10кВт
Тип електростанції	гібридна	гібридна	Гібридна (для зеленого тарифу – автономна)
Потужність сонячного масиву	3,12 кВт	3,75 кВт	10,4 кВт
Площа сонячних батарей	20 м.кв	27 м.кв	70м. кв
Тип сонячних батарей	полікристал	полікристал	полікристал
Запас з акумуляованої електроенергії	9,6 кВт*год	7,2 кВт*год	9,6 кВт*год
Максимальна/номінальна потужність інвертора	3 кВт*год	4 кВт*год	10 кВт*год
Річна генерація	3 МВт	4,2 МВт	11 МВт
Можливість роботи без мережі	Так	Так	Так

Джерело: складено автором на основі аналізу техніко-економічних показників роботи системи.

Таблиця 2

Комплектуючі гібридної системи

Назва товару	Ціна			Кількість			Сума		
	3 кВт	4 кВт	10 кВт	3 кВт	4 кВт	10 кВт	3 кВт	4 кВт	10 кВт
Сонячна батарея	155 \$	155 \$	155 \$	12	15	40	1860 \$	2325 \$	6200 \$
Мережевий інвертор	750 \$	1050 \$	3700 \$	1	1	1	750 \$	1000 \$	3700 \$
Акумулятор селевий	185 \$	260 \$	360 \$	2	4	4	740 \$	1040 \$	1440 \$
Електро-фурнітура	90 \$	100 \$	400 \$	-	1	1	90 \$	100 \$	400 \$
Всього							3440 \$	4465 \$	11740 \$

Джерело: складено автором на основі аналізу техніко-економічних показників роботи системи.

У свою чергу з використанням автономної системи вироблена електроенергія поступає від сонячної батареї на контролер заряду, за допомогою якого вона регулюється до оптимального рівня, подаючи на акумуляторні батареї, з яких за допомогою інвертора напруга перетворюється в 220 В і прямує до споживачів. Назагал встановлення та використання таких систем доцільне у випадку, коли немає електропостачання, чи воно нестабільне (табл. 3, 4).

Таблиця 3

Аналіз технічних параметрів автономної системи

	150 Вт	500 Вт	1,5 кВт
Тип електростанції	автономна	автономна	автономна
Потужність сонячного масиву	150 Вт	500 Вт	1,5 кВт
Площа сонячних батарей	1 м.кв	4 м.кв	10 м.кв
Тип сонячних фотомодулів	полікристал	полікристал	полікристал
Середньомісячна виробітна електроенергії	29 кВт	81 кВт	175 кВт
Номінальна потужність інвертора	150 Вт	1 кВт	2,4 кВт*год
Річна генерація	300 кВт	970 кВт	1,5 кВт
Запас акумуляованої енергії	780 Вт	2,4 кВт	4,8 кВт*год

Джерело: складено автором на основі аналізу техніко-економічних показників роботи системи.

Таблиця 4

Комплектуючі автономної системи

Назва товару	Ціна			Кількість			Сума		
	150 Вт	500 Вт	1,5 кВт	150В т	500В т	1,5 кВт	150 Вт	500 Вт	1,5 кВт
Полікристалічна сонячна панель	137 \$	160 \$	-	1	2	-	137 \$	320 \$	-
Сонячна батарея	-	-	155 \$	-	-	6	-	-	930 \$
Гелева акумуляторна батарея	137 \$	215 \$	340 \$	1	2	1	137 \$	430 \$	680 \$
Автоматичний контролер заряду	21 \$	26 \$	360 \$	1	1	4	21 \$	26 \$	1440 \$
Інвертор напруги	30 \$	-	-	1	-	-	30 \$	-	-
Інвертор з функцією ДБЖ	-	-	345 \$	-	-	1	-	-	345 \$
Перетворювач напруги	-	148 \$	-	-	1	-	-	148 \$	-
Перемичка між акумуляторна	-	4 \$	4 \$	-	1	1	-	4 \$	4 \$
Комплекс з'єднань (5 шт)	-	-	32 \$	-	-	-	-	-	32 \$
Солярний кабель	-	-	1,4 \$	-	-	30 м	-	-	42 \$
Всього							325 \$	928 \$	2033 \$

Джерело: складено автором на основі аналізу техніко-економічних показників роботи системи.

Вироблена електроенергія мережевої системи від сонячних батарей передається на мережевий інвертор, який її перетворює в 220В чи 380В напругу передаючи в домашню мережу. Вироблену електроенергію можна поділити на 2 частину, одну з них використовувати у власних цілях та

потребах, а іншу продати по “зеленому тарифу”. Головною перевагою цієї системи є проста схема, яка немає елементів, що зношуються, також дана система має швидку окупність (до 4 років), що особливо важливо для суб’єктів господарювання в умовах жорсткої конкуренції на ринку (табл. 5, 6).

Таблиця 5

Аналіз технічних параметрів мережевої системи

	5 кВт	10 кВт	30 кВт
Тип електростанції	мережева	мережева	мережева
Потужність сонячного масиву	5,2 кВт	10 кВт	30,16 кВт
Площа сонячних батарей	35 м.кв	70 м.кв	210 м.кв
Тип сонячних батарей	полікристал	полікристал	полікристал
Номінальна потужність інвертора	5 кВт*год	10 кВт*год	30 кВт*год
Річна генерація	5,6 МВт	11 МВт	33 МВт
Можливість роботи без мережі	Так	Ні	Ні
Середньомісячна генерація	-	-	3 кВт

Джерело: складено автором на основі аналізу техніко-економічних показників роботи системи.

Таблиця 6

Комплектувачі мережевої системи

Назва товару	Ціна			Кількість			Сума		
	5 кВт	10 кВт	30 кВт	5 кВт	10 кВт	30 кВт	5 кВт	10 кВт	30 кВт
Полікристалічна сонячна батарея	155 \$	155 \$	145 \$	116	40	116	3100 \$	6200 \$	16820 \$
Мережевий інвертор	1250 \$	1900 \$	3500 \$	1	1	1	1250 \$	1900 \$	3500 \$
Електрофурнітура	300 \$	400 \$	900 \$	1	1	1	300 \$	400 \$	900 \$
Всього							4650 \$	8500 \$	21220 \$

Джерело: складено автором на основі аналізу техніко-економічних показників роботи системи.

Отже, використання конкретної системи є прерогативою підприємств з огляду на сферу їх діяльності, очікуваний термін окупності інвестицій у сонячні батареї та в цілому стратегії енергозбереження ділової одиниці.

У контексті зазначено вище зауважимо, що 18.08.2017 р. була ухвалена Енергетична стратегія України на період до 2035 року “Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність” з розподілом етапів її виконання на три [5]. Зокрема стратегія передбачає на першому етапі імплементацію Третього енергетичного пакета, що сприятиме створенню повноцінних ринків електроенергії згідно енергетичного законодавства ЄС. Водночас, на другому етапі (до 2025 року) стоїть завдання забезпечення інноваційного розвитку енергетичної інфраструктури в контексті інтеграції енергетичної системи України у загальноєвропейську. На наш погляд, саме у межах цього етапу особливо важливо визначити ключові об’єкти для модернізації та нового будівництва в енергосфері, впровадження дієвих механізмів залучення інвестицій, оновлення енергетичної

інфраструктури країни в частині використання власне відновлювальних джерел енергії, зокрема встановлення сонячних батарей, за одночасного підвищення рівня та якості державного управління й використання відповідної системи інструментів стимулювання. Саме це створить передумови для приєднання української енергосистеми до ENTSO-E в режимі експлуатації з наступною інтеграцією. Безумовно усе це буде основою для третього етапу (до 2035 року) в частині інтенсифікації інновацій в сфері енергетики на основі підвищення рівня конкуренції та упровадження сучасних технологій в тому числі використання сонячної енергії в Україні.

На наш погляд, підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання й економіки України, як енергетично незалежної в цілому, потребує вивчення питання використання потенціалу вітчизняних науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів, науковців, які працюють над проблемами використання сонячної енергії, удосконаленням сонячних батарей тощо, зокрема це стосується політехнічних університетів України. Зазначене можливо шляхом застосування механізму створення наукових парків, що розглянемо детальніше.

Механізми стимулювання використання відновлювальних джерел енергії, в тому числі сонячної, повинні передбачати залучення науково-дослідних організацій з метою підвищення якості існуючих систем й сонячних батарей зокрема, впровадження передових наукових результатів й здобутків у сфері енергозбереження. Одним з таких механізмів може бути створення наукових парків як форми інтеграції науки з промисловістю. Науковий парк в економічній літературі розглядають як науково-виробничий комплекс, який інтегрує у собі дослідний центр і прилеглу виробничу зону, де розміщені наукомісткі підприємства. Типова структура територіального комплексу наукового парку передбачає взаємодію освіти–науки–виробництва.

Наукові парки, створення яких почалася з кінця 2006 року на базі вищих навчальних закладів України, на сьогодні демонструють досить скромні результати функціонування при значних перспективах з огляду на світовий досвід роботи таких інституцій. Це пояснюється тим, що в Україні не підтримується діяльність винахідників, раціоналізаторів, науковців, які мають завершені науково-технічні розробки зокрема з проблем енергозбереження, а також неефективно реалізується науковий потенціал, насамперед провідних вищих навчальних закладів, науково-дослідних установ, водночас немає цілісної бази даних з існуючих технологій, науково-технічних розробок в Україні.

Так, відповідно до Закону України “Про наукові парки” під науковим парком розуміється юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку [3]. Тобто науковий парк створюється з метою розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності у вищому навчальному закладі та/або науковій установі, ефективного та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження. Особливе значення має акцент щодо використання та комерціалізації результатів вітчизняних наукових досліджень, яких є достатньо в тому числі з проблем виготовлення й використання сонячних батарей.

Водночас, відповідно до Закону України “Про наукові парки” до основних функцій наукового парку відносять [3]:

- створення нових видів інноваційного продукту, вживання заходів щодо їх комерціалізації, організація та забезпечення виробництва наукоємної, конкурентоспроможної на внутрішніх і зовнішніх ринках інноваційної продукції;
- інформаційне, правове та консалтингове забезпечення засновників і партнерів наукового парку, надання патентно-ліцензійної допомоги;
- сприяння розвитку та підтримка малого інноваційного підприємництва;
- організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів, необхідних для розроблення і реалізації проектів наукового парку;
- залучення і використання у своїй діяльності ризикового (венчурного) капіталу, підтримка наукоємного виробництва;

– розвиток міжнародного і вітчизняного співробітництва у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, сприяння залученню іноземних інвестицій.

На сьогодні одним із передових діючих є науковий парк “Київська політехніка”, який активно займається проблемами енергозбереження. Так, напрямками діяльності наукового парку є [2]: енергетика сталого розвитку; стратегічне планування систем життєзабезпечення регіонів України; системи спеціального та подвійного призначення; біотехнічні системи і технології. Партнерами наукового парку є понад 30 підприємств, за участю яких виконується близько 40 інноваційних проектів і науково-технічних робіт (за час функціонування наукового парку виконано інноваційних робіт на суму понад 20 млн грн (усе – позабюджетні кошти)). Науковий парк “Київська політехніка” співпрацює з провідними підприємствами України з метою створення інноваційних технологій, зокрема у ньому розроблено енергоефективну когенераційну технологію. Успішність роботи наукового парку безумовно пояснюється активною участю у ній науковців НТУУ “КПІ”, однак, університет має безпосередньо вирішувати питання оренди приміщень і обладнання для забезпечення умов роботи створюваних при ньому малих підприємств [9].

Вважаємо, досвід роботи розглянутого наукового парку дає змогу стверджувати про наявність потенціалу із генерації ідей щодо удосконалення систем енергозбереження й застосування сонячних батарей зокрема та доведення їх до масового промислового виробництва на основі співпраці суб’єктів господарювання з науковими закладами, які володіють знаннями та кваліфікованим персоналом для організації та проведення відповідних робіт, особливо зважаючи на наявність в Україні розвинутої мережі політехнічних університетів.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Вирішення існуючих в Україні проблем енергозбереження й підвищення енергоефективності у національній економіці у контексті процесів структурної перебудови можливе на основі широкого застосування передових здобутків у розглядуваній сфері та стратегічної орієнтації держави у напрямі зниження енергомісткості вітчизняного виробництва.

Застосування діючих норм вітчизняного законодавства щодо використання зеленого тарифу на основі подальшого удосконалення нормативно-правової бази з урахуванням практики роботи вітчизняних підприємств сприятиме поживленню ділової активності на основі впровадження механізмів застосування альтернативних джерел енергії в цілому та сонячної зокрема.

Також розширення мережі й активніше функціонування наукових парків сприятиме впровадженню суб’єктами господарювання передових розробок в частині використання сонячної енергетики на основі інтеграції наукового потенціалу й виробничих потужностей, що здешевлюватиме вартість товарів і гарантуватиме конкурентні переваги підприємствам як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках.

Список використаної літератури

1. Про внесення змін до Закону України “Про електроенергетику” щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії”: Закон України № 5485-VI від 20.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>.
2. Про науковий парк “Київська політехніка”: Закон України № 760 від 19.09.2007 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.
3. Про наукові парки : Закон України від 25.06.2009 р. № 1563-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>.
4. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України № 3715-VI від 08.09.2011 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
5. Енергетична стратегія України на період до 2035 року “Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність” (схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18.08.2017 р. № 605-р). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085.
6. Кредитна програма “Еко-енергія”. Кредити на встановлення сонячних батарей / Офіційний сайт Укргазбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrgasbank.com.

7. Ніконорова В. Аналіз ефективності впровадження сонячних колекторів в Україні / В. Ніконорова // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2016. – Вип. 3. – С. 144-148.
8. Офіційна сторінка Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mre.kmu.gov.ua>.
9. Чудаєва І. Б. Наукові парки: суть, функції та перспективи створення / І. Б. Чудаєва // Вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн праць. – 2011. – Вип. 21.1. – С. 352–361.

Стаття надійшла до редколегії 23.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

ANALYSIS OF OPTIONALITY OF SELECTION OF SOLAR BATTERIES FOR SUBJECTS OF BUSINESS

I. Kochut

Ivan Franko National University of Lviv

The article clarifies the current state and normative-legal support for the development of renewable energy in Ukraine. The essence and role of the green tariff in the domestic conditions are revealed, the practice and prospects of its application are investigated. Estimated options for choosing solar panels that can be used in Ukrainian enterprises based on its technical and economic indicators. The vectors of the Ukraine energy strategy in the context of ensuring energy efficiency and competitiveness of the national economy are outlined. The analysis of priorities of using the mechanism of scientific parks for activating the development and application of advanced technologies in the use of solar cells by business entities in Ukraine is carried out. Solving existing energy saving and energy efficiency problems in the national economy in Ukraine in the context of restructuring processes is possible on the basis of widespread application of advanced achievements in the area under consideration and strategic orientation of the state in the direction of reducing the energy intensity of domestic production. The operation of scientific parks will promote the introduction of advanced engineering activities by the subjects of the use of solar energy based on the integration of scientific potential and production capacities, which will reduce the cost of goods and guarantee competitive advantages for enterprises both on the domestic and international markets. The application of existing domestic legislation on the use of green tariffs on the basis of the permanent improvement of the regulatory framework, taking into account the practice of domestic enterprises, will facilitate the revitalization of business activity through the introduction of mechanisms for the use of alternative energy sources in Ukraine.

Key words: renewable energy, solar energy, solar panels, energy strategy, green tariff, scientific parks.

УДК 336.74+339.743] (477)

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

І. Крупка

Львівський національний університет імені Івана Франка

Розкрито сутність і необхідність лібералізації валютного ринку як одного з важливих чинників зростання інвестиційної привабливості України. Розглянуто основні аспекти валютного регулювання в умовах глобалізації, визначено вплив сукупності вітчизняних проблем економічного розвитку на процес лібералізації міжнародного переміщення фінансового капіталу. Запропоновано заходи щодо удосконалення функціонування валютного ринку в Україні.

Ключові слова: фінансовий ринок; валютна політика, валютний ринок, монетарна політика, НБУ, глобалізація, валютне регулювання, лібералізація валютного ринку, валютний ризик.

У процесі розбудови ринкової економіки одним із найважливіших елементів в умовах високого ступеня відкритості вітчизняного господарства є валютно-курсова політика центрального банку держави як невід'ємна складова його грошово-кредитної політики. Це пов'язано з тим, що валютний курс впливає не лише на зовнішньоекономічну діяльність, а й на національну економіку в цілому. Стабільність обмінного курсу національної грошової одиниці є одним з визначальних чинників розвитку усіх галузей вітчизняної економіки, а значні коливання цього курсу вкрай негативно позначаються на її стані. Тому вплив на обмінний курс національної грошової одиниці, що здійснюється через відповідну валютно-курсову політику, є важливою складовою як державної економічної політики загалом, так і валютної політики центрального банку зокрема.

Регулювання валютного ринку займає чільне місце у системі заходів досягнення збалансованого економічного розвитку країни та має свої особливості, пов'язані з типами валютної політики держави, рівнями валютної системи та механізмом її регулювання, а також повинно враховувати вплив змін у кон'юктурі національної економіки, тенденції на міжнародних валютних та товарних ринках, набір доступних центральному банку інструментів регулювання. У сучасному світі жодна країна, у тому числі й Україна, не може перебувати осторонь процесів глобалізації, які проявляються у постійному зростанні міжнародних потоків товарів, послуг та капіталів, а характер міжнародних фінансових відносин залежить від багатьох чинників, зокрема, від внутрішніх ризиків тієї чи іншої національної економіки, сфери діяльності, тощо.

Власне механізми валютного регулювання забезпечують стабільність валютних відносин в окремо взятій країні та світі, захищають національні валютні системи від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, сприяють розв'язанню економічних проблем держави. У цьому контексті формування і розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки, розширення зовнішньоекономічної діяльності, спрямоване на поглиблення світогосподарських зв'язків, зумовлює необхідність перегляду принципів та механізмів функціонування системи державного валютного регулювання в умовах ринкової економіки. Саме тому сьогодні в Україні щораз частіше ведуться дискусії про необхідність реформування цієї системи (адже чинна ґрунтується на законодавчих та нормативних актах 1990-х років – коли ринкової економіки ще не було) та лібералізацію валютного ринку, прийняття низки законодавчих й нормативних актів для сприяння вільному міжнародному переміщенню грошового

капіталу. З огляду на це Національний банк України розробив проект Закону “Про валюту” [7] основною метою якого є реформування режиму валютного регулювання в Україні.

Даній проблематиці присвятили багато ґрунтовних досліджень як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти, зокрема О. Барановський, О. Береславська, З. Варналій, О. Ватаманюк, Т. Вахненко, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Гриценко, О. Дзюблюк, Дж. М. Кейнс, Л. Красавіна, О. Лаврушин, В. Лагутін, І. Лютий, Г. Манків, Ф. Мишкін, В. Міщенко, А. Мороз, І. Радіонова, М. Савлук, В. Федосов, А. Філіпенко, С. Фішер, А. Чухно та ін.

Проте зазначена проблема залишається недостатньо розробленою, зокрема майже відсутні наукові праці, в яких розглядалися б теоретико-методологічні засади й науково-практичні аспекти управління стабільністю грошового обігу в країні за лібералізації валютного ринку, що потребує аналізу вітчизняної валютно-курсової політики та сукупності чинників, які впливають на стан валютного ринку, а також розроблення й обґрунтування практичних рекомендацій щодо вдосконалення його функціонування в Україні.

Метою статті є дослідження ролі, значення й завдань валютного ринку в національній економіці і напрацювання заходів щодо удосконалення валютно-курсової політики в Україні як головного елемента грошово-кредитної політики держави в процесі інтеграції у світове господарство та мінімізації пов’язаних з цим ризиків.

Виклад основного матеріалу. Вибір оптимального валютного режиму, який би відповідав сучасним реаліям і забезпечував пришвидшення економічного розвитку України є одним з актуальних питань сьогодення. Це зумовлено тим, що валютно-курсова політика впливає на усі сектори національної економіки й охоплює інтереси всіх економічних суб’єктів країни. Наявні позитивні аспекти застосування гнучкого режиму курсоутворення посилюють значущість дослідження результатів переходу України до режиму плаваючого валютного курсу та визначення макроекономічних наслідків його запровадження й функціонування. Власне тому основним завданням валютно-курсової політики на сьогодні залишається реалізація заходів, які б максимально відповідали умовам фінансово-економічного стану України та тенденціям на міжнародних ринках.

Питання удосконалення режиму курсоутворення постає в Україні доволі регулярно, що відображає глибинний вплив цієї проблематики на розвиток вітчизняної економіки. Прагнення оптимізувати вплив валютної політики на динаміку економічного зростання з урахуванням економічних умов у різних країнах спричиняє сьогодні існування значної кількості проміжних валютних режимів між двома основними видами – фіксацією обмінних курсів та їх вільним плаванням.

Фіксований валютний курс передбачає запровадження урядом або іншим державним органом валютного регулювання і валютного контролю постійних, зафіксованих на певному рівні й на визначений термін пропорцій обміну національної валюти на іноземну. Водночас плаваючий валютний курс як співвідношення обміну між валютами різних країн формується на ринку під час взаємодії попиту і пропозиції на вітчизняну грошову одиницю й іноземну валюту. Виділяють такі головні режими плаваючого валютного курсу, зокрема: вільне плавання (на валютний курс впливає лише ринкова кон’юнктура); обмежене плавання (центральний банк задає граничні норми коливання обмінного курсу національної валюти); кероване плавання – це режим управління валютним курсом, який полягає у цілеспрямованій зміні вартості національної валюти, зазвичай, у бік девальвації.

Зважаючи на це, простежимо основні етапи пошуків оптимального валютного режиму у вітчизняній економіці після запровадження повноцінної національної грошової одиниці восени 1996 року. У цей період здійснювалася політика валютних коридорів, яка встановлювала певні межі щодо девальваційних очікувань, але водночас залишала можливість для коригування економічних дисбалансів за допомогою обмінного курсу [1, 12]. Використання валютного коридору зіграло позитивну роль у складний період економічної кризи 1998 р.

З політико-економічної точки зору Національний банк України (НБУ) з другого півріччя 1999 р. фактично перейшов до режиму керованого плавання обмінного курсу, а у лютому 2000 р. спільною заявою Кабінету Міністрів України та НБУ це підтверджено офіційно [12]. Проте попри

задеклароване плавання курсу Національний банк у 2000-2004 роках фактично утримував його на встановленому рівні, допускаючи лише незначні коливання. Утім, починаючи з 2005 р. НБУ надає дещо більшої гнучкості національній грошовій одиниці – офіційний курс гривні у квітні було зміцнено з 5,3 до 5,05 грн за долар США. Це не суперечило режиму керованого плавання. Однак в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2005 р. – ключовому документі, який визначав напрями і завдання монетарної політики в Україні – передбачалися зовсім інші орієнтовні значення курсу (у межах від 5,27 до 5,31 грн за дол. США) [1].

Динамічний розвиток вітчизняної економіки у наступні три роки ще більше актуалізував питання підвищення гнучкості курсоутворення. Так, у травні 2008 р. курс гривні було ще раз стрибкоподібно зміцнено з 5,05 до 4,85 грн за дол. США. Це дало підстави Міжнародному валютному фонду перекласифікувати валютний режим в Україні з де-факто фіксації до долара на режим керованого плавання [1]. Проте вже за кілька місяців з розгортанням світової фінансово-економічної кризи НБУ втратив контроль над ситуацією, що призвело до катастрофічного знецінення національної грошової одиниці в останньому кварталі 2008 р. [2].

Важливо зауважити, що в Україні на початку 2013 року знову заговорили про гнучке курсоутворення та необхідність підвищення обмінного курсу національної валюти. Після стрімкої девальвації і через нездатність НБУ утримати гривню його голова В. Гонтарева заявила, що в Україні зараз відбувається перехід до вільного ринку, тобто, гнучкого курсоутворення, на яке не впливає регулятор.

З огляду на зазначене вище доцільно виділити три етапи переходу до режиму гнучкого курсоутворення гривні. На першому етапі було досягнуто певного рівня та сприятливої динаміки основних макроекономічних і технічних показників (позитивні зрушення у розвитку ринку хеджування валютних ризиків, стабільна політична ситуація, зниження рівня тіньового сектору економіки й легалізація доходів, стає покращення міжнародних кредитних рейтингів та інвестиційного іміджу України), що дало змогу утримувати коливання курсу у межах $\pm 5\%$ та посилити роль процентної ставки центрального банку. На другому етапі відбувалося поступове розширення діапазону коливання курсу – спершу у межах $\pm 10\%$, а потім – у межах $\pm 15\%$. Водночас було узгоджено вітчизняне законодавство з нормативно-правовими документами ЄС, запроваджено європейські стандарти валютного регулювання. І, нарешті, на третьому етапі НБУ офіційно декларує перехід від режиму керованого плавання обмінного курсу гривні до режиму вільного плавання, а основною ціллю монетарної політики стає таргетування інфляції.

Однак незважаючи на перехід центрального банку до таргетування інфляції споживчі ціни в 2015 році зросли на 43,3 %, в 2016 році – на 12,4 %, а за підсумками 2017 р. інфляція становила 13,7 %, що дає підстави зробити висновок про доволі неефективні дії НБУ. Причина такого зростання цін – кілька факторів, зокрема зростання комунальних тарифів і ціни газу, але найголовніший чинник – це девальвація. Попередній досвід щодо різких стрибків курсу на валютному ринку змушує економічних суб'єктів закладати у вартість товарів курсовий ризик навіть тоді, коли гривня перебуває у більш-менш стабільному стані. Через високий рівень відкритості господарської системи, вітчизняна економіка країни міцно прив'язана до валютної складової інфляції, тому її таргетування фактично неможливе без керованого плавання валютного курсу в умовах сьогодення.

Зважаючи на це НБУ досі не скасував валютних обмежень (хоча частину з них таки послабив), зокрема зобов'язання експортерів продавати 50 % валютного виторгу та ін. Частково це також пов'язано з тим, що політики наввипередки заявляють про недоцільність гнучкого курсоутворення, і якщо воно й повинно існувати, то на їхню думку в дещо в іншому вигляді, ніж пропонує МВФ. Справді нині країні потрібні прозорі і зрозумілі правила гри на валютному ринку. Україні для розвитку потрібен такий валютний ринок, який дасть змогу задовольнити попит на валюту, не буде загроз стрибків курсу в розмірі 1-3 % упродовж тижня або 3-8 % за місяць. При цьому немає жодної гарантії, що зазначені стрибки справді пов'язані з роботою ринку, а не є черговими спекуляціями. Зауважимо, що на основі підтримання стабільності валютного курсу гривні НБУ фактично здійснює антиінфляційну політику.

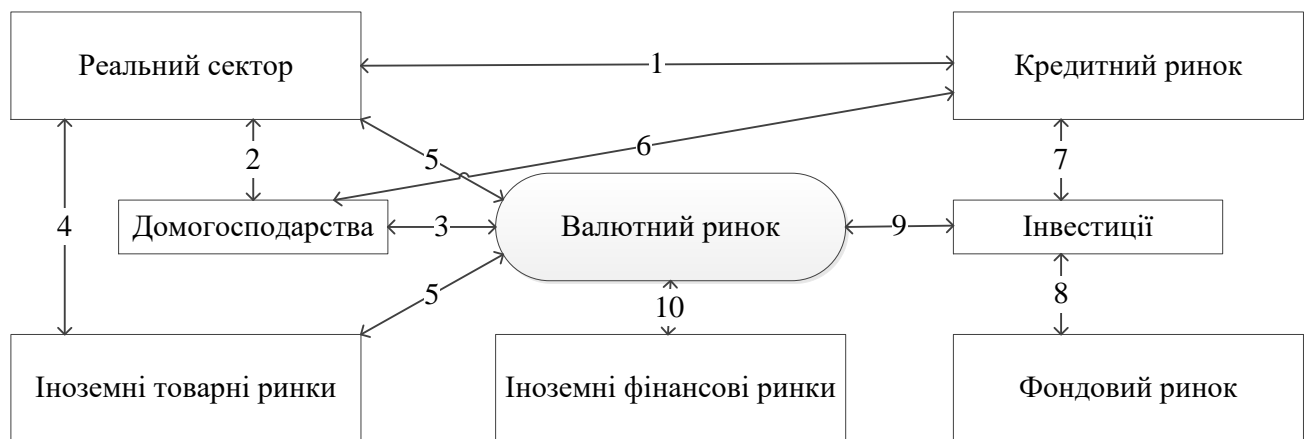
Отже, питання удосконалення валютного режиму поставало в Україні доволі регулярно, що відображає глибинний вплив досліджуваної проблематики на розвиток вітчизняної економіки. Вибір режиму обмінного курсу національної валюти є одним із ключових чинників, що визначають як можливості впливу монетарної та фіскальної політики на динаміку національної економіки, так і спроможність останньої адекватно реагувати на зовнішні збурення [5, с. 373].

Сьогодні курс національної грошової одиниці України формується на основі взаємодії попиту та пропозиції на валютному ринку, на якому здійснюють операцій з купівлі-продажу іноземної валюти, цінних паперів та інших цінностей номінованих в іноземній валюті. Валютний ринок є унікальним й універсальним механізмом, який пов'язує економіки різних країн в єдину світову економічну систему. Цей ринок у національній економіці виконує низку загальних та спеціальних функцій. До загальних функцій, які є характерними для всіх видів ринків, належать: комерційна (забезпечення учасників економічної діяльності іноземною і національною валютою); цінова (встановлення такого рівня валютного курсу, за якого валютний ринок і національна економіка загалом будуть знаходитися в рівновазі); інформаційна (забезпечення учасників валютного ринку необхідною інформацією); регульовальна (встановлення правил та організація торгівлі). Водночас валютний ринок виконує низку специфічних функцій (страхову, спекулятивну та ін.), які зумовлені особливостями його економічної природи.

Сучасний валютний ринок є складною і динамічною системою, на яку впливає ціла низка економічних, політичних, психологічних чинників і миттєво реагує на їхні зміни. Утім, на його функціонування також впливає невизначеність і непередбачуваність, а проведення валютних операцій завжди пов'язане з ризиком та присутністю спекулятивних намірів. Виконуючи спекулятивну функцію, валютний ринок сприяє міжнародному переміщенню фінансового капіталу у високоприбуткові та ефективні сфери світової економіки, забезпечуючи їх динамічний розвиток. Спекулятивна і страхова функції тісно взаємопов'язані між собою та є двома сторонами валютного ринку, які пов'язані з валютним ризиком.

Валютний ризик як складова фінансового ризику є одним із найважливіших після кредитного, операційного та ризику процентної ставки в діяльності економічних суб'єктів й пов'язані із впливом зміни валютного курсу на: фінансовий результат, активи, зобов'язання та платежі в іноземних валютах, які відбудуться внаслідок виконання запланованих фінансових операцій. Валютний ризик полягає в отриманні збитку (прибутку) від економічних операцій, цінних паперів або банківських вкладів, номінованих в іншій валюті, ніж валюта інвестора [6, с. 207].

Сьогодні валютний ринок є одним з найважливіших сегментів національного фінансового ринку, а його зв'язки з іншими сегментами мають двосторонній характер та в міру розвитку фінансового ринку стають різновиднішими і тіснішими. З одного боку, валютний ринок акумулює короткотермінові і високоліквідні грошові ресурси кредитного і фондового ринків, а з іншого за сприятливої кон'юнктури забезпечує зростання вартості залученого капіталу (прибуток на вкладення в іноземну валюту чи фінансові інструменти номіновані в ній). Інтенсивність руху грошового капіталу між валютним й іншими сегментами фінансового ринку залежить від дохідності, ліквідності і надійності інструментів обидвох ринків. Загалом схему переміщення грошового капіталу між валютним ринком та іншими ринками в національній економіці зображено на рис. 1.



1 – кредити і депозити фірм; 2 – заробітна плата і споживання; 3 – валютні заощадження домогосподарств; 4 – експорт та імпорт товарів; 5 – розрахунки за експорт та імпорт; 6 – кредити і депозити домогосподарств; 7 – залучення і розміщення кредитних ресурсів; 8 – вкладення в цінні папери; 9 – інвестиції в іноземну валюту; 10 – залучення і розміщення грошового капіталу.

Рис. 1. Місце валютного ринку у національній економіці

Джерело: складено автором.

Унікальність валютного ринку полягає в тому, що він в значно більшій мірі ніж інші сегменти фінансового ринку, пов'язаний зі світовим господарством та є основним провідником впливу динаміки і кон'юктури світового ринку на національну економіку. Одночасно будь-які зв'язки національної економіки із світовою, зокрема обіг товарів, послуг, капіталу у формі інвестицій, цінних паперів, кредитів тощо здійснюється через валютний ринок, через який проходять усі зовнішньо-економічної операції, що й визначає його універсальність у національній економіці.

Особливе місце валютний ринок займає в країнах, що розвиваються та з перехідною економікою, оскільки в умовах, коли ринки цінних паперів, депозитів і кредитів нерозвинені або низьколіквідні, іноземна валюта є одним із небагатьох ліквідних фінансових активів, що дають змогу знизити втрати від інфляції або й уникнути їх взагалі. У такому разі валютний ринок займає місце інших сегментів фінансового ринку та стає джерелом фінансового капіталу. Зважаючи на це, валютний ринок є унікальний і універсальний механізм, що пов'язує економіки різних країн в єдину світову економічну систему та опосередковує рух товарів і факторів виробництва через національні кордони.

Учасниками валютного ринку можуть бути усі економічні суб'єкти – домогосподарства, фірми фінансового та нефінансового сектору, урядові інституції та органи місцевого самоврядування, міжнародні організації і звісно ж центральні банки або інші спеціальні органи валютного контролю. Однак майже всі вони для безпосередньої торгівлі валютою звертаються до послуг банків чи інших професійних учасників валютного ринку. Основними учасниками світового валютного ринку є транснаціональні банки, біржі і фінансові компанії, які функціонують у Лондоні, Нью-Йорку, Токіо, Франкфурті-на-Майні, Сінгапурі, Сянгані, Бахреїні, Цюріху. В Україні валютний ринок це переважно міжбанківський ринок, адже саме у процесі міжбанківських операцій здійснюється основний обсяг угод з купівлі-продажу іноземних валют у державі.

Необхідно зазначити, що валютний ринок є основним об'єктом валютної політики центрального банку. Головним елементом валютної політики необхідно вважати валютне регулювання під яким розуміють діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямовану на регламентацію міжнародних розрахунків і порядку здійснення операцій з валютою. Валютне регулювання та контроль спрямовані на досягнення низки завдань, зокрема:

- організація системи курсоутворення, захист та забезпечення необхідного ступеня конвертованості національної грошової одиниці;
- регулювання платіжної функції іноземної валюти та обіг фінансових інструментів номінованих в іноземних валютах, регламентація поточних операцій платіжного балансу;

- організація внутрішнього валютного ринку, регулювання процесів міжнародного переміщення валютного капіталу, захист іноземних інвестицій;
- регламентація та регулювання банківських операцій з валютою, встановлення режиму та обмежень на її вивезення і ввезення в країну;
- забезпечення стабільних джерел надходження іноземної валюти на національний валютний ринок [12].

Об'єктом регулювання є валюта, її переміщення і самі валютні відносини, суб'єктом – державні інституції, які на це уповноважені відповідно до чинного законодавства України. Зокрема, це центральний банк, комерційні банки, Міністерство фінансів та інші спеціальні установи, яким держава надає ту чи іншу частку функцій для здійснення валютного регулювання та контролю [1]. В Україні головним органом, який здійснює валютне регулювання є Національний банк України, який крім функцій прямого контролю також здійснює:

- державну валютну політику, виходячи з принципів загальної економічної політики України та разом із Кабінетом Міністрів України складає платіжний баланс України;
- визначення лімітів заборгованості в іноземній валюті уповноважених банків нерезидентам;
- нагромадження, зберігання і використання валютних резервів для здійснення державної валютної політики й видання ліцензії на здійснення валютних операцій та прийняття рішення про їх скасування тощо.

Отже, валютну політику держави можна поділити на дві частини – поточну та перспективну. Поточна полягає в організації повсякденного оперативного регулювання кон'юнктури на валютному ринку, а перспективна – в здійсненні довготермінових структурних змін у міжнародному валютному механізмі, що реалізується через участь держави в міждержавних угодах. Значна роль у формуванні довготривалої валютної політики належить таким міжнародним валютно-фінансовим установам, як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку тощо [12].

В Україні основні засади організації валютного регулювання вперше було викладено в Законі України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, який заклав перші правові основи організації управління валютною сферою. Але безпосереднім нормативним актом, що стосувався валютного регулювання, стали декрети Кабінету Міністрів “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” та “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті”. Ці документи визначали загальні принципи валютного регулювання, порядок здійснення валютних операцій і поклали на НБУ функцію організації управління й контролю за валютною сферою. У подальшому нормативна база поповнювалась новими законами, які містили норми стосовно валютного регулювання. Серед них доречно назвати Закон України “Про Національний банк України” і деякі інші нормативні акти [1].

Нині чинна система валютного регулювання в Україні нараховує понад 100 нормативно-правових актів і в кожен з них щороку вносять у середньому 12 правок, 30 % з яких мають дозвільний характер[9]. Це створює перешкоди для фірм, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, збільшуючи як їх прямі витрати (наприклад, на отримання дозвільних документів, придбання ліцензії чи сплату фіксованих зборів), так і втрачені доходи (виникають у результаті очікування на виконання дозвільних процедур у валютному регулюванні). На нашу думку, прийняття нового закону “Про валюту” має призвести до суттєвого зменшення кількості нормативно-правових актів, а також сприятиме надходженню прямих іноземних інвестицій в Україну. Економічні тенденції та світовий досвід підтверджують, що валютно-курсова політика у державі має бути прогнозованою і передбачуваною, що необхідно для формування розвиненого внутрішнього фінансового ринку, який в умовах глобалізації та лібералізації зможе акумулювати міжнародні грошові ресурси в обсягах достатніх для обслуговування реального сектору вітчизняної економіки й забезпечення її поступального розвитку.

Цим законом передбачено лібералізацію валютного ринку зняття валютних обмежень, тобто як юридичні, так і фізичні особи набувають права без обмежень і дозволів переказувати валюту за кордон, купувати цінні папери, інвестувати в бізнес або розмістити гроші в закордонному банку на депозит тощо. Це стосуватиметься операцій, як українців за кордоном, так і нерезидентів в Україні.

Вектор на зняття валютних обмежень прописано і в Угоді про асоціацію з ЄС [10], зокрема в ст. 147 зафіксовано необхідність полегшення умов міжнародного переміщення грошового капіталу, вжиття заходів для поглиблення фінансової лібералізації.

На думку фахівців, регулярне застосування інструментів обмеження міжнародного переміщення фінансового капіталу призводить до появи залежності регулятора від них і відкладення впровадження ринкових методів управління валютним ринком. Саме тому обмежувальні заходи мають бути короткотривалими, а не слугувати елементом довготермінового забезпечення стабільності на валютному та загалом фінансовому ринку. З огляду на це, розробниками проекту закону «Про валюту» передбачено, що термін дії захисних заходів не може перевищувати шести місяців, а введення їх в дію відбуватиметься за рекомендацією Ради фінансової стабільності. Водночас, НБУ повинен враховувати ризики від надмірно швидкої лібералізації, пов'язані із вищою ймовірністю прояву фінансових потрясінь, у тому числі спекулятивних атак, які зумовлені наявністю значної процентної диференціації за активами в національній та іноземній валютах, а також усе ще високими інвестиційними ризиками в країні згідно з суверенним рейтингом України.

Стандартна послідовність кроків із валютної лібералізації передбачає усунення на початковому етапі обмежень на операції за поточним рахунком (відсутність таких обмежень є зобов'язанням кожної країни в рамках статті VIII Статуту МВФ), лібералізацію іноземних та закордонних прямих інвестицій, комерційних кредитів і довготермінових потоків фінансового капіталу. Лише після цього та за умови досягненням достатнього рівня макроекономічної стабільності, можливе зняття обмежень на короткотермінові потоки капіталу [9].

На нашу думку, валютна лібералізація є необхідною, проте її практична реалізація можлива тільки за усунення чи значного зменшення ключових проблем функціонування вітчизняної економіки, зокрема:

- високий рівень тінізації економіки. Так, за оцінками Мінекономрозвитку рівень тінізації національної економіки становить близько 40 % (740 млрд грн у діючих цінах 2017 р., або 31 млрд дол. США) [11]. Водночас, за неофіційними даними цей показник перевищує 55 %. Загалом незалежно від методики оцінки такого показника Україна потрапляє у трійку лідерів за рівнем економіки, яка перебуває в “тіні”, та поступається лише двом країнам: Азербайджану 58,05 % і Нігерії 47,93 %. Очевидно, що розв'язання цієї проблеми лежить у площині системи оподаткування, через яку відбувається “відмивання” грошей і виведення капіталу в офшори. За оцінками експертів минулого року з України таким чином було вивезено близько 11 млрд дол. США, що актуалізує необхідність розроблення анти-офшорного валютного регулювання спрямованого на поповнення резервів НБУ;
- значна частка готівкової валюти, яка перебуває в обігу. За статистичними даними рівень готівкового обороту сягає більше 92 млрд грн [11]. Проблемним залишається питання використання готівки у якості основного інструмента циклів відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом. Транскордонні потоки готівкових коштів є предметом прискіпливого аналізу відповідних міжнародних інституцій. Використання готівки залишається основною причиною виникнення підозр щодо фінансових операцій, які здійснюються у фінансово-економічних системах як країн ЄС, так і України. На сьогодні Україну у світі позиціонують як країну, грошові кур'єри якої відкрито й у повному обсязі декларують суми готівкових коштів, які зазвичай, ввозяться ними у країни ЄС [13]. Тому, необхідним є вжиття заходів спрямованих на переведення готівкових валютних операцій у безготівкові;
- низький рівень інвестиційної привабливості України. Так, за визнанням у світі рейтингом DoingBusiness індикатором умов ведення бізнесу в країні, Україна посідає лише 80 місце, значно поступаючись сусідам. Для порівняння Польща займає у рейтингу 24-те місце, а Білорусь та Росія 37 та 40 місце відповідно [4]. Даний показник є відображенням готовності та політичної волі української влади до зняття інвестиційних обмежень використовуючи реформістський підхід. Адже цей рейтинг є комплексним показником, який враховує умови реєстрації й ведення бізнесу, видання дозволів на будівництво,

реєстрацію майна, доступу до кредитних ресурсів, захист прав акціонерів, умов оподаткування, дотримання укладених контрактів та ін. І хоча за останні роки показник інвестиційної привабливості покращився, проте, очевидною є необхідність схвалення та імплементації пакету реформ щодо поліпшення умов та якості ведення бізнесу іноземними інвесторами в Україні. Так, за оцінками Інституту міжнародних фінансів, надходження іноземного капіталу до країн, що розвиваються, у 2017 р. сягнули 970 млрд дол. США (+35 % до попереднього року), а у 2018 р. перевищать 1 трлн дол. (уперше з 2014 р.). Очікується, що найбільшу вагу в них займатимуть ПІІ (558 млрд дол., або 54 % до загального обсягу надходжень) [9];

- незначна кількість якісних інвестиційних проектів українських компаній. Наприклад, в США необхідною умовою залучення інвестицій є надання інвесторам плану розвитку компанії на найближчі п'ять років. Підготовка такого плану, зазвичай, не вимагає значних часових затрат, адже вся інформація про стратегію розвитку та зміни в ній постійно оновлюються. Важливість такого плану для інвестора є винятковою, адже тільки ті компанії, які глибоко аналізують ринок та можуть спрогнозувати своє майбутнє місце в ньому заслуговують на довіру і мають для інвестора першорядне значення. Лише чітко розуміючи, який економічний ефект отримає фірма від своєї діяльності через кілька років, яку нішу на ринку товарів та послуг займатиме, вона зможе надати гарантії потенційним інвесторам щодо приросту капіталу в майбутньому.

Без хоча б часткового вирішення перерахованих вище внутрішніх проблем лібералізувати валютний ринок України доволі небезпечно, а саме виникнення цих проблем, на нашу думку, є логічним наслідком перманентної відсутності стратегічного бачення розвитку на довготермінову перспективу вітчизняних компаній, окремих галузей та економіки країни в цілому. Водночас лібералізація вітчизняного валютного ринку дасть змогу збільшити обсяги залучення прямих іноземних інвестицій, що сприятиме економічному зростанню та підвищенню рівня життя населення.

На жаль, середньорічні надходження ПІІ в Україну у 2015-2017 рр. становили близько 3 млрд дол. [8], і більшість з них була пов'язана з конвертацією боргів банківського сектору у власний капітал, або із залученням міжфірмового боргу. При цьому зазначені суми у рази менші від річних обсягів залучених Україною ПІІ у докризовий період та абсолютно не відповідають економічним потребам національної економіки. Адже за різкого зменшення внутрішніх резервів через агресію РФ саме ПІІ мають виступати джерелом інвестицій в основний капітал вітчизняних компаній та уможливити досягнення однієї з цілей Стратегії "Україна-2020" вийти на співвідношення валових інвестицій в основний капітал до ВВП на рівні 25-30 %, що пришвидшить економічне зростання до 5-7% на рік. Крім того, нині обсяг залучених Україною ПІІ у перерахунку на одну особу у 15 разів нижчий, ніж у середньому для країн Центральної та Східної Європи.

Тим не менш, сьогодні Україна на шляху валютної лібералізації. Першим і головним кроком у переході України до ліберального валютного регулювання стала відмова від де-факто фіксації курсу гривні на початку 2015 р. Про те, як і у багатьох інших країнах світу, такий перехід відбувся в умовах кризи та супроводжувався девальвацією національної грошової одиниці. Тиск на обмінний курс було посилено фактором активних воєнних дій на Сході країни та втратою ключових ринків збуту вітчизняних товарів.

Водночас світовий досвід свідчить, що відмова від фіксованого курсу є успішною якщо відбувається в період значного припливу іноземного фінансового капіталу. Разом з цим фіскальна та монетарна політики в цей період мають бути достатньо жорсткими, щоб мінімізувати ризики порушення фінансової стабільності в разі можливого відпливу капіталу.

Відмова від фіксації валютного курсу дає можливість НБУ зосередитися на забезпеченні низького та стабільного рівня інфляції, зниженні внутрішніх процентних ставок, а також надає можливість для розвитку ринку похідних фінансових інструментів, які можуть бути використані економічними агентами для хеджування валютних ризиків. Стабілізація макрофінансової ситуації на ринку та нагромадження достатнього обсягу міжнародних резервів НБУ дає змогу здійснювати

подальші кроки у лібералізації операцій із капіталом. Безпосереднє зняття або пом'якшення обмежувальних заходів передбачає досягнення таких макроекономічних передумов:

- збільшення міжнародних резервів НБУ як мінімум відповідно до Меморандуму з МВФ;
- зниження цільових показників інфляції відповідно до її прогнозованої траєкторії;
- рівновага на валютному ринку та стабільність на фінансовому ринку, що підтверджується результатами регулярного моніторингу й стрес-тестів вітчизняних банків [9].

Власне в такий спосіб у країні було поступово лібералізовано обмеження на зняття іноземної готівки з рахунків у банках, виплату дивідендів на користь іноземних інвесторів, спрощено порядок купівлі іноземної валюти на міжбанківському ринку, пом'якшено вимоги щодо обов'язкового продажу валютних надходжень та обмеження на купівлю валюти банками у валютну позицію, зменшено терміни резервування коштів, призначених для купівлі іноземної валюти, збільшено терміни надходження валютного виторгу та авансових платежів за імпортними контрактами, запроваджено спрощену процедуру отримання ліцензій на розміщення коштів і здійснення інвестицій за кордон.

На доручення Національної ради реформ НБУ також запровадив спрощений порядок ліцензування операцій фізичних осіб із розміщення коштів за кордоном та інвестування в іноземні активи. Зокрема, з лютого 2017 р. обсяг операцій, що підлягають індивідуальному ліцензуванню, було звужено до пов'язаних із перерахуванням коштів з України. Відтоді операції за рахунок коштів із джерелами походження за межами України (зокрема, заробітна плата, пенсія, отримані дивіденди чи спадщина) не підлягають ліцензуванню та здійснюються без обмежень. А з липня минулого року для операцій у межах встановлених обсягів (50 тис. дол. США в еквіваленті на одну особу упродовж одного календарного року) передбачено процедуру автоматичного електронного ліцензування, що дає змогу отримувати валютну ліцензію одночасно з проведенням платежу [9].

Сьогодні в умовах посилення глобалізаційних процесів основними напрямками подальшого вдосконалення валютного регулювання як складової монетарної політики має стати:

- стимулювання експорту та забезпечення стабільності гривні, рівноваги платіжного балансу, достатнього рівня золото-валютних резервів;
- здійснення поточного регулювання системи валютних обмежень та економічних нормативів;
- зменшення рівня доларизації української економіки через підвищення привабливості гривневих активів порівняно з активами номінованими в іноземній валюті;
- удосконалення структури внутрішнього валютного ринку з урахуванням міжнародної практики та запровадження нових видів міжнародних розрахунків;
- створення сприятливих умов для інвестування в національну економіку.

На наш погляд, одних лише заходів із лібералізації валютного регулювання буде недостатньо для залучення ПІІ в національну економіку. Як засвідчив досвід країн Центральної та Східної Європи, з метою отримання максимальної продуктивності залученого капіталу заходи з валютної лібералізації мають супроводжуватися структурними реформами та лібералізацією інших сфер діяльності, створенням сприятливих умов для ведення бізнесу, надійним захистом прав кредиторів та інвесторів, активізацією приватизаційних зусиль, розвитком фінансового та інвестиційного ринків й розширенням переліку інвестиційно-привабливих інструментів і проектів. Подальший прогрес у напрямі створення сприятливих умов для вітчизняних та іноземних інвестицій має стати результатом спільних зусиль НБУ та інших відповідальних державних органів.

Висновки. Нині, лібералізація валютного ринку з одного боку є необхідною для збільшення обсягів залучення ПІІ, а з іншого – небезпечною для стабільності валютного курсу національної грошової одиниці, доки не усунені ключові проблеми вітчизняної економіки. Якщо у майбутньому Україна хоче змінити структуру своїх економічних зв'язків, перемістивши акцент на індустріальні країни, то за цих умов наочним є застосування теорії оптимальних валютних змін, у відповідності з якою прив'язку валютних курсів доцільно визначати за критерієм інтегральних зв'язків національних економік [3, с. 36]. Для цього необхідно, передусім, розробити чіткий план дій щодо подолання назрілих проблем, оскільки без нього заяви про лібералізацію валютного ринку залишаться винятково популістськими деклараціями про формальну готовність до перетворень у

валютному регулюванні в Україні. Важливо наголосити, що вільне міжнародне переміщення фінансового капіталу не є кінцевою метою реформування системи валютного регулювання в Україні, а лише інструментом досягнення головних цілей, що полягають у забезпеченні сталого та збалансованого економічного зростання в умовах низької та стабільної інфляції. На наш погляд, продовження лібералізації та вирішення ключових проблем валютного регулювання приведе до зростання ПІІ в Україну, забезпечить будівництво інноваційних підприємств, появу нових робочих місць і зростання доходів населення.

Список використаної літератури

1. Валютно-курсова політика України : монографія / [М. І. Крупка, М. І. Кульчицький, Н. В. Жмурко, Д. В. Ванькович]. – Л. : ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 366 с.
2. Дзюблюк О. Особливості реалізації валютної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2010. – № 5. – С. 55-64.
3. Кораблін С. О. Валютно-курсова стратегія України / С. О. Кораблін // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 30-36.
4. Кухта П. Як поліпшити інвестиційний клімат швидше за всіх у світі [Електронний ресурс] / П. Кухта. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/10/26/630501/>
5. Манків Н. Г. Макроекономіка / Н. Г. Манків : пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 588 с.
6. Основи сучасного банківництва / Новак Паойзи З., Косінський Б., Карковська Р., Вінклер-Древі Т. – Л. : Растр-7, 2017. – 240 с.
7. Про валюту: Проект закону України (2017 р.). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=53357806>
8. Статистика зовнішнього сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#5
9. Степанюк С. Валютна лібералізація в Україні: що швидше, то краще? [Електронний ресурс] / С. Степанюк. – Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/valyutna-liberalizaciya-v-ukrayini-scho-shvidshe-to-krasche-270306_.html
10. Угода “Про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони” від 30.11.2015р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran1131#n1131
11. Що таке лібералізація валютного ринку? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bizua.org/484/shho-take-liberalizaciya-valyutnogo-rinku>
12. Ющенко В. А. Валютне регулювання : навч. посіб. / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 1999. – 359 с.
13. Why is cash still king? A Strategic report on the use of cash by criminal groups as a facilitator for money laundering. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bit.ly/2raWoje>.

Стаття надійшла до редколегії 11.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF CURRENCY EXCHANGE RATE POLICY IN THE CONDITIONS OF FOREIGN EXCHANGE MARKET LIBERALIZATION IN UKRAINE

I. Krupka

Ivan Franko National University of Lviv

The essence and necessity of the foreign exchange market liberalization as one of the important factors of Ukraine's investment attractiveness growth are analyzed. The evolution of the domestic currency regulation, the stages of transition to the flexible exchange rate regime of the hryvnia, the results of the monetary policy of the central bank on inflation targeting, the current role of the foreign exchange market in achieving the objectives of the NBU monetary policy and its impact on other

domestic markets and sectors of the national economy, the task of currency regulation in the terms of globalization are examined. During the research it was revealed that the current system of currency regulation in Ukraine has more than 100 legal acts, each of which annually is subject to 12 amendments on average, 30% of which have a permissive nature. The draft law "On Currency" and the expected results from its adoption were analyzed. The set of domestic issues of economic development, which influence the process of the international financial capital movement liberalization, is determined and the list of macroeconomic preconditions that are necessary for further liberalization of Ukraine's foreign exchange market is provided in the article. Measures of Ukraine's foreign exchange market and currency regulation improvement as part of the central bank's monetary policy are proposed. The article emphasizes that free international movement of financial capital is not the ultimate goal of Ukraine's currency regulation system reformation, but only an instrument for achieving the main goals concerning the provision of sustainable and balanced economic growth in conditions of low and stable inflation.

Key words: financial market; currency policy, currency market, monetary policy, NBU, globalization, currency regulation, currency market liberalization, currency risk.

УДК 330.321(477)

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОВЕДІНКА ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

М. Крупка, Я. Дропа, У. Макаренко

Львівський національний університет імені Івана Франка

Визначено сутність фінансової поведінки домогосподарств і розкрито її роль у розвитку національної економіки; проаналізовано динаміку й структуру нагромаджень населення України та виявлено чинники, що впливають на його інвестиційну поведінку; висвітлено головні етапи формування заощаджень домашніми господарствами, обґрунтовано особливості інвестиційної поведінки населення й запропоновано напрями підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами домогосподарств України.

Ключові слова: інвестиційна поведінка, інвестиції, домогосподарства, глобалізація, фінансова грамотність, заощадження, фінансовий ринок, фінансові посередники, фінансові інструменти.

В умовах соціально-економічних перетворень в Україні домогосподарства є дедалі більш самостійними суб'єктами економіки та впливають на її розвиток, оскільки поєднують реалізацію економічних інтересів усіх ланок фінансової системи. На сьогодні вони визначають якісну структуру ВВП і сприяють переходу до інноваційного типу економічного зростання. Водночас домашні господарства є інститутом фінансового ринку, який володіє значним інвестиційним та заощаджувальним потенціалом щодо формування вільних фінансових ресурсів, які є об'єктом купівлі-продажу.

Відповідно підвищення інвестиційної активності домогосподарств України та раціональне використання їхнього фінансового потенціалу здатне виконати важливу роль у розвитку економіки країни в умовах глобалізації. Залучення накопичень населення в інвестиційний процес сприяє нарощенню динаміки економічного зростання і одночасно спричиняє позитивний вплив на розвиток корпоративного сектора та ринку цінних паперів України. Однак, з метою забезпечення сталого економічного зростання в Україні необхідно мобілізувати й ефективно використовувати фінансові ресурси. При цьому саме заощадження громадян, які перебувають в обігу на фінансовому ринку, є важливим їхнім джерелом.

Проблеми ухвалення інвестиційних рішень населенням на фінансовому ринку України висвітлені у працях таких українських науковців: А. М. Андрейчикової, З. М. Васильченко, Ю. М. Воробйова, Н. І. Дучинської, Т. І. Єфименко, Н. І. Карпишин, Р. С. Квасницької, Т. О. Кізими, Л. В. Ключника, В. М. Коваленка, О. А. Ковтун, Г. М. Коцюрубенко, І. М. Крупки, Л. В. Лисяк, О. Г. Мітал, Є. А. Носової, Т. С. Пасажко, А. А. Степанової, О. С. Шаманської, С. І. Юрія та низки ін.

Враховуючи значний внесок вітчизняних вчених у вирішення проблем у сфері інвестиційної поведінки домашніх господарств, вони потребують подальших досліджень з метою створення умов для активізації інвестиційної діяльності населення України в умовах фінансової нестабільності та посилення глобалізації, що і зумовлює актуальність.

Метою статті є дослідження інвестиційної поведінки домогосподарств на вітчизняному фінансовому ринку та пошук напрямів її активізації в умовах євроінтеграційних та євроатлантичних прагнень.

Зазначимо, що діяльність домогосподарств є багатостороннім явищем, яке охоплює безпосередньо процеси формування нагромаджень та індивідуального інвестування в інструменти фінансового ринку. Отже, інвестиційна політика населення є осмисленою діяльністю, спрямованою на досягнення визначених цілей і отримання певних результатів. Її виокремлення дає змогу розглядати й аналізувати всю сукупність чинників екзогенного й ендогенного характеру, які впливають на параметри нагромаджень та інвестицій фізичних осіб в інструменти фінансового ринку. Заощадження домогосподарств потрапляють у канали прямого (купівля цінних паперів), або опосередкованого руху фінансових ресурсів за допомогою фінансових посередників і стають у таких умовах інвестиціями. Обидві форми інвестування є активними та беруть участь в обігу ресурсів на фінансовому ринку і, відповідно, сприяють розвитку реального сектора та економіки загалом.

У контексті нашого дослідження важливість участі домогосподарств у діяльності фінансового ринку полягає в тому, що:

- підвищення добробуту населення та налагодження ним зв'язків із інститутами фінансового ринку забезпечують стабільність і розвиток економіки країни;
- заощадження домогосподарств є джерелом інвестицій та, відповідно, важливим чинником розвитку реального сектора і вітчизняної господарської системи загалом;
- дає змогу залучити значну кількість індивідів до інвестиційного процесу, підвищити культуру інвестування, а також знижує чутливість вітчизняного фінансового ринку до поведінки іноземних інвесторів;
- в умовах зниження ділової активності домогосподарств зростає ризик неефективного функціонування системи інститутів фінансового ринку та економіки країни в цілому, оскільки вони є сполучною ланкою між усіма елементами господарської системи [3, с. 240].

Враховуючи виражену тенденцію до старіння населення, багато держав відходять від звичної форми пенсійного забезпечення та стимулюють самостійне нагромадження коштів на старість, освіту й створення резервів на критичний день. Значну частину активів, яку раніше перерозподіляли через систему державних фінансів, виводять на фінансові ринки, що сприяє розвитку процесу сек'юритизації. У підсумку чітко простежується тенденція до залучення інституційними інвесторами широких верств населення до інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів. У результаті цього на фондовий ринок залучають потужний потік грошових ресурсів, що сприяє зростанню вартості активів та розширенню переліку фінансових інструментів. Домогосподарства є носіями інвестиційних ресурсів в економіці, оскільки постійно ухвалюють фінансові рішення щодо формування заощаджень та інструментів їх реалізації.

Під фінансовою поведінкою розуміють форму діяльності індивідів (соціальних груп) щодо розподілу, або перерозподілу грошових коштів з метою формування та використання фондів цільового призначення. Проте, у такому визначенні зливаються операційна та стратегічна фінансова діяльність, тобто вміння використовувати фінансові інструменти. Під першою розуміють виконання певних фінансових дій, а саме: оплата житлово-комунальних послуг, навчання, користування платіжними системами, терміналами та банківськими картками, купівля полісів страхування тощо. Тобто це є повсякденні фінансові операції, що дають змогу домогосподарству отримувати та перераховувати грошові кошти. Що ж стосується фінансових інструментів, то їхнє використання вимагає від населення знань і вмінь з основ фінансового планування, розроблення стратегії та вибір моделі поведінки на ринку цінних паперів. Головною метою застосування фінансових стратегій і моделей в економічному плані є отримання прибутку, а в суспільному – підвищення якості життя домогосподарства, зміна його соціального статусу, розвиток людського капіталу [4, с. 281].

У вітчизняній економічній науці фінансову поведінку домогосподарств визначають як систему дій, пов'язану з акумулюванням та перерозподілом фінансових ресурсів за допомогою фінансових інструментів із метою задоволення власних потреб [5, с. 281]. Відповідно фінансова поведінка домогосподарств – це сукупність дій, пов'язаних із купівлею-продажем фінансових інструментів. Вона спрямована на управління власними та залученими ресурсами з метою забезпечення

соціально-економічного розвитку, задоволення потреб, збереження і нарощення фінансових ресурсів. Фінансову поведінку поділяють на інвестиційну, заощаджувальну і страхову.

Інвестиційна поведінка домогосподарств спрямована на прийняття ефективних рішень на фінансовому ринку з метою збереження майна у часі та обсязі й забезпечення його приросту. Вона є якісним показником ефективності фінансових відносин приватних осіб і держави. Водночас економічний ефект державі приносить стимулювання споживчої поведінки населення на товари кінцевого виробництва. Сьогодні інвестиційна поведінка домашніх господарств у широкому розумінні є умовою відтворення різноманіття здібностей окремих осіб та населення загалом. У вузькому значенні вона є сукупністю дій індивідів, що оперують фінансовими інструментами з метою отримання вигоди (у грошовій чи натуральній формах). Інвестиційна поведінка населення набуває різних форм (моделей) залежно від установок, мотивів, способів, джерел вкладання, інструментів і стилів. Для успішного соціально-економічного розвитку країни доцільно залучати домогосподарства до інвестиційного процесу і таким способом стимулювати їхню участь у реструктуризації економіки. Загальною закономірністю у формуванні та реалізації інвестиційної поведінки домогосподарств є поділ процесу динаміки персональних заощаджень на стадії, які подані у табл. 1.

Таблиця 1

Стадії формування заощаджень домогосподарствами

№	Стадія формування заощаджень	Вік людини	Характеристика стадії
I.	Неінтенсивні	Юність, початок трудової діяльності	Перевищенням частки споживання над заощадженням у поточному доході індивіда, оскільки у цей період життя він має значно більші потреби (їжа, одяг, подорожі, облаштування житла, утримання дітей тощо). Водночас треба враховувати, що з початком трудової діяльності продовжується формування його людського капіталу, однак поточний дохід ще далекий від максимального значення
II.	Інтенсивні	Зрілість, пік трудової діяльності	Реалізація раніше накопиченого людського капіталу, а поточний дохід індивіда досягає максимального значення. Крім того, починають приносити прибуток інвестиції, реалізуються можливості отримання спадків родичів старшого покоління. Одночасно знижується чи стабілізується споживання товарів і послуг, що дає змогу інтенсифікувати заощадження, які досягають максимуму упродовж усього життєвого циклу домогосподарства
III.	Використання нагромаджених заощаджень	Настання пенсійного віку	Зменшення обсягів раніше накопичених активів з метою стабілізації споживання індивіда в умовах втрати поточного доходу від самостійної трудової діяльності. Зауважимо, що лише незначна частина домогосподарств спроможна жити на доходи від фінансових активів, не знижуючи загальний обсяг накопиченого майна.

Джерело: побудовано авторами.

При цьому важливо наголосити, що під час ухвалення рішень в умовах трансформації нагромаджень домогосподарств у капіталовкладення поведінка домогосподарств складається із певних послідовних етапів, що висвітлені на рис. 1. Так, на першому етапі громадяни середнього віку мають здатність інвестувати із підвищеним ризиком з метою отримання достатнього прибутку. Особи передпенсійного віку, зазвичай, формують консервативний інвестиційний портфель, у якому переважають державні цінні папери, нерухомість, банківські депозити. І на

третьої стадії населенню необхідні базові знання про закономірності функціонування економічної системи, оскільки вміння застосувати їх на практиці дають змогу правильно визначити пріоритетні сфери інвестицій. Ризики, що оцінюють на четвертому етапі докорінно відрізняються від тих, які підпадають під майнове чи особисте страхування, оскільки вибір ефективної стратегії інвестування вимагає досягнення оптимального співвідношення між ризиком і дохідністю, що проводять на п'ятій стадії.

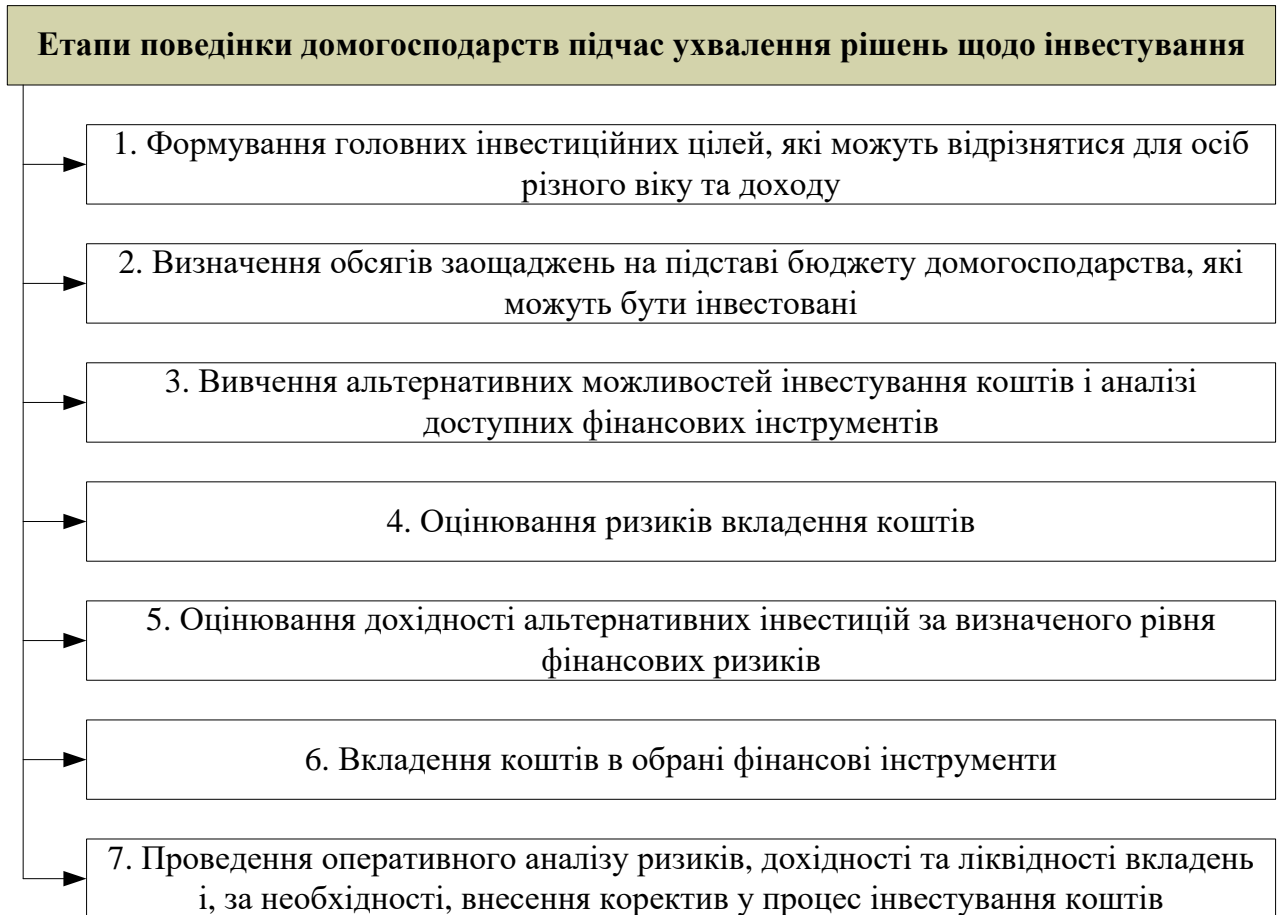


Рис. 1. Послідовність ухвалення інвестиційних рішень домогосподарств

Джерело: побудовано авторами.

Вкладення ресурсів в обрані фінансові інструменти відбувається на шостій стадії. Завершальний етап характеризується проведенням оперативного комплексного оцінювання фінансових інструментів та коригування процесу інвестування капіталу. Необхідно зазначити, що ефективність ощадно-інвестиційної поведінки населення залежить від багатьох суб'єктивних та об'єктивних чинників. До них належать: обсяг заощаджень конкретного домогосподарства; термін розміщення фінансових ресурсів; ступінь ризиковості, з яким їх планують розміщувати; попит на капітал від установ, підприємств і організацій; урегульованість питань щодо розміщення коштів на законодавчому рівні. В інвестиційній поведінці населення різних країн існують відмінності, зумовлені комплексом національних, культурних та етнічних чинників, які визначають особливості функціонування фінансового ринку країни.

На сучасному етапі розвитку фінансовий ринок України порівняно з характеристиками ринків розвинених країн, засвідчує свої особливості, зокрема виокремлюють такі залежності між економічною поведінкою населення та кон'юнктурою ринку (рис. 2).



Рис. 2. Зв'язок економічної поведінки населення і фондового ринку [2, с. 141]

Упродовж останніх років фінансова поведінка українських громадян зазнає помітних змін у зв'язку з бурхливим розвитком ринків фінансових інструментів, призначених для фізичних осіб: споживче й іпотечне кредитування, карткові послуги, інші нові доступні інвестиційні продукти. Ці зміни у фінансовій поведінці відбуваються відповідно до норм, які формують під впливом економічних та інших чинників. Зростання внутрішнього ринку зумовлюються, а інколи й виключно, за рахунок зовнішніх ресурсів.

Українська модель поведінки інвестора сформувалася у складних історичних умовах. Сьогодні найпопулярнішою формою інвестування вільних фінансових ресурсів домогосподарств є банківські депозити. Як видно з рис. 3, найбільший обсяг депозитів домашніх господарств спостерігався у 2017 році – 495,3 млрд грн, проте якщо урахувати темпи інфляції та зміну курсу національної валюти, то рівня 2013 року ще не досягнуто. Їхня популярність серед населення України пояснюється такими перевагами: отримання фіксованого доходу і певної компенсації втрат від інфляції; гарантованим поверненням коштів; регулюванням банківських операцій відповідними наглядовими органами тощо. Проте через нестабільність політичної й економічної ситуації в країні для населення існує постійний ризик банкрутства банківських установ, а отже, неповернення або затримання (частково або повністю) депозитного вкладу. У таких кризових умовах у поведінці населення переважає настрій зберігати свої заощадження у готівковій (неорганізованій) формі [2, с. 144].

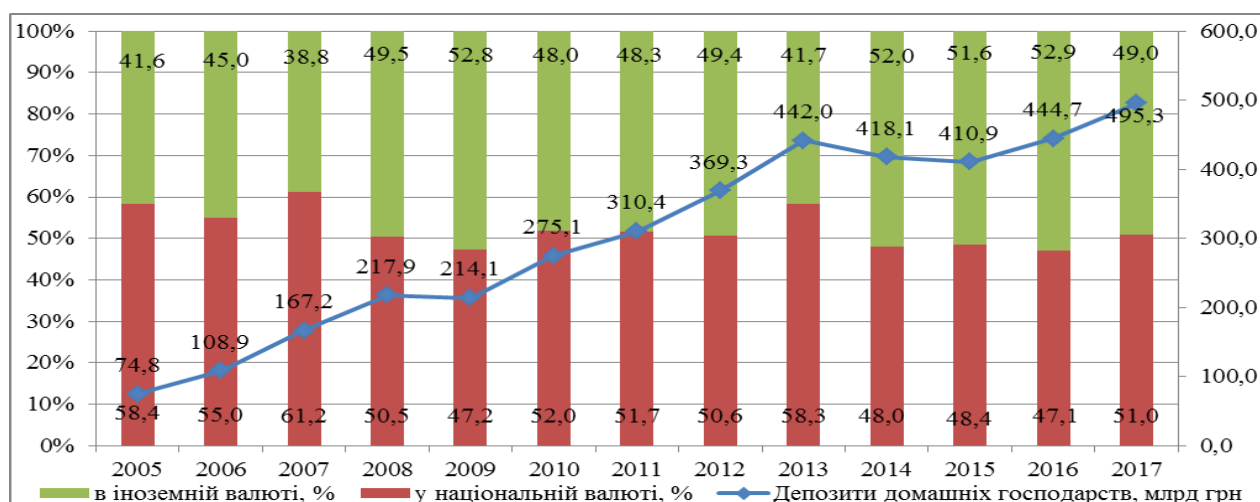


Рис. 3. Банківські депозити домашніх господарств України у 2005-2017 роках (залишки коштів на кінець періоду)

Джерело: складено авторами на підставі [8].

Вітчизняні домогосподарства також інвестують кошти у небанківські фінансові установи, серед яких варто виокремити кредитні спілки та недержавні пенсійні фонди. Діяльність цих установ із залучення коштів населення не така потужна, як у банків, проте вони теж активно співпрацюють із сектором домогосподарств.

Популярність діяльності кредитних спілок в Україні на певному етапі зумовлена пропозицією вищих, порівняно з банками, депозитних відсотків. Однак сьогодні вони мають низький рівень довіри населення через відсутність прозорості у діяльності, наявність шахрайства і неефективний механізм захисту прав членів, тобто гарантування вкладів. Упродовж 2003-2008 років кількість кредитних спілок (КС) в Україні поступово зростала (з 493 до 829 одиниць, тобто більше ніж у 1,5 раза). Проте починаючи із 2008 року їхня чисельність суттєво зменшилася з 829 до 397 (станом на 30 вересня 2017 року), а кількість членів кредитних спілок – з 2669,4 до 576,3 тис осіб. Як видно з рис. 4, внески членів КС на депозитні рахунки є незначними за обсягами й за період 2008-2017 років суттєво зменшилися, що свідчить про розчарування населення і падіння його довіри у цьому вітчизняному секторі фінансового ринку, конкурентоспроможність якого і загальні активи є досить незначними – 0,3 % ВВП.

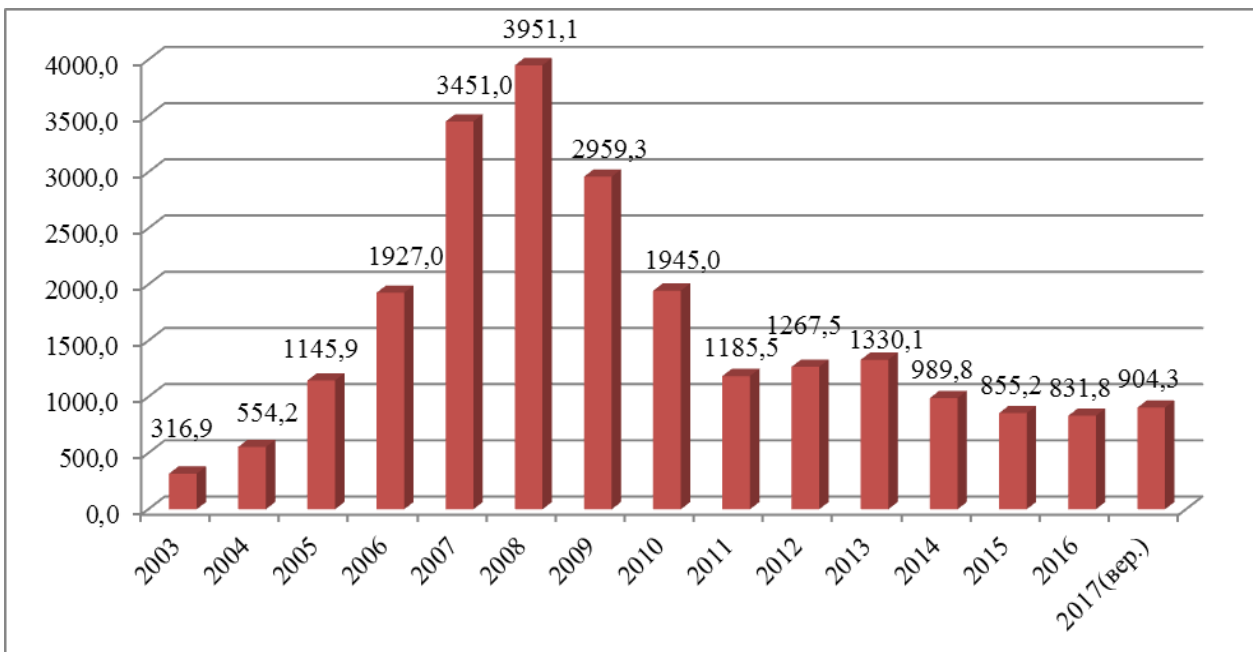


Рис. 4. Динаміка внесків на депозитні рахунки кредитних спілок в Україні у 2003-2017 роках, млн грн

Джерело: складено авторами на підставі [9].

Одним з головних надбань країни є запровадження відповідно до Указу Президента України “Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні” від 13.04.1998 року № 29198, системи недержавного пенсійного забезпечення, основу якої становлять недержавні пенсійні фонди (НПФ). Станом на 30 вересня 2017 року в Україні функціонувало 64 недержавні пенсійні фонди і, як видно з даних рис. 5, кількість укладених ними контрактів із фізичними особами у 2017 році суттєво зросла і становила 59,9 тис. угод. (досягла рівня 2011 року). Обсяг внесків за цей період збільшувався і сягнув 122,3 млн грн, проте НПФ також є дуже малими із загальною кількістю близько – 0,3 % працездатного населення України. На сьогодні головними недоліками недержавного пенсійного забезпечення в Україні є нестабільна діяльність НПФ, тому домогосподарствам складно обирати фонд, якому вони могли б довіряти.

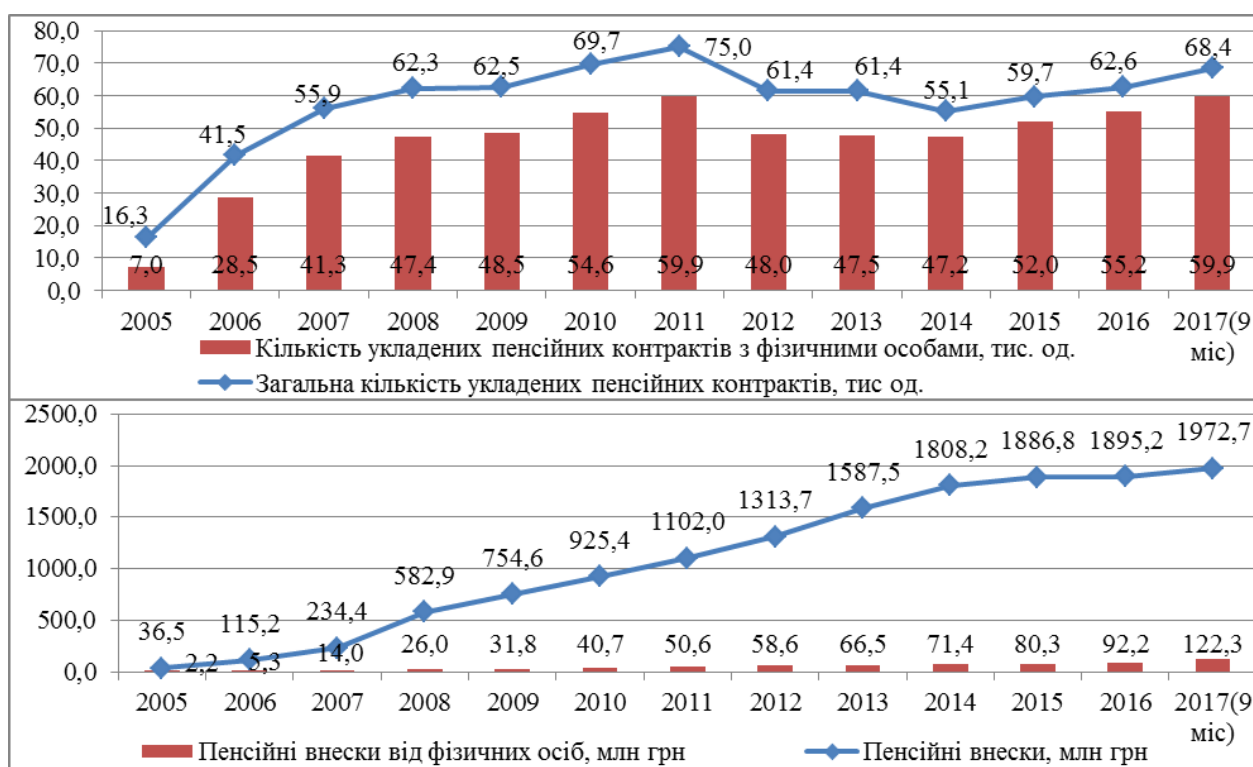


Рис. 5. Динаміка кількості пенсійних контрактів та обсягів пенсійних внесків фізичних осіб до НПФ України у 2005-2017 роках

Джерело: складено авторами на підставі [9].

Також одним із об'єктів інвестування фінансових ресурсів домогосподарств є ринок страхових послуг. Як видно з рис. 6, найбільший обсяг валових страхових премій від фізичних осіб спостерігався у 2013 році – 10 267,5 млн грн, в тому числі у сфері страхування життя – 2 337,4 млн грн. Упродовж 2015-2017 років вони також зростають, проте якщо врахувати темпи інфляції, то у порівнянні із 2013 роком премії будуть значно меншими.

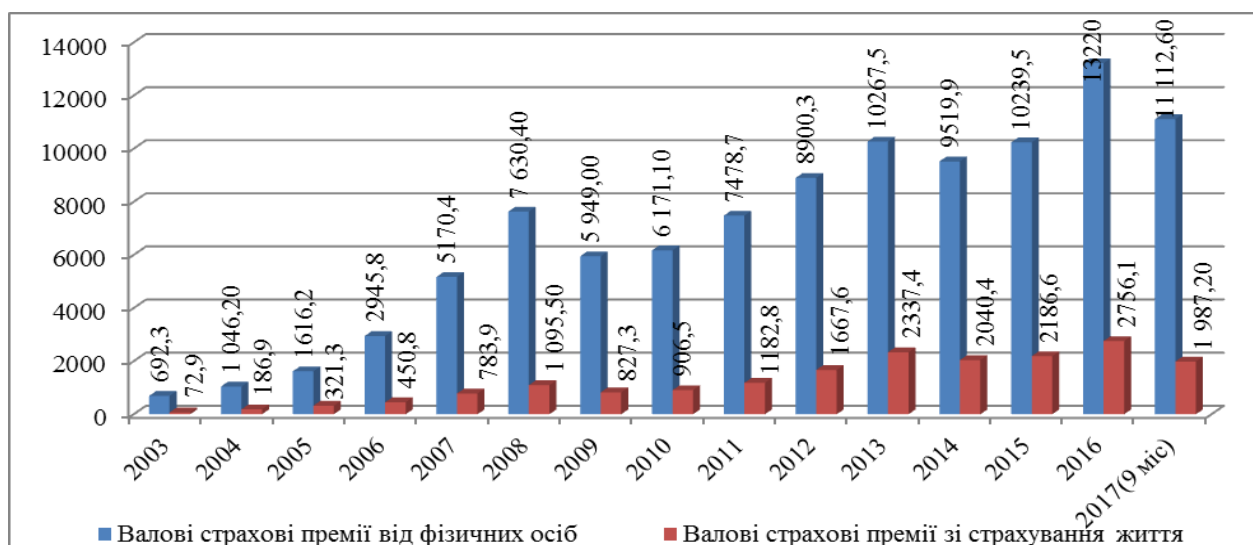


Рис. 6. Динаміка валових страхових премій, які надійшли від фізичних осіб в Україні у 2011-2016 роках, млн грн

Джерело: складено авторами на підставі [9].

Характерним для страхування в Україні є те, що суми страхових премій значно перевищують обсяги валових виплат, що свідчить про наявність значного дисбалансу, тобто прискорене надходження коштів до компаній і зростання їхнього прибутку. Утім, сьогодні вітчизняний ринок страхування характеризується недостатньою капіталізацією, обмеженими умовами щодо інвестиційної діяльності, пов'язаної із розміщенням страхових резервів та відсутністю довготермінової політики щодо державного регулювання.

Суттєвим стимулом нарощування в країні інвестицій може стати розвиток фондового ринку. Нажаль, в Україні купівля населенням цінних паперів (наприклад, обсяг торгів державними облигаціями у 2016 році становив 339,49 млрд грн або 15,96 % вітчизняного ринку цінних паперів), майже не відбувається. Якщо депозити – це простий і зрозумілий продукт для домогосподарств, то вкладення у державні цінні папери – це незнайома більшій частині українців форма інвестування. Крім того, механізм придбання валютних ОВДП для фізичної особи в Україні є досить складним процесом [2, с. 148; 9].

Результативність вкладення коштів населення України в інвестиційні фонди оцінити важко, оскільки відсутня доступна інформація. В Україні вони представляють Інститути спільного інвестування (ІСІ) – об'єднання (залучення) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. Відомо, що загальна сума активів ІСІ України у I кварталі 2017 року становила 246,9 млрд грн, однак яка частка коштів належить безпосередньо населенню – невідомо [10].

Найпоширенішою формою заощаджень домогосподарств України залишаються неорганізовані, популярність яких пояснюється невизначеністю економічної ситуації, відсутністю дієвих інструментів для залучення коштів і трансформації їх в інвестиції, недостатністю знань і досвіду роботи на фінансовому ринку. Зазвичай, вони зберігають готівку, причому ці неорганізовані заощадження населення є досить значними. За оцінками експертів, на руках у населення перебуває від 50 до 70 млрд дол. США, значна частка яких – це гроші зароблені трудовими мігрантами. Високий рівень таких нагромаджень зумовлений відсутністю довіри населення до фінансових інститутів, які розміщують їхні кошти на фінансовому ринку, а політичні події 2014 року, банкрутство великої кількості банків у 2016-2017 роках й значний рівень інфляції знову підірвали громадську довіру.

Зважаючи на це, одним із ключових напрямів державної політики щодо регулювання трудової міграції повинно бути стимулювання інвестування зароблених мігрантами коштів в економіку України та забезпечення розвитку маятникової моделі міграції. Так, дослідження Центру сприяння міжнародного розвитку доводять, що переміщати людей з потрібним знанням ефективніше, ніж навчати. Тому країнам, що розвиваються, необхідно зосередитися на програмах повернення власних емігрантів, і не створювати перешкоди для імміграції кваліфікованої робочої сили. Вони повинні підтримувати зв'язок зі своїми діаспорами, залучати від них прямі іноземні інвестиції і за можливості купувати іноземні фірми та отримувати доступ до сучасних технологій та інновацій [6, с. 225].

Для цього необхідними є розроблення і впровадження спеціальної програми реадaptaції трудових мігрантів, стрижнем якої має бути стимулювання самозайнятості та мікропідприємництва для осіб, що повертаються після трудової діяльності за кордоном. Більшість проведених досліджень показують, що грошові перекази в Україні рідко використовують для фінансування інвестиційної діяльності, хоча навіть офіційний показник грошових переказів мігрантів перевищує обсяги прямих іноземних інвестицій, а отже міг би стати, якщо і не заміником, то, принаймні, додатковим джерелом інвестицій.

Сьогодні грошові трансфери українських трудових мігрантів значно впливають на економіку країни, зокрема: 1) забезпечують додаткові інвестиційні ресурси та стимулюють виробництво завдяки мультиплікаційному ефекту споживчих видатків; 2) залишаються відносно стабільними навіть за умов економічної кризи та є потужним стабілізатором макроекономічної ситуації, зокрема платіжного балансу країни; 3) пом'якшують фінансовий дефіцит у країні та дають змогу певною мірою підтримувати стабільний курс національної грошової одиниці тощо. Таким чином,

разом із зростанням обсягів грошових переказів на батьківщину, зростає і їхній вплив на фінансову, економічну та соціальну ситуацію у країні [6, с. 229].

Важливо підкреслити, що сьогодні у національній економіці сформовані всі головні фінансові інститути. Вкладення коштів у інструменти страхових, пенсійних, інвестиційних й інших фондів надає інвесторам змогу делегувати свої повноваження з управління власними ресурсами досвідченішим у професійному відношенні учасникам фінансового ринку. В Україні частка небанківських інститутів в інвестиційному процесі залишається незначною. Нині головну роль посередників у національній економіці продовжують виконувати банківські установи.

В умовах складної економічної ситуації в Україні причини такої інвестиційної поведінки домогосподарств можна поділити на дві групи. Перша стосується невиконання головними учасниками інвестиційного процесу своїх функцій: низька ліквідність, нерегульованість законодавчої бази та нерозвинена інфраструктура вітчизняного фондового ринку, що не дає йому змоги повною мірою виконувати власні завдання та знижує його здатність до формування інвестицій. До другої належать: низький рівень заощаджень в основних груп населення; висока тінізація економіки; слабка інформованість домогосподарств у сфері інвестиційних можливостей і негативний досвід, отриманий у процесі проведення ваучерної та сертифікатної приватизації. До головних причин недовикористання інвестиційного потенціалу домогосподарств відносять такі:

- великі видатки державного бюджету на обслуговування зовнішнього державного боргу, платежі за яким відволікають фінансові ресурси від їх використання усередині країни (у тому числі й в інвестиційній сфері) та загострюють дефіцит державного бюджету;
- вивіз капіталу із країни приватними фірмами та комерційними банками, значна частина якого не контролюється державою, а також омертвляння частини доларових заощаджень населення поза банківською системою;
- розосередження нагромаджень домогосподарств у готівковій національній валюті [1].

Нині інвестиційну поведінку населення України називають інертною через низький рівень його довіри до фінансових інститутів, неохильність до ризику та невисокі доходи. Тобто про наявність тієї чи іншої інвестиційної моделі говорити ще рано, оскільки, насамперед, потрібно активізувати діяльність домогосподарств на фінансовому ринку шляхом підвищення у населення рівня його добробуту, довіри і обізнаності у фінансовій сфері та навчання класичним і поведінковим принципам інвестування. Сучасна ситуація на українському фінансовому ринку щодо залучення інвестицій характеризується низкою специфічних особливостей:

- його орієнтованість на капітали великих інвесторів – банків і фінансових компаній та дискримінаційне (за доступністю інструментів) ставлення до інвесторів: обмеження прав і можливостей широких верств населення щодо придбання високоліквідних і прибуткових цінних паперів;
- зосередження значної маси капіталів, інвестиційних інститутів та інфраструктури у столиці, що є причиною слабкості місцевих ринків та відмінностей в оцінюванні фінансових інструментів між окремими регіональними сегментами;
- високий рівень інвестиційних ризиків, породжених недоліками у вітчизняному законодавстві, непослідовністю проведення реформ в економічній сфері, політичною та соціальною нестабільністю;
- відсутність привабливих для населення інвестиційних інструментів;
- недосконалість податкової системи, яка є гальмом у розвитку процесу залучення заощаджень населення [11].

На наш погляд, у сучасних ринкових відносинах нагромадження ресурсів домогосподарств України є могутньою інвестиційною базою для національної економіки, які можуть бути мобілізовані за допомогою фінансово-кредитної системи держави у формі заощаджень. Тому важливим є проведення ефективної державної фінансової політики у цьому напрямі для активізації інвестиційної діяльності вітчизняних домашніх господарств. Динаміку надходжень, видатків і грошових нагромаджень населення України зображено на рис. 7.

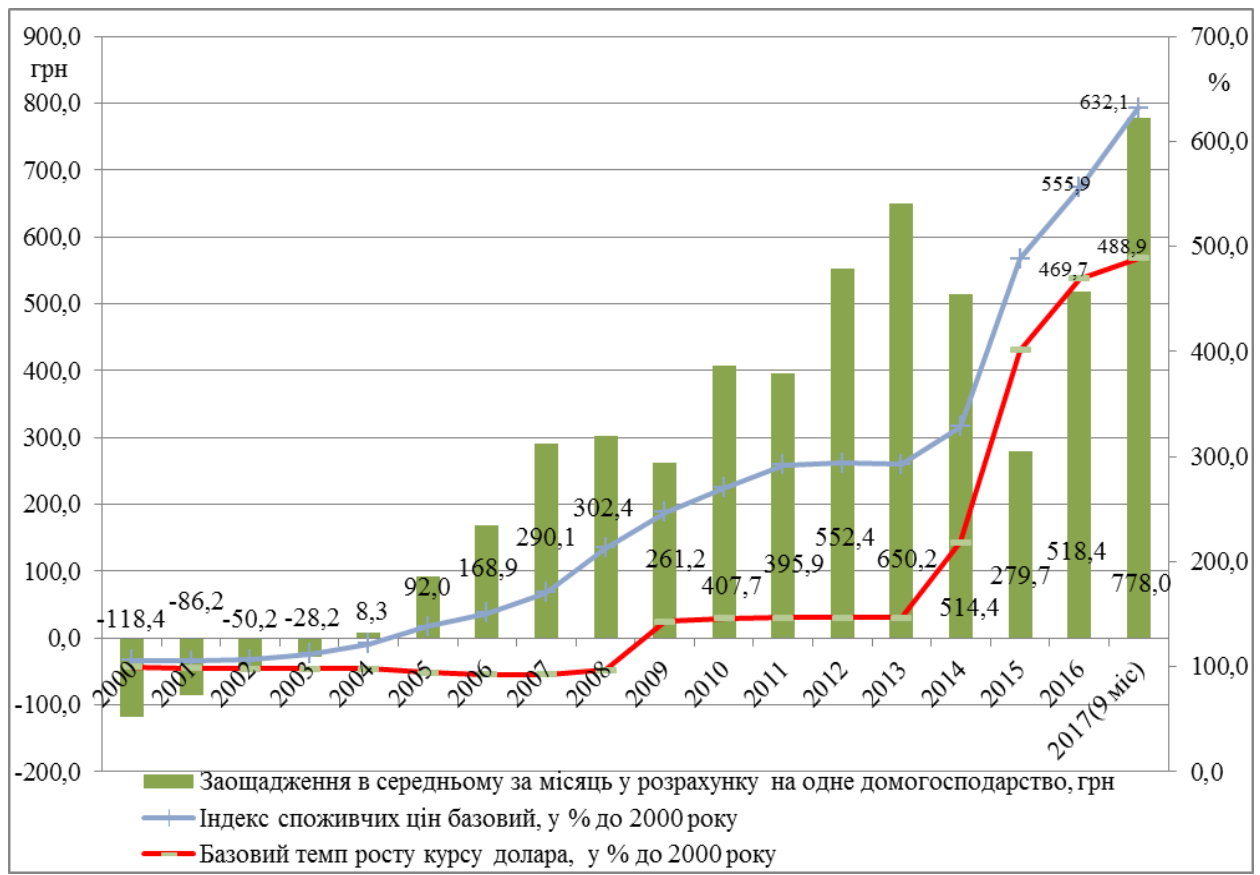


Рис. 7. Динаміка сукупних доходів, витрат та заощаджень у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство України у 1999-2016 роках, грн

Джерело: побудовано авторами на підставі [7].

Як свідчать дані рис. 7, вітчизняні домогосподарства до 2003 року включно мали від'ємні заощадження, тобто жили у борг. Починаючи з 2004 року, вони формують нагромадження, які перманентно зростають до 2013 року, потім поступово дещо знижуються, а у 2015 році становлять 279,7 грн в середньому за місяць на одну сім'ю. Однак у 2017 році заощадження населення значно збільшуються, що свідчить про відносно підвищення рівня його добробуту, оскільки порівняно із 2000 роком загальний рівень цін зріс більше ніж у шість разів, а курс долара США – майже у п'ять.

На нашу думку, роль держави щодо активізації інвестиційної діяльності населення на фінансовому ринку полягає у створенні умов для роботи механізмів реалізації організованих форм заощаджень, які забезпечують довіру до них з боку інвесторів і домогосподарств. Головні напрями державного регулювання щодо збільшення обсягів інвестицій домогосподарств на фінансовому ринку можна класифікувати так:

- правове регулювання: розроблення системи законодавчих актів та підзаконних нормативно-методичних документів, які встановлюють правила сумлінної професійної поведінки суб'єктів на ринку, а також участь державних органів у контролі за процесом акумулювання нагромаджень населення та трансформації їх в інвестиції;
- розподіл повноважень із регулювання ринку між державними відомствами та використання механізмів саморегулювання ринку, які створюють за допомогою і під контролем держави й орієнтація процесу інвестування на реальний сектор економіки;
- організація контролю та нагляду за діяльністю учасників ринку, які виконують роботу із заощадженнями домогосподарств й створення гарантованої системи зворотності вкладів, а також забезпечення довіри домогосподарств й інших інвесторів до фінансових інститутів, контроль за ризиками та поділ відповідальності за наслідки їхнього прояву;

- пріоритет захисту дрібних інвесторів та населення, всіх форм колективних інвестицій за умов розвитку системи регулювання ринку та проведення політики у сфері регулювання відсоткових ставок [11].

Нині, для підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами домашніх господарств українській владі важливо проводити такі заходи:

- створювати підґрунтя для започаткування громадянами власного бізнесу, що сприяло б забезпеченню в країні економії коштів Фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття й підвищенню податкоспроможності територій та держави загалом;
- активізувати процеси перетворення неорганізованих заощаджень населення в організовані за допомогою емісії надійних та вигідних фінансових інструментів на ринку, які допоможуть нагромадити фінансові ресурси для досягнення довготермінових цілей та сприятимуть перенесенню грошей у часі;
- започаткувати безкоштовні консультації для домашніх господарств щодо основ функціонування фінансового ринку з метою підвищення їхньої грамотності в інвестиційній сфері та набуття умінь щодо оцінки підприємницьких ризиків;
- запобігти відпливу кваліфікованої робочої сили за кордон у пошуках вищого заробітку шляхом створення умов для появи аналогічних підприємницьких структур в Україні, оскільки головним принципом ведення господарської діяльності є розміщення суб'єктів господарювання поблизу факторів виробництва, ключовим з яких є праця. У даному напрямі важливо використати чинник дешевої робочої сили з урахуванням відтворювальної функції заробітної плати. Така політика сприятиме збереженню сімейних цінностей у державі, поліпшенню якості життя населення та зростанню його доходів.

Отже, з метою залучення додаткових фінансових ресурсів для нарощення виробничого потенціалу вітчизняної господарської системи необхідно сприяти активізації інвестиційної поведінки населення на ринку цінних паперів, що дасть змогу створити передумови для сталого розвитку національної економіки України в умовах глобалізації.

Список використаної літератури

1. Іващенко М. В. Інвестиційна поведінка українських домогосподарств: інституціональний аспект / М. В. Іващенко // Сборник научных трудов “Вестник НТУ “ХПИ”: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2010. – № 64. – URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive> (Дата звернення: 31.01.2018).
2. Карпишин Н. Інвестиційна поведінка домогосподарств: світові моделі і національні особливості / Н. Карпишин // Світ фінансів. – 2015. – № 4. – С. 138-151.
3. Квасницька Р. С. Домогосподарство як інститут фінансового ринку України [електронний ресурс] / Р. С. Квасницька // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2013. – Вип. 9(2). – С. 235–240. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2013_9\(2\)_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2013_9(2)_45) (Дата звернення: 31.01.2018).
4. Ковтун О. А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація / О. А. Ковтун // Бізнесінформ. – 2013. – № 9. – С. 280-256.
5. Косточка О. О. Фінансова поведінка домогосподарств України / О. О. Косточка // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне фахове видання. – 2016. – Вип. 11. – С. 698-701.
6. Крупка І. М. Вплив фінансового капіталу трудових мігрантів на розвиток національної економіки України / І. М. Крупка // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія “Економіка, аграрний менеджмент, бізнес”. Київ: ВЦ НУБіП України, 2014. – № 200, Ч. 3. – С. 222-230.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення: 31.01.2018).
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123708 (Дата звернення: 31.01.2018).
9. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfr.gov.ua> (Дата звернення: 31.01.2018).
10. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/about_uaib.html (Дата звернення: 31.01.2018).

11. Худолій Л. М. Вплив заощаджень домогосподарств на інвестиційний потенціал економіки країни [електронний ресурс] / Л. М. Худолій // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2012. – № 65. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/AVPCh/En/2012_65/Khudoliy.pdf (Дата звернення: 31.01.2018).

Стаття надійшла до редколегії 04.01.2018
Прийнята до друку 01.02.2018

INVESTMENT BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

M. Krupka, Ya. Dropa, U. Makarenko

Ivan Franko National University of Lviv

The article defines the essence of financial behavior of households as a set of actions related to the sale and purchase of financial instruments aimed at managing their own and attracted resources in order to ensure their socio-economic, moral and cultural, spiritual development, preservation and accumulation of financial resources. It is substantiated that activation of participation of households in the activity on the securities market will promote attraction of additional volume of investment resources, improvement of investment culture, increase of welfare of the population and ensuring sustainable development of the national economy of the country.

The authors analyze dynamics and structure of population accumulation in Ukraine and identify factors influencing its investment behavior. The main stages of the formation of savings by households are highlighted: non-intensive, intensive and use of accumulated savings; the sequence of their investment decisions is made, the formation of the main investment objectives, the determination of volumes and alternative investment options are disclosed; assessment of risks and returns of alternative investments, investment of resources in selected financial instruments and conducting of operational analysis of their effectiveness; the features of investment behavior of the population were revealed and directions of increasing the efficiency of management of financial resources of households of Ukraine in the modern conditions of management were proposed.

It is argued that in order to attract additional financial resources to increase the production potential of the domestic economic system, it is necessary to promote the investment behavior of the population on the securities market, which will create the preconditions for economic growth in Ukraine.

Key words: investment behavior, investments, households, globalization, financial literacy, savings, financial market, financial intermediaries, financial instruments.

УДК 336.77

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

М. Крупка, М. Яремик

Львівський національний університет імені Івана Франка

Охарактеризовано роль банківського кредитування у системі фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Проаналізовано обсяги та динаміку кредитів наданих комерційними банками в Україні впродовж 2012-2017 років. Встановлено основні причини, що стримують розвиток банківського кредитування високотехнологічних галузей національної економіки. На основі проведеного аналізу висвітлено особливості проектного фінансування банківським установами в Україні, обґрунтовано необхідність розширення масштабів його використання з метою оптимального розподілу кредитних ризиків та запропоновано напрями розвитку інноваційного кредитування в Україні.

Ключові слова: банківське кредитування, інноваційна діяльність, банки розвитку, проектне фінансування, інвестиційні ресурси, грошові потоки, економічне зростання.

Розбудова ринкової економіки України зумовлює необхідність значних інвестиційних ресурсів. Їх здатна забезпечити фінансово-кредитна система, роль якої полягає у спрямуванні грошових потоків у діяльність економічних суб'єктів з метою отримання максимальної ефективності від їхнього використання.

В умовах глобалізації необхідність активізації участі банків в інвестиційному процесі зумовлена потребою успішного розвитку як банківської системи, так і економіки країни загалом. Нині, з одного боку банківські установи зацікавлені у стабільності економічного середовища, що є важливою передумовою їхньої діяльності, а з іншого — стабільність економічного розвитку значною мірою залежить від рівня стійкості, еластичності банківської системи та її ефективного функціонування.

Характерною рисою сучасного розвитку окремих країн світу – є зростання ролі кредитних інструментів фінансового забезпечення високотехнологічних галузей національної економіки. Очевидно, що в умовах дефіциту бюджетних коштів, обмеженого обсягу власних ресурсів суб'єктів господарювання, для більшості вітчизняних банків кредитні операції є перспективними з точки зору стрімкого зростання уваги до інноваційного розвитку в суспільстві. Нині стимулювання інноваційної діяльності в банківській сфері є серед найважливіших завдань фінансової політики держави, здійснення якого має носити системний характер з метою забезпечення необхідного рівня та структури капіталовкладень в економічний розвиток країни. Це дозволить не тільки прискорити економічне піднесення держави, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності продукції з метою вільного конкурування на світових ринках товарів та послуг. Саме тому, дослідження проблем, пов'язаних з активізацією взаємодії банківського капіталу та інновацій як гарантів забезпечення сталого економічного зростання в Україні є особливо актуальним.

Важливе місце у дослідженні проблемних аспектів банківського кредитування інноваційної діяльності, а також шляхів його стимулювання в Україні займають праці таких вітчизняних вчених як Ю. М. Бажала, Т. А. Васильєвої, О. Д. Вовчак, В. М. Гейця, М. І. Диби, О. М. Колодізева, М. І. Крупки, А. Я. Кузнецової, Т. В. Майорової, С. В. Онишко, В. М. Опаріна, А. А. Пересади, Н. П. Поляк, Б. І. Пшика та інших. Проте залишається актуальним проведення подальшого науково-практичного дослідження невирішених питань банківського кредитування інноваційної діяльності в реаліях сучасного економічного розвитку держави.

Метою статті є виявлення особливостей банківського кредитування інноваційної діяльності в Україні та пошук шляхів його вдосконалення в умовах глобалізації.

В науковій літературі переважає думка, що банківське кредитування є ключовим інструментом фінансування інноваційних процесів в державі, що забезпечує зростання та конкурентоспроможність економіки країни. Так, на думку вітчизняних вчених, кредит сприяє технічному прогресу, є стимулом до праці і джерелом інвестицій, він позитивно впливає на процеси обігу капіталу, досягнення найвищого рівня його прибутковості та рентабельності виробництва [7, с. 30]. Крім цього, кредитування є основою взаємодії між інвесторами та суб'єктами господарювання шляхом ефективної мобілізації інвестицій в реальний сектор економіки. А. Я. Кузнєцова відзначає, що у процесі фінансування інноваційної діяльності банку притаманне виконання наступних функцій: кредитування незавершених наукових розробок і досліджень; здійснення контролю за процесом і якістю робіт, які виконуються за дорученням замовників проекту, несення відповідальності за дотриманням цільового та ефективного використання виділених коштів; інвестора, який вкладає власні фінансові ресурси в певний інноваційний проект [1, с. 159]. Остання функція широко використовується у зарубіжній практиці, де банківське кредитування є основним джерелом фінансування венчурних фондів.

Також кредит виступає важливим інструментом фінансування інноваційної діяльності підприємств, особливо, коли проект починає генерувати позитивні грошові потоки від операційної діяльності. Тому, на практиці підтверджується доцільність розширення частки банківського кредиту у фінансуванні інноваційної діяльності на етапах серійного випуску та експансії створеного інноваційного продукту [5, с. 216].

Акумуляовані позикові ресурси розглядаються С. О. Онишко, як фонди розвитку, ресурси яких «повинні фінансовими засобами підтримувати інноваційний процес підприємства на всіх його етапах, від розробки до впровадження нових технологій» [8, с. 342]. Разом з тим, в українському законодавстві взагалі не задекларовано такий тип банківської установи, як інвестиційний банк. Тобто спеціалізовані банки, діяльність яких спрямована на фінансове забезпечення інвестиційної діяльності, зокрема здійснення інвестицій в інноваційні проекти в Україні, взагалі не представлені повноцінним сегментом фінансового ринку. Зауважимо, що зареєстрований у 2004 році Національним банком України Український банк реконструкції та розвитку, який був створений з метою сприяння розвитку інноваційної діяльності в Україні, через надання банківських послуг та продуктів підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю, функціонував переважно як універсальний банк [5, с. 20].

У вітчизняній статистиці відсутні прямі дані щодо фінансування інноваційних проектів за рахунок банківських кредитів. Аналіз їх застосування в діяльності економічних суб'єктів господарювання може здійснюватися на основі довготермінового кредитування, проте, необхідно наголосити, що лише частина кредитних ресурсів має інноваційне спрямування.

Відповідно до офіційної статистичної інформації Національного банку України (далі – НБУ), впродовж 2012-2017 років обсяг виданих кредитів банками України зріс на 24,7% і становить 1 017 млрд грн у 2017 році (табл. 1). При цьому, сума довготермінового кредитування за останні 5 років збільшилася майже в два рази, що свідчить про те, що вітчизняні банки поступово стали надавати перевагу інвестиційним проектам, здатним приносити значні прибутки не в максимально короткі терміни, а в довготерміновій перспективі.

Таблиця 1

**Обсяги та динаміка кредитів комерційних банків в економіку України
впродовж 2012-2017 рр.**

Період	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2012		
							млн грн	зміна, %	
Всього, млн грн	815 142	910 782	1 020 667	981 627	998 682	1 016 657	201 515	24,7	
<i>зміна у річному обчисленні, %</i>	1,7	11,7	12,1	-3,8	1,7	1,8			
у т. ч. за строками	короткострокові, млн грн	344 237	426 082	413 045	437 977	350 475	405 718	61 481	17,9
	<i>зміна у річному обчисленні, %</i>	15,7	23,8	-3,1	6	-20	15,8		
	довготермінові, млн грн	470 905	484 700	607 622	543 650	648 207	610 939	140 034	29,7
	<i>зміна у річному обчисленні, %</i>	-6,6	2,9	25,4	-10,5	19,2	-5,7		

Джерело: складено авторами за даними [9].

Однак в структурі джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності впродовж 2012-2016 років питома вага кредитних ресурсів (рис. 1) стрімко знижується з 20,97 % у 2012 році до 0,82 у 2015 році та незначно зростає у 2016 році до 2,69 %, що підтверджує те, що суб'єкти господарювання неохоче використовують кредитні кошти для реалізації інноваційних проектів.

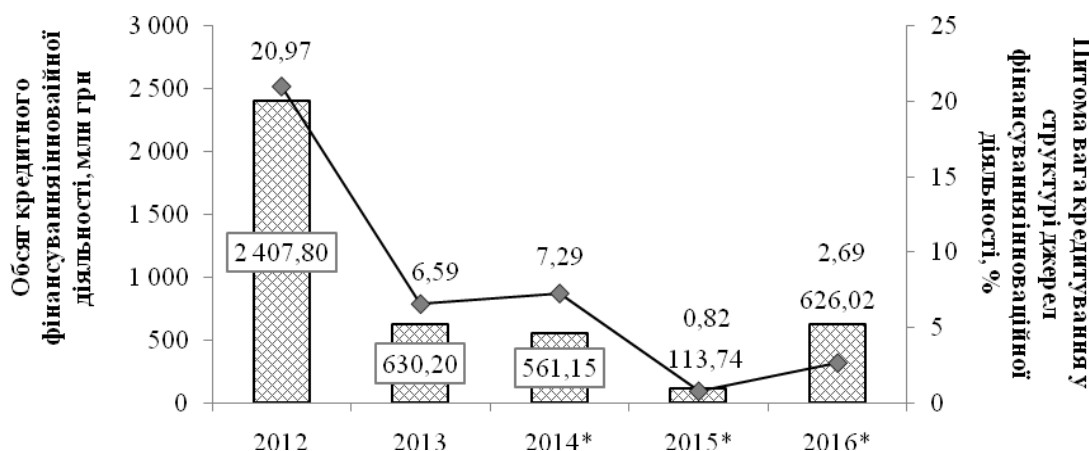


Рис. 1. Динаміка обсягів кредитування інноваційної діяльності у 2012-2016 рр.

Джерело: складено авторами за даними [14].

*залучення коштів без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

На наш погляд, серед основних причин, що перешкоджають розвитку банківського кредитування інноваційної сфери в Україні є:

– високий рівень процентних ставок за банківськими кредитами. Так, середньозважені процентні ставки за кредитами терміном понад 1 рік в національній валюті у 2012-2017 роках коливалися від 17,2 % до 20 % річних (рис. 2). Проте, враховуючи всі приховані комісії, їх величина набагато більша. Висока вартість кредитування робить банківські ресурси для підприємств не вигідними, оскільки відсоткова ставка визначається як сума базової ставки та премії за ризик, який для інноваційних проектів в умовах сьогодення є дуже високим [1, с. 177].

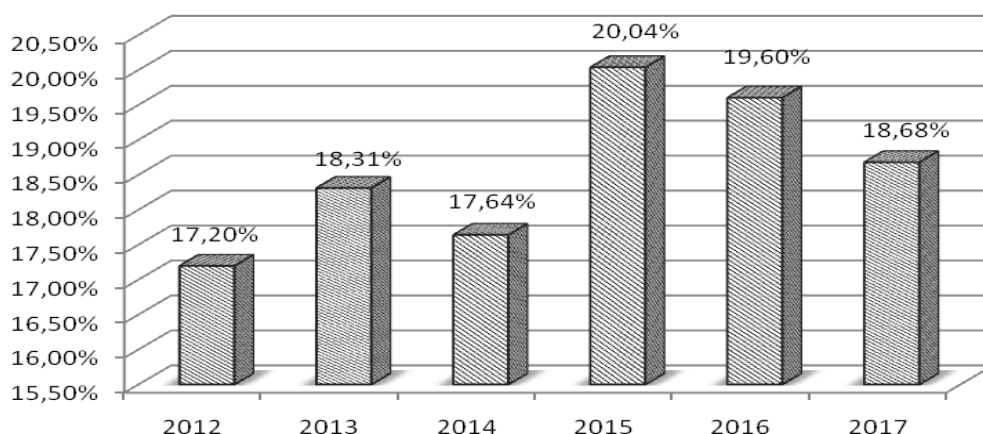


Рис. 2. Процентні ставки за новими кредитами від 1 до 5 років, надані нефінансовим корпораціям у національній валюті є 2012-2017 роках

Джерело: складено авторами за даними [8].

– обмежений обсяг довготермінових ресурсів. Багато вітчизняних банків є надто слабкими і неспроможними акумулювати достатні кредитні ресурси та обслуговувати інноваційний процес. Крім того, відбулося значне зниження їх довготермінових ресурсів в період кризи через відтік депозитів і зменшення терміну їх розміщення. Так, станом на кінець червня 2012 року частка депозитних коштів терміном понад 2 роки становить лише 6,1 %, до того ж спостерігається тенденція до їх скорочення (табл. 2). Це зумовлює використання кредитних ресурсів в основному на поповнення обігових коштів підприємства, а не на реалізацію інноваційних проектів.

Таблиця 2

Обсяг, структура та динаміка депозитів, залучених депозитними корпораціями (крім НБУ) у розрізі строків погашення впродовж 2012-2017 рр.

Рік	Всього, млн грн	у тому числі за строками							
		на вимогу		до 1 року		від 1 року до 2 років		більше 2 років	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2011	491 756	174 959	35,6	153 983	31,3	132 907	27,0	29 907	6,1
2012	572 342	185 314	32,4	187 948	32,8	163 861	28,6	35 219	6,2
2013	669 974	205 565	30,7	188 831	28,2	249 362	37,2	26 216	3,9
2014	675 093	250 153	37,1	210 442	31,2	186 535	27,6	27 963	4,1
2015	716 728	305 383	42,6	271 454	37,9	120 055	16,8	19 836	2,8
2016	793 475	364 547	45,9	271 849	34,3	148 497	18,7	8 581	1,1
2017	898 844	419 126	46,6	293 337	32,6	151 485	16,9	34 896	3,9
зміна у річному обчисленні, %									
2012	16,4	5,9	-9,0	22,1	4,9	23,3	5,9	17,8	1,2
2013	17,1	10,9	-5,2	0,5	-14,2	52,2	30,0	-25,6	-36,4
2014	0,8	21,7	20,8	11,4	10,6	-25,2	-25,8	6,7	5,9
2015	6,2	22,1	15,0	29,0	21,5	-35,6	-39,4	-29,1	-33,2
2016	10,7	19,4	7,8	0,1	-9,5	23,7	11,7	-56,7	-60,9
2017	13,3	15,0	1,5	7,9	-4,7	2,0	-9,9	306,7	259,0

Джерело: складено авторами за даними [8].

– складні умови залучення кредитів та низька ліквідність об'єктів застави. Порівнюючи з іншими послугами банків, кредитування інноваційних проектів нині є дорогим банківським продуктом і потребує високої частки самофінансування (у середньому до 30 %) та високоліквідної застави, що в 1,25-2 рази перевищує суму одержаного кредиту [2, с. 10].

– високий кредитний ризик. Кредитування інновацій пов'язане зі значними фінансовими ризиками, що випливають з невизначеності результатів упровадження високотехнологічних розробок та окупності витрат. Тому участь кредитних організацій в інноваційних процесах найчастіше обмежена кредитуванням підприємств, які повністю беруть на себе відповідальність за ефективну реалізацію інноваційних проектів. Відсутність дієвого механізму зниження інноваційних ризиків змушує підприємства та банки обережніше ставитися до інновацій і в більшості випадків обмежуватися лише модернізацією виробництва;

– зацікавленість банківських установ у кредитуванні проектів, які гарантують швидку оборотність капіталу. Якщо простежити кредитну діяльність банків у 2017 році за видами економічної діяльності (рис. 3), то можемо відзначити, що найбільші частки вкладень займають переробна промисловість та сфера торгівлі, тобто 58 % від усіх наданих кредитів, спрямованих у невикористаний сектор.

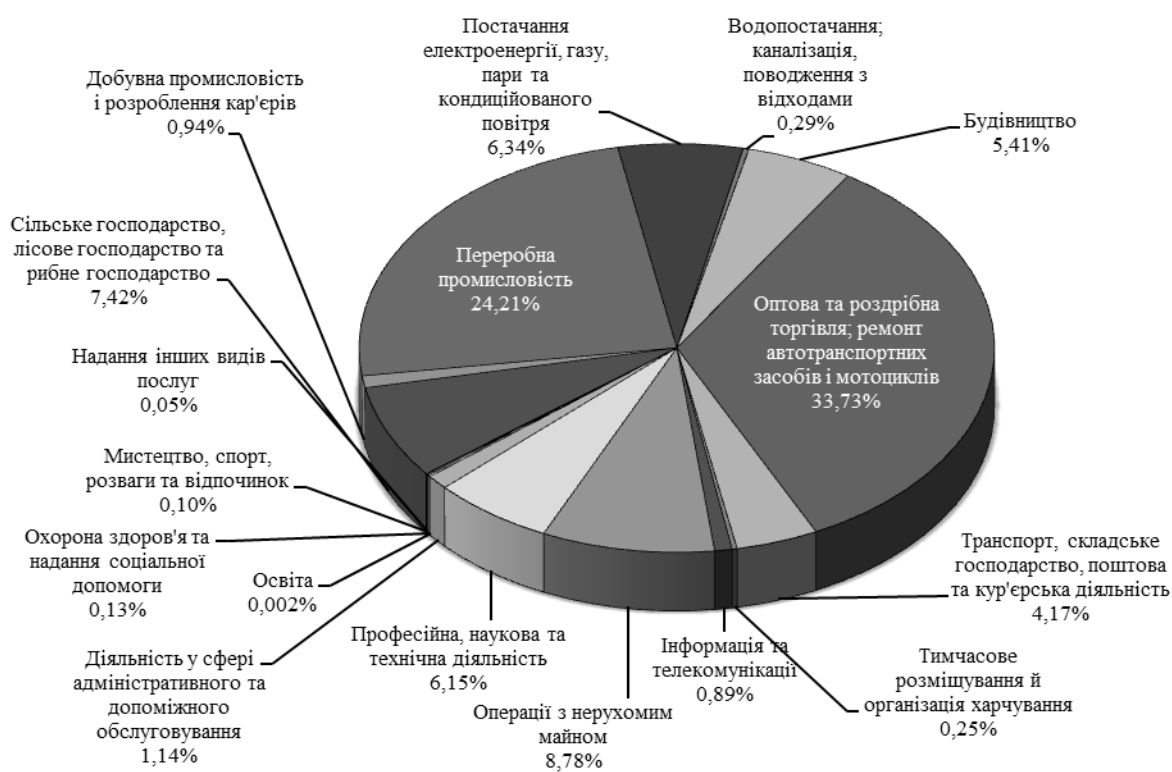


Рис. 3. Структура наданих кредитів нефінансовим корпораціям за видами економічної діяльності станом на 30.11.2017, %

Джерело: складено авторами за даними [9].

– проблемою у розвитку інноваційного кредитування є також відсутній реальний законодавчий захист прав кредитора, недосконалі та невідпрацьовані механізми організації процесу кредитування інноваційних проектів, насамперед, відсутність необхідних технологій і досвіду банківських працівників, вузький перелік механізмів погашення кредиту та способів нарахування відсотків, нерозробленість внутрішньобанківських інструкцій з інноваційного кредитування тощо.

На основі проведеного аналізу можемо зробити висновок, що нині існує багато чинників, які не сприяють розвитку банківському інноваційному кредитуванню в Україні. Саме тому одним з важливих шляхів підвищення ефективності функціонування як банківського сектору, так і

національної економіки загалом, на нашу думку, є пошук шляхів стимулювання кредитної діяльності в інноваційній сфері. З метою активізації банківських установ у фінансуванні інвестиційно-інноваційних процесів в Україні доцільно розробити систему стимулів щодо підвищення дохідності банків та зменшення їх ризику як учасника фінансування інноваційної діяльності.

Водночас важливим напрямом активізації ролі банків в інвестиційній діяльності суб'єктів господарювання є розвиток проектного фінансування, при якому доходи, отримані в результаті реалізації інвестиційних проектів, є єдиним джерелом погашення заборгованості. В Україні цей інструмент фінансування недостатньо розвинений, а його застосування обмежується сферою діяльності окремих банків: великих; із значною часткою іноземного капіталу; філій іноземних банків.

Серед найбільш активних учасників українського ринку проектного фінансування є: АТ “Укресімбанк”, АТ “Райффайзен Банк Аваль”, АТ “ОТП Банк”, АТ “УкрСиббанк”, ПАТ “Альфа-банк” та інші. Разом з тим, доцільно відзначити відсутність офіційної статистичної інформації НБУ щодо обсягів проектного фінансування в Україні. Банки не надають інформації щодо умов своєї участі в проєктах. Це характеризує недосконалість вказаного сегменту ринку банківських послуг і має негативний вплив на його діяльність. Більшість з них позиціонують себе як активні учасники ринку проектного фінансування, що підтверджується інформацією, наведеною на їх офіційних сайтах. Однак, здебільшого, такі установи, пропонують послуги операцій з кредитування проектів, помилково називаючи їх проектним фінансуванням. Зокрема, серед особливостей проектного фінансування вітчизняними банками є:

- фінансування всіх необхідних витрат за основними видами проектів, що стосуються будівництва та реконструкції (комерційна, житлова нерухомість), виробництва, модернізації виробничих ліній (технологічні проекти), процесів злиття та поглинання (придбання компаній, цілісних житлових комплексів та бізнесу), створення інфраструктури (дороги, телекомунікації, тощо) [13; 5];

- обов'язкове фінансування частини проекту за рахунок власних коштів клієнта (до 30% бюджету проекту) [10; 15];

- індивідуальна схема фінансування та графік обслуговування боргу для кожного проекту [11; 12; 15];

- можливість залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів (мінімальна сума ліміту фінансування – 1 000 000 євро або еквівалент цієї суми в інших валютах) [10];

- довгостроковий характер фінансування – від 3 до 5 років [10-13; 15];

- надання кредитних коштів на період, що становить не більше, ніж термін будівництва, монтажу чи запуску проекту [10];

- можливість отримання пільгового періоду по сплаті основної суми заборгованості на час освоєння капітальних витрат і виведення проекту на виробничу потужність (як правило, надається на період до 6 місяців від дати закінчення періоду надання кредитних коштів) [10; 11; 13; 15];

- диверсифікація проектних ризиків [13; 15].

Низька активність банківських установ на ринку проектного фінансування в Україні обумовлена: недостатнім рівнем розвитку вітчизняних джерел боргового фінансування, невідповідністю між доходами і позичками всередині країни та обслуговуванням боргів у валюті, несприятливим інвестиційним кліматом для залучення капіталу, відсутністю у банках фахівців з навиками роботи у сфері проектного фінансування, обмеженим досвідом розроблення системи такого типу фінансування для великих інвестиційних проектів, недосконалістю нормативно-правової бази щодо розподілу ризиків, а також надання гарантій та інших форм зобов'язань за кредитним фінансуванням [16, с. 132]. Подолання вище вказаних недоліків дало б можливість розширити масштаби проектного кредитування в Україні та оптимізувати розподіл кредитних ризиків між його учасниками.

За результатами проведеного дослідження можна виокремити головні напрями щодо розвитку інноваційного кредитування в Україні, зокрема: звільнення від оподаткування прибутку банків, отриманого від операцій з інноваційного кредитування; зниження норми обов'язкового

резервування коштів для комерційних банків, які здійснюють пільгове довготермінове кредитування інноваційних проектів, що сприятиме збільшенню ресурсної бази інноваційного кредитування та дасть змогу зменшити вартість цих кредитів для кінцевого позичальника; впровадження механізму пільгового рефінансування Національним банком України комерційних банків, які надають кредити для реалізації інноваційних проектів; надання державних гарантії комерційним банкам, які здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів тощо; розроблення нормативного-правових актів для ефективного функціонування спеціалізованих проектних компаній, а також у сфері узгодження та розподілу ризиків тощо. За цих умов, зазначені заходи не лише сприятимуть активізації ролі банківського інвестиційного кредиту в фінансовому забезпеченні інновацій, а й стимулюватимуть структурні перетворення в стратегічних галузях національної економіки України.

Список використаної літератури

1. Васильєва Т. А. Роль банківських установ у проектному фінансуванні інноваційної діяльності / Т. А. Васильєва // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук, праць. – Суми: УАБСНБУ, 2007. – Т. 20. – С. 158-165.
2. Диба М. І. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України: монографія / М. І. Диба, О. М. Юркевич, Т. В. Майорова, І. В. Власова та ін. – К.: КНЕУ, 2013. – 425 с.
3. Зянько В. В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія / В. В. Зянько., І. Ю. Єпіфанова, В. В. Зянько. – Вінниця: ВНТУ, 2015. – 172 с.
4. Інвестиційний банкінг: навч. посібник / Б. І. Пшик, М. А. Вознюк, Л. А. Дудинець та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. Б. І. Пшика. – К.: ДВНЗ “Університет банківської справи”, 2017. – 431 с.
5. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
6. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: монографія / М. І. Крупка. – Л.: Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2001. – 608 с.
7. Майорова Т. Підвищення ролі банківського інвестиційного кредиту в інноваційному розвитку економіки України / Т. Майорова, С. Урванцева // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 3. – С. 30-35.
8. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: монографія / С. В. Онишко. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
9. Офіційна статистична інформація Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Офіційний сайт АТ “ОТП Банк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/big-corporate/products-financing/project-financing.php>
11. Офіційний сайт АТ “Райффайзен Банк Аваль” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.aval.ua/corporate/finbzn/invest_fin/projectfin/
12. Офіційний сайт АТ “Укрексімбанк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eximb.com/ukr/corporate/loans/investment/>
13. Офіційний сайт АТ “Укрсіббанк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://corporate.ukrsibbank.com/ua/financing/credit_operations/
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
15. Офіційний сайт ПАТ “Альфа-банк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://alfabank.ua/corporate-business/business-finance/investicionnoe-kreditovanie/proektnoe-finansirovanie>
16. Смірнова О. О. Особливості проектного фінансування в Україні / О. О. Смірнова // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. пр.; М-во освіти і науки України, ДВНЗ “Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана”; ред.кол.: В. М. Федосов (голов. ред.) [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2016. – Вип. 2. – С. 130–144.

Стаття надійшла до редколегії 11.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

BANK LENDING AND ITS ROLE IN FINANCING INNOVATIVE PROCESSES IN UKRAINE

M. Krupka, M. Yaremyk

Ivan Franko National University of Lviv

The article describes the role of bank lending in the system of financial support of innovation activity. It is emphasized that in the current shortage of budget funds, and the limited amount of own resources of business entities, for most domestic banks, lending operations are promising in terms of rapid growth attention to innovative development in society. Also the relevance of the study of problems related to the activation of the interaction between bank capital and innovations as guarantors of ensuring sustainable economic growth in Ukraine are grounded.

The volumes and dynamics of loans provided by commercial banks in Ukraine during 2012-2017 are analyzed. The main reasons that hinder the development of bank lending of high-tech branches of the national economy are identified, namely, high interest rates on bank loans; limited volume of long-term bank resources; complex conditions for attracting loans and low liquidity of collateral objects; high credit risk; high interest of banking institutions in lending to projects that guarantee rapid capital turnover; the absence of real legislative protection of the creditor rights, imperfect and unworked mechanisms of organizing the process of lending to innovative projects.

On the basis of the conducted analysis, the peculiarities of project financing by banking institutions in Ukraine are highlighted, the necessity of expanding the scope of its use for the purpose of optimal distribution of credit risks is substantiated and directions for the development of innovative lending in Ukraine are proposed, by developing a system of incentives for raising the profitability of banks and reducing their risk as a participants in the financing of innovation activity. In our opinion, the identified measures will not only facilitate the activation of the role of the bank investment loan in providing financial support of innovations, but will also stimulate structural transformations in the strategic sectors of the national economy of Ukraine.

Key words: bank lending, innovative activity, development banks, project financing, investment resources, cash flows, economic growth.

УДК 335.564.2

ПРОБЛЕМИ ПОСИЛЕННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

Ю. Кудляк, Н. Міщук

Львівський національний університет імені Івана Франка

Здійснено ретроспективний аналіз глобальних трансформацій в політичній та економічній сферах у світі кінця XX та початку XXI століття. Доведено, що негативні для розвинених суспільств трансформації великою мірою пов'язані із поглибленням майнової диференціації населення.

Проаналізовано рівень диференціації доходів у США та Європі. Аргументовано, що із поглибленням розриву у рівнях доходів між багатим і бідним населенням збільшився і рівень безробіття у економічно розвинених країнах. Доведено необхідність встановлення обґрунтованих співвідношень між приростами обсягів виробництва й оплати праці та нівелювання макроекономічних диспропорцій в оплаті праці. Запропоновано законодавче затвердження співвідношень мінімальної – середньої – максимальної заробітної плати з урахуванням особливостей економік держав.

Ключові слова: економічне зростання, диференціація доходів населення, рівень безробіття, рівень бідності, коефіцієнт Пальма, прогноз розвитку світової економіки.

Кінець минулого і початок нашого століття супроводжувався глобальними трансформаціями в політичній, економічній, науково-технічній сферах у всьому світі. Глобалізація і породжувані нею процеси піддають випробуванню на міцність і адаптивність традиційні моделі поведінки, спосіб життя і бачення світу, а також ціннісні орієнтації у світовій економіці. Прогноз розвитку глобалізованої економічної системи на найближчий час цікавить сьогодні багатьох, як великих інвесторів, так і пересічних громадян. Адже в сфері сучасної світової економіки протікають найсуперечливіші і дуже складні суспільні процеси. Швидкими темпами посилюється взаємозалежність і взаємодія між окремими державами. Сьогодні світова економіка є національно-світовою, тому що економічні системи окремих держав стали настільки взаємозалежними, що ізольоване одне від одного їх функціонування є неможливим.

Проблемі розвитку світової економіки присвячені праці таких зарубіжних вчених, інвесторів, практиків, як: Ж.-М. Гаррібей, М. Гюссон, Е. Джефферс, С. Кузнець, Ф. Лемер, Г. Макстон, Дж. Сорос, Д. Фліон та багатьох інших.

Серед провідних вітчизняних науковців, які досліджують проблеми світової економіки, слід виділити С. З. Айгубова, А. С. Бондарюк, Д. В. Горнакову, І. С. Дзигаленко, І. Е. Жадана, Ю. В. Лудінову, І. І. Набок, Д. О. Труфанова, С. Ю. Фокіну, Ю. Г. Юстіновича.

Метою статті є аналіз головних проблем розвитку світової економіки, зокрема, визначення чинників, які стимулюють поглиблення диференціації рівня доходів населення та визначення впливу цих чинників на перспективи зростання світової економіки в умовах глобалізації економічних процесів.

Для усіх категорій громадян в Україні відчутними є наслідки фінансово-економічних криз та обвалу курсу валют. Світовій економіці притаманні постійні дефіцити бюджетів, великі обсяги державних боргів і можливість дефолту окремих країн. Ледь не щодня з різних джерел надходить інформація про хиткість загальної економічної ситуації в світі, погіршення стану навколишнього середовища, про невдоволення соціальними виплатами і часто ці новини стосуються розвинених

країн світу. Негативні зміни соціального та економічного становища у розвинених країнах є феноменально важливими, бо саме вони визначають основні тенденції розвитку глобалізованої економічної системи, їхньому прикладу слідує інші держави, які прагнуть соціально-економічного розвитку.

Проаналізувавши зміни у тенденціях розвитку провідних держав, можемо стверджувати, що негативні для розвинених суспільств трансформації великою мірою пов'язані із поглибленням майнової диференціації населення. Річ у тім, що розрив між бідними і багатими у розвиненому світі збільшується, особливо з 60-70-х років ХХ століття. Цей факт суперечить загальнотеоретичним концепціям економічного розвитку, адже за останні тридцять років майже весь час спостерігалось стрімке економічне зростання, що мало б привести до зменшення нерівності. Ефект просочування благ згори до низу, коли витрати багатих проходять щось на кшталт економічної фільтрації та спускаються у кишені бідних, мав би підтримати широкі маси населення та підвищити загальний рівень життя.

Однак, сьогодні мільйони людей у багатих країнах живуть в умовах, які більше подібні на ті, що були за часів Вікторіанської Британії [6]. У Сполучених Штатах із 320-мільйонним населенням 49 мільйонів населення живуть бідно. В Європі є бідним кожний сьомий мешканець, у країнах Східної Європи, Іспанії та Греції бідність зачіпає кожного п'ятого, а найбільше потерпають жінки, неповні родини та молодь. Якщо додати сюди тих, хто має дуже низький дохід, то чверть населення економічно розвинених, тобто багатих, країн світу підпадатиме під визначення "на межі бідності або нерівноправності", а це майже 200 мільйонів громадян.

Водночас, із поглибленням розриву у рівнях доходів між багатим і бідним населенням збільшився і рівень безробіття у економічно розвинених країнах, і він тривалий час залишається на високому рівні. Це особливо стосується тих, хто молодший 25 років, хоча і мільйони народжених у період бекі-буму людей, яким зараз 50-60, також зіткнулися з відсутністю доходів, пенсій та кар'єрних перспектив у цьому віці по всьому світу. Крім того, відбулося значне збільшення кількості працівників з частковою зайнятістю – людей, які хотіли би працювати більше, але не можуть знайти оплачувану роботу на повний робочий день.

У часи досягнення рекордного рівня світового добробуту і після стількох десятиліть економічного зростання такого теоретично не мало би бути. Адже десятки років економісти-теоретики стверджували, що економічне зростання принесе більше робочих місць, вищі доходи та покращення рівня життя. Виникає питання, а що ж власне собою являє економічне зростання? Зауважимо, що слово "зростання" у контексті економіки часто використовують саме по собі. Але треба говорити конкретно і коментувати, що саме зростає – чи економіка (ВВП), попит, споживання, чи, наприклад, ВВП на душу населення. Визначення є важливим, бо всі ці показники не змінюються паралельно і взаємопов'язано. Так, якщо зростає споживання, це не обов'язково означає, що зростає й економіка. І ці показники не однаково впливають на добробут населення.

Економічне зростання – це підвищення загальної продуктивності економіки за певний період часу, що зазвичай вимірюється у кількості відсотків за рік. Загальна продуктивність – ринкова вартість усіх товарів та послуг, вироблених у країні за певний проміжок часу, з вирахуванням вартості вкладень (таких, як сировина), з поправкою на торгівлю. Іншими словами, економічне зростання це те саме, що і зростання ВВП.

Аби проаналізувати, тенденції розвитку економіки, країни почали відслідковувати динаміку ВВП, так виробництво товарів і послуг стало основним мірилом соціального розвитку. Однак, ВВП ніколи не був призначений для оцінювання добробуту. Головний творець Національної системи рахунків США Саймон Кузнець, що у 1934 році впровадив ідею вимірювання ВВП, застерігав від його використання як показника загального економічного прогресу.

Ця ідея була розроблена для уряду Рузвельта, щоб показати, що економіка США здатна виробити необхідне військове устаткування, водночас підтримуючи достатній рівень виробництва товарів та послуг для населення. Збільшення ВВП, за задумом, ніколи не мало бути метою для сучасних суспільств.

За останні десятиліття роль цього показника в оцінюванні економічного добробуту зросла у багато разів. До того ж більшість економістів-теоретиків та практиків вважає збільшення ВВП

суцільним благом. Звичайно, економічне зростання має багато переваг, але воно не завжди йде на користь суспільству. Те, що суспільство сприймає як економічне зростання, часто є руйнівним. Як не парадоксально, але природні катаклізми та форс-мажорні обставини, такі, як ураган Сенді, який спустошив частину Карибів та східне узбережжя США у 2012 році, позитивно впливають на економічне зростання. Руйнування, яке вони приносять ігнорується, водночас виробництво, пов'язане з необхідністю відбудови, сприяє економічному зростанню.

Звісно, заперечувати той факт, що постійне збільшення ВВП з 1950-х років значно поліпшило якість життя у світі не можна. Спершу ідея постійного економічного приросту працювала дуже ефективно. Збільшення виробництва супроводжувалось збільшенням заробітної плати і зниженням рівня бідності і скороченню розриву між бідними і багатими громадянами.

У 1917 році 5 % найбагатших людей у США отримали 33 % загального сформованого економікою прибутку. До 1953 року належна їм частка знизилась до 20 %, а частину, яку отримували 1 % найзаможніших, знизилась майже вповнину – до 28 %. У Канаді, Німеччині, Франції, Італії і більшості інших країн Європи нерівність зменшувалася ще швидше, а в Нідерландах, Фінляндії та Норвегії зменшення розриву було ще різкішим [5].

Однак, чи завжди економічне зростання зменшує майнову нерівність питання спірне. Все залежить від того, як розподіляється кінцевий обсяг виробництва. Якщо додана вартість ділиться між усім населенням у різних пропорціях, залежно від вкладу у виробництво ВВП, тоді економічне зростання приводить до більшої рівності і відбувається швидшими темпами через мотивацію населення до підвищення продуктивності праці. Простим показником нерівності є частка робітника у національному доході (частка заробітної платні).

У більшості розвинених країн частка заробітної плати збільшилася після Другої світової війни, що вказувало на більшу рівність, однак у багатьох з цих країн, особливо в США, після 1990 року вона знову знизилась. Іншим простим показником нерівності є співвідношення Пальма, у якому відсоток національного доходу, що належить 10 % заможного населення, ділиться на частку доходу, яку отримують 40 % найбіднішого населення. У 2015 році співвідношення Пальма у США становило близько 2-х і близько 1 у Скандинавії, загалом, у системі вільного ринку диференціація доходів поглибилася.

Ще цікавішим фактом є те, що до 2014 року більше половини працевлаштованого населення США заробляло у реальному вираженні менше, ніж у 1979 році. Економіка США зросла на понад 140 %, однак доходи 20 % найбіднішого населення знизились більш ніж удвічі, в той час доходи 20 % найбагатшого населення зросли більш ніж удвічі.

Незважаючи на зменшення заробітної плати, кількість робочих годин збільшилася. Середній американський працівник у 1975 році працював 1705 годин на рік. На одне покоління пізніше, у 2011 році, показник зріс до 1863 робочих годин на рік – на 9 % більше. Джону Мейнарду Кейнсу було б важко у це повірити. Ще у 1930 році він передбачив, що його онукам потрібно буде працювати лише 15 годин на тиждень.

Окрім цього, в усіх багатих країнах світу зростає безробіття. За період з 1980 року по 2014 рік середній рівень безробіття у країнах ОЕСР сягав понад 7%, що значно вище, ніж було у 1950-ті та 1960-ті [6].

В ЄС цей показник у 2016 році сягнув 9 %. У 2000 році майже 30 % випускників вищих навчальних закладів США віком до 24 років не могли знайти повноцінної роботи. Десять років потому 40% були безробітними, багато хто мав борги за кредитами на навчання. У багатьох країнах Південної Європи, особливо в Греції та Іспанії, безробіття серед молоді у 2016 році сягало більше 50 % [7].

Економікам цих країн навіть при таких незадовільних показниках вдавалося зростати лише завдяки боргам. Але позичання лише на деякий час дає змогу збільшити споживання та вийти поза межі того, що позичальник насправді міг би собі дозволити. Збільшення боргів не може підняти обсяги споживання на тривалий час. На феномен боргу можна дивитися з іншого боку. Збільшення боргу означає, що бідні фінансувались багатими, чий заощадження були видані у формі кредиту.

Можемо стверджувати, що класичний підхід і модель надмірно вільного ринку вичерпали себе і тягнуть суспільний розвиток назад. Це підтверджує прогноз перспектив розвитку світової економіки на 2018 рік (табл. 1).

Таблиця 1

Прогноз перспектив розвитку світової економіки на 2018 рік [2]

Країни	Відсоткова зміна приросту у 2018 році
Світовий об'єм виробництва	3,6
Об'єм світової торгівлі (товари та послуги)	4,1
США	2,5
Німеччина	1,5
Франція	1,6
Японія	0,5
Британія	1,4
Росія	1,2
Китай	6,0
Саудівська Аравія	2,3
Південна Африка	1,6

Сьогодні у Сполучених Штатах, Британії та Ірландії розрив між бідним та багатим населенням є більшим, ніж у 1917 році – це неймовірний зворотній хід економічного та соціального прогресу. У гонитві за прибутками і безперервним збільшенням ВВП провідні країни світу за кілька десятиріч років у соціальному розвитку зробили крок назад ледь не на століття.

Доходи населення, їх рівень, структура, джерела отримання й ступінь диференціації є найважливішими показниками економічного й соціального благополуччя суспільства. Оскільки доходи служать основним джерелом задоволення особистих потреб населення, саме вони є центральною складовою визначення поняття — рівень життя населення. Для подальшого активного розвитку світової економіки необхідним є коригування концепції економічної політики на основі модифікованих принципів державного регулювання соціально-економічних процесів.

Замість заохочування мінімального державного управління, слід розбудовувати державу з належним інструментарієм для достатнього регулювання. І мова зовсім не йде про адміністративно-командну модель – хорошим прикладом такого підходу можуть бути Південна Корея та Японія, які спромоглися підвищити добробут свого населення у другій половині ХХ століття або Скандинавські країни, які зуміли побудувати продуктивну економічну систему з мінімальним розривом доходів, міцними соціальними гарантіями.

Важливим є посилення державного регулювання щодо оплати праці, що сприятиме рівномірності розподілу доходів населення, а саме встановлення раціональних обґрунтованих співвідношень між індивідуальним трудовим вкладом і матеріальною винагородою та між приростами обсягів виробництва й оплати праці. Потреба в такому регулюванні пояснюється тим, що обсяги виробництва у вартісному вираженні можуть бути збільшеними не тільки в результаті реального приросту продукції в натуральному вираженні, а й за рахунок збільшення цін.

Також з метою зменшення диференціації доходів населення, необхідно нівелювати суттєві макроекономічні, міжгалузеві диспропорції в оплаті праці в конкретних країнах. Для цього варто запровадити на законодавчому рівні фіксовані співвідношення мінімальної – середньої – максимальної зарплати з урахуванням особливостей держав.

Список використаної літератури

1. Айгубов С. З. Перспективи соціально-економічного розвитку світу / С. З. Айгубов // Актуальні питання сучасної економіки. – 2013. – № 2. – С. 8–24.

2. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>
3. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою) / Дж. Сорос; пер. з англ. Р. Ткачук, А. Фролкін. – К. : Основи, 1999. – 259 с.
4. Д.В. Горнакова Сучасні передумови розвитку світової економіки / [Д. В. Горнакова, С. Ю. Фокіна, Ю. Г. Юстінович] // Актуальні проблеми гуманітарних та природничих наук. – 2016. – № 1–3. – С. 1–5.
5. Lapavitsas C. The Era of Financialization // Dollars and Sense. — An Interview with Costas Lapavitsas, a professor of economics at SOAS, University of London, and the author of Financialised Capitalism: Expansion and Crisis (Maia Ediciones, 2009) and Profiting Without Producing: How Finance Exploits Us All (Verso, 2014): Parts 1 and 2. May/June 2014. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.dollarsandsense.org/archives/2014/0414lapavitsas.html
6. «How Was Life? Global Well-Being since 1820», OECD, October, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/statistics/how-was-life-9789264214262-en.htm.
7. Maxton G., Randers J., Suzuki D. «Reinventing Prosperity: Managing Economic Growth to Reduce Unemployment, Inequality and Climate Change Hardcover» – October 8, 2016. – 584 p.
8. Von Weizsaecker, E., Wijkman, A. Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet. – Springer, 2018. — 220 p.
9. Wijkman A., Skanberg K. The Circular Economy and Benefits for Society / Дослідження Римського клубу – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.clubofrome.org/wp-content/uploads/2016/03/The-Circular-Economy-and-Benefits-for-Society.pdf.

Стаття надійшла до редколегії 30.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

PROBLEMS OF INCREASING THE DIFFERENTIATION OF POPULATION'S INCOME AND THE PROSPECTS OF ECONOMIC GROWTH IN DEVELOPED COUNTRIES

Yu. Kudlyak, N. Mishchur

Ivan Franko National University of Lviv

The article presents a retrospective analysis of global transformations in the political and economic spheres in the world of the late 20th and early 21st centuries. It is proved that the negative for transformed societies are largely connected with the deepening of property differentiation of the population. The level of income differentiation in the United States and Europe has been analyzed, with particular attention paid to the assessment of poverty in the countries of Eastern Europe, Spain and Greece. It is argued that with the deepening of the gap in income levels between the rich and the poor, the unemployment rate in the economically developed countries has increased and it has remained at a high level for a long time, especially among young people.

The interrelation of the rates of economic growth and the uniform distribution of incomes and the level of unemployment is investigated. The forecasts of economic growth for the world economy from the IMF in 2018 are analyzed. Proposals for solving the problem of excessive property differentiation of the population are developed. In particular, it is proposed to adjust the concept of the economic policy of developed countries in the direction of using the proper tools of state regulation of economic processes. The necessity of establishing justified relations between the growth of production volumes and wages and the leveling of macroeconomic imbalances in labor remuneration in specific countries is proved. Legislative approval of the ratios of minimum-middle-maximum wages is proposed.

Key words: economic growth, differentiation of incomes, unemployment rate, poverty rate, Palm coefficient, forecast of development of world economy.

УДК 336.02(477)

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

М. Кульчицький

Львівський національний університет імені Івана Франка

Обґрунтовано необхідність та особливості фінансового механізму організації міжбюджетних відносин, розкрито всі його складові. Проаналізовано моделі, форми, методи, інструменти організації міжбюджетних відносин та їхнє інституційно-правове забезпечення в Україні.

Ключові слова: фінансовий механізм, міжбюджетні відносини, моделі, форми, методи, інструменти, інституції, правові норми.

За умов відродження в Україні інституту самоврядування на конституційній основі з відповідними органами управління та самодостатніми місцевими бюджетами, практика делегування державних повноважень місцевим органам влади на основі формування європейських стандартів організації суспільного життя зумовлює необхідність пошуку нових шляхів забезпечення стабільності бюджетної системи, стійкості міжбюджетних відносин та підвищення ефективності бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства.

Особливе місце у впровадженні сучасної бюджетної політики держави відведено системі міжбюджетних відносин. Сутність міжбюджетних відносин проявляється у фінансових взаємозв'язках між різними рівнями влади, мета яких – забезпечення оптимального розподілу видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи держави та фінансового забезпечення адміністративних одиниць усєї території України. В умовах демократичного суспільства вони є однією з ключових складових бюджетного процесу, важливим інструментом удосконалення фінансових відносин між центральними і місцевими органами влади, дієвим чинником економічного та політичного розвитку країни. Забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку України неможливе без створення обґрунтованої сучасної системи міжбюджетних відносин. Для цього держава повинна мати надійні інструменти, за допомогою яких можна б було регулювати економічні процеси і виконувати свої функції. Одним із таких інструментів є фінансовий механізм з розгалуженою структурою. У процесі вироблення фінансової політики визначаються принципи побудови фінансового механізму, що дає змогу найбільш успішно виконати її завдання й забезпечувати діяльність держави в галузі фінансів. Для цього й створюється фінансовий механізм у формі методів, інструментів, важелів, які забезпечують формування необхідних потоків коштів. Зокрема, вхідні потоки покликані формувати дохідну частину фондів, а вихідні – забезпечувати фінансування цільових витрат, таким чином здійснюється практична реалізація цілей фінансової політики.

Питанням фінансового механізму присвячені наукові праці відомих вітчизняних вчених, зокрема: В. Д. Базилевича, В. Г. Демянишина, О. П. Кириленко, Г. Г. Кірейцева, О. М. Ковалюка, М. І. Крупки, І. О. Луніної, І. О. Лютого, В. М. Опаріна, В. П. Оспіщева, К. Д. Салямон-Міхєєвої та інших.

Водночас, у вітчизняній економічній літературі ще недостатньо уваги приділено розробленню механізму організації міжбюджетних відносин в Україні та його обґрунтуванню як сукупності способів в стратегії формування сприятливих умов стійкого економічного і соціального розвитку.

Метою статі є дослідження фінансового механізму організації міжбюджетних відносин, наукове і законодавче обґрунтування їхньої сутності, висвітлення особливостей функціонування в економіці бюджетних взаємозв'язків, поглиблене розкриття всіх складових його дієвості, аналіз широкого спектру інструментарію і методів та їх взаємозалежність.

Ефективність механізму міжбюджетних відносин залежить від оцінки та підбору адекватних методів-способів впливу міжбюджетних відносин на соціально-економічний стан у регіоні. Важливо також, щоб система міжбюджетних відносин забезпечувала не тільки економічну ефективність, але й бюджетну відповідальність, соціальну справедливість, політичну консолідацію, територіальну інтеграцію. Механізм організації міжбюджетних відносин має сприяти гармонійному соціально-економічному розвитку регіонів, адміністративно-територіальних громад; враховувати зацікавленість місцевих органів влади; базуватися не лише на їх нинішньому економічному стані, а й враховувати потенційні можливості. У ринковій системі господарювання міжбюджетні відносини є одним із діючих фінансових механізмів держави, що функціонує з метою стабілізації та стимулювання розвитку економіки кожної країни і реалізується через сукупність форм, моделей, методів, інструментів, інституційно-правових структур організації міжбюджетних відносин (рис. 1).



Рис. 1. Структура фінансового механізму організації міжбюджетних відносин

Джерело: розроблено автором.

Модель міжбюджетних відносин характеризується інституціональним підходом до визначення організаційних основ взаємовідносин між державними та місцевими органами влади, який пов'язаний з політикою уряду або місцевої адміністрації у вирішенні питання розподілу доходів та видатків за рівнями бюджетної системи. Згідно з фінансовою політикою держави, що відповідає державному устрою, можна визначити дві основні моделі міжбюджетних відносин: централізовану та децентралізовану.

Централізована модель властива для країн із тотальною роллю держави у всіх сферах господарського та соціального життя суспільства. Така модель передбачає зосередження управління в одних руках, тим самим спричиняє нехтування інтересами окремих громадян і соціальних груп. Формування місцевих бюджетів відбувається у нерозривному зв'язку з центральним бюджетом у межах консолідованого бюджетного плану держави. Але така модель містить і позитивні риси: єдність організації управління, підвищення організуючої здатності командної економіки, спрямування фінансових ресурсів на прискорення досягнення встановлених цілей [12, с. 48]

У сучасних демократичних суспільствах у разі побудови незалежних бюджетних систем за орієнтир беруть принцип фінансової децентралізації, сутність якого полягає у пошуку різноманітних механізмів перерозподілу фінансових ресурсів між центральним та локальним рівнями управління. Утім, політичною передумовою запровадження децентралізованої моделі міжбюджетних відносин є забезпечення демократичних прав для громадян країни та їхніх територіальних об'єднань.

В Україні було прийнято децентралізовану модель міжбюджетних відносин, що істотно підвищило питому вагу місцевих бюджетів у загальній масі державних видатків. Але сучасна модель взаємовідносин бюджетів має всі ознаки централізованої бюджетної системи, приблизно 60 % бюджетних видатків здійснюються з Державного бюджету України, що свідчить про значну централізацію бюджетних коштів. Наслідком такої ситуації є слабкість фінансової забезпеченості місцевих бюджетів і нерозвиненість такого інституту, як місцеве самоврядування. Органи місцевої влади більшою мірою займаються делегованими державою повноваженнями, а не місцевими проблемними питаннями. Фінансування місцевих бюджетів частіше відбувається через систему міжбюджетних трансфертів, що не стимулює до збільшення власних надходжень.

Під формою організації фінансових відносин розуміється зовнішній порядок їх забезпечення, тобто встановлення механізму акумуляції, перерозподілу і використання фінансових ресурсів та умов його реалізації на практиці. Форми міжбюджетних відносин у фінансовому механізмі організації міжбюджетних відносин безпосередньо залежать від державного устрою. За кількістю та змістом форм державного устрою розрізняють дві основні теоретичні форми організації міжбюджетних відносин, а саме унітарна та федеративна, відповідно виникають поняття "міжбюджетний федералізм" та "бюджетний унітаризм"

У бюджетному унітаризмі організація міжбюджетних відносин визначається центральними органами влади у відповідності із законодавством. Центральна влада наділена більшими правами і відіграє значну роль у забезпеченні населення державними та громадськими послугами, визначає перелік делегованих органам місцевого самоврядування повноважень, мінімальні соціальні стандарти послуг на території всієї країни, здійснює фінансове вирівнювання. Бюджетний унітаризм передбачає розмежування повноважень між центральними та місцевими органами влади й органами місцевого самоврядування. Міжбюджетні відносини будуються відповідно до Конституції, природи державної влади та сучасних потреб місцевого самоврядування.

Бюджетний федералізм передбачає таку організацію бюджетних відносин, яка дає змогу в умовах самостійності й автономії кожного бюджету забезпечувати на території всієї країни її населенню рівний і гарантований державою перелік суспільних послуг (безпека, соціальний захист, освіта та ін.), а для цього органічно поєднувати фіскальні інтереси держави з інтересами її суб'єктів; розрізняти бюджетні повноваження, бюджетні видатки і доходи; розподіляти і перерозподіляти бюджетні ресурси між державним бюджетом і бюджетами місцевих органів влади, вирівнюючи бюджетну забезпеченість територій, які перебувають у різних соціально-економічних, географічних, кліматичних та інших умовах.

Нині у багатьох унітарних країнах у сфері внутрішніх міжурядових фінансових відносин активно почали застосовувати окремі принципи бюджетного федералізму. Це стосується розмежування між різними рівнями влади видатків та компетенції щодо їх здійснення. Центральна влада широко використовує механізм консультацій з місцевою та регіональною владами через відповідні асоціації. Розширилась фіскальна автономія місцевої та регіональної влад.

Методами організації фінансових відносин у фінансовій науці називаються способи формування фінансових ресурсів та практичного здійснення операцій, пов'язаних з грошовими коштами. У вітчизняній бюджетній практиці до числа методів формування міжбюджетних відносин відносять: відсоткові відрахування від загальнодержавних податків і доходів, які надходять до місцевих бюджетів та пряме фінансування бюджетів у формі міжбюджетних трансфертів. Зрозуміло, що метод відсоткових відрахувань є первинним методом, який застосовують, в основному, на такій стадії бюджетного процесу як бюджетне планування та прогнозування. Цей метод базується на реальних фінансових можливостях адміністративно-територіальних одиниць (на обсягах податків, зборів, обов'язкових платежів, які збирають із власних територій), дає змогу найкраще поєднати інтереси органів влади різних рівнів й територій. Відсоткові відрахування передбачають надходження до місцевих бюджетів частини загальнодержавних податків і доходів, що справляються на даній території.

Другим методом механізму організації міжбюджетних відносин є пряме фінансування у формі міжбюджетних трансфертів, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. В останні роки перевага від методу відсоткових відрахувань перейшла до методу міжбюджетних трансфертів. Водночас відбувається ріст питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів, що свідчить про зростаючу залежність місцевих органів влади та місцевого самоврядування від органів центральної влади.

До інструментів реалізації механізму організації міжбюджетних відносин належать: власні доходи, закріплені доходи, офіційні трансферти, бюджетні позики, кредитні ресурси. Як відомо, власні доходи забезпечують принцип самостійності бюджетів усіх рівнів, включаючи і державний бюджет України. До власних належать доходи місцевих бюджетів, що формуються внаслідок рішень, які приймають органи місцевого самоврядування і такі доходи повною мірою надходять до місцевих бюджетів. В Україні в жодному із законодавчих актів немає чіткого визначення переліку власних доходів. Водночас, до власних доходів можна віднести: місцеві податки і збори, платежі, що встановлюються місцевими органами влади; доходи комунальних підприємств; доходи від майна, що належить місцевій владі, та інші, однак частка власних доходів місцевих бюджетів в Україні є вкрай незначною, і, таким чином, принцип самостійності цих бюджетів залишається поки що декларованим, а питома вага в структурі загальних доходів місцевих бюджетів – непомітною.

Закріпленими є доходи, які на довготривалій основі передаються до місцевих бюджетів у повному обсязі або за визначеною, єдиною для всіх бюджетів, часткою. За своєю економічною сутністю, закріплені доходи місцевих бюджетів – це загальнодержавні податки, збори чи доходи, які традиційно формують дохідну частину місцевих бюджетів (зокрема, податок на доходи фізичних осіб, державне мито, плата за спеціальне використання природних ресурсів тощо). Перелік закріплених доходів місцевих бюджетів визначається чинним законодавством.

Одним із важливих інструментів взаємовідносин державного бюджету з бюджетами органів місцевого самоврядування є трансферти. Система трансфертів дає змогу збалансувати міжбюджетні відносини в разі виникнення дефіциту в бюджетах територіальних громад при їхній низькій платоспроможності, що не відповідає функціям, покладеним на органи місцевого самоврядування відповідного рівня. Трансфертному методу фінансування віддають перевагу країни, що застосовують в галузі міжбюджетних відносин децентралізовану модель.

У процесі виконання бюджету і в разі виникнення касових розривів у зв'язку із не збіганням у часі фінансування і надходження доходів використовуються бюджетні позички. Але у випадку виникнення дефіциту бюджету використання бюджетних позичок є неможливим, оскільки обов'язковою умовою для його застосування є тимчасовість та своєчасне обов'язкове повернення, а у дефіцитних бюджетах не буде відповідних надходжень для відшкодування. Утім, державна казначейська служба України за погодженням з Міністерством фінансів України має право

залучати на поворотній основі кошти єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України та для надання середньострокових позик місцевим бюджетам.

Відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування, місцеві органи влади повинні мати право доступу на ринки позичкового капіталу з метою залучення додаткових фінансових ресурсів для соціально-економічного розвитку певної території. Сьогодні, розширення доступу органів місцевої влади до фінансових ринків має основні переваги: насамперед, це дасть змогу отримати більший обсяг ресурсів для фінансування інфраструктури; по-друге, вихід місцевих органів влади на ринок капіталів підвищує їхню ринкову дисципліну, фіскальну прозорість та якість управління; по-третє, фінансування за рахунок облігацій може стати альтернативою банківському фінансуванню, розвиваючи таким способом фінансовий ринок. Крім того, органи місцевого самоврядування, відповідно до законодавства України, можуть брати участь у фінансово-кредитних відносинах. Для місцевих рад та органів територіального громадського самоврядування, які є юридичними особами, встановлено право користуватися на договірних засадах кредитами на виробничі та соціальні потреби.

Ще однією вагомою підсистемою фінансового механізму організації міжбюджетних відносин є інституційно-правові основи, які складають різноманітні правові норми, правила, угоди, що регламентують порядок здійснення співробітництва між бюджетами, а також структурні підрозділи, що приймають участь у реалізації міжбюджетних відносин. Інституційними структурами реалізації міжбюджетних відносин є Міністерство фінансів України, місцеві фінансові органи, Державне казначейство України, територіальні управління державного казначейства України. Нормативно-правовими актами в Україні, що регулюють організацію міжбюджетних відносин є: Конституція України [8], Бюджетний кодекс України [2], Закон України “Про місцеве самоврядування” [4], Закон України “Про Державний бюджет України на певний рік”, Європейська Хартія місцевого самоврядування [5] тощо.

Отже, сукупність форм, методів формування і використання грошових ресурсів, що становлять фінансовий механізм, повинна бути орієнтована на пошук компромісу інтересів всіх учасників бюджетного процесу в напрямку вирішення завдань стимулювання економічного росту, прискорення науково-технічного прогресу, формування позитивних структурних зрушень, розвитку ключових галузей відповідно до державних пріоритетів. На основі результатів проведеного дослідження фінансового механізму організації міжбюджетних відносин, запропоновано наукове і законодавче обґрунтування сутності цих взаємовідносин, яке дає можливість чіткіше висвітлити особливості функціонування в економіці міжбюджетних взаємозв'язків, глибше розкрити всі їх складові, проаналізувати широкий спектр інструментарію і методів, що свідчить про їх взаємозалежність в сучасних умовах господарювання.

Список використаної літератури

1. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик : за заг. ред. В. Д. Базилевича. – К. : Атіка, 2002. – 368с.
2. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III. (з доповненнями та змінами станом на 01.01.2018) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>.
3. Дем'янишин В. Г. Концептуальні засади бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави / В. Г. Дем'янишин, З. Лободіна // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2017. – Вип. 1. – С. 77-88.
4. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 № 280/97-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>.
5. Європейська хартія про місцеве самоврядування від 15.10.1985. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=52493&cat_id=51705.
6. Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика): навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2002. – 212 с.

7. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : монографія / О. М. Ковалюк. – Л. : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2002. – 396 с.
8. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96– ВР. Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>.
9. Крупка М. І. Фінансовий механізм регулювання міжбюджетних відносин в Україні / М. І. Крупка, В. Дорош, І. Мудра // Формування ринкової економіки України. зб.наук.праць. – Львівський національний університет імені Івана Франка. – 2011. – Вип. 23, Ч. 2. – С. 34-47.
10. Кузьминчук В. Н. Механізм організації та функціонування міжбюджетних відносин в Україні / В. Н. Кузьминчук // Економіка та управління. – 2012. – № 4. – С. 85-91.
11. Кульчицький М. І. Механізм реформування міжбюджетних відносин в умовах адміністративно-територіальної реформи в Україні / М. І. Кульчицький, О. В. Заброцька // Формування ринкової економіки в Україні. – 2011. – Вип. 23. – Ч. 2. – С. 76-79.
12. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія / І. О. Луніна. – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.
13. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
14. Оспіщев В. І. Фінанси : навч. посіб. / В. І. Оспіщев, Л. І. Лачкова, О. П. Близнюк та ін.; за ред. В. Л. Оспіщева ; – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 366 с.
15. Салямон-Міхєєва К. Д. Міжбюджетні відносини, як фінансовий механізм держави/ К. Д. Салямон-Міхєєва // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 3. – С. 46-51.
16. Фінанси підприємств : навч. посіб. / за ред. д.е.н., проф. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 268 с.

Стаття надійшла до редколегії 12.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

FINANCIAL MECHANISM OF ORGANIZATION OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS IN UKRAINE

M. Kulchytskyy

Ivan Franko National University of Lviv

The necessity and features of the financial mechanism of organization of inter-budgetary relations are substantiated, all its components are disclosed.

The essence of inter-budgetary relations manifests itself in the financial interrelationships between different levels of power, the purpose of which is to ensure an optimal allocation of expenditures between levels of the state budget system and the financial provision of certain administrative units. The effectiveness of the mechanism of inter-budgetary relations depends on the assessment and selection of adequate methods-methods of influencing inter-budgetary relations on the socio-economic situation in the region, ensuring not only economic efficiency, but also budget responsibility, social justice, political consolidation, territorial integration.

The model of inter-budgetary relations is characterized by an institutional approach to defining the organizational framework for the relationship between state and local authorities. In accordance with the financial policy of the state, which corresponds to the state structure, determine both two models of intergovernmental relations: centralized and decentralized.

In Ukraine, a decentralized model of intergovernmental relations has been adopted, which significantly increased the share of local budgets in the total mass of public expenditures. But the modern model of budget relations has all the features of a centralized budget system, about 60% of budget expenditures are carried out from the State Budget of Ukraine. The consequence of this situation is the weakness of the financial security of local budgets and the lack of development of such an institution as local self-government: local authorities are more concerned with the powers delegated by the state, and local budgets are financed more often through the system of intergovernmental transfers.

Models, forms, methods, tools of organization of inter-budgetary relations and their institutional and legal support in Ukraine are analyzed. By the number and content of the forms of the state system

distinguish unitary and federal. Currently, in many unitary countries in the field of internal intergovernmental financial relations, began to actively apply separate principles of fiscal federalism. This refers to the distinction between the different levels of government spending and the competence to implement them. The central authority extensively uses the mechanism of consultation with local and regional authorities through relevant associations. The fiscal autonomy of local and regional authorities has expanded.

By means of formation of inter-budgetary relations there are interest deductions from national taxes and incomes coming to local budgets and direct financing of budgets in the form of intergovernmental transfers.

One of the important instruments of the state budget interrelations with the budgets of local self-government bodies is transfers, which allow to balance intergovernmental relations in the event of a deficit in the budgets of territorial communities at their low solvency. The transfer method of financing is preferred by the country, which uses a decentralized model in the field of intergovernmental fiscal relations.

The combination of forms, methods of formation and use of monetary resources, which constitute a financial mechanism, should be aimed at finding a compromise between the interests of all participants in the budget process in addressing the tasks of stimulating economic growth, accelerating scientific and technological progress, the formation of positive structural changes, the development of key industries in accordance with state priorities.

Key words: financial mechanism, intergovernmental relations, models, forms, methods, tools, institutions, legal norms.

УДК 336.143:330.342.146]:336.02(477)

ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Г. Кучер

Київський національний торговельно-економічний університет

Розкрито складові та особливості фінансування розвитку соціальної інфраструктури в Україні. Зазначено проблеми та важливість її фінансування для формування засад соціально-економічного розвитку країни. Показано відмінності у підходах до фінансування за різних економічних систем. Зазначено про необхідність врахування у складі факторів, що впливають на розвиток соціальної інфраструктури, безпекової та фінансової складових. Розкрито доцільність врахування особливостей самих об'єктів при визначенні джерела їх фінансування. В умовах обмеженості фінансових ресурсів важливим визначено поєднання фінансування з державного та місцевих бюджетів, приватних джерел, міжнародних фондів, що формує багатовекторний вплив на систему соціальної інфраструктури та результативність її функціонування.

Ключові слова: державний бюджет, соціальна інфраструктура, соціальні послуги, соціальні ризики, фінансування розвитку, приватні джерела, фінансова політика.

Україна як соціальна держава закріпила в Конституції ст. 1 відповідні права та обов'язки в організації суспільних відносин. Це впливає на функціонування усієї системи суспільних відносин та формування й реалізацію фінансової політики держави. Умовах капіталодефіцитної країни, що має додаткові ризики, пов'язані з існуванням внутрішньо національних та зовнішніх особливостей розвитку, Україна постала перед гострими викликами, пов'язаними зі скороченням кількості населення, тривалістю життя, проблемами фінансування пенсійних виплат, низьким життєвим рівнем населення та трудовою й соціальною міграцією населення за кордон. Все зазначене є наслідком впровадженої соціально-економічної політики держави та потребує змін, що мають зупинити негативні тенденції та процеси.

Важливе значення в контексті зазначеного має відігравати питання державного та приватного фінансування процесів суспільного розвитку і передусім розвитку соціальної інфраструктури держави. Бюджетна децентралізація ставить нові питання щодо пошуку джерел фінансування даної складової та потребує використання багатовекторного фінансування суспільних потреб та пріоритетів. Формування сучасного механізму фінансування розвитку соціальної інфраструктури стає одним з пріоритетів суспільного розвитку та визначає необхідність дослідження його особливостей та розробки заходів щодо поєднання й реалізації інтересів держави, бізнесу та населення.

Питання соціальної держави, соціального захисту, розвитку соціальної інфраструктури досліджуються крізь призму класичних теорій суспільного договору (Т. Гоббс, Дж. Локк, Ж.-Ж. Руссо, І. Кант), соціальної держави (Г. Ріттер, К. Хессе, А. Браун, Д. Ролс, Д. Янкелович, М. Года), соціальних інвестицій (Дж. Гелбрейт, М. Шерраден, О. Добровольська) та інструментів досягнення економічних цілей (Н. Гінзберг, І. Гау, Дж. О'Коннор, К. Оффе).

Розвиток соціальної сфери досліджується в працях таких вітчизняних вчених, як: Л. Баранник, Т. Боголіб, В. Геєць, В. Горин, А. Гриценко, Л. Ільчук, Б. Кваснюк, Р. Кондратьєв, О. Кириленко, А. Крисоватий, В. Лагутін, Л. Лисяк, Е. Лібанова, О. Овсієнко, Є. Савельєв, В. Тропіна, В. Федосов, І. Чугунов та інших.

Питання фінансування соціальної інфраструктури розкриваються в роботах вітчизняних науковців, серед них: О. В. Величко [1], І. О. Кіронос [3], І. В. Костюк [4], В. Д. Лагутін [5], Л. М. Логачова [7], В. М. Новіков [6], О. Ф. Новікова [7], В. П. Рябокони [14], Л. О. Шпак [16] та інших.

Зміни в громадянській свідомості та зростання соціальних стандартів у світі, з одного боку, визначили необхідність якісних змін у наданні соціальних послуг в середині країни, оскільки їх низький рівень негативно впливає на здоров'я нації, її добробут, процеси відтворення людського потенціалу, та, з іншого, потребують додаткового фінансування розвитку соціальної інфраструктури. Питання повноти та джерел фінансування розвитку соціальної інфраструктури набуває пріоритетного значення, оскільки впливає на розвиток економіки країни, її галузей і територій, формує ризики щодо соціальної стабільності в країні, що свідчить про актуальність та важливість даного дослідження.

Метою статті є розкриття особливостей фінансування соціальної інфраструктури та визначення напрямів його удосконалення в контексті формування фінансової політики розвитку країни.

Питання розвитку соціальної сфери, соціального та пенсійного забезпечення населення визначаються національними традиціями, еволюцією суспільства, внутрішніми та зовнішніми факторами, які формують економічну, фінансову та соціальну складові національної політики. В умовах глобалізації питання якості життя та соціального захисту населення стає домінантою, що визначає потенціал і рейтинги країни, впливає на міграцію людського та фінансового капіталів та їх акумулювання в країнах з високими соціальними стандартами та розвитком соціальної інфраструктури.

Соціальна інфраструктура охоплює різні галузі і сфери національної економіки, що забезпечують суспільний добробут, здоров'я нації, та включає побутову та культурно-освітню складові, які формують середовище існування, функціонування, відтворення та розвитку людини як особистості, індивідуума, так і члена національного й світового суспільства. Соціальна інфраструктура має забезпечити дотримання найвищих цінностей соціальної держави: соціальної рівності, соціальної справедливості і соціальної солідарності. Н. Г. Пігуль визначила ключову мету функціонування соціальної інфраструктури як "всесторонній розвиток людини шляхом створення комплексу життєвих благ, необхідних для розширеного відтворення робочої сили". Серед факторів, які впливають на соціальну інфраструктуру з урахуванням їх походження та соціально-економічного змісту, вона визначила наступні: економічні, політичні, правові, культурні, демографічні, соціальні, містобудівні, природно-кліматичні, національно-етнічні, соціально-психологічні [8, с. 118].

Погоджуючись з важливістю впливу зазначених факторів, вважаємо на необхідне відмітити доцільність врахування також наступних факторів: ступінь демократизації суспільства, відкритості національної економіки, безпековий та фінансовий фактори. При розгляді економічного та політичного факторів Пігуль Н.Г. звернула увагу лише на рівень соціально-економічного розвитку країни та її регіонів, вплив рівня та структури зайнятості в суспільному виробництві, грошові доходи населення та диференціацію окремих соціальних груп, структуру товарної пропозиції, рівень споживання товарів та послуг, структуру споживчого бюджету індивідуумів та власність на підприємствах, вплив соціальної політики на потенціал соціальної інфраструктури, реалізацію соціальних гарантій, соціальну підтримку та соціальну допомогу малозабезпеченим верствам населення та вплив соціально-політичної ситуації. Поза увагою залишилися фактори, пов'язані з захистом від соціальних ризиків та розвитком інфраструктури, яка забезпечує відновлення та рекреацію після настання таких ризиків; соціальної справедливості щодо якості та доступності соціальних послуг; джерел та повноти фінансування розвитку соціальної інфраструктури. Тому вважаємо на необхідне серед факторів, що впливають на розвиток соціальної інфраструктури виділяти безпекову та фінансову складові.

Окремі сегменти соціальної інфраструктури, такі як торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування населення, пасажирський транспорт, рекреаційне господарство, мистецтво можуть функціонувати як прибуткові об'єкти та розвиватися за рахунок приватних джерел фінансування.

Тому важливу роль в їхньому розвитку відіграє державне регулювання та державна підтримка. Інший сегмент соціальної інфраструктури потребує державного фінансування, оскільки історично підприємства, установи та організації соціальної сфери створювалися як державні за формою власності, і забезпечували реалізацію державної політики у соціальній сфері та дотримання соціальних стандартів.

В умовах командно-адміністративної економіки фінансування таких об'єктів передбачало отримання бюджетних коштів та дотування збиткових підприємств. Розвиток ринкових відносин мав змінити підходи до функціонування і фінансування соціальної інфраструктури, але затримки у проведенні реформ залишили ситуацію майже без змін. Об'єкти соціальної інфраструктури лише останні роки починають запроваджувати ринкові механізми господарювання та наштовхуються на низку проблем, пов'язаних з низьким платоспроможним попитом населення, низькими соціальними стандартами та відповідним контролем щодо їх надання. На даний час загострилося питання щодо низької якості надання соціальних послуг та скорочення кількості об'єктів в результаті відмови приватного бізнесу утримувати їх через збитковість, зношеність виробничих фондів, які потребують вартісних капітальних ремонтів, або повної заміни споруд, комунікацій.

Низький рівень фінансування соціальної сфери та соціального захисту призводить до скорочення рівня соціальної безпеки, як стану "життєдіяльності людини в суспільстві, що характеризується стійкістю щодо впливу тих факторів, які створюють загрозу падіння рівня і якості її життя" [5, с. 290]. Це актуалізує питання формування багатоканального фінансування надання соціальних послуг, їх якості й вартості, адресності отримання таких послуг за рахунок бюджетних коштів.

В умовах трансформаційних змін в будь-якій країні гостро постають питання щодо визначення сутності, видів соціальних послуг та ідентифікації їх отримувачів, умов та порядку їх надання, мінімальних соціальних гарантій тощо. Національне законодавство регламентує засади, принципи, види і форми соціальних послуг, порядок їх фінансування. В законі "Про соціальні послуги" (ст. 14) визначено, що фінансування соціальних послуг здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, спеціальних фондів, коштів підприємств, установ та організацій, плати за соціальні послуги, коштів благодійної допомоги (пожертвувань), коштів одержувачів соціальних послуг та інших джерел. Витрати на надання соціальних послуг плануються в складі цільових програм, фінансування територіальних програм розвитку соціальних послуг здійснюється або за рахунок виділених місцевому бюджету цільових субвенцій, або шляхом кооперування коштів місцевих бюджетів на реалізацію спільних проектів [10].

Актуальними для країн, що розвиваються чи економіка яких знаходиться в стані рецесії, є питання вартості, якості й доступності джерел фінансування суспільних послуг для громадян. З одного боку, ринок сам має забезпечити фінансування затребуваних послуг, та, з іншого боку, соціальні послуги при їх широкій затребуваності мають бути розраховані на споживачів, які мають різні статки, хоча головним чином їх потребують незаможні верстви населення. В умовах економічної нестабільності частка населення, що потребують державної допомоги та безкоштовних суспільних послуг, стрімко зростає, одночасно з зростанням вартості таких послуг.

Важливу роль при визначенні розмірів та якості соціальних послуг відіграють фінансові можливості органів влади, збалансованість бюджетних фондів, участь приватного бізнесу в наданні суспільних послуг та дієвість механізму співпраці держави, бізнесу та громадян при їх наданні. Розвинені соціальні держави для фінансування соціальної інфраструктури активно використовують комплексне фінансування через механізм співпраці суб'єктами господарювання різних форм власності, зокрема механізм державно-приватного партнерства, що також забезпечує підвищення якості, повноти надання соціальних послуг та дозволяє розширити їх доступність для громадян незалежно від місця проживання останніх.

Окремо варто зупинитися на питанні взаємозв'язку безоплатних суспільних послуг і ефективності соціальної сфери. Багато вчених, зокрема В. Д. Лагутін підкреслює, що безкоштовні соціальні послуги призводять до зниження ефективності функціонування соціальної сфери "внаслідок відсталої матеріально-технічної бази, низької культури обслуговування тощо" [5, с. 291]. Вважаємо, що досліджувати питання потрібно з урахуванням причинно-наслідкових

зв'язків. Безоплатні соціальні послуги не передбачають їх оплату споживачами таких послуг, але при цьому передбачають їх фінансування за рахунок державних (місцевих) фондів фінансових ресурсів, тому відстала матеріально-технічна база є наслідком недостатності фінансування відповідних витрат. Щодо низької культури обслуговування, якості таких послуг, то це є наслідком як недостатності фінансування, так і відсутності вимог і низької якості стандартів надання відповідних послуг, відомчого та суспільного їх контролю. Це призвело до ситуації, коли мінімальне фінансування суспільних послуг не передбачає оцінки результативності їх надання.

Об'єкти соціальної сфери, які є неприбутковими, в більшості своїй знаходяться на державному фінансуванні, і, як правило, результативність їхньої діяльності оцінюється кількісними показниками, але такі показники не визначаються споживачами послуг. Лікарні оцінюють кількість прийнятих лікарем пацієнтів, кількість ліжко-днів тощо, але не враховують ступень задоволення відвідувачами якості медичних послуг, що вони отримали. Розглядати як критерій якості послуг скорочення хворих за допомогою співставлення кількості відвідувань в національній системі охорони здоров'я не варто, тому що люди зіштовхнувшись із байдужістю, безрезультативністю таких відвідувань (низькою зацікавленістю лікарів у лікуванні пацієнтів), перестають ходити до лікарень. Це стосується пацієнтів різних вікових категорій і, як наслідок, відбувається зростання смертності тощо.

Розрив між заробітною платою працюючих громадян та економічними реаліями призводить до того, що більшість із них та члени їх родин не можуть дозволити собі лікування у приватних клініках в Україні, а іноземні громадяни приїжджають в Україну отримувати якісні медичні послуги в приватних клініках. Це підтверджує і кількість отримувачів державних субсидій на оплату комунальних послуг. Відсутня відповідність оплати праці громадян і вартості комунальних, медичних, транспортних та інших послуг.

Територіальна концентрація населення безпосередньо впливає на розвиток соціальної інфраструктури, оскільки окрім районних та обласних центрів – де функціонують адміністративно-територіальні одиниці, що мають власні джерела фінансування її розвитку, застосовується підхід, пов'язаний з функціонуванням "містоутворюючих підприємств", які виступають головними фінансовими донорами розвитку соціальної інфраструктури території. Такими "містоутворюючими підприємствами" можуть бути не лише видобувні та переробні підприємства, компанії, але й виробничі, наукові, спеціалізовані, туристично-рекреаційні та інші об'єкти. Зміни їх власності, перепрофілювання, зупинка діяльності тощо часто негативно впливають на розвиток території, оскільки скорочується як платоспроможний попит населення, так і фінансування самих об'єктів інфраструктури. Зазначене негативно впливає на соціальну захищеність населення, може призвести не лише до зuboжіння та зростання рівня безробіття серед населення, що потребує додаткових бюджетних витрат, але й до соціальних конфліктів та соціальної нестабільності.

В сучасних умовах на розвиток соціальної інфраструктури та її фінансування комплексно впливають групи чинників, що можуть формуватися залежно від географічних, економічних, виробничих, споживчих та інших факторів. Це пов'язано у тому числі з особливостями регіонального розвитку та соціальною, віковою та цільовою структурою населення, їхньою участю у суспільному виробництві та відтворенні. Певний період часу в світі відбувається міграція населення, пов'язана з намаганням останнього перебувати в комфортних умовах життєдіяльності. Розвиваються процеси спеціалізації інфраструктури міста (території) для молоді, з відповідними вимогами до умов для проживання та життєдіяльності, або для людей літнього віку, що мають відповідні вікові потреби та вимоги; для людей різних вікових груп як рекреаційні об'єкти тощо. Зазначене дозволяє визначати вплив споживчих потреб на соціальну інфраструктуру територій як детермінанти її розвитку, вони формують відповідні вимоги до обов'язковості існування певних об'єктів, її матеріальної підсистеми (будівель, споруд, устаткування), технічної підсистеми (рівня технічного оснащення об'єктів), комунікаційної підсистеми (транспорту, зв'язку, Інтернет тощо).

Дискусійними є питання щодо джерел фінансування та управління соціальними та пенсійними програмами (державні та приватні). МОП та Міжнародна асоціація соціального захисту виступають проти приватизації соціальних програм і пенсій на відміну від Світового банку, який підтримує приватне управління пенсійними рахунками [3, с. 148] та соціальними проектами. На

нашу думку, реалізація комплексного фінансування державних проєктів із залученням коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів в об'єкти соціальної інфраструктури дозволяє збільшувати кількісні та якісні показники реалізації проєктів, застосовувати прогресивні управлінські технології та використовувати потенціал інших фінансових надходжень, які не були задіяні раніше.

Робота Українського фонду соціальних інвестицій (УФСІ) формує засади для розбудови "потенціалу територіальних громад, покращення умов надання базових соціальних послуг та сприяння розвитку соціальної сфери і інфраструктури України" [15]. Його діяльність започатковано Постановою Кабінету Міністрів України від 28.04.2000 р. № 740 "Про утворення Українського фонду соціальних інвестицій" [13]. Фінансування його діяльності здійснюється за рахунок фінансових ресурсів, що надаються в межах проєктів міжнародної технічної допомоги, проєктів, що підтримуються Світовим банком та іншими міжнародними фінансовими організаціями, благодійних внесків, інших джерел, не заборонених законодавством України. Діяльність Фонду передбачає (ст. 8) реалізацію проєктів розвитку соціальної інфраструктури, у тому числі проведення закупівель товарів, робіт, послуг за рахунок фінансових ресурсів, що надходять в межах комплексного фінансування за участю міжнародних донорів; а також надання органам місцевого самоврядування, територіальним громадам та громадським організаціям технічної, консультативної допомоги в підготовці та виконанні субпроєктів. Донорами УФСІ були: Світовий банк, Уряд Великої Британії (DFID), Уряд Швеції (Sida), Уряд Японії (JSDF), Уряд Німеччини (KfW), Фонд імені Чарльза Стюарта Мотта, Канадське агентство міжнародного розвитку, Міжнародний фонд "Відродження", Програма розвитку ООН.

Наприклад, в межах Проєкту УФСІ "Фонд соціальних інвестицій" у 2002-2008 рр. за рахунок позики Світового банку, внеску уряду України та внесків місцевих громад було сформовано бюджет в розмірі 77 млн дол. США. Результати реалізації проєкту наступні: реалізовано 676 мікропроєктів, спрямованих на покращення соціальних і комунальних послуг у сільській місцевості по всій Україні вартістю до 150 тис. дол. США; 80 мікропроєктів, спрямованих на створення інноваційних соціальних послуг для вразливих верств населення в Хмельницькій, Харківській, Дніпропетровській, Львівській, Полтавській, чернівецькій та Київській областях; на основі знань, навичок та досвіду, отриманого при реалізації співпраці з УФСІ 85 % місцевих громад започаткували нові проєкти; Розроблено Концепцію реформування системи соціальних послуг та План дій для реалізації Концепції до 2012 р.; розроблено проєкт Порядку розроблення і затвердження стандартів соціальних послуг та розробив 11 стандартів для окремих видів соціальних послуг [13].

Прийняття зазначеної Концепції дозволило сформулювати підходи та визначити недоліки й перспективи розвитку системи соціальних послуг держави. В Концепції акцентовано увагу на недоліках централізованого підходу до визначення потреби в соціальних послугах та мережі соціальних служб, закладів та установ, що формуються відповідно до фінансових можливостей бюджету, а не на основі потреб населення; відсутності методики проведення оцінки потреб у послугах на рівні територіальних громад та окремих закладів. До вимог, яким має відповідати система соціальних послуг, Концепцією визначено наступні: орієнтованість на задоволення потреб отримувачів послуг, адресність надання послуг, залучення отримувача послуг до розв'язання власних проблем, децентралізація системи надання соціальних послуг, створення рівних умов на ринку таких послуг для їх надавачів, ефективність надання соціальних послуг, прозорість та підзвітність системи соціальних послуг, забезпечення якості соціальних послуг, використання найкращого досвіду [11].

По завершенню терміну її дії Кабінет Міністрів України схвалив "Стратегію реформування системи надання соціальних послуг". Реалізація Стратегії має забезпечити створення ефективної системи надання соціальних послуг, підвищити їх якість та рівень задоволення потреб отримувача таких послуг; оптимізувати діючу мережу установ та закладів комунальної власності, що надають соціальні послуги; запровадити надання інноваційних соціальних послуг, що сприятиме доступності та задоволенню у повному обсязі потреб осіб у соціальних послугах; підвищити ефективність використання бюджетних коштів [12]. До суб'єктів, що надають соціальні послуги включено громадські, благодійні та релігійні організації та дозволено місцевим органам виконавчої

влади, органам місцевого самоврядування надавати фінансову підтримку організаціям недержавного сектору для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури.

Комплексний підхід до фінансування розвитку соціальної інфраструктури дозволив УФСІ сформулювати наступні плани на 2018 рік: відремонтувати 10 шкіл, 3 інтернати для людей з інвалідністю та людей похилого віку; створити 700 додаткових місць у дитячих садках; забезпечити 1 750 переселенців новим житлом; відремонтувати 14 соціальних гуртожитків та квартир; надати гранти 10 територіальним громадам для створення реабілітаційних, психологічних та інших послуг сиротам та людям з інвалідністю [15]. В 2018 р. УФСІ реалізує грантовий проект "Сприяння розвитку соціальної інфраструктури" за рахунок коштів уряду Німеччини, спрямований на відновлення соціальних об'єктів для забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб з Криму та Донбасу (сума гранту – 9,0 млн євро) та Модернізації системи соціальної підтримки населення за рахунок коштів Світового банку, спрямований на реалізацію заходів з відновлення будинків сімейного типу та трансформації інтернатів (орієнтовна вартість 5 млн. дол. США).

Вважаємо, що при розробці фінансової політики в соціальній сфері варто також враховувати, що в умовах глобалізації формуються можливості щодо зміни місця проживання громадян, у тому числі країни, з метою підвищення якості життя та використання свого людського потенціалу. Це, на нашу думку, свідчить що рівень розвитку соціальної інфраструктури визначає привабливість території як місця проживання, працевлаштування, так і розвитку підприємств, галузей та країн в цілому. Тобто формується тісний зв'язок між фінансуванням розвитку інфраструктури та накопиченням фінансового, наукового та людського потенціалу окремих територій та країн. На зміну процесам урбанізації, коли сільські мешканці в прагненні отримати якісні соціальні послуги, блага та умови проживання переїжджали до промислово розвинених міст, районів, відбувається міграція людей до країн з високим життєвим рівнем населення, рівнем соціального захисту та розвитку соціальної інфраструктури.

Розвиток соціальної інфраструктури, активізація бюджетних, приватних та комбінованих джерел її фінансування формують засади соціально-економічного розвитку країни. До факторів, що впливають на її розвиток варто включати безпекову та фінансову складові. Низький рівень бюджетного фінансування соціальної інфраструктури, відмова приватного бізнесу утримувати об'єкти соціальної інфраструктури через їх збитковість, загострив питання зношеності виробничих фондів, необхідності фінансування не лише капітальних ремонтів, але й повної заміни споруд, комунікацій, оскільки матеріальна, технічна та комунікаційна підсистеми впливають на якість надання соціальних послуг.

Застосування багатоканального фінансування з державного та місцевих бюджетів, приватних джерел, міжнародних фондів забезпечує розвиток соціальної інфраструктури, підвищення якості надання послуг, формує зацікавленість місцевих громад в реалізації суспільних проектів, про що свідчить досвід Українського фонду соціальних інвестицій!

Список використаної літератури

1. Ернандо де Сото. Загадка капіталізму. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. де Сото; пер. з англ. М. Климчук. – К. : Ніка-Центр, 2009. – 232 с.
2. Эрхард Л. Полвека размышлений: Речи и статьи / Л. Эрхард. – М. : Руссико: Ордынка, 1993. – 608 с.
3. Ойкен В. Основные принципы экономической политики: пер. с нем. / В. Ойкен; общ. ред. Л. И. Цедилина и К. Херрманн-Пилата, вступ. сл. О. Р. Лациса. – М. : "Прогресс", 1995. – 496 с.
4. Пікетті Тома. Капітал у ХХІ столітті / Тома Пікетті; пер. з англійської Н. Палій. – К. : Наш Формат, 2016. – 696 с.
5. Ротбард М. Государство, деньги и центральный банк / М. Ротбард; пер. с англ. и франц. под ред. Г. Сапова и А. Куряева. – Москва; Челябинск: Социум, 2016. – 308 с.
6. Хайек Ф. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор "делового цикла" / Ф. Хайек // Экономические науки. – № 11. – С. 57-65.
7. Хайек Ф. А. фон Дорога к рабству: Пер. с англ. / Предисл. Н.Я. Петракова. – М. : "Экономика", 1992. – 176 с.
8. Хайек Ф. А. Право, законодательство та свобода: Нове викладення широких принципів справедливості та політичної економії : В 3-х т. Т. 1.: Правила та порядок: Пер. з англ. – Сфера, 1999.

9. Хайск Ф.А. Право, законодавство та свобода: Нове викладення широких принципів справедливості та політичної економії: В 3-х т. Т. 3.: Політичний устрій вільного народу: Пер. з англ. – Сфера, 2000.
10. “Явка с повинной”: Коломойский готов отдать государству незаконно приватизированные активы [Електронний ресурс]. 05 марта 2015, 13:28. – Режим доступа: <http://obozrevatel.com/crime/71364-yavka-s-povinnoj-kolomojskij-gotov-otdat-gosudarstvu-nezakonno-privatizirovannyye-aktivyi.htm>.

Стаття надійшла до редколегії 23.01.2018

Прийнята до друку 01.02.2018

FINANCING OF THE SOCIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT AS A PART OF THE FINANCIAL POLICY OF UKRAINE

G. Kucher

Kyiv National University of Trade and Economics

The issues of state and private financing of the state social infrastructure development should carry significant importance for public development. The formation of a modern financing mechanism for the social infrastructure development is becoming of paramount importance, since it influences the development of the country's economy, its branches and territories, forms risks pertaining to social stability in the country, which testifies to the urgency and importance of this research.

The purpose of the article is to reveal the peculiarities of social infrastructure financing and determine the directions for its improvement in the context of financial policy formation of the country's development.

Social infrastructure encompasses the various sectors and areas of the national economy that provide social welfare, the health of the nation, and includes domestic, cultural and educational components that shape the environment of the existence, functioning, reproduction and development of a person both as an individual and a member of the national and world society. It must ensure adherence to the highest values of the social state: social equality, social justice and social solidarity.

Among the factors that influence the social infrastructure are the following: economic, political, legal, cultural, demographic, social, urban, environmental, national-ethnic, socio-psychological. We believe that unaccounted for remained security and financial factors associated with protection against social risks and recreational development; observance of social justice regarding the quality and accessibility of social services; sources and completeness of financing of social infrastructure development.

Private financing of social infrastructure (trade, catering, household services, passenger transportation, recreation, art) is facing the problems associated with low solvent demand of the population and control over the quality of their provision. There is a tendency to reduce the number of objects as a result of the refusal of the private business to keep them due to running at a loss, depreciation of productive assets that require costly capital repairs, or the complete replacement of structures and communications. Therefore, state regulation and state support should play an important role in their development.

Another segment of the social infrastructure needs state financing, since the objects are unprofitable and have been created as state-owned. They ensured implementation of the state policy in the social sphere and observance of the social standards of the country. Issues of state financing are limited by financial possibilities of the state authorities related to balanced budget funds, efficiency of state cooperation mechanism, business and citizens in their provision.

Complex financing through the mechanism of cooperation by economic entities of various forms of ownership, in particular, the mechanism of public-private partnership, positively affects the improvement of the quality, completeness of social services provision and allows to extend their accessibility to citizens irrespective of their place of residence.

The migration of the population associated with the latter's efforts to stay in a comfortable living environment, shows the influence of consumer needs for the development of social infrastructure of territories, therefore, they must be assessed as a determinant of development. They formulate requirements for their specific objects taking into account material, technical, communication

subsystems. Here close connection between infrastructure development and accumulation of financial, scientific and human potential of separate areas and countries takes place. Social migration of people to countries with high living standards, high level of social protection and the development of social infrastructure has replaced the processes of urbanization.

The development of social infrastructure, activation of budget, private and combined sources of its financing form the basis of socio-economic development of the country. The factors influencing its development should include the security and financial components. The application of multichannel financing from state and local budgets, private sources, and international funds provides for the development of social infrastructure, improving the quality of services provision, and shaping the interest of local communities in implementing community projects.

Key words: state budget, social infrastructure, social services, social risks, development financing, private sources, financial policy.

ЗМІСТ

<i>Алексеев І., Кулина Г.</i> МОДИФІКАЦІЯ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	9
<i>Алексеев І., Демків О., Грица С.</i> ВИДАТКИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В ЧАСТИНІ НАДХОДЖЕНЬ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	10
<i>Андрущак Є., Гембара А.</i> ПРИЧИНИ ЛІКВІДАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ	19
<i>Барилюк І., Похила Т.</i> ПРОБЛЕМИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	25
<i>Бодаковський В., Морозюк О.</i> ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ	31
<i>Бодрецький М.</i> ТИПІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ	36
<i>Ванькович Д., Іваськевич Х.</i> ОЦІНКА ПРОДУКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ АУДИТОРСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ	43
<i>Варналій З., Романюк М., Білик Р.</i> ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	52
<i>Ватаманюк О.</i> ПРО ДЕЯКІ БАЗОВІ ІДЕЇ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ПІДХОДІВ ДО ПОБУДОВИ ТЕОРІЇ ФІРМИ	60
<i>Вишивана Б.</i> НАГЛЯД ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПЛАТІЖНО-РОЗРАХУНКОВИХ СИСТЕМ ЯК ФУНКЦІЯ НБУ	69
<i>Гнатківський Б.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ У ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ	76
<i>Гнилякевич-Проць І., Голубник О., Ільків Н.</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ	85
<i>Гончаренко І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОГО ФЕНОМЕНУ	94
<i>Горин В.</i> ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ	99

<i>Гринькевич О.</i> СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	109
<i>Грін О., Стаховська Г.</i> ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ	120
<i>Дацькова Д.</i> КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ	127
<i>Демчишак Н., Овчар О.</i> КРАУДФАНДИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ	133
<i>Дем'янишин В.</i> СУЧАСНА ПАРАДИГМА БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВИ	140
<i>Жилінська О.</i> ВИНАХІДНИЦЬКА АКТИВНІСТЬ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ	151
<i>Жмурко Н.</i> ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НАРОДНИМ БАНКОМ КИТАЮ	157
<i>Журба О.</i> ОСОБЛИВОСТІ ТА РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ФІНАНСОВОЇ ОСНОВИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	164
<i>Іванов Ю.</i> ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В СФЕРІ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ	170
<i>Іванова О.</i> КООРДИНАЦІЙНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ	179
<i>Івашко О.</i> МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОФШОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ	186
<i>Калівошко О.</i> ДО ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ БАНКІВ	193
<i>Кміть В., Мусієнко Я.</i> ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ	200
<i>Коваленко В.</i> ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РУХУ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ	207
<i>Коваленко О., Заплатинський М.</i> ЗРОСТАННЯ РОЛІ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ У РЕАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ	216
<i>Козакевич О.</i> ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ФІСКАЛЬНОЮ ТА МОНЕТАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ	228
<i>Колодізева Т.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОЦЕСІ ЇХ ПРОЕКТУВАННЯ	235
<i>Kornilova I., Maistruk T.</i> HUMAN CAPITAL IN THE STRUCTURE OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ENTERPRISE	240
<i>Кочут І.</i> АНАЛІЗ ВАРІАНТНОСТІ ВИБОРУ СОНЯЧНИХ БАТАРЕЙ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	246

<i>Крупка І.</i> ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	254
<i>Крупка М., Дропа Я., Макаренко У.</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ПОВЕДІНКА ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	265
<i>Крупка М., Яремик М.</i> БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	277
<i>Кудляк Ю., Міщур Н.</i> ПРОБЛЕМИ ПОСИЛЕННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ	285
<i>Кульчицький М.</i> ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	290
<i>Кучер Г.</i> ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	297

CONTENTS

<i>Alekseyenko L, Kulyna H.</i> MODIFICATION OF OPERATIONS WITH VALUES ON THE FINANCIAL MARKET IN THE CONDITIONS OF FORMATION OF DIGITAL ECONOMY	9
<i>Aliksieiev I, Demkiv O., Hrytsa S.</i> CHARGES OF LOCAL BUDGETS ARE IN PART OF OWN RECEIVABLES OF BUDGETARY ESTABLISHMENTS ...	10
<i>Andrushchak Y, Hembara A.</i> THE REASONS FOR DOMESTIC BANK LIQUIDATION	19
<i>Barylyuk I., Pokhyla T.</i> PROBLEMS OF ILLIGAL BUSINESS IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION	25
<i>Bodakovskiy V., Morozyuk O.</i> THE IMPACT OF THE BUDGET SYSTEM ON THE FUNCTIONING OF FINANCIAL INSTITUTIONAL INFRA-STRUCTURE IN UKRAINE	31
<i>Bodretskiy M.</i> TYPIZATION OF BANKING CRISIS	36
<i>Vankovych D., Ivaskevych K.</i> THE EVALUATION OF PRODUCTIVITY THE STATE AUDIT SERVICE OF UKRAINE ACTIVITY'S: REGIONAL ASPECTS	43
<i>Varnalii Z., Romanyuk M., Bilyk R.</i> TAXATION IMPROVING DEVELOPMENT SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN UKRAINE	52
<i>Vatamaniuk O.</i> SOME BASIC IDEAS OF THE ALTERNATIVE APPROACHES TO THE THEORY OF THE FIRM	60
<i>Vyshyvana B.</i> SUPERVISION OVER THE PAYMENT AND SETTLEMENT SYSTEMS AS THE FUNCTION OF THE NBU	69
<i>Hnatkivskiy B.</i> FEATURES OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM OPERATION IN DOMESTIC BANKING INSTITUTIONS	76
<i>Hnylyakevych-Prats I., Holubnyk O., Ilkiv N.</i> STATE REGULATION OF THE MARKET OF NON-MATERIAL SERVICES IN THE SYSTEM OF PROVIDING THE QUALITY OF LIVING POPULATION	85
<i>Goncharenko I.</i> THE FEATURES OF THE FINANCIAL GLOBALIZATION MANIFESTATION AS AN ECONOMIC PHENOMENON	94
<i>Horyn V.</i> PROBLEMS OF POPULATION INCOME FINANCIAL REGULATION IN UKRAINE	99

<i>Hrynkevych O.</i> STRATEGIC PRIORITIES FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE	109
<i>Grin O., Stakhovska H.</i> PROBLEMS OF TAXATION OF REAL ESTATE IN UKRAINE	120
<i>Datskova D.</i> CLASSIFICATION OF INTERNET MARKETING TOOLS	127
<i>Demchyshak N, Ovchar O.</i> CROWDFUNDING AS AN ALTERNATIVE INSTRUMENT OF THE ENGAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES IN CONDITIONS OF OPEN ECONOMY: FOREIGN EXPERIENCE AND PROSPECTIVE OF USAGE IN UKRAINE	133
<i>Demianyshyn V.</i> MODERN PARADIGM OF THE STATE BUDGET MECHANISM	140
<i>Zhylynska O.</i> THE INVENTION PROCESS IN INNOVATIVE ACTIVITY: STATE, COMPARISON AND PERSPECTIVES FOR UKRAINE	151
<i>Zhmurko N.</i> THE FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF MONETARY POLICY BY PEOPLE'S BANK OF CHINA	157
<i>Zhurba O.</i> FEATURES AND ROLE OF LOCAL BUDGETS AS FINANCIAL BASIS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT	164
<i>Ivanov Yu.</i> TAX POLICY IN RATIONAL CONSUMPTION OF POWER RESOURCES	170
<i>Ivanova O.</i> COORDINATION ASPECTS OF MODERN PERSONNEL MANAGEMENT	179
<i>Ivashko O.</i> INTERNATIONAL EXPERIENCE OF OFFSHORE ACTIVITY AND POSSIBILITY OF HIS USE IN UKRAINE	186
<i>Kalivoshko O.</i> THE QUESTION OF THE BANKS CLASSIFICATION	193
<i>Kmit V., Musiienko Ya.</i> IMPROVING DIRECT TAXES IN THE CONTEXT OF NATIONAL TAX SYSTEM REFORMATION	200
<i>Kovalenko V.</i> GLOBAL TRENDS IN THE INTERNATIONAL MOVEMENT OF CAPITAL AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE	207
<i>Kovalenko O, Zaplatynski M.</i> GROWTH OF THE ROLE OF BUDGET RESOURCES IN IMPLEMENTATION OF LABOR POTENTIAL OF THE REGION ...	216
<i>Kozakevych O.</i> THEORETICAL MODELS OF INTERACTION BETWEEN FISCAL AND MONETARY POLICY WITHIN THE CONDITIONS OF MACROECONOMIC DESTABILIZATION	228
<i>Kolodizieva T.</i> IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN LOGISTICAL SYSTEMS OF THE ENTERPRISES IN THE COURSE OF THEIR DESIGNING	235
<i>Корнілова І., Майструк Т.</i> ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У СТРУКТУРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	240
<i>Kochut I.</i> ANALYSIS OF OPTIONALITY OF SELECTION OF SOLAR BATTERIES FOR SUBJECTS OF BUSINESS	246
<i>Krupka I.</i> THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF CURRENCY EXCHANGE RATE POLICY IN THE CONDITIONS OF FOREIGN EXCHANGE MARKET LIBERALIZATION IN UKRAINE	254

<i>Krupka M., Dropa Ya., Makarenko U.</i> INVESTMENT BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE	265
<i>Krupka M., Yaremyk M.</i> BANK LENDING AND ITS ROLE IN FINANCING INNOVATIVE PROCESSES IN UKRAINE	277
<i>Kudlyak Yu, Mishchur N.</i> PROBLEMS OF INCREASING THE DIFFERENTIATION OF POPULATION'S INCOME AND THE PROSPECTS OF ECONOMIC GROWTH IN DEVELOPED COUNTRIES	285
<i>Kulchytskyi M.</i> FINANCIAL MECHANISM OF ORGANIZATION OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS IN UKRAINE	290
<i>Kucher G.</i> FINANCING OF THE SOCIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT AS A PART OF THE FINANCIAL POLICY OF UKRAINE	297