

Розглядаються теоретичні та практичні аспекти формування і реалізації податкової, бюджетної, інвестиційної політики держави, здійснюється аналіз актуальних проблем формування фінансової політики регіонального розвитку, приділяється особлива увага питанню державного боргу та його впливу на макроекономічний розвиток України, досліджуються причини зміни рівня монетизації економіки України, аналізуються тенденції розвитку сучасного світового валютного ринку та ринку похідних фінансових інструментів, розглядаються проблеми банківської системи в умовах глобалізації світової економіки, висвітлюються питання щодо особливостей та актуальних проблем фінансів підприємств в Україні.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Рассматриваются теоретические и практические аспекты формирования и реализации налоговой, бюджетной, инвестиционной политики государства, осуществляется анализ актуальных проблем формирования финансовой политики регионального развития, уделяется особенное внимание вопросу государственного долга и его влияния на макроэкономическое развитие Украины, исследуются причины изменения уровня монетизации экономики Украины, анализируются тенденции развития современного мирового валютного рынка и рынка производных финансовых инструментов, рассматриваются проблемы банковской системы в условиях глобализации мировой экономики, освещаются вопросы относительно особенностей и актуальных проблем финансов предприятий в Украине.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Theoretical and practical aspects of organization and implementation of tax, budget and investment policy are considered; current financial issues of the regional development policy formation are analyzed; particular attention is drawn to public debt and its impact on macroeconomic development in Ukraine; causes of changes in the monetization level of Ukraine's economy are examined; the development trends of modern foreign exchange and derivatives markets are analyzed; issues of the banking system under globalizing of world economy are considered; questions regarding the features and current issues of enterprises' finance in Ukraine are highlighted.

For scientists, teachers, post-graduates and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	А.І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц. (заст. відп. ред.); А.А. Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Д.М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України; П.С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; Г.І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; Н.В. Ковтун, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І.І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; В.О. Мандибур, д-р екон. наук, проф.; С.В. Науменкова, д-р екон. наук, проф.; А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О.І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А.В. Шегда, д-р екон. наук, проф.; Р.В. Пікус, канд. екон. наук, доц.; О.І. Жилінська, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.)
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 28.02.12 (протокол № 7)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Міністерством юстиції України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 17106-5876ПР від 08.09.10
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

ЗМІСТ

Тропіна В., Гонта О. Соціальні аспекти формування ефективної податкової політики.....	5
Шкваря Л. Росія-Україна: інноваційний розвиток в посткризовому періоді.....	8
Батковський В., Любкіна О. Сучасні тенденції розвитку банківського сектора та нові виклики глобальній фінансовій стабільності	13
Боринець С., Делас В. Сучасні тенденції розвитку світового валютного ринку.....	18
Гордей О. Фінансове забезпечення рівня життя населення у післякризовий період.....	21
Гудзинська Л. Перспективи житлової іпотеки в Україні в контексті реформування податкової системи: оцінка ризиків	23
Данілова Л., Мельник О. Власний капітал підприємства і проблеми його формування.....	26
Дмитрієва О. Формування оптимальної ресурсної політики в банках України.....	27
Зайчикова В. Пріоритети фінансової політики регіонального розвитку	30
Жукова Н., Рибак С. Державний борг та його вплив макроекономічний розвиток України	34
Калівошко О. Причини іпотечної кризи у США, її вплив та наслідки для України	38
Пасенченко Ю., Абдураманов Р. Особливості тарифної політики згідно договорів ОСЦПВВНТЗ на ринку України	39
Романюк М., Добровенко О. Джерела конкурентної переваги фірми – структура та методи визначення	42
Чеберяко О., Смаль А. Вплив макроекономічних показників на фінансування потреб оборони держави	45
Боровікова М. Аналіз збитків закордонних та вітчизняних фінансових установ від шахрайських операцій та шляхи їх запобігання	49
Носова Є. Система показників оцінки фінансового стану підприємств	53
Морозов А. Причини зміни рівня монетизації економіки України	57
Мягкий М. Особливості мультициклічного розвитку економіки.....	60
Пількевич К. Зовнішня заборгованість як детонатор майбутніх криз в умовах глобальної трансформації	63
Марущак Н. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні у контексті світового досвіду	68

СОДЕРЖАНИЕ

Тропина В., Гонта Е. Социальные аспекты формирования эффективной налоговой политики.....	5
Шкваря Л. Россия-Украина: инновационное развитие в посткризисном периоде	8
Батковский В., Любкина Е. Современные тенденции развития банковского сектора и новые вызовы глобальной финансовой стабильности	13
Боринец С., Делас В. Современные тенденции развития мирового валютного рынка	18
Гордей О. Финансовое обеспечение уровня жизни населения в после кризисный период	21
Гудзинская Л. Перспективы жилищной ипотеки в Украине в контексте реформирования налоговой системы: оценка рисков	23
Данилова Л., Мельник Е. Собственный капитал предприятия и проблемы его формирования	26
Дмитриева Е. Формирование оптимальной ресурсной политики в банках Украины.....	27
Зайчикова В. Приоритеты финансовой политики регионального развития	30
Жукова Н., Рыбак С. Государственный долг и его влияние на макроэкономическое развитие Украины	34
Калившко А. Причины ипотечного кризиса в США ее влияние и последствия для Украины.....	38
Пасенченко Ю., Абдураманов Р. Особенности тарифной политики согласно договорам ОСГПОВНТС на рынке Украины.....	39
Романюк Н., Добровенко А. Источники конкурентного преимущества фирмы – структура и методы определения.....	42
Чеберяко О., Смаль А. Влияние макроэкономических показателей на финансирование потребностей обороны государства.....	45
Боровикова М. Анализ убытков зарубежных и отечественных финансовых учреждений от мошеннических операций и пути их предотвращения	49
Носова Е. Система показателей оценки финансового состояния предприятий.....	53
Морозов А. Причины изменения уровня монетизации экономики Украины.....	57
Мягкий Н. Особенности мультициклического развития экономики.....	60
Пилькевич К. Внешняя задолженность как детонатор будущих кризисов в условиях глобальной трансформации	63
Марущак Н. Корпоративная социальная ответственность в Украине в контексте мирового опыта.....	68

CONTENTS

Tropina V., Gonta O. Social aspects of forming of effective tax policy.....	5
Shkvarya L. Russia-Ukraine: innovation development and cooperation in post crisis period	8
Batkovskyi V., Liubkina O. Global determinants of banking system and challenges for financial stability.....	13
Borynets S., Delas V. Development trends of the foreign exchange market	18
Hordei O. Financial providing of standard of living of population in after crisis period	21
Hudzynska L. Prospects of housing mortgage are in Ukraine in the context of reformation of the tax system: estimation of risks.....	23
Danilova L., Melnyk O. Property asset of the enterprise and problems of its formation.....	26
Dmitriyeva O. Formation of optimal resource policy in banks of Ukraine	27
Zaichykova V. Priorities of financial policy of regional development	30
Zhukova N., Rybak S. Public debt and its impact on the macroeconomic development of ukraine.....	34
Kalivoshko O. The reasons of mortgage crisis in USA its influence and consequence for Ukraine	38
Pasenchenko Y., Abduramanov R. Features of tariff policy under contracts of CICLOV at the market of Ukraine.....	39
Romaniuk N., Dobrovenko O. The firm competitive advantage sources – the structure and search methods	42
Cheberyako O., Smal A. Influence of macroeconomic indexes on financing of necessities of defensive of the state	45
Borovikova M. Analysis of losses of foreign and domestic financial institutions from fraudulent transactions and ways of their prevention.....	49
Nosova Y. System of evaluation of financial condition of enterprise	53
Morozov A. Causes for monetization level changes in Ukraine	57
Myagkiy M. Peculiarities of multicyclical process of economic development.....	60
Pilkevych K. External debt as a detonator of future crises in the context of global transformation.....	63
Marushchak N. Corporate Social Responsibility in Ukraine in the world' experience context	68

УДК 336.14

В. Тропіна, д-р екон. наук, доц. (Чернігівськ. держав. ін-т економіки і управління),
О. Гонта, д-р екон. наук, доц. (Чернігівськ. держав. ін-т економіки і управління)

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Розглянуто теоретичні засади податкового регулювання соціального розвитку суспільства. Запропоновано напрями підвищення ефективності податкової політики як засобу реалізації соціальної функції держави у контексті стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Ключові слова: податки, податкова політика, соціальна функція держави, соціальна політика держави.

Рассмотрены теоретические основы налогового регулирования социального развития общества. Предложены направления повышения эффективности налоговой политики как средства реализации социальной функции государства в контексте стратегических ориентиров социально-экономического развития украинского общества.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика, социальная функция государства, социальная политика государства.

The theoretical grounds of tax regulation of social development of society are examined. The ways of improvement of effectiveness of tax policy are proposed as mean of realization of state social function in context of strategic goals of social and economic development of Ukrainian society.

Keywords: taxes, tax policy, social function of the state, social policy.

Характерною ознакою сучасного етапу розвитку цивілізації вважається соціалізація економічних систем і підпорядкування економічної функції держави соціальним цілям. Домінування соціальної спрямованості знайшло відображення у конституційному закріпленні у тій чи іншій формі моделі соціальної держави. Соціальні здобутки найрозвиненіших країн світу спонукають інші регіони світу до соціально результативних дій. Не стала винятком у цьому процесі і Україна, де створення підвалин соціальної держави за аналогом провідних країн світу визначає основний напрям трансформації суспільних відносин і головний зміст соціально-економічної стратегії держави. Чільне місце в реалізації цього завдання посідає податкова політика, оскільки оподаткування як соціальний інститут виступає одним із основних інструментів соціальної політики держави, призначення якої – забезпечити існування і відтворення цілісної сукупності соціальних суб'єктів у рамках суспільства як єдиної соціальної системи та сприяти формуванню умов для розвитку і самореалізації соціального потенціалу людини, її сутнісних сил як основи подальшого розвитку соціуму в цілому. Основними напрямками соціальної політики як чинника розвитку соціальних відносин з метою забезпечення умов для самореалізації людини є: формування і розвиток соціально орієнтованого господарства; досягнення у суспільстві соціальної злагоди та стабільності на основі утвердження соціальної справедливості; розвиток соціально-трудових, сімейно-шлюбних, соціально-демографічних, етнологічних, територіально-поселенських відносин; розвиток гуманітарної сфери. Так, формування і розвиток соціально-ринкових відносин, соціально орієнтованого господарства сприяє посиленню соціальної безпеки людини й суспільства, соціальної захищеності особи, її незалежності від держави. Розвиток соціально-трудових відносин і насамперед ринку праці та зайнятості населення забезпечує підвищення ефективності використання трудового потенціалу, продуктивної зайнятості, зниження рівня прихованого безробіття, створення нових і ефективне використання наявних робочих місць, передбачає здійснення політики ефективного підтримки самозайнятості населення, підвищення його територіальної мобільності з метою перерозподілу робочої сили між регіонами.

Повнішій реалізації соціального потенціалу сприяє розвиток територіально-поселенських відносин через регулювання соціально-просторових форм організації суспільства (насамперед розселення), соціально-культурних процесів урбанізації, а також міграційних процесів, дотримання необхідних пропорцій у розширенні відтворенні міського й сільського населення.

Основна мета етнологічної політики полягає в забезпеченні умов вільного розвитку народів країни, дотриманні конституційних прав, свобод і рівності громадян всіх національностей перед законом, участі їх в усіх сферах суспільства, оптимальному врахуванні їхніх інтересів, створенні сприятливих умов для розвитку кожної національності.

Варто пам'ятати про стан навколишнього середовища соціальної системи, під яким розуміється сфера буття, однією із складових якого є природа. Адже добробут і можливості самореалізації індивіда як головне завдання соціальної політики держави залишаються порожніми деклараціями, якщо не брати до уваги якості і безпеки того навколишнього середовища, у якому живе і діє кожна людина. Наразі життєвою цінністю стає екологія буття людини, а однією з найважливіших соціальних проблем – взаємодія людини з навколишнім середовищем.

Практично кожний із визначених напрямів соціальної політики передбачає використання державою фіскальних підойм регулювання. У промислово розвинених країнах сьогодні від 80 до 95 % урядових доходів забезпечують податки. Наприклад, в країнах-членах ОЕСР паралельно зростанню ВВП спостерігається підвищення як абсолютної суми податків, так і їх питомої ваги у ВВП: кожні 10 років частка податків у ВВП збільшується приблизно на 5 %. Якщо в 70-ті роки вона складала 30 %, то до кінця 90-х років вже досягла 40 % [1, с. 18]. Ця тенденція, відома як закон Вагнера, об'єктивно обумовлена, і, відповідно до існуючих прогнозів, буде проявлятися у майбутньому. Як відмічає Р. Масгрейв: "Передбачення Вагнера про зростання державних витрат виявилось правильним, навіть при тому, що повинна була пройти половина сторіччя, перш ніж це стало помітним. Таке зростання, як він доводив, було не випадковим, але "законом", що приписується дії трьох головних факторів: структурним змінам в економіці, демократизації суспільства і зростанню зацікавленості у соціальній справедливості" [2, с. 64].

Оподаткування як соціальний інститут виступає одним із основних інструментів вирішення багатьох соціальних проблем. Донедавна у переважній більшості наукових досліджень об'єкти податкового регулювання обмежувалися економічними явищами, що обумовлено розумінням більшості авторів сутності податків як суто економічної категорії.

Виваженошою є, на нашу думку, позиція вчених, які вважають, що подібний пан-економізм – зведення сутності оподаткування до лише економічного явища – звужує пізнавальний світогляд, спричиняє нехтування численними та важливими виявами неекономічної сутності податків. "Концептуально оподаткування означає

більше, ніж просто розвиток формальних понять суми і розподілу індивідуальних грошових внесків; у вищому сенсі виправдання податків полягає у витрачанні цих внесків на цілі, задля яких їх збирають, а саме – для задоволення індивідуального через загальне та свідому діяльність цілого, тобто уряду" [3, с. 31], – писав класик теорії державних фінансів Ленц Штейн.

Трактування податків як суто економічної категорії суттєво звужує можливості використання соціально-регулятивного потенціалу податкової політики та податкової системи країни. Соціалізації економічних систем обумовлює необхідність розкриття сутності податків не тільки як економічної категорії, а як суспільно-соціальної, оскільки, крім фіскальних і регулюючих дій оподаткування має і побічні, зовнішні для фіску соціальні наслідки.

Метою статті є теоретичне обґрунтування необхідності врахування в процесі розробки та реалізації податкової політики держави соціальної функції податків.

Оподаткування виступає важливим механізмом соціальної інтеграції, а податок – одним із основних засобів політичного управління й економічного регулювання соціальних процесів у сучасному суспільстві. У податках виражаються загально-формальний (публічно-правовий) і матеріальний (соціально-економічний) зв'язки податкових суб'єктів, які відтворюють єдиний соціальний організм країни.

У цьому контексті оподаткування необхідно розглядати в першу чергу як соціальний інститут, завдяки якому відбувається функціонування соціального організму країни. В цьому випадку воно є певною формою організації суспільної діяльності у фінансовій та господарчій сфері функціонування суспільства, що знаходить свій вираз у суспільних відносинах перерозподілу обмежених ресурсів соціуму, через які здійснюється регулювання економічними, політичними, соціальними, культурологічними процесами суспільства, і сприяє виробленню достатньої кількості суспільних благ і загальному забезпеченню соціально-економічних адаптаційних засад життєдіяльності соціального організму. "Сучасна практика соціально-економічного реформування система оподаткування демонструє значимість податкової політики у розвитку всіх сфер суспільного життя. В сучасних умовах система оподаткування – один з найважливіших інститутів, який впливає на динаміку не тільки загально-економічних, але й соціальних показників" [4, с. 74].

Серед умов розвитку і реалізації соціального потенціалу людини, у формуванні яких податки відіграють надзвичайно важливу роль, однією з головних є зростання суспільного добробуту, що стає можливим лише тоді, коли він опирається на потужну фінансову основу. Характеристикою ефективного фінансового забезпечення суспільного добробуту виступає рівень життя.

Вплив податків на рівень життя населення через реалізацію їх фіскальної функції має опосередкований характер і знаходить свій вираз у фінансовому забезпеченні виконання державою її функцій, у тому числі і соціальної. Від того, які обсяги коштів має держава у своєму розпорядженні, залежать: можливості держави щодо регулювання економічних процесів як головної і загальної умови зростання добробуту людей; рівень доходу працюючих у бюджетній сфері та тих, хто потребує соціального захисту; рівень фінансового забезпечення охорони здоров'я, освіти, культури та інших сфер життєдіяльності людей, ступінь розвитку яких визначає рівень суспільного добробуту в країні.

Прагнення держави максимізувати податкові надходження з метою найбільш повного фінансового забезпечення державного регулювання соціально-економічних процесів може привести до надмірного податкового

навантаження, що пригнічує економічний розвиток та звужує податкову базу, безпосередньо впливаючи на рівень доходів платників податків. Тому оптимізація податкового тягаря є надзвичайно важливим інструментом державного впливу на суспільний добробут.

Одним з інструментів забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення, що у поєднанні із застосуванням диференційованого та прогресивного оподаткування повинно сприяти реалізації принципу соціальної справедливості як у оподаткуванні, так і в суспільстві, є застосування неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Його економічним змістом має бути відповідність розміру неоподаткованого мінімуму прожитковому мінімуму. Тобто, ті мінімальні кошти, які необхідні людині для того, щоб вона могла вижити як фізіологічна і соціальна істота, не повинні обкладатися податком.

Соціальну спрямованість мають податкові пільги, які дають право юридичній або фізичній особі на повне або часткове звільнення від оподаткування. Податкова пільга – це категорія, що розкриває соціальну сутність податків та спрямованість податкової політики держави. За допомогою пільг держава має можливість забезпечувати певні параметри соціальної системи, забезпечуючи її відтворення, цілісність та розвиток.

Податкові пільги використовуються з метою соціальної підтримки та пом'якшення соціальної нерівності. В Україні це, зокрема, податкові пільги багатодітним сім'ям, переселенцям з-за кордону на свою історичну батьківщину, студентам і особам, які підвищують свою кваліфікацію; врахування з особистих доходів та прибутку, які використовуються для оплати освітніх, медичних та страхових послуг, житлового будівництва тощо.

Безперервне погіршення стану навколишнього середовища, спричинене втручанням людини у природні закономірності і порушення їх внаслідок різноманітних екологічних і техногенних катастроф, вимагає невідкладного вирішення соціально-екологічних проблем. В системі економічних важелів державного впливу на екологічні процеси найважливішими є фінансові, оскільки вони мають найсильніший вплив на суб'єктів господарювання і здатні суттєво змінити їх відношення до екології. З комплексу фінансових важелів особливо виділяються податкові. У даному випадку податки виступають не тільки як головне джерело фінансування відповідних урядових заходів (впровадження ресурсозберігаючих технологій, виробництво екобезпечної продукції, участь господарюючих суб'єктів у природоохоронних заходах, компенсація суспільству шкоди, яка завдається природоруйнівною діяльністю людини), але й як активний інструмент регулювання різноманітних процесів і подолання негативних наслідків зовнішніх ефектів.

В системі фіскальних інструментів регулювання соціально-економічних процесів важливу роль відіграє податковий контроль, який є одним з інтегруючих і стабілізуючих факторів соціального розвитку, оскільки він створює умови для реалізації таких принципів у оподаткуванні, як обов'язковість, рівність, соціальна справедливість. Крім того, податковий контроль сприяє збільшенню надходжень до бюджету, створюючи тим самим сприятливі умови для вирішення завдань, які входять до переліку соціальних повноважень держави.

Однією з найголовніших функцій соціальної держави є забезпечення соціального захисту громадян, який за класифікацією Міжнародного бюро праці включає соціальну допомогу та соціальне страхування. Соціальна допомога спрямована на підтримку державою тих категорій громадян, які через певні життєві обставини не спроможні брати участь у суспільно корисній праці. Со-

ціальне страхування, на відміну від соціальної допомоги, призначене для матеріального забезпечення тих громадян, які брали (або беруть) участь у суспільно корисній праці, отримуючи за це заробітну плату – основне джерело своїх доходів. В умовах, коли заробітна плата стає основним (або єдиним) джерелом доходів для переважної більшості громадян, ризик втрати працездатності або втрати роботи набуває масового, суспільно значимого характеру. Це створює об'єктивні передумови побудови загальнодержавної системи соціального страхування, яка поєднує можливості державного обов'язкового і недержавного соціального страхування. Тягар організації матеріального забезпечення у цьому випадку повинна брати на себе держава, виконуючи свою соціальну функцію. Фінансову базу системи державного соціального страхування створюють державні цільові фонди, які формуються за рахунок надходжень соціальних податків (внесків, зборів).

Реальна соціальна стабільність і соціальний мир, відсутність соціальних конфліктів як невід'ємні риси соціальної держави можливі тільки за умови досягнення соціальної справедливості у суспільстві, суттєвим фактором забезпечення якої є податкова політика держави, оскільки вона може істотно впливати на базові умови реалізації цього важливого принципу стійкого розвитку соціальної системи: ефективність господарювання, умови розподілу суспільного продукту, пропорції відтворення, розвиток продуктивних сил, справедливість у оподаткуванні тощо.

Пошук оптимальної моделі податкової системи передбачає розв'язання трьох важливих проблем: економічної ефективності, справедливості і адміністрування. Це головні критерії, якими керуються при виборі податків, формуванні структури податкової системи, обґрунтуванні оптимального податкового навантаження, формуванні бази оподаткування, встановленні ставок, пільг, визначенні порядку розрахунку і способів сплати, встановленні спеціальних режимів оподаткування і т.д.

Якщо проблеми достатності, гнучкості, ефективності та адміністрування податків досить широко представлені в зарубіжних і вітчизняних наукових розробках, то питання соціальної справедливості як у оподаткуванні, так і через оподаткування, на нашу думку, поки що вивчені недостатньо. Поняття "справедливість", "соціальна справедливість" постійно присутні в наукових дослідженнях та при обговоренні податкових проблем, але, як зауважують Р. Масгрейв і П. Масгрейв: "Усі згодні, що податкова система повинна бути справедливою і нейтральною, але існує менше аргументів з приводу того, як інтерпретувати ці вимоги" [5, с. 261].

У податковому законодавстві країн світу соціальна справедливість має статус одного з принципів побудови податкової системи. Обмежена кількість публікацій з цього питання в державах на пострадянському просторі обумовлена низкою причин, де найсуттєвішими були характер і зміст завдань, які необхідно було розв'язувати в процесі суспільної трансформації. Становлення національних податкових систем акцентувало увагу науковців і практиків на її кількісних параметрах (склад, структура, ставки, податкове навантаження тощо) та питаннях, пов'язаних з адмініструванням податків.

Тривала системна криза та зумовлена нею нестача державних коштів знову ж таки спрямовувала зусилля на пошук шляхів підвищення економічної ефективності податкової системи. І тільки останнім часом почали з'являтися статті, монографії, дисертаційні дослідження, підручники [6-9], у яких автори зважають на необхідність дослідження соціальної природи податків та врахування цього феномену як для оптимізації оподат-

кування, так і з метою використання податкових важелів у регулюванні соціальних процесів.

Суттєвою проблемою, що ускладнює дослідження податків як інструменту соціальної політики держави, є відсутність у спеціальній літературі однозначного і загальноприйнятого трактування поняття "соціальна справедливість". При визначенні цього терміна різними авторами враховуються різні його аспекти [10-12].

Виходячи зі змісту публікацій з питань соціальної справедливості, логічним буде твердження про недостатність одного критерію справедливості для врахування безлічі індивідуальних особливостей і запитів, безлічі суспільно доцільних задач, безлічі життєвих ситуацій.

Якщо, наприклад, проаналізувати зміст положень Податкового кодексу України в частині надання податкових пільг з податку на доходи фізичних осіб, то досить легко можна помітити різноспрямованість їхнього застосування в залежності від конкретної соціальної цілі.

Підводячи певний підсумок проведеного дослідження, можна повністю погодитися з думкою Н. Стюбена, що жодна річ так не сприяє ухилянню від сплати податків, як відчуття того, що з вами чинять несправедливо [13]. Саме тому, не зважаючи на усю складність, багатоглибкість та кількісну невизначеність поняття "соціальна справедливість", ця ідея як необхідна умова забезпечення соціальної злагоди і стабільності в суспільстві може і повинна бути реалізованою в процесі регулювання соціальних відносин, у тому числі і перш за все за допомогою інструментів податкової політики.

Надзвичайно важливим моментом у контексті питань, пов'язаних з проблемами досягнення соціальної справедливості у суспільстві, є вплив податків на "тіньовий" сектор економіки, наслідком існування якого є своєрідне замкнуте коло: держава змушена встановлювати високі податкові ставки з метою компенсації недонадходжень до бюджету, а підприємницький сектор переходить у тінь з метою уникнення сплати занадто високих податків. У будь-якому разі у кінцевому підсумку страждає споживач як через високі ринкові ціни, так і через недоотриманий власний дохід та надмірне оподаткування.

Зокрема, з позицій окремих груп платників податків, податковий тягар в Україні розподілений дуже нерівномірно, оскільки взагалі не здійснюють офіційних внесків на фінансування державних витратів ті господарюючі суб'єкти, як виробляють близько 1/3 реального ВВП, у той час як усі інші вимушені сплачувати податки майже європейського рівня.

Отже, розглядаючи можливості реалізації принципу соціальної справедливості як у оподаткуванні, так і через оподаткування, можна сказати, що не існує ідеально справедливого податку. Тим не менш при формуванні податкової політики і побудові податкової системи слід вважати податки вагомим інструментом вирішення соціальних задач, потрібно прагнути не до недосяжної досконалості, коли враховувалися б усі індивідуальні обставини платника податків, а намагатися забезпечити елементарну справедливість і максимально нейтральний підхід до різних видів господарської діяльності. В процесі розробки податкової політики необхідно враховувати те, що податки, крім фіскальної та регулюючої дії, мають і соціальні наслідки. Тому податки слід розглядати не просто як економічну категорію, а як суспільно-соціальну.

1. OECD Revenue Statistics 1965-2000. – Paris: OECD, 2001. – 380 p.
2. Buchanan J. M., Public Finance and Public Choice. Two Contracting Visions of the State [Текст] / J.M. Buchanan, R.A. Musgrave. – Cambridge, Massachusetts, London, England: The MIT Press, 1999. – 272 p.
3. Classics in the Theory of Public Finance [Текст] / Ed. By R.A. Musgrave, A.T. Peacock. – London etc.: Macmillan; New York: St Martin's Press, 1967. – XIX, 244 p.
4. Гацька Л. Інституціональні аспекти реалізації регулюючої функції податків у соціальній сфері [Текст] / Л. Гацька // Вісник Київ-

ського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – № 107-108. – С. 74-78. 5. Масгрейв Р.А. Государственные финансы: теория и практика [Текст] / Масгрейв Р.А., Масгрейв П. Б. / пер. с 5-го англ. изд. 1989. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – 716 с. 6. Андрущенко В.Л. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування [текст] / В.Л. Андрущенко, Ю.І. Ляшенко // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 36 – 43. 7. Кухарева О. Податкові важелі державного регулювання доходів фізичних осіб: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / О. Кухарева / Дніпропетровський університет економіки та права – Дніпропетровськ, 2005. – 18 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/argd/2005/05koodfo.zip>. – Назва з екрана. 8. Податки на споживання в економіці України [Текст]: [монографія] / [Лютый І.О., Дрига А.Б., Петренко М.О.]. – К.: Знання, 2005. – 335 с. 9. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та практика становлення [Текст]: [монографія] / Соколовська А.М. / Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. – К.: НДФІ, 2001. – 372 с.

10. Секисова Л.П. Роль социальных факторов в рыночной экономике [Текст] // Национальные ориентиры и мировой опыт межсистемных трансформаций: Материалы межвузовской научно-практической конференции / под. общ. ред. Н.П. Лукьянчикова, Иркутская государственная экономическая академия, 28 марта 2001 г. – Иркутск: Изд-во ИГЕА, 2001. – С. 61-68. 11. Муздыбаев К. Идея справедливости [текст] / К. Муздыбаев // Социологические исследования. – 1992. – № 11. – С. 94-100. 12. Дыльнова Т.В. Социальная справедливость и социальное неравенство в условиях современной России [текст] / Т.В. Дыльнова // Вестник РУДН. Серия: Социология. – 2004. – № 6-7. – С. 161-168. 13. Стюбен Н. Концептуальна структура податкової системи в Україні: Доповідь на засіданні Круглого столу "Податкова реформа в Україні" 17 березня 2000 року / Барентс Груп ЛЛС, Проект фінансової реформи за фінансування USAID, Фіскальний проект за фінансування Агентства США з міжнародного розвитку. – К., 2000. – 15 с.

Надійшла до редколегії 23.12.11

УДК 330.341

Л. Шкваря, д-р екон. наук, проф. (Російський ун-т дружби народів)

РОССИЯ-УКРАИНА: ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В ПОСТКРИЗИСНОМ ПЕРИОДЕ

Інноваційний розвиток світового господарства – один із найважливіших і перспективних напрямків, значення якого зростає в умовах світової кризи. Одночасно цей напрямок є найважливішим для сучасного розвитку України і Росії. Він ставити обидві країни перед необхідністю посилення (зміни) їх позицій в системі світового – або регіонального – розподілу праці, в світовій торгівлі, а також змушує до трансформації, модернізації національних господарських систем в регіональному та галузевому аспектах. Ця задача особливо гостро стоїть перед країнами в посткризовому періоді і об'єктивно вимагає від них посилення співробітництва в інвестиційній та інноваційній сферах. Це дасть їм можливість істотно прискорити розвиток (чи відродження) інноваційного напрямку в національних господарствах, підвищити їх динамізм та сталість розвитку, зміцнити національну економічну безпеку.

Ключові слова: інвестиції, інновації, російсько-українське співробітництво, світова фінансова криза, модернізація національної економіки.

Инновационное развитие мировой экономики – одно из важнейших и перспективных направлений, значимость которого возрастает в условиях глобального экономического кризиса. Одновременно это – важнейшая задача для России и Украины, сопряженная с необходимостью усиления (изменения) их позиций в системе международного – или регионального – разделения труда, в мировой торговле, и с потребностью трансформации, модернизации экономики в отраслевом или территориальном аспектах. Эта задача особенно остро стоит перед Россией и Украиной в посткризисный период и объективно требует усиления сотрудничества в инвестиционной и инновационной сферах. Это даст возможность им существенно ускорить развитие (или возрождение) инновационного направления в национальной экономике, повысить их динамизм и устойчивость, укрепить национальную экономическую безопасность.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, российско-украинское сотрудничество, глобальный финансовый кризис, модернизация национальной экономики.

The article is devoted to analysis of the present economic situation and peculiarity of the possibilities of Russia-Ukraine innovation development and cooperation in this sphere. The author showed weary important role innovation development and cooperation in postcrisis period achievement of socio-economic development in Russia and Ukraine. This research is needed for developing a practice of integration between Russia and Ukraine.

Key words: innovation, investment, Russia-Ukraine cooperation, the global financial crisis, modernization of national economy.

Экономическое развитие России и Украины – двух крупнейших и наиболее развитых стран на постсоветском пространстве – тесно связано с изменениями объемов и направлений международных потоков товаров и капитала. В 2000-2008 гг. национальные экономики обеих стран интенсивно росли главным обра-

зом под влиянием внешних факторов (табл. 1). Результатом этого положения стало их столь же значительное падение в связи с глобальным финансово-экономическим кризисом (оно было более глубоким, чем у ряда других стран СНГ).

Таблица 1. ВВП стран СНГ в 2000-2009 гг. в текущих ценах по текущему обменному курсу, млн долл.*

	2000	2001	2002	2003	2004
Азербайджан	5 273	5 708	6 236	7 276	8 680
Армения	1 912	2 118	2 376	2 807	3 577
Белоруссия	10 418	12 355	14 595	17 825	23 142
Казахстан	18 292	22 153	24 637	30 834	43 152
Киргизия	1 370	1 527	1 606	1 922	2 212
Молдова	1 288	1 481	1 662	1 981	2 598
Россия	259 718	306 618	345 488	431 488	591 666
Таджикистан	861	1 081	1 221	1 555	2 076
Туркмениния	4 157	4 442	4 531	4 779	5 162
Узбекистан	13 759	9 316	9 877	10 155	12 016
Украина	31 262	38 009	42 393	50 133	64 881
СНГ	348 308	404 806	454 622	560 755	759 162
МИР, всего	32 089 338	31 868 985	33 186 252	37 291 961	41 975 038

Окончание табл. 1

	2005	2006	2007	2008	2009
Азербайджан	13 245	20 982	33 049	46 257	43 020
Армения	4 900	6 384	9 204	11 929	8 723
Белоруссия	30 210	36 962	45 276	60 302	49 041
Казахстан	57 124	81 004	104 850	132 474	106 790
Киргизия	2 460	2 834	3 803	5 059	4 504
Молдова	2 988	3 408	4 401	6 047	5 398
Россия	764 568	989 428	1 294 382	1 676 588	1 241 511
Таджикистан	2 312	2 142	2 265	2 480	2 405
Туркмения	6 026	6 929	7 940	8 845	...
Узбекистан	13 751	17 077	22 355	25 712	...
Украина	86 142	107 753	142 719	180 335	115 609
СНГ	983 727	1 274 904	1 670 245	2 156 027	1 606 356
МИР, всего	45 424 395	49 178 150	55 275 950	60 817 437	57 193 508

*Источник: составлено за данными: Reports Real GDP growth rates, total and per capita, annual, 1970-2010 [Электронный ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development: [сайт]. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=109>. – Название с экрана.

В настоящее время потенциал роста экономики России и Украины зависит от мировых цен на экспортируемое сырье и общемировой экономической ситуации, в том числе от того, насколько быстро восстановятся экономики стран – основных потребителей сырья и, соответственно, вырастет их внешний спрос.

В первом квартале 2010 года в экономиках обеих страна наметилось оживление. Так, реальный прирост внутреннего валового продукта Украины составил 4,8%, за январь-апрель прирост промышленности достиг 12,6%, в сельском хозяйстве – почти 5%, грузооборот вырос более чем на 16%, существенно замедлились эмиграционные процессы, стабилизировался курс гривны, возобновляется опережающий рост экспорта над импортом, улучшается ситуация с внешнеторговым и платежным балансом страны.

Однако возможность мировой рецессии ставит под угрозу многие проекты и надежды обеих стран. После-

днее связано с тем, что для мировой динамики также характерна существенная неустойчивость и неоднотипность общего экономического развития, по оценкам международных экспертов.

Об этом свидетельствуют, например, прогнозы Международного валютного фонда, который в своем регулярном докладе "Перспективы развития мировой экономики" ("World Economic Outlook"), опубликованном в июле 2010 г., снизил прогнозные показатели темпов роста ВВП и подушевых доходов по некоторым регионам и странам мира по сравнению с прогнозом, представленным в апреле того же года. Так, снижен прогнозный показатель производства ВВП в целом по Еврозоне, а также Японии на 0,2 процентных пункта, по Китаю – на 0,3 процентных пункта, по Великобритании и Канаде – на 0,4 процентных пункта. Таким образом, существуют риски снижения темпов роста мировой экономики (табл. 2).

Таблица 2. Темпы роста мировой экономики, 2009-2013 гг., (в % к предыдущему году)*

	Вариант	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Мир	Базовый	-0,6	4,3	3,8	4	4,2
	Консервативный			3,2	3	2,8
	Оптимистичный			4,3	4,6	4,8
США	Базовый	-2,4	3	2,4	2,4	2,5
	Консервативный			1,5	1,4	1,8
	Оптимистичный			2,9	3	3,2
Еврозона	Базовый	-4,1	1,2	1,4	1,6	1,6
	Консервативный			1	1	0,8
	Оптимистичный			1,8	1,9	2
Япония	Базовый	-5,3	3	1,2	1,1	1
	Консервативный			1	0,8	0,5
	Оптимистичный			1,8	2,2	2
Китай	Базовый	8,7	10	8,5	8,6	8,5
	Консервативный			8	6	7,2
	Оптимистичный			9,5	9,8	9,7
СНГ (без России)	Базовый	-6,6	4,7	4,7	5,3	4,9
	Консервативный			4,5	4,5	4,2
	Оптимистичный			5,2	6,1	5,8
Россия	Базовый (2b)	-7,9	4	4,2	3,9	4,5
	Консервативный (1b)		3,6	3,2	3	3,3
	Консервативный (1a)		3,6	3,6	2,3	2,2
	Оптимистичный (2c)		4	4,5	4,1	4,9

*Источник: IMF World Economic Outlook, 2010. [Электронный ресурс] // International Monetary Fund: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/>. – Название с экрана.

Внутренние же факторы экономического роста (особенно такие, как увеличение потребительского спроса), как правило, задействованы слабо. Заметных структурных изменений в экономике, которые привели бы к устойчивому росту внутреннего производства и потребления, пока не наблюдается.

Однако сырьевая направленность экспорта не отвечает национальным экономическим интересам обеих стран. Существующие структурные диспропорции и отсутствие инновационного финансирования негативно

сказываются на конкурентоспособности Украины и России. В рейтинге конкурентоспособности государств мира (по данным Всемирного экономического форума в Давосе) за 2008–2009 годы из 134 государств Российская Федерация занимала 51-е место, а Украина – 72-е [1].

Следовательно, одна из основных (жизненно важных) проблем обеих государств, особенно в посткризисный период, заключается в необходимости структурной трансформации, в переходе от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, что тре-

бует коренного пересмотра сложившейся в их национальных экономиках специализации в системе международного разделения труда и принятия адекватных мер для изменения ситуации, включая активизацию двустороннего сотрудничества (в 2009 г. взаимный товарооборот Украины и России сократился на 35%). Решение этой задачи возможно именно, или исключительно, в рамках формирования инновационно ориентированных экономических систем – как страновых, так и межгосударственной. Для формирования этих систем требуется усиление инвестиционной составляющей.

Будучи одним из лидирующих экспортеров нефти, Россия накопила существенные финансовые ресурсы и проводит активную инвестиционную деятельность за рубежом, в том числе на Украине. Украина на сегодня является ключевой страной в системе вложений капитала российским бизнесом как за счет своего значительного экономического потенциала, так и сложившегося разделения труда на постсоветском пространстве.

За 2000-2008 гг. произошел значительный рост российских инвестиций в украинскую экономику (рис.1), чего нельзя сказать об украинских инвестициях в РФ.

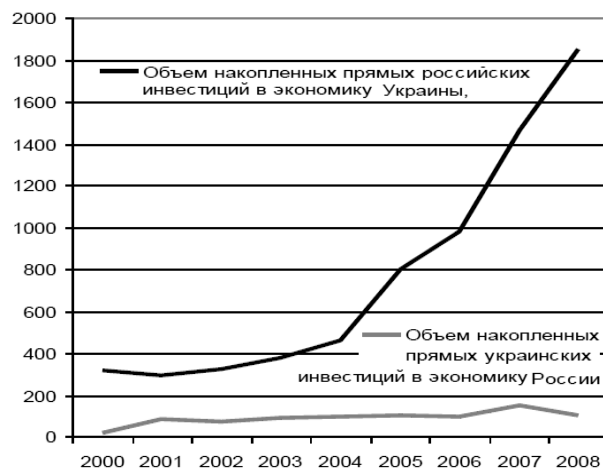


Рис. 1. Объем накопленных взаимных инвестиций РФ и Украины в 2000-2008 гг. нарастающим итогом, млн. долл.*

*Источник: составлено автором за данными [3]

Согласно данным Госкомстата Украины, на 1 апреля 2008 г. доля России в аккумулированных прямых иностранных инвестициях в украинскую экономику составила 1844,8 млн. долл. (5,6% общего объема инвестиций), увеличив этот объем с 2000 г. более чем в 4 раза. В 2009 г. отмечался некоторый спад инвестиционного сотрудничества, таким образом что на 1 января 2010 года прямые инвестиции России в Украину составили примерно 2,7 млрд. долл.

Наиболее привлекательными для российских инвесторов в последние два-три года были следующие секторы украинской экономики: обрабатывающая промышленность (производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, машиностроение), финансовая деятельность, операции с недвижимостью, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, строительство. Россия также инвестирует в объекты металлургической, металлообрабатывающей, химической отраслей промышленности (см. рис. 2). Очень интересным направлением является развитие совместной интернет инфраструктуры Украины и России.

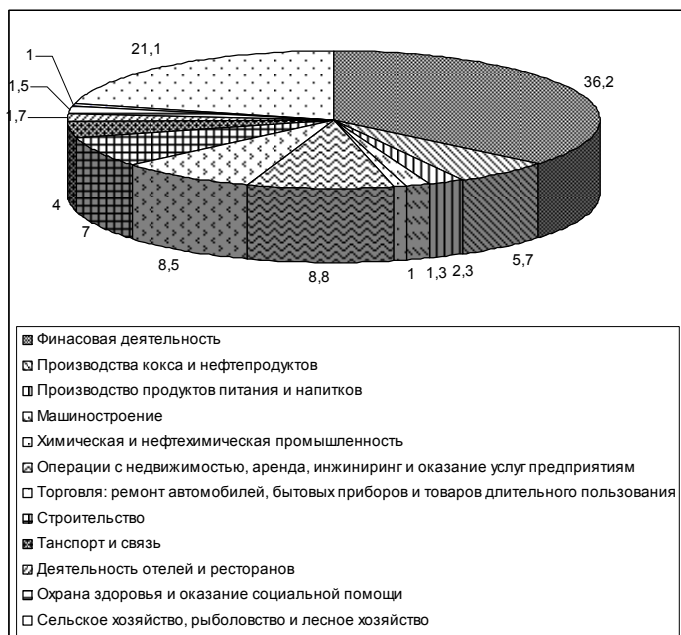


Рис. 2. Отраслевая структура российских ПИИ в экономике Украины в 2008 г., %.*

*Источник: составлено автором за данными [3]

Как видно из рис. 2., наиболее значительная часть российских инвестиций сосредоточена в стратегически важном топливно-энергетическом секторе украинской экономики, определяющем эффективность всего национального хозяйственного комплекса и обеспечивающем экономическую безопасность Украины. Вместе с тем тут есть и негативный момент, поскольку сдерживается процесс диверсификации инвестиционного рынка, что отрицательно влияет на конкурентоспособность украинской экономики в мировом хозяйстве.

Таким образом, российские компании проникли практически во все отрасли украинской экономики. При этом Россия занимает ведущее место по показателю количества предприятий, в которые вложены инвестиции. В то же время ряд экспертов прогнозируют снижение темпов российского инвестирования в экономику Украины вследствие усиления украинских ФПГ [2].

Но если говорить о монопольном положении российского капитала, то оно имеет место только в мобильной связи, нефтепереработке и производстве алюминия/глинозема, где доля российского бизнеса превышает 80%. Сегодня наиболее широко в Украине представлены: НК "Лукойл", Консорциум "Альфа-групп", компания "Базовый элемент" и АФК "Система".

Российские инвестиции важны для экономики Украины не только в силу своих качественных и количественных характеристик. Они (особенно ПИИ) выступают для Украины источником инноваций и технологий. В Украине, несмотря на определенное оживление в развитии инвестиционной сферы, постоянно наблюдается старение основных фондов – уровень их износа в среднем превышает критическую границу 50%.

Если попытаться классифицировать особенности российских инвестиций в Украину, то их в целом можно свести к следующему:

- Все еще сохранилось множество связей на отраслевом, региональном и личном уровнях,
- Процесс вступления России в ВТО затягивается, а бизнесу надо куда-то выходить, и ближайший крупный рынок именно украинский,
- Россия как страна является наибольшим внешне-торговым партнером, с постоянно растущим товарооборотом,
- У российского бизнеса часто имеются готовые решения, адаптированные именно к пост-советским рынкам, в том числе потребительским,
- Крупный российский капитал, в случае его лояльности своей власти, может рассчитывать на серьезную политическую поддержку,
- Причем, с другой стороны, бизнес в России может подвергаться давлению со стороны властей и посему рассматривает Украину как схожий, однако более либеральный рынок, позволяющий диверсифицировать бизнес территориально,
- Российский капитал готов к участию в кооперационных проектах,
- Весьма многие россияне полагают, что приходят в Украину навсегда, поэтому более склонные реинвестировать (а не вывозить, в отличие от западных коллег) полученную прибыль.
- Наконец, Украина может рассматриваться как плацдарм для дальнейшей экспансии, в Центральную Европу и Причерноморье.

Однако в инвестиционной сфере двух стран все еще сохраняется ряд нерешенных проблем, в частности, многие из ранних российских инвестиций стали предметом судебных разбирательств. Сохраняются отраслевые и региональные инвестиционные диспропорции, причем на территории обоих государств. Поэтому для России и Украины особенно важно форми-

рование приоритетных межгосударственных и межрегиональных инвестиционных проектов и программ экономического сотрудничества, создания СП и МФПГ в разных областях экономики, развития производственной кооперации, активизации взаимной деятельности национальных и иностранных инвесторов на территории обоих государств.

Тенденция концентрации капитала, с одной стороны, и узость экономического поля в отраслях национальной экономики с другой заставляют различных хозяйствующих субъектов объединяться для расширения сферы деятельности, которая требует привлечения внешних инвестиционных ресурсов. Происходят также качественные изменения в системе управления крупными компаниями, которые вынуждены адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды. Все это привело к новой волне слияний и поглощений, что стало важным фактором экономического развития России и Украины в современных условиях. Естественным итогом этих тенденций выступает рост взаимных слияний и поглощений.

Украинский бизнес также достаточно активно и наступательно действует на российском рынке. Прямые инвестиции Украины в экономику России составляют на 2010 год приблизительно 165 млн. долл. Почти половина идет в обрабатывающую промышленность, треть в финансовую сферу. Украина инвестирует предприятия пищевой, машиностроительной и металлообрабатывающей отраслей, целлюлозно-бумажного комплекса, российских предприятий черной металлургии. В частности, "Укрпроминвест" владеет 78% акций Липецкой кондитерской фабрики, компания "Контин" организовала выпуск конфет на приватизированной Курской кондитерской фабрике. Успешно действуют на российском рынке украинские водочные компании – УВК "Nemiroff", группа компаний "Союз-Виктан", украинско-датская компания "Имидж Холдинг" (собственник компании "Хортица"). Украинско-российская группа "Приват" владеет акциями таких предприятий, как Алапаевский металлургический завод, "Азот", Алтайский коксохимический завод. Общими усилиями украинской компании "Богдан" и Запорожского автомобилестроительного завода (корпорация "УкрАВТО") начато строительство автосборочного комплекса стоимостью более 700 млн. долл. в Нижегородской области. Сейчас в России идет работа по созданию Международного Московского Финансового центра. Возможно, активное приобщить к этой работе украинских коллег имело бы важное значение для обеих сторон.

К тому же Российская Федерация является основной страной, куда Украина направляет свои охранные документы для регистрации интеллектуальной собственности. Следует отметить, что инновационно-технологическое состояние Украины и России имеет общие тенденции и закономерности, которые отражают их отставание как от ведущих стран мира, так и от стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) по показателям инновационной активности предприятий, технологическому уровню производства, технологической восприимчивости и др.

Одной из важнейших задач, одновременно стимулирующих и социально-экономическую динамику, и инвестиционное сотрудничество выступает инновационное направление взаимодействия. В России и Украине существуют серьезные предпосылки для развития такого сотрудничества. Это и исторические, созданные еще в советский период, и материально-технические – наличие соответствующих научных учреждений, человеческий фактор, и, наконец, объективная необходимость в посткризисный период. Наше сотрудничество охватывает все области деловых связей между нашими странами: это энергетика и машиностроение, и банковская сфера, и транспорт, и авиация, и военно-

промышленный комплекс, и то, что называется высоко-технологической или новой экономикой.

Однако до настоящего времени, по нашему мнению, – существующий организационно-ресурсный потенциал научно-технологической кооперации России и Украины не используется в полной мере, хотя раньше он определял промышленную мощь единой страны, но в силу объективных и субъективных причин частично утратил свою роль фактора обеспечения технологического развития национальных экономик Украины и России. Ярким примером здесь служит авиастроение. С одной стороны, эта отрасль очень науко- и капиталоемкая. С другой стороны, она не может развиваться в малых масштабах. Авиастроение несколько лет назад было единым организмом. И попытка разорвать его на несколько частей привели к потерям и убыткам и для российских авиастроителей, и для украинских коллег. Исключительно на совместной основе производители двух стран смогли бы строить самолеты, вертолеты, двигатели, авионику. В этих проектах участвуют десятки предприятий России и Украины. Под эти совместные проекты уже создаются новые материалы и новые технологии. Такая работа в два раза ускоряет и в два-три раза удешевляет создание конечного продукта – самолетов или двигателей.

С подобными проблемами сталкиваются многие отрасли. Эти проблемы требуют своего решения на основе как межгосударственного взаимодействия ("сверху"), так и усиления взаимодействия непосредственно заинтересованных в их решении структур ("снизу"). Следует создать механизмы участия предприятий России в Госзаказах Украины и предприятий Украины – в Госзаказах России. Хорошо, что здесь есть понимание обеих сторон, в том числе – на самом высоком уровне, что подтверждает VII Российско-украинский форум, прошедший в Киеве 18 мая 2010 года [4].

В отношении перспективного развития инновационного направления двустороннего сотрудничества представляются необходимыми научно обоснованные разработки прогнозных проектов взаимодействия науки, промышленности (бизнеса) и государства между Россией и Украиной, которые могут быть составными элементами государственных технологических прогнозов развития экономики с учетом кооперационных связей, что позволит принимать обоснованные стратегические решения при формировании экономической и инновационной политики как отдельного государства, так и в рамках межгосударственного сотрудничества. Актуальными могут быть также прогнозные предложения относительно формирования технологических кластеров в рамках кооперации наукоемкого сектора производства России и Украины, реализация которых позволит внедрить новые формы и механизмы управления высокотехнологичными системами.

В частности, имеется потенциальная возможность развивать на Украине и в России единое информационное пространство, инновационную экономику с технопарками на приграничных территориях и минимизировать риски. Это касается и экономической безопасности, вопросов экологии, сохранения водных биологических ресурсов, защиты судоходства.

Важную роль в развитии этих направлений могло бы сыграть создание российско-украинского инновационного фонда. Это даст мощный толчок инновациям в Украине и в России. И, возможно, стоит подумать о создании единого фонда, который бы продвигал совместные инновационные проекты.

Важно расширить взаимодействие в сфере науки и образования, в том числе – высшего. Это может быть связано как с необходимостью признания дипломов о высшем образовании на территории обеих стран, так и с расширением практики получения двойных дипломов и т.д.

В этой связи актуализируется задача разработки и внедрения методического инструментария управления инновационно-технологическим развитием на уровне корпоративных структур, вузов, министерств и ведомств обеих стран, что будет способствовать внедрению современных методов организации их деятельности, включая формирование инновационной стратегии. Представляется, что представителей бизнес-структур обеих стран необходимо шире привлекать и к реформам, и к реализации национальных проектов.

Создание механизма двусторонних отношений будет оказывать содействие усилению влияния технологического прогнозирования как метода стратегического управления национальной экономикой. Использование этих возможностей открывает еще один путь для реализации научно-технологического потенциала, способного учитывать технологические приоритеты мирового уровня. Необходимо осуществление экспериментальных исследований по установлению заинтересованных участников прогнозных проектов, сбор информации для оценки текущего состояния научно-технологического сотрудничества России и Украины на уровне предприятий. Последующая систематизация и обработка полученных данных позволит подготовить предложения по формированию механизмов содействия развитию взаимоотношений в области производственной кооперации, включая разработку предложений для их рассмотрения и принятия на межправительственном уровне.

Между двумя странами подписаны и реализуются межведомственные документы о сотрудничестве в сферах образования, науки и культуры.

Но такое сотрудничество может вестись как на двустороннем уровне, так и в многостороннем формате.

Последнее связано с тем, что государства СНГ разрабатывают программу инновационного сотрудничества на период до 2020 г., в рамках которой будут реализованы крупные проекты развития. Решением Совета глав государств СНГ 2010 г. объявлен Годом науки и инновации в Содружестве. Экономическим советом СНГ 19 июня 2009 г. принято решение о создании Рабочей группы по разработке проекта Межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества стран СНГ до 2020 г. Государства-участники разработки программы – Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан и Украина – определили национальных государственных заказчиков. По предложению РФ на заседании Совета глав правительств СНГ 21 мая 2010 г. заказчиком-координатором программы определено Россотрудничество.

В этой связи представляется возможным более активное двустороннее взаимодействие – прежде всего в инвестиционной и инновационной сфере – на территории третьих стран. На первом этапе это могут быть страны СНГ – Молдавия, Белоруссия, Казахстан. Впоследствии, при наработке устойчивого положительного опыта и соответствующих механизмов сотрудничества, представляется возможным расширение географии сотрудничества. Это дало бы устойчивое положительное влияние, причем влияние мультипликативное, на экономики Украины и России. При этом подобное сотрудничество следовало бы развивать на уровне государственных и бизнес-структур и обеспечивать им поддержку государств.

Например, украинская компания "Мединвест холдинг" на протяжении нескольких лет инвестировала сотни миллионов долларов в развитие транспортной системы республик Средней Азии. Это привело, в том числе, к увеличению импорта газа из этих стран в Российскую Федерацию. При оформлении долевых участия в газовых месторождениях Узбекистана украинское предприятие должно рассчитывать на помощь

Российской Федерации в части транспорта этого газа через газотранспортную систему России (и получить ее). Это очень важно было бы и для химической промышленности Украины.

Таким образом, исходя из вышесказанного, мы приходим к следующим выводам:

Во-первых, глобальный финансово-экономический кризис еще раз показал уязвимость национальных экономик перед лицом внешних факторов, оказывающих влияние на внутреннюю социально-экономическую динамику. В условиях глобализации объективно усиливается взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик как основополагающая тенденция развития мирового хозяйства. Растет необходимость для стран защиты национальных экономик и нивелирования глобальных угроз, что возможно исключительно в рамках межгосударственного сотрудничества (экономической интеграции).

Во-вторых, для экономик России и Украины социально-экономическая взаимосвязь и взаимозависимость является еще и результатом исторических, экономических, технологических, социальных, культурно-ментальных факторов. При этом в отношении последних мы говорим не об общности или идентичности, а о высокой степени близости. Что же касается экономических аспектов взаимозависимости, то они во многом предопределяются корреляцией годовых темпов роста ВВП и промышленного производства двух стран.

В-третьих, в отношении России и Украины для обеих сторон важно дальнейшее развитие инвестиционного и инновационного взаимодействия. Особенно важно научно-техническое, инвестиционное и инновационное сотрудничество в посткризисный период, когда обеим странам необходимо добиться устойчивого социально-экономического прогресса, снизить внешние угрозы и одно-

временно осуществить трансформацию национальных экономик, их переход к пятому технологическому укладу.

В-четвертых, инновационное направление сотрудничества может включать научно-исследовательский, научно-образовательный, прикладной сегменты в рамках двусторонних отношений, а также реализация совместных проектов на территории третьих стран, а также более активно и успешно привлекать инвестиции и инновации из третьих стран. Для этого необходимо реальное взаимодействие украинских и российских субъектов хозяйствования, устранение имеющихся проблем и противоречий, наработка и использование положительного опыта сотрудничества. Все это, как и многое другое, было отброшено в предыдущие годы, но восстановление (воссоздание) такого механизма в посткризисных условиях – важнейшая задача для обеих стран.

Такой подход будет содействовать социально-экономическому и инновационному прогрессу двух стран, росту их значимости в мировой экономике и МЭО и формированию (особенно в Украине) более прогрессивной и перспективной специализации в МРТ.

1. Аналитические материалы в экономической сфере [Электронный ресурс] // Исполнительный комитет СНГ: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by/index.php?id=49>. – Название с экрана. 2. Федупова Л.И. Состояние и перспективы инновационно-технологического взаимодействия Украины и России: потенциал Украины [Электронный ресурс] // Л.И. Федупова // Экономический портал. – Режим доступа: <http://institutiones.com/innovations/1556-innovacionno-technologicheskoe-vzaimodelstvie.html>. – Название с экрана. 3. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций в Украину [Электронный ресурс] // Государственный комитет статистики Украины: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Название с экрана. 4. Полная стенограмма VII Российско-украинского экономического Форума (Киев, 18 мая 2010 года) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://rusukrforum.com/2010-05-19-10-13-45/71-vii-.html>. – Название с экрана.

Надійшла до редколегії 23.12.11

УДК 330.1:336.7+339.9-402.3:339.7

В. Батковський, заст. нач. управління звітів (Національний банк України),
О. Любкіна, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА ТА НОВІ ВИКЛИКИ ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВІЙ СТАБІЛЬНОСТІ

Трансформація сучасних фінансових інститутів відбувається на фоні динамічних змін суспільства. Нові підходи до соціальних стандартів і цінностей вимагають більш широкого погляду на проблему компромісу між ринковим механізмом в фінансовій сфері і фінансовою стабільністю. В статті робиться спроба обґрунтувати ключові тренди розвитку банківського сектору, як складової фінансових ринків, і визначити окремі проблемні наслідки таких тенденцій, які будуть вимагати вирішення у ближчій перспективі.

Ключові слова: глобалізація, банківська система, фінансові ринки, фінансові конгломерати.

Трансформация современных финансовых институтов происходит на фоне динамических изменений общества. Новые подходы к социальным стандартам и ценностям, требуют широты взглядов на проблему компромисса между рыночным механизмом и финансовой стабильностью. В статье обоснованы ключевые тенденции развития банковского сектора, негативные следствия такого развития, которые требуют урегулирования.

Ключевые слова: глобализация, банковская система, финансовые рынки, финансовые конгломераты.

Transformation of modern financial institutions are on the background of dynamic changes in society. New perspectives on social standards and values require a broader look at the problem of compromise between the market mechanism in the financial sector and financial stability. The authors attempt to justify the key trends of the banking sector, as part of the financial markets, and identify some problematic consequences of such trends, which requires to be addressed in the short term.

Keywords: globalization, banking, financial markets, financial conglomerates.

Зміни, що відбуваються в останні десятиріччя в галузі фінансової індустрії, і в банківській сфері, зокрема, визначають не тільки кількісні параметри фінансового ландшафту – розміри фінансових установ, спектр операцій, що пропонуються, – зміни відбуваються і в механізмах фінансового посередництва. Фінансові ринки стали більш відкритими, суттєво знизилася бар'єри входу, відбулась дерегуляція фінансової сфери, але, одночасно, спостерігається і протилежна тенденція – до транснаціоналізації, концентрації фінансового капіталу. Це протиріччя виступає рушійною силою змін у характері і змісті конкуренції на фінансових ринках: її

інтенсивність підвищується в одних сегментах і знижується в інших; зростає взаємозалежність фінансових ринків; зростають "розміри" гравців, зростає ціна, яку платить суспільство за порушення ринкового екілібріуму¹. Це наводить на думку, що конкуренція у фінансо-

¹ Так, за період 1970-2007 років, відхилення середніх темпів зростання реального ВВП після банківських криз від екстраполяції його трендового значення складало в середньому 20%, причому коливання для різних епізодів криз відбувалось в широких межах від 0 до 98%. (Laeven L., Valencia F. Systemic Banking Crises: A New Database – Washington, DC: International Monetary Fund, IMF Working Paper – 2008.)

вому секторі не може розглядатися тільки з точки зору формальних критеріїв досягнення оптимальної алокації фінансових ресурсів. Соціалізація економіки, як один з проявів сучасної трансформації суспільства, знаходить відображення і в фінансовій сфері. Соціалізація фінансів полягає, зокрема, у розгляді більш широкого набору цілей – ефективності розподілу фінансових ресурсів, доступності до фінансових ресурсів домашніх господарств і фірм, підтримання фінансової стабільності тощо [1].

Таким чином, нові умови функціонування світової економіки формують об'єктивне підґрунтя для структурних зрушень у галузі фінансового посередництва.

Проблеми розвитку фінансових ринків в умовах глобалізації через свою безперечну актуальність та соціально-економічну значущість широко висвітлюються в науковій літературі, аналітичних дослідженнях. Якщо зосередитись на економічній школі КНУ імені Тараса Шевченка, то систематичні дослідження з проблем функціонування фінансових ринків в сучасних умовах ведуть Гражевська Н.І., Лютий І.О., Науменкова С.В., Міщенко В.І., Версаль Н.І., Приказюк Н.В.

Внеском даної статті в дослідження проблеми є виявлення ключових драйверів розвитку банківського сектору під впливом економічних та технологічних змін.

Метою статті є виявлення найбільш суттєвих напрямів трансформації фінансового ландшафту, зокрема у банківстві, які будуть визначати його розвиток у довгостроковій перспективі і формувати нову якість та нову роль фінансових ринків.

Термін "глобалізація" в наукову і бізнес-лексику ввели американці, а саме, професор Теодор Левитт, редактор Harvard Business Review. В статті "Глобалізація ринків" [2], опублікованій у 1983 році, він вживає цей термін для визначення "нової комерційної реальності" (new commercial reality), що стала результатом розвитку зв'язку, транспорту, і, як наслідок, зростання взаємоза-

лежності місцевих ринків, особливо у сфері стандартизованих споживчих товарів. Більш широке значення терміну було надано К. Оме (Гарвардська школа бізнесу), який у 1990 році в книзі "Світ без кордонів", застосував його для позначення спектру якісно нових рис у розвитку світового господарства. Суперечливість і комплексність процесів, що відбуваються в сучасному світовому господарстві, ускладнюють досягнення консенсусу щодо визначення процесу глобалізації. Але можна говорити про феномени і процеси, які визнають як такі, що (у тому числі) формують зміст глобалізації. Зокрема, це визнання зростаючої взаємозалежності в культурній, соціальній, політичній, економічній сферах, та зростання ролі глобальних фірм, транснаціональних управлінських структур, які взаємодіють не тільки між собою, але і з урядами [3].

Глобалізація процес об'єктивний, тому відсутність єдності щодо його змісту в академічній науці не впливає на темпи його розвитку. Кожна країна, в тій чи іншій мірі, зазнає впливу зростаючої взаємозалежності світу. В фінансовій сфері така взаємозалежність має свої переваги: полегшується доступ до світових фінансових ресурсів; посилюються інтеграційні процеси через створення систем регулювання трансграничних фінансових потоків; створюється нова фінансова архітектура, що сприяє оптимальному використанню фінансових ресурсів у світовому масштабі; генерується інформація щодо стану світових фінансів; поширюються найкращі стандарти фінансової практики. Одночасно з'являються нові загрози, генеруються нові ризики. Причому розподіл переваг і витрат від фінансової глобалізації в розрізі країн далеко не рівномірний.

Так, Україна за світовими стандартами, має досить високі показники глобалізації (рис. 1).

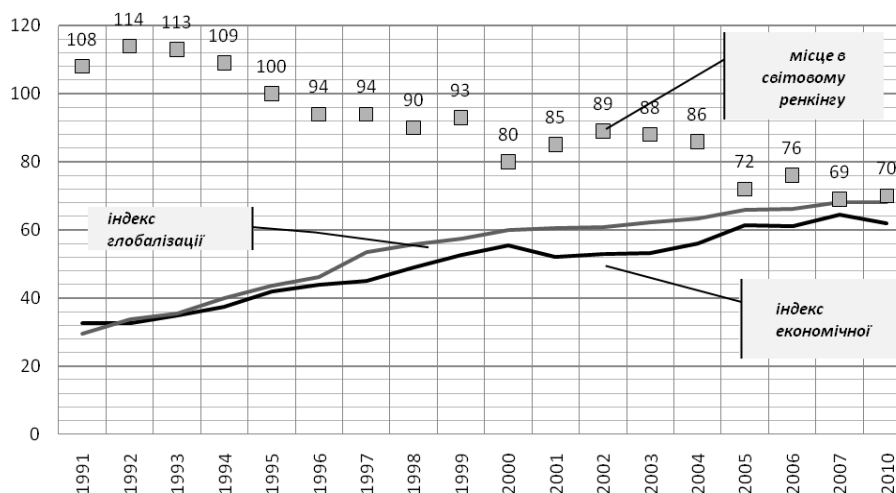


Рис.1. Динаміка індексу глобалізації (globalization index) України за період 1991-2010 рр.*

*Джерело: складено за даними [4]

Проте, відсутність внутрішніх іманентних механізмів забезпечення фінансової стабільності національної економіки робить її надто чутливою до коливань світової кон'юнктури. Це виглядає парадоксом, але відновлення фінансової стабільності в Україні у 2010-2011 рр. підтверджує майже повну відсутність імунітету до "фінансової інфекції". Якщо оцінити фактори, що виступили рушійними силами згаданого відновлення – приплив іноземних інвестицій, зокрема в банківський сектор і на фондові ринки, покращенням кон'юнктури на стратегічних експор-

тних ринках – то зрозуміло, що національна економіка сьогодні "гойдається" на хвилях світової кон'юнктури. Отже, загрози, що вже зараз виникають на світових ринках, здатні, навіть без внутрішніх дестабілізуючих факторів, втягти економіку України у другу хвилю кризи.

Глобалізація, зокрема в фінансовій сфері, є проявом нових якостей у розвитку суспільства. Даного процесу не можна уникнути, але можна намагатись впливати на прояви глобалізації з метою отримання додаткових переваг, чи зменшення негативних впливів.

Саме у даному контексті здійснюється оцінка сучасних тенденцій розвитку глобальних фінансових ринків та визначення характеру і механізму реакції банківського сектору на зміни глобального фінансового ландшафту.

Фінансові ринки протягом останніх 20-ти років зазнали суттєвих якісних змін, що відбувалися у двох площинах: інтеграція фінансової індустрії та зміни у технологіях надання фінансових послуг. Зазначені процеси тісно взаємопов'язані і мають спільні об'єктивні передумови – посилення взаємозалежності всіх підсистем національних економік та науково-технічний прогрес. Посилення економічної взаємозалежності у світі виражається також у розширенні сфери міжнародних фінансових відносин, зростанні обсягів операцій на світових фінансових ринках, збільшенню валютних потоків з одних країн у інші – фінансовій глобалізації. Слід зауважити, що процес фінансової глобалізації і розвитку у сфері фінансів амбівалентні: як фінансова глобалізація змінює умови функціонування фінансової сфери, так і інновації у фінансовій сфері, поява нових видів послуг, удосконалення системи управління ризиками надає процесу фінансової глобалізації нового імпульсу.

Інтеграція, як сучасний тренд розвитку фінансових ринків, у даній статті вживається у широкому розумінні – як процес об'єднання окремих частин у цілісне. Інтеграційні процеси знаходять вираження у наступних ключових напрямках: об'єднання у територіальному аспекті – інтернаціоналізація капіталу, об'єднання у аспекті розміру – концентрація фінансового капіталу, об'єднання видів фінансової діяльності – універсалізація фінансових інститутів. Вагомим каталізатором зазначених інтеграційних процесів у банківській сфері виступили зменшення регуляторних бар'єрів і прогрес у сфері комунікаційних технологій.

1) Інтернаціоналізація капіталу. Об'єктивною основою даного процесу став розвиток господарських зв'язків між країнами. Зокрема, зростання обсягів міжнародної торгівлі викликало потребу в обслуговуючих фінансових потоках, сприяло зниженню торговельних та регуляторних бар'єрів між країнами, що створило можливості для фінансової експансії. Інтернаціоналізація капіталу виражається у зростанні взаємних фінансових потоків між країнами. Транскордонний рух фінансових ресурсів здійснюється або (переважно) з рухом капіталу, або через набуття фізичної присутності іноземних фінансових установ на території країни (придбання фінансової установи, відкриття філії чи дочірньої компанії, утворення холдингових структур) – транснаціоналізацію діяльності. Спочатку процес транснаціоналізації капіталу реалізовувався через прямі інвестиції у промисловість, а пізніше – охопив і фінансову галузь, зокрема, банківництво.

Економічні історики виділяють три "хвилі" формування сучасного ринку міжнародних банківських послуг (international banking). Перша хвиля почалася у 1830-і роки і була викликана масовими випусками цінних паперів (JPMorgan, Lehman Brothers, Goldman Sachs допомагають у фінансуванні американських залізниць, штатів і муніципалітетів, розміщуючи їх цінні папери в Лондоні). Друга хвиля, що почалася з 1960-х років і тривала протягом трьох десятиліть, була пов'язана з розширенням міжнародних банківських операцій між розвиненими країнами. Третя хвиля почалася в другій половині 1990-х як експансія на ринки, що розвиваються (відкриття філій та дочірніх підприємств).

Міжнародна банківська діяльність в останні десятиліття, що передували фінансовій кризі, розвивалась найбільш бурхливо. На глобальному рівні обсяги процесів злиття та придбання компаній, що надають фінансові послуги, стрибнули з 85 мільярдів доларів США

у 1991 році до 534 мільярдів доларів США на початку 2000-х років [5]. Останнім часом у галузі операцій злиття і поглинання (M&A) фінансових установ високої активності не спостерігається, переважно це дрібні угоди (виняток – Berkshire Hathaway і Sun Life Financial – \$ 109 млрд дол США). Так, у 1 кварталі 2011 року загальний обсяг глобальних операцій злиття становив близько 140 млрд дол США проти 63 млрд. дол. США у 1 кварталі 2009 року [6]. Масові злиття відбулися в 2008-2009 роках у самий розпал кризи.

У середньостроковій перспективі обмежити можливості фінансових інститутів щодо фінансування глобальних поглинань можуть нормативні вимоги у галузі міжнародної страхової справи (Vockler II) і міжнародні стандарти у галузі банківництва (Базель III).

Світова економіка наразі знаходиться в рецесії і не відновилася повністю, тому угоди M&A ймовірно будуть пов'язані з можливостями вигідного придбання за заниженою ціною (падіння ринкової вартості).

2) Активізація процесу фінансової консолідації. Процеси злиття банківських інститутів активно відбуваються не тільки з метою міжнародної експансії, а і у зв'язку з збільшенням фінансових установ за обсягами. Зростання концентрації банківського сектору обумовлено зняттям регуляторних обмежень на подібні операції (так, у США в 1994 році було прийнято Акт Рігла – Нейла, який відміняв обмеження на відкриття філій поза штатом реєстрації (закон Макфаддена)).

Крім цього, вагомим аргументом на користь укрупнення банків стало зростання вимог до обсягів банківського капіталу, капіталу страхових компаній. Так, найбільш впливові для банківської спільноти угоди Базельського Комітету із банківського нагляду ("Базель-1"/1988 рік, "Базель-2"/2004 рік) постійно підвищують вимоги до обсягів банківського капіталу. З 2012 року набуває чинності угода "Базель-3", згідно якій банківський капітал має зрости втричі (у підготовчий період 2011—2012 рр. найбільші фінзаклади мають наростити капітал на 112 млрд євро). Можна очікувати, що такі вимоги спровокують нову хвилю банківських злиттів, підвищення цін на кредити й додаткові послуги [7].

3) Тяжіння до універсалізації фінансової індустрії. Універсальний, або інтегрований, характер банківського бізнесу набуває все більшого розповсюдження.

Формальною підставою для цього виступили законодавчі ініціативи. Так, в США, де майже 70 років існувало роздільне банківництво, наприкінці 1999 року, згідно закону Грема – Літча – Бліля про модернізацію фінансових послуг (Gramm Leach Bliley Financial Modernisation Act) банківська холдингова компанія отримала можливість перетворюватися у фінансову холдингову компанію (financial holding company). Це, фактично дозволяє американським банкам стати обмеженими універсальними банками (restricted universal banks).

Діяльність фінансових універсальних установ набуває все більшого поширення на глобальних фінансових ринках, де ключовими гравцями виступають фінансові конгломерати. "Фінансовий конгломерат" (financial conglomerate) визначається як учасник ринку, бізнес якого поширюється не менш ніж на дві з п'яти можливих областей: кредитні та депозитні операції, розрахунково-касові послуги; страхування; корпоративні фінанси, підписка і розміщення цінних паперів; довірче управління, обслуговування інвестиційних фондів або консультування; роздрібні інвестиційні послуги [8].

Крім зазначених змін у галузі регулювання банків, універсалізації фінансової діяльності сприяв також прогрес в інформаційних та комунікаційних технологіях, який призвів до зниження вартості складних "інтегрованих

послуг". Введення та супроводження складних інтегрованих продуктів вимагає значної інформаційної підтримки, що піднімає такі послуги над межею беззбитковості.

Саме розвиток технологій обумовив структурні зміни у наданні фінансових послуг, про які йдеться нижче.

4) Технологічний прогрес у способах надання фінансових послуг. Найбільш очевидними є зміни традиційних каналів доставки фінансових послуг. Все більше клієнтів отримують доступ до фінансових послуг через персональні комп'ютери, мобільні телефони, інші пристрої бездротового зв'язку, через "електронні відділення" (окремо встановлені комп'ютери, під'єднанні до банківської системи), встановлені в супермаркетах, аеропортах, залізничних станціях, ніж особисто через банківських працівників чи відділення фінансових установ.

Такі зміни торкаються не тільки форми взаємозв'язку банку і клієнта, а й призводять до суттєвого зниження операційних витрат банку, що дає змогу індивідуалізувати продукт та пристосувати його до вимог конкретного споживача, загострюючи конкуренцію.

5) Зміни в структурі індустрії надання фінансових послуг. Як наслідок зміни форм взаємодії на фінансовому ринку відбуваються зрушення в його інституційній структурі:

- з'являються нові типи постачальників фінансових послуг: компанії, що надають банківські послуги в режимі реального часу (100% інтернет-банк: Wingspan, Egg); агрегатори – компанії, що дозволяють споживачам порівнювати ціни на різні фінансові послуги;

- набувають поширення вертикально інтегровані компанії, що досягають синергетичного ефекту за допомогою поєднання банків та телекомунікаційних компаній, фірми, що надають Інтернет-послуги;

- нові потреби щодо надання фінпослуг та супроводу каналів їх доставки обумовлюють присутність на фінансовому ринку нефінансових підприємств (телекомунікаційні фірми та компанії, що мають справу з програмним забезпеченням, або пропонують можливість здійснення платежів, інших послуг через власні мережі).

Таким чином, зміни що відбуваються на фінансових ринках і в банківському сегменті, зокрема, мають комплексний характер, торкаються ключових механізмів фінансового посередництва і будуть визначати динаміку фінансових ринків у найближчі роки.

На наш погляд, найбільш неоднозначним є вплив означених вище тенденцій на конкуренцію в банківському секторі. Умовно їх можна поділяти з точки зору того, сприяють чи обмежують вони конкуренцію у фінансовій індустрії.

Так, інтернаціоналізація, концентрація та універсальність банківської справи, безперечно, несе вигоди для самих інституцій. До переваг, у першу чергу, необхідно зарахувати економію на масштабі (трудові ресурси, капітал, технології), зниження транзакційних витрат, захист від поглинання та розширення можливостей ведення бізнесу. Проте, створення фінансових конгломератів супроводжується зниженням числа учасників ринку, що діють в банківському та інших фінансових секторах. Скорочення конкуренції в довгостроковому періоді може привести до монопольного механізму ціноутворення на ринках залучення фінансових ресурсів та для кінцевого споживача фінансових послуг.

Технологічні зміни можна вважати більшою мірою "проконкурентними". Найбільш суттєвими наслідками для розвитку банківництва виступає [9]:

- зниження вартості надання фінансових послуг. Технології, від яких залежить індустрія надання банківських послуг – збору, зберігання та обробки інформації, комунікації – стають з кожним роком набагато дешевшими;

- зростання рівня стандартизації. Посилення взаємозв'язків між фінансовими інституціями, доступ до банківських послуг через електронні мережі вимагає стандартизації умов та форм надання фінансових послуг. Поряд з можливостями щодо індивідуалізації банківських продуктів існує тяжіння до надання фінансовій послугі товарної форми, що визначає ступінь товаризації;

- скорочення обсягів необхідних початкових капіталовкладень. Бар'єри на шляху вступу на ринок, що стосувалися власності на матеріальні потужності, знизилась: витрати на розбудову мережі філій та представництв, здобуття інформації про позичальників, доступ до платіжних систем, просування бренду, рекламні цілі, значні попередні капіталовкладення в розробку технологій.

Таким чином, однією з ключових суперечностей, що визначає розвиток фінансової індустрії, буде виступати суперечність між тяжінням до інтеграції та зростанням кількості учасників ринку банківських послуг.

Наслідки такого протистояння будуть залежати від конкретного типу фінансового продукту. Так, сприяють розвитку конкуренції фінансові послуги, які можна легко оцінити та товаризувати, які вимагають підтримки засобів автоматизації: платежі, брокерські послуги, позики під заставу нерухомості, окремі види страхування і роздрібні банківські послуги. Більшість з цих послуг вимагають мінімальних початкових капіталовкладень і не передбачають використання унікальних технологій. По мірі того, як нові учасники розширюють власну частку ринку та консолідують свої позиції, окремі з них починають диверсифікувати свою діяльність у сферу строго регульованих банківських послуг. Прикладом цього може бути поглинання банку фірмою E-trade, що займається електронною торгівлею, з метою забезпечення повного спектру фінансових послуг своїм роздрібним клієнтам.

В галузі надання послуг андеррайтингу та консультацій з питань злиття та поглинання компаній, фінансові продукти демонструють низький рівень товаризації і потребують налагодження особистих стосунків з клієнтами, бездоганної репутації. Ці види послуг потребують мінімальної кількості зовнішніх пристроїв або не потребують їх взагалі. Сформувалася тенденція до глобальної консолідації цих ринків з метою отримати максимальні вигоди з репутації компаній, їх брендів, та завдяки економії операційних коштів. Обмежена кількість фінансових установ, що надають послуги андеррайтингу, але діють у глобальному вимірі, формують дуже специфічне конкурентне середовище з обмеженою кількістю гравців на невеликому за обсягами ринку.

Але при цьому, суттєвий вплив на стан конкуренції здатні чинити регуляторні обмеження та "переваги першовідкривача". Наприклад, платіжні послуги, характеризуються незначним ефектом масштабу, низьким рівнем початкових капіталовкладень та легкістю товаризації, але надання платіжних послуг передбачає розбудову розгалуженої мережі зовнішніх пристроїв, залежить від ступеню прийняття користувачами спільних стандартів.

Зазначені наслідки для розвитку банківського сектору несуть значні вигоди споживачам. Зокрема, ці вигоди полягають у полегшенні доступу до фінансових послуг, скороченні комісійних витрат, зменшенні вартості пошуку фінансового агента, покращенні координації потоків інформації щодо фінансових послуг, отриманні можливості комбінації фінансових послуг різних постачальників тощо.

Порід з цим, зміни на фінансових ринках виступають джерелом нових ризиків, або надають глобального виміру традиційним фінансовим ризикам.

У цьому контексті можна згадати про "проблему великих банків". Діяльність великих, транснаціональних, універсальних структур виступає джерелом ризиків не

тільки для "малих" економік, а і для світового фінансового ринку, при цьому, можливості щодо консолідованого нагляду за ними і регулювання їх діяльності обмежені.

Під впливом інтеграції, консолідації та універсалізації у фінансовому бізнесі виникли фінансові утворення, які діють одночасно на багатьох фінансових ринках як в територіальному, так і в операційному сенсі. Діяльність таких фінансових структур здійснюється за багатьма напрямками – вони надають практично весь спектр фінансових послуг (безпосередньо, або через взаємопов'язані інститути), сприяють високій мобільності коштів між окремими сегментами фінансового ринку. Тому, коли такі структури зазнають фінансових труднощів, або банкрутують (як це сталося з Lehman Brothers в 2008 році), потрясіння проходять по всім сегментам фінансового ринку, і загрожують всій фінансовій системі. Ризикована стратегія діяльності таких консолідованих структур часто реалізовувалась "під прикриттям" менш регульованих сегментів (ринки похідних інструментів, діяльність хеджфондів), але приводила до збільшення системних ризиків у банківській системі.

Фахівці Банку Англії визначили такі структури як "великі складні фінансові інститути" (large complex financial institutions). У якості критеріїв віднесення виступають частки на окремих фінансових ринках: входить у першу світову десятку андерайтерів по акціях; андерайтерів за облігаціями; організаторів синдигованих кредитів; операторів на ринку процентних похідних інструментів; за доходами на міжнародному валютному ринку; по портфелю цінних паперів, що знаходяться на відповідальному зберіганні.

За результатами досліджень глобальних компаній, було виокремлено 147 транснаціональних компаній, на які припадає 40% контролю над світовими активами, при чому $\frac{3}{4}$ [10] таких мегаструктур – фінансові посередники, які досить часто перехресно володіють одним. Показово, що дане дослідження є частиною більш загального дослідження, що проводиться під егідою Єврокомісії з дослідження складних системних ризиків. Останні роботи доводять, що коли фінансова система надто тісно взаємопов'язана, то вона схильна до системних ризиків. Тісний зв'язок фінансових корпорацій обмежує конкуренцію, змінює її характер (невелика кількість великих гравців схильна до утворення неформальних альянсів), обмежує можливість впливу на такі структури, робить їх вразливими до зовнішніх шоків.

Очевидним вирішенням даної проблеми є введення більш жорстких правил діяльності для таких універсальних структур, та консолідованого нагляду як в межах суміжних фінансових ринків, так і транскордонних операцій.

Зміни, що відбулися в фінансовій індустрії, з одного боку, створили умови для удосконалення моніторингу фінансових ризиків та інструментарію управління ними, але глобалізований характер фінансового середовища суттєво ускладнює згадані процеси.

Так, надзвичайно ускладнилась процедура оцінки фінансових активів – інвестору складно отримати вичерпну інформацію про об'єкт інвестування, складно оцінити національні особливості об'єкту. За таких умов, зазнає суттєвих змін інвестиційна поведінка, відбувається посилення психологічних детермінант, і знижується значущість ставок доходності. І такі зміни можна виявити на рівні статистичних показників, як це продемонстрував останній звіт з фінансової стабільності МВФ [11] – для індивідуальних приватних інвесторів більше значення мають очікування щодо макроекономічної динаміки і суверенних ризиків.

Додатковим поштовхом для накопичення в глобальній фінансовій системі неякісних активів (Nonperforming

Loans – NPL) стала боргова криза, що пов'язана зі станом державних фінансів розвинутих країн. Ситуація ускладнюється внаслідок проблем, пов'язаних з платоспроможністю не тільки Греції, але й Італії, Португалії та Іспанії (скорочено за першими літерами назв країн – PIGS). Так, Standard & Poor's мало вагомі підстави для недавньої "помилки" щодо пониження суверенного рейтингу Франції: банківською системою накопичені значні обсяги заборгованості італійського уряду.

Зазначена проблема має два виміри: прямі збитки у випадку дефолту і втрата ліквідності банківською системою (в результаті необхідності нарощувати резерви під борги гіршої якості). По відношенню до NPL, склалась в певному сенсі парадоксальна ситуація: зростання обізнаності індивідуальних інвесторів щодо стану і оцінки ризиків, реалізація на національному і міжнародному рівнях програм посилення надійності інституційних інвесторів шляхом більш жорстких регулятивних вимог, викликає проблему "абсорбції ризиків". Раніше роль утримувачів неліквідних ризикованих активів, особливо в періоди спадів, відігравали окремі страхові компанії, багаті приватні інвестори, наразі перші – не мають права, другі – уникають ризику. Певну роль могли б зіграти управляючі суверенними активами, які прийняли б на себе довгострокові ризики, яких уникають зараз приватні інвестори.

Підсумовуючи викладене вище, можна констатувати: зміни у фінансовому ландшафті, що більшою мірою викликані фінансовою глобалізацією – інтернаціоналізацією банківської діяльності, концентрацією банківського капіталу та універсалізацією фінансового посередництва стали об'єктивною основою для формування транснаціональних фінансових конгломератів, які підсилюють залежність фінансових ринків, та виступають каналом передачі ризиків "інфікування" національних фінансових систем, а також сприяють поширенню кризових проявів в окремих сегментах на всю систему фінансового ринку.

Останнім часом, проблема інтенсифікації розвитку фінансових ринків, їх впливу на економічний розвиток набула вираженого емоційного забарвлення. Неоднозначна роль фінансових ринків щодо впливу на фінансову стабільність загострює питання щодо "відповідальності" за дестабілізацію економіки (саме з цих позицій можна розглядати відродження полеміки щодо податку Тобіна). Проте, на сьогодні не існує альтернативи фінансовому ринку як механізму перерозподілу фінансових потоків, а процес глобалізації не має зворотного характеру. Все це факти, з якими потрібно рахуватись, і до яких можна пристосовуватись за умови розуміння суті та наслідків змін у фінансовій індустрії.

1. Тропіна В. Б. Особливості сучасної податкової парадигми в умовах соціалізації економічних систем [текст] / В.Б. Тропіна // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2010. – № 2(24)'10. – С.140-144.
2. The Globalization of Markets [текст] / T. Levitt // Harvard Business Review, 1983. – 20 с.
3. Badie B. La fin des territoires: Essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect [текст] / B. Badie. – Paris: Fayard, 1995. – 254 с.
4. Index of Globalization [Електронний ресурс] // KOF Swiss Economic Institute: [сайт]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.kof.ethz.ch>. – Назва з екрана.
5. International banking and financial market developments [Електронний ресурс] // Bank for International Settlements [сайт]. – Електрон. дані. – BIS Quarterly Review. – September 2011. – Режим доступу: <http://www.bis.org>. – Назва з екрана.
6. Finnegan J. Global Mergers and Acquisitions Activity Continues to Rise [текст] / J. Finnegan // Weekly Market Update, 2011. – 24 May. – 31 с.
7. Версаль Н.І. Розвиток систем комерційних банків в Україні та Росії в 2000 – 2006 роках: порівняльна характеристика [текст] / Н.І. Версаль // Фінанси України. – 2007. – № 2. – с. 97 – 104.
8. Приказюк Н.В. Співпраця банків і страхових компаній: проблеми та перспективи розвитку [текст] / Н.В. Приказюк // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – 2011. – Вип.25. – С.106-113.
9. Класенс С., Гласснер Т., Клінггелл Д. Фінанси у новому тисячолітті [текст] / С. Класенс, Т. Гласснер, Д. Клінггелл. – Вашингтон: Світовий банк, 2000. – 231 с.
10. Vitali S., Glattfelder J.B., Battiston S. The Network of Global Corporate Control [Еле-

ктронний ресурс] / S. Vitali, J.B. Glattfelder, S. Battiston // Competence Center "Coping with Crises in Complex Socio-Economic Systems" (CCSS), European Commission. – 2011. – October 26. – Режим доступу: <http://www.forecastingcrises.wordpress.com>. – Назва з екрана. 11. Global Financial Stability Report: Grappling with Crisis Legacies/Chapter 2. Long-

term Investors and their Asset Allocation: Where Are they now? [Електронний ресурс] // International Monetary Fund: [сайт]. – Електрон. дані. – September 2011. – Режим доступу: <http://www.imf.org>. – Назва з екрана. Надійшла до редколегії 27.12.11

УДК 336.717

С. Боринець, канд. екон. наук, проф. (КНУ імені Тараса Шевченка),
В. Делас, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ

У статті розглядаються основні тенденції розвитку сучасного світового валютного ринку та ринку похідних фінансових інструментів. Проаналізовано динаміку та структуру оборотів глобального валютного ринку за контрагентами, видами основних світових валют з урахуванням фактора їх географічного розподілу. Розглянуто рекомендації щодо вибору варіанта торгових стратегій учасниками валютного ринку.

Ключові слова: валютний ринок, строкові валютні контракти, міжбанківські валютні операції, глобальний валютний ринок.

В статье рассматриваются основные тенденции развития современного мирового валютного рынка и рынка производных финансовых инструментов. Проанализирована динамика и структура оборотов глобального валютного рынка по контрагентам, видам основных мировых валют с учетом фактора их географического распределения. Рассмотрены рекомендации по выбору варианта торговых стратегий участниками валютного рынка.

Ключевые слова: валютный рынок, срочные валютные контракты, межбанковские валютные операции, глобальный валютный рынок.

The article examines the main trends of modern foreign exchange market and derivatives. The dynamics and structure of global foreign exchange market turnover by counterparty, type of major world currencies, taking into account the factor of geographical distribution. Recommendations are considered at the choice of a variant of trading strategy by participants of the currency market.

Keywords: currency market, the term foreign exchange contracts, interbank foreign exchange transactions, global currency market.

Особливістю розвитку сучасних економічних відносин є всеохоплююча глобалізація усіх сфер господарського життя. За таких умов дедалі більшого значення набувають конверсійні валютні операції. Необхідність в таких операціях з одного боку викликана дедалі більше зростаючими обсягами транскордонних торговельних операцій, а з іншого, вони давно слугують окремим видом фінансової діяльності і отримання досить значних прибутків. Зважаючи на це постає потреба в оцінці обсягів та структури таких операцій, і саме цим питанням присвячена дана стаття.

Операції на глобальному валютному ринку вивчаються з часу їх виникнення та виокремлення в окремий сегмент світового фінансового ринку. Окремі аспекти дослідження строкових та поточних валютних операцій знайшли висвітлення в працях таких вчених-економістів як: Боринець С.Я., Васильченко З.М., Дзюблук О.В., Міщенко В.І., Мороз А.М., Примостка Л.О., Ющенко В.А., Красавіна Л.М., Лізелотт С., Котелкін С.В., Енг М.В., Мишкін Ф.С., Міллер Р.Л., Нідеккер Г.Л., Пебро М., Сінкі Дж. та багатьох інших.

Дослідження обсягів та структури глобального валютного ринку необхідне для забезпечення найбільш повною та узгодженою на міжнародному рівні інформацією щодо розміру та структури глобальних валютних ринків, що дає можливість учасникам ринку більш ефективно відслідковувати напрямки та моделі діяльності в рамках глобальної фінансової системи.

Один раз на три роки Банк міжнародних розрахунків (Bank for International Settlements BIS) проводить дослідження ринку іноземної валюти та похідних фінансових інструментів ("трирічні дослідження"). Такі глобальні дослідження валютного ринку BIS розпочав у квітні 1989 року. Аналіз обороту позабіржового сегмента ринку похідних фінансових інструментів проводиться з 1995 року. В квітні 2010 року було проведено восьме таке дослідження за участю центральних банків та фінансових органів 53 провідних країн світу. В процесі дослідження було узагальнено інформацію 1309 банків та інших фінансових установ та 10 фінансових центрів. Результати досліджень країн були оприлюднені у наці-

ональних оглядах, які в подальшому були використані BIS для узагальнення на світовому рівні. При цьому загальні висновки огляду адаптовано як до національних особливостей подвійного підрахунку результатів, так і до глобальних з урахуванням очікування можливих розривів та погіршень.

Відповідно до міжнародних звичаїв та термінології дослідження проводилося за такими операціями:

- спот (spot transactions) – одна пряма угода з обміну двох валют за курсом узгодженим у момент укладання контракту, яка була виконана протягом двох робочих днів;
- форвард (outright forwards) – угода про обмін двох валют за курсом узгодженим в момент укладання угоди, яка буде виконана в майбутньому (більше ніж 2 робочі дні). Сюди також включаються контракти, що не закінчуються реальною поставкою валюти та інші подібні строкові контракти;
- іноземні свопи (foreign exchange swaps) – угода, яка поєднує купівлю-продаж валюти на умовах спот з одночасним продажем (або купівлею) тієї ж валюти на умовах форвард;
- Опціони та інші інструменти (options and other products) – опціонний контракт, що дає право на купівлю або продаж однієї валюти в обмін на іншу за певним курсом протягом певного періоду часу. Ця категорія включає в себе і операції з іншими, менш вживаними, фінансовими інструментами [4, с. 50].

Як свідчать дані дослідження, зовнішньоторговельний обіг валютного ринку в квітні 2010 року порівняно з відповідним періодом 2007 року зріс на 20 % і складає близько 4 трлн. дол. США, в той час як у 2007 році ця цифра приближалася до 3,3 трлн. дол. США (див. табл. 1). Таке зростання було обумовлене в першу чергу зростанням обсягів операцій "спот" на 48 %, які на даний час складають 37 % від загального зовнішньоторговельного обороту валютного ринку. Середньодобовий оборот за операціями спот на даний час складає 1,5 трлн. дол. США, а той час як за станом на 2007 дана цифра склала близько 1 трлн. дол. США [6].

Таблиця 1. Середньоденні обороти глобального валютного ринку*

Показники (млрд. дол. США)	Роки				
	1998	2001	2004	2007	2010
Всього	1 527	1 239	1 934	3 324	3 981
Спот транзакції	568	386	631	1 005	1 490
Форвардні операції	128	130	209	362	475
Валютні свопи	744	663	975	1 714	1 808
Опціони та інші інструменти	87	60	119	212	207
Операції на біржах**	11	12	26	80	166
Всього (відповідно до курсів квітня 2010 р.)	1 705	1 505	2 040	3 370	3 981

* Джерело: складено за даними [6]

** Щомісячні дані було переведено в середньодобові.

В той же час слід зазначити, що темпи зростання обсягів середньоденного зростання глобального валютного ринку значно знизилися, відповідне зростання вказаного показника за період 2004 – 2007 рр. складало 72 %.

Серед основних тенденцій розвитку традиційного сегмента валютного ринку досліджуваного періоду доцільно виділити наступні:

- саме на період 2007 – 2010 років припадає розвиток світової фінансової кризи, що спричинила значний вплив на господарську та фінансову діяльність більшості провідних країн світу;

- низька мінливість на фінансових ринках і загальна неохочість учасників ринку до ризиків, що викликало суттєве зростання оборотів інвестиційних груп, зокрема хедж-фондів. На думку аналітиків, цьому частково сприяло значне зростання прайм-брокерінгу та збільшення кількості приватних інвесторів;

- диверсифікація портфелів за рахунок міжнародних активів з боку інституційних інвесторів з орієнтацією на довгострокове фінансування;

- подальше збільшення обсягів технічної торгівлі, переважно алгоритмічної, що призвело до зростання оборотів за угодами спот;

- зниження питомої ваги міжбанківської торгівлі в загальному обсязі. На думку експертів такий перерозподіл відображає процеси консолідації діяльності, що спостерігаються останнім часом у банківському секторі.

Зростання глобального зовнішньоторговельного обороту валютного ринку в квітні 2010 року відображає зростання активності "інших фінансових установ". Ця категорія охоплює фінансові установи, що не є банківськими дилерами, тобто хедж-фонди, пенсійні фонди, взаємні фонди, страхові компанії і т.д.

Валютний торговельний оборот "інших фінансових установ" зріс на 42 % по відношенню до 2007 року і склав 1,9 трлн. дол. США. Вперше угоди з іншими фінансовими інститутами перевищили операції валютних дилерів на міжбанківському ринку (рис. 1).

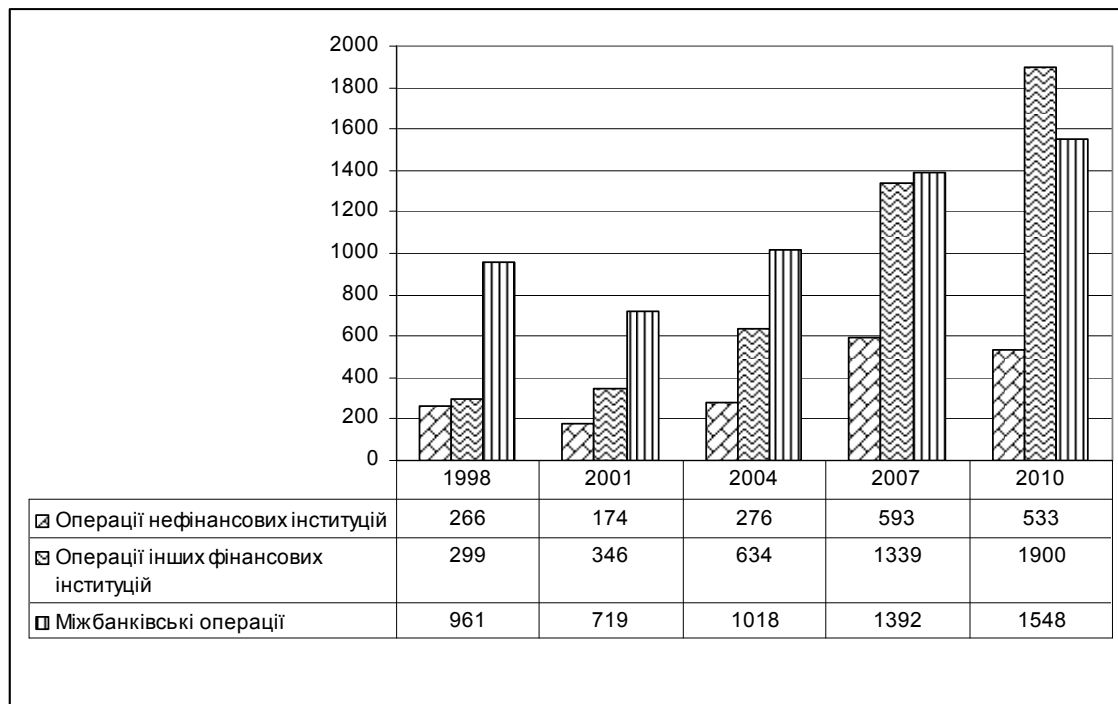


Рис. 1. Динаміка та структура операцій на світовому валютному ринку в розрізі фінансових інститутів [6]

Оборот угод спот інших фінансових установ зріс до 755 млрд. дол. США порівняно з 394 млрд. дол. США у 2007 році. Темпи зростання склали 92 %. Що стосується обсягів з форвардами та валютними свопами, то вони також зросли на 60 % та 11% відповідно. В цьому контексті необхідно зазначити, що спад частки міжбанківських операцій на світовому валютному ринку неухильно тривав з 63 % у 1998 році до 39 % у 2010 році.

Крім того за період 2007 – 2010 років знизилася частка операцій не фінансових інститутів на 10 % з 593 млрд. дол. США у 2007 році до 533 млрд. дол. США у 2010 році. До цієї категорії учасників валютного ринку, як правило, входять промислові корпорації та уряди країн.

Головними чинниками, що сприяли такому перерозподілу в інституційній структурі операцій на глобальному валютному ринку доцільно виділити наступні, по-

перше, валютні ринки пропонували інвесторам достатньо привабливий рівень доходності за короткостроковими операціями; по-друге, довгострокові інвестори активно здійснювали диверсифікацію своїх портфелів, що призвело до виникнення прямого та непрямого попиту на валютному ринку.

Крім того зростання частоти укладення угод за рахунок алгоритмічної торгівлі декількома інвесторами призвело до зростання обороту, особливо на ринку

спот. За оцінками аналітиків, одним з факторів, який впливає на загальний тренд, є те, що приватні інвестори мали значно більший доступ до маржинальних рахунків через торговельні термінали, що дозволяло здійснювати операції в реальному часі.

Протягом досліджуваного періоду спостерігається також подальша глобалізація фінансових операцій (див табл. 2).

Таблиця 2. Структура та динаміка розподілу операцій на міжнародних та національних сегментах валютного ринку*

Показник	1998		2001		2004		2007		2010	
	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%
Міжнародні ринки	828	54	713	58	1 185	61	2 051	62	2 586	65
Національні ринки	698	46	525	42	743	39	1 274	38	1 395	35

*Джерело: складено автором за даними [6].

В 2010 році зросла частка транскордонних операцій на міжнародному валютному ринку до 65 % порівняно з 62 % у 2007 році. Відповідно на долю угод на національних валютних ринках припадає 35 % операцій з іноземною валютою. Причому частка валютних операцій на міжнародних ринках повільно, проте неухильно, зростає протягом останніх 5 досліджуваних періодів.

За останні три роки, як свідчить статистика, принципів змін у структурі обороту за видами валют не відбулося. Питома вага трьох провідних валют (долар США, євро та японська єна) збільшилася на 3 процентних пункти, в той же час питома вага 10 провідних валют зросла на 2,1 процентних пункти (див табл.3), що свідчить про подальшу уніфікацію міжнародних розрахунків.

Таблиця 3. Середньоденні обороти світового валютного ринку за видами валют, %*

Валюта	1998	2001	2004	2007	2010
Долар США	86,8	89,9	88,0	85,6	84,9
Євро	52,3**	37,9	37,4	37,0	39,1
Японська єна	21,7	23,5	20,8	17,2	19,0
Фунт стерлінгів	11,0	13,0	16,5	14,9	12,9
Швейцарський франк	7,1	6,0	6,0	6,8	6,4
Австралійський долар	3,0	4,3	6,0	6,6	7,6
Канадський долар	3,5	4,5	4,2	4,3	5,3
Шведська крона	0,3	2,5	2,2	2,7	2,2
Долар Гонконгу	1,0	2,2	1,8	2,7	2,2
Корейський вон	0,2	0,8	1,1	1,2	1,5
Інші валюти	12,9	15,4	16,0	21,0	18,9
Всього	200,0	200,0	200,0	200,0	200,0

*Джерело: складено автором за даними [6]

**Сума операцій валютами, які були замінені на євро.

В той же час найбільше зростання обсягів операцій було помічено у співвідношенні євро до японської єни, а найбільший спад до фунтів стерлінгів. Частка операцій з іноземною валютою, за участі долара США знижується, хоч і повільними темпами і в 2010 році складає 84,9 %, в той же час частка операцій за участю євро та японської єни зросли на 2,1 та 1,8 % відповідно.

Географічний розподіл торгівлі іноземною валютою, як правило досить не значно змінюється з часом. 2010 рік не став винятком.

Аналізуючи обсяги операцій з іноземною валютою в географічному розподілі доцільно відзначити той факт,

що у 2010 році Японія повернула третє місце в рейтингу, яке вона втратила в 2007 році (див. табл. 4). Сінгапур вийшов на четверте місце перевищивши оборот валютних операцій, що проводилися у Швейцарії. Крім того, варто зазначити, що зменшується частка операцій, що проводяться у Німеччині, так ще у 1998 році вона займала четверте місце у рейтингу з часткою ринку 4,7 %, в той час як на 2010 рік – 9 місце (2,1 %).

У доларовому вираженні найбільше зростання обсягів операцій в 2010 році спостерігалось у Великобританії (371 млрд. дол. США), США (159 млрд. дол. США), Японії (62 млрд. дол. США) та Гонконгу (56 млрд. дол. США).

Таблиця 4. Географічний розподіл торгівлі іноземною валютою*

Країна	1998		2001		2004		2007		2010	
	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%
Великобританія	685,2	32,6	541,7	32,0	835,3	32,0	1483,2	34,6	1853,6	36,7
США	383,4	18,3	272,6	16,1	498,6	19,1	745,2	17,4	904,4	17,9
Японія	146,3	7,0	152,7	9,0	207,4	8,0	250,2	5,8	312,3	6,2
Сінгапур	144,9	6,9	103,7	6,1	133,6	5,1	241,8	5,6	266,0	5,3
Швейцарія	91,6	4,4	76,3	4,5	85,3	3,3	253,6	5,9	262,6	5,2
Гонконг	79,9	3,8	68,4	4,0	106,0	4,1	181,0	4,2	237,6	4,7
Австралія	48,3	2,3	54,0	3,2	107,1	4,1	176,3	4,1	192,1	3,8
Данія	28,0	1,3	23,8	1,4	42,1	1,6	88,2	2,1	120,5	2,4
Німеччина	99,6	4,7	91,5	5,4	120,4	4,6	101,4	2,4	108,6	2,1
Канада	37,9	1,8	44,2	2,6	59,3	2,3	64,0	1,5	61,9	1,2

*Джерело: складено автором за даними [6]

Таким чином ми бачимо стійкий географічний розподіл впливів певних фінансових центрів на відповідних континентах – зокрема, в Європі незаперечне лідерство належить Великобританії, на американському континенті – найбільший валютний ринок у США, азійський регіон обслуговують ринки Японії, Сінгапура, Гонконгу.

Посилення та подальший розвиток національної економіки України, та відповідність її вимогам та принципам процесу світової глобалізації обов'язково повинен супроводжуватися впровадженням сучасних ринкових інструментів як традиційного сегмента валютного ринку так і сегмента ринку похідних фінансових інструментів [7].

Забезпечення ефективної позиції економіки України в системі глобального валютного ринку все ще залишається важливим завданням на найблищу перспективу. Необхідне створення та забезпечення умов для повноцінного функціонування національного фондового ринку, розвинутого ринку деривативів, операцій з усіма видами фінансових інструментів та адаптації світового досвіду їх використання в умови функціонування валютного ринку України.

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001, N 5-6. – ст.30 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс]: Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>. – Назва з екрана. 2. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України [затверджено Постановою Правління НБУ від 31.08.2007 року № 309] [Електронний ресурс]: Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=21104-07> – Назва з екрана. 3. Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів [затверджено Постановою КМУ від 19.04.1999 р. № 632] [Електронний ресурс]: Професійна юридична система: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=632-99-%EF>. – Назва з екрана. 4. Борець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини [Текст]: [монографія] / Борець С. Я. – 5-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 582 с. 5. Дзюблюк О.В. Організаційно-економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку [Текст]: [монографія] / Дзюблюк О.В., Пруський О.С. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 296 с. 6. Foreign exchange and derivatives market activity in 1998 – 2010 [Електронний ресурс] // Банк міжнародних розрахунків: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/rpfx10t.htm>. – Назва з екрана. 7. Лютий І.О. Валютно-курсова політика та її вплив на організацію грошового обігу [текст] / І.О. Лютий, Т. Продан // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – Вип. 115. – С. 4-6.

Надійшла до редколегії 27.12.11

УДК 336.51

О. Гордей, канд. екон. наук, доц. (Національний ун-т ДПС України)

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ У ПІСЛЯ КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У роботі досліджено основні напрями фінансового забезпечення рівня життя населення у після кризовий період. Виявлено найбільш незахищені верстви суспільства. Запропоновано підвищення рівня життя шляхом реалізації державних програм соціального спрямування.

Ключові слова: рівень життя населення, соціальна сфера, бюджетна політика, економічний розвиток, фінансове забезпечення.

В работе исследованы основные направления финансового обеспечения уровня жизни населения в послекризисный период. Выявлено наиболее незащищенные слои общества. Предложено повышение уровня жизни путем реализации государственных программ социального направления.

Ключевые слова: уровень жизни населения, социальная сфера, бюджетная политика, экономическое развитие, финансовое обеспечение.

In the work were the main directions of financial support of the living population after the critical period. Found the most unprotected layers of the society. To enhance the standard of the population's living by implementing the social government programs.

Keywords: standard of the population's living, social sphere, the budget policy, economic development, financial software.

Основною метою в процесі фінансового забезпечення рівня життя населення у після кризовий період має стати подолання його падіння і створення реальних передумов для його подальшого збільшення, досягнення стійких темпів економічного зростання. У даний час процес реформ повинен змінитися на функціонально-структурний (після досягнення фінансової стабілізації) рівень. Безумовно, пошук найбільш ефективних напрямів виходу економіки країни з кризи, вимагає об'єднання зусиль, глибокого аналізу перетворень.

Розгляду деяких можливих напрямів підвищення рівня життя населення присвячені роботи австрійського та американського економіста, соціолога та історика економічної думки Йозефа Алоїза Шумпетера (1883-1950), який рахував необхідним створення системи рівнянь економічної рівноваги, знаходження оптимального рішення в процесі досягнення економічного зростання [1], у сфері науки Ірвінгом Фішером (1867-1947) та Мілтоном Фрідманом (1912-2006) – лауреатом Нобелівської премії 1976 року за досягнення в області аналізу споживання, історії грошового обігу і розробки монетарної теорії, а також найбільш фундаментальні дослідження в сфері "рівня життя, що відчувається" є роботи англійського вченого Ф. Дж. Кемпбелла (1822-1885) і американського політичного діяча У. П. Роджерса (1913-2001).

Саме соціальна сфера залишається в ринкових умовах господарювання найменш захищеною, що, у свою чергу, може вплинути на рівні життя населення особливо незахищених верств населення у після кризовий період.

Україна була визнана країною з ринковою економікою з 1 лютого 2006 року. Однак, необхідно дотримуватися певних змішаних форм державного регулювання, оскільки ринкової економіки у чистому вигляді не існує. Відповідно, після останнього кризового періоду кінця 2008 та 2009 років необхідно створити життєздатну, стійку систему фінансового забезпечення рівня життя населення, яка б змогла зрівноважити загальну фінансово-економічну систему країни.

Починаючи з 2-го кварталу 2010 року в Україні спостерігаються певні позитивні зрушення у фінансово-економічній сфері, які направлені на збільшення рівня життя населення. Однак, у державі як практично у всіх європейських країнах та країнах СНД спостерігаються схожі негативні прояви кризового періоду і проблеми, які знижують рівень життя населення:

- стійкий спад виробництва продукції і послуг, зменшення фізичного обсягу ВВП в цілому;
- інфляція;
- інвестиційна неспроможність;
- неплатежі і погіршення фінансової дисципліни;
- високий рівень безробіття;
- відносно високі ставки банківського кредиту;
- продовження процесу доларизації економіки;
- економічна віддача від приватизації і розвитку багатокладності економіки незначна, не дала очікуваних результатів;
- зниження життєвого рівня на основі поляризації доходів населення тощо.

Необхідне здійснення наступних змін у фінансовому забезпеченні рівня життя населення, а саме: провести житлово-комунальну, пенсійну, податкову реформи, структурування природних монополій, реформу підприємств, приватної власності на землю та інші реформи для досягнення стійкого позитивного ефекту в системі фінансового забезпечення рівня життя населення.

Так, у "Програмі економічних реформ на 2010-2014 рр." президента України [2], передбачається створення основних передумов економічного зростання шляхом забезпечення низького рівня інфляції, стабілізації курсу гривні, державних фінансів і як наслідок створення стійкої фінансової системи. Не менш важливим напрямом є необхідність розвитку людського та соціального капіталу шляхом збільшення ефективності й стабільності соціального захисту, покращання якості й доступності освіти і медичного обслуговування.

У Програмі містяться чотири блоки першочергових завдань, які включають усі сектори економіки, що здійснюють фінансове забезпечення рівня життя населення. Так, у розділі "Сталий економічний розвиток" необхідно забезпечити: стабілізацію Державного бюджету, за рахунок зменшення питомої ваги боргових зобов'язань, сповільнення інфляційних процесів, відсутністю різкого коливання грошової одиниці; реформу податкової системи та міжбюджетних відносин, розвиток фінансового сектору.

Наступний розділ "Підвищення стандартів життя" вміщує такі основні сфери як медичну, освітню, соціальну, а також пенсійну систему в якій передбачено покращити пенсійне обслуговування у зв'язку з низьким розміром пенсій у переважній більшості пенсіонерів та нерівні умови пенсійного забезпечення. Наприклад, розмір пенсій 55 % пенсіонерів не перевищує 800 грн., а їх частка в загальній сумі видатків на виплату пенсій складає усього 38 %. Разом з тим 12 % пенсіонерів з порівняно високими пенсіями (понад 1500 грн.) отримують 28 % від загального обсягу місячних видатків на виплату пенсій і тільки 3,2 тис. пенсіонерів одержують дійсно високі пенсії (понад 10000 грн.), з них третину складають особи, які мають видатні заслуги перед Батьківщиною [2, с. 25]. Крім того, передбачена реалізація принципу адресності в процесі об'єднання всіх видів та надання соціальної допомоги (за винятком допомоги при народженні дитини, інвалідам з дитинства й дітям-інвалідам) та з урахуванням доходів одержувачів допомоги.

Блок "Поліпшення бізнес-клімату й залучення інвестицій" розроблений у зв'язку з незадовільним бізнес-кліматом завдяки чому не реалізовується в Україні підприємницький, про що свідчать результати двох впливових міжнародних досліджень – Всесвітнього банку "Ведення бізнесу – 2010" і "Рейтинг глобальної конкурентоспроможності" Всесвітнього економічного форуму. Так, за простотою ведення бізнесу Україна посідає 142 місце зі 183 країн світу. У тому числі за показником ефективності податкової системи країна знаходиться в самому кінці списку, на 181-му місці [2, с. 36]. У розділі також передбачені процеси приватизації й управління державною власністю, розвитку науково-технічної та інноваційної сфери, зокрема скорочення їх фінансування. Наприклад, загальний обсяг видатків на дослідження й інноваційні розробки у ВВП (наукоємність ВВП) протягом 2000-2009 рр. в Україні зменшився з 1,16 % до 0,95 % (у тому числі з держбюджету 0,41 %). Водночас у ЄС показник наукоємності ВВП у середньому складає 1,9 %, у Фінляндії й Швеції – 3,7 %, США й Німеччині – 2,7 % [2, с. 47]. Відповідно збільшення ефективності даних процесів не можливе без підтримки міжнародної інтеграції та співпраці.

І нарешті останній розділ "Модернізація інфраструктури та базових секторів", як підсумок включає реформи в основних секторах економіки, без яких не можливий процес збільшення рівня життя населення, а саме: електроенергетиці, вугільній галузі, нафтогазовій промисловості, житлово-комунальному господарстві, розвитку транспортної інфраструктури і сільського господарства, зокрема проведення земельної реформи.

У Постанові ВР України "Про основні напрями бюджетної політики на 2011 рік" [3] враховані основні передумови ефективності економічних реформ на 2010-2014 роки та передбачено заходи, які призведуть до збільшення фінансового забезпечення у 2011 бюджетному році, а саме:

1) необхідність створення сприятливих умов для розвитку виробництва, стимулювання сталої економічної і соціальної розбудови держави, за рахунок:

- утримання граничного розміру дефіциту бюджету на рівні не більш як 4,5 % прогнозованого річного обсягу ВВП;

- збереження частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет на рівні, що не перевищує прогнозований на 2010 рік та не більше ніж 30,5 %;

- утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні (не більш як 40 % ВВП) шляхом здійснення державних запозичень з метою забезпечення економічної та фінансової стабільності;

2) поступове підвищення соціальних стандартів, яке забезпечуватиметься завдяки:

- скорочення переліку захищених статей видатків, залишаючи переважно соціального характеру на: оплату праці працівників бюджетних установ, нарахування на заробітну плату, придбання медикаментів та перев'язувальних матеріалів, забезпечення продуктами харчування, оплату комунальних послуг та енергоносіїв, поточні місцевим бюджетам і населенню;

- визначення захищеними видатками на 2011 рік видатків на: обслуговування державного боргу, реформування та розвиток Збройних Сил, розвідувальну діяльність, забезпечення живучості та вибухо- та пожежобезпеки арсеналів, баз і складів озброєння, ракет і боеприпасів Збройних Сил, утилізацію звичайних видів боеприпасів, непридатних для подальшого зберігання та використання, будівництво (придбання) житла для військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу, підготовку кадрів вищими навчальними закладами I-IV рівня акредитації, фундаментальні дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки, заходи, пов'язані з підготовкою і проведенням в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу;

- забезпечення системного підвищення мінімальної заробітної плати, посадового окладу (тарифної ставки) працівника I тарифного розряду Єдиної тарифної сітки, прожиткового мінімуму та рівня забезпечення прожиткового мінімуму;

- надання соціальної допомоги, включаючи надання пільг, залежно від матеріального становища сім'ї, а також підготовка пропозицій щодо поступової монетизації пільг на проїзд у транспорті;

- надання пільг та компенсації за професійною ознакою відповідним категоріям громадян з урахуванням їх матеріального становища та фінансування їх за рахунок коштів підприємств і установ;

- збільшення обсягу соціальної допомоги при народженні дитини.

3) проведення реформування міжбюджетних відносин з метою забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку регіонів;

4) реалізація виваженої боргової політики, у процесі залучення кредитів міжнародних фінансових установ для реалізації проектів економічного та соціального розвитку України у межах, визначених дефіцитом бюджету розвитку.

Основою системи фінансового забезпечення рівня життя населення є ефективність перерозподілу фінансових ресурсів, тобто створення базису для стійкого економічного розвитку, а саме крім власних фінансових джерел використовуються соціальні кошти, які виступають в якості інвестицій для підтримки мінімального рівня життя та подальшого розвитку економічних можливостей індивідів, соціумів, суспільства.

Після певного початкового успіху у зниженні інфляції в результаті жорсткішого контролю за державними видатками та підвищення стабільності національної валюти, в останні роки інфляція продовжує залишатися на рівні двозначної цифри й вже наприкінці 2008 року складала 22,3 %, у 2009 році дещо знизилася – до 12,3 %. Отже, у після кризовий період, одна з головних цілей соціально-економічної політики полягає у скороченні крайньої бідності за допомогою збільшення соціальних платежів найбільш уразливим категоріям населення. Базовим соціальним стандартом в Україні є прожитковий мінімум, на основі якого уряд визначає обсяг платежів з соціального забезпечення та розраховує загальний рівень життя. Основні платежі з соціального забезпечення, гарантовані урядом, включають мінімальну ставку зарплати; мінімальну пенсію за віком; неоподатковуваний мінімум та державну соціальну допомогу. За останні десять років (2000-2010) прожитковий мінімум виріс у 3,24 рази, з 270,10 грн. на місяць у 2000 році до 875,00 грн. на місяць наприкінці 2010 року. Мінімальна пенсія за віком за той самий період зросла

у 24,47 рази – з 30 грн./міс. у 2000 році до 734 грн./міс. наприкінці 2010 року. Мінімальна зарплата збільшилася за період 2000-2010 рр. із 118 грн. до 922 грн. на місяць – тобто у 7,81 рази [4; 5]. Тобто можемо спостерігати зменшення кількості пенсіонерів у категорії зuboжilих.

Проте, не можна вважати, що фінансове забезпечення рівня життя населення сьогодні виділяється як пріоритет держави. Наша система доводить необхідність трьохвекторності при розгляді даного процесу, а саме фінансова підтримка розвитку індивіда, підприємця та держави. Зрозуміло, що такий підхід є більш прибутковим ринковим умовам господарювання. Держава має залишатися як гарант прав людини на отримання фінансового забезпечення рівня життя виходячи з можливостей, потреб та інтересів членів суспільства.

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер. с англ. [Текст]: [книга] / Шумпетер Й. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с. 2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010-2014 рр. [Електронний ресурс] / Офіційна Інтернет сторінка сайту Президента України. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf. – Назва з екрана. 3. Основні напрями бюджетної політики на 2011 рік [затверджено Постановою Верховної Ради України від 04.06.2000 року № 6485] [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=37855. – Назва з екрана. 4. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 09.07.2003 року № 1058-IV, ст. 28 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 49-51, ст. 376 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-15>. – Назва з екрана. 5. Закон України "Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати" від 20.10.2009 року № 1646-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 4, ст. 19 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1646-17>. – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 28.12.11

УДК 336.77:332

Л. Гудзинська, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ПЕРСПЕКТИВИ ЖИТЛОВОЇ ІПОТЕКИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ: ОЦІНКА РИЗИКІВ

У статті дана оцінка ризиків житлової іпотеки в умовах реформи податкової системи України.

Ключові слова: іпотечне кредитування, податкова реформа, Податковий кодекс, житлова нерухомість.

В статье дана оценка рисков жилищной ипотеки в условиях реформы налоговой системы Украины.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, налоговая реформа, Налоговый кодекс, жилищная недвижимость.

In the article the estimation of risks of housing mortgage is given in the conditions of reform of the tax system of Ukraine.

Key words: mortgage lending, tax reform, Tax Code, residential real estate.

Іпотека, а в її сегменті – житлова, традиційно розглядається в якості одного з дієвих факторів економічного зростання. Іпотека є одним з інструментів, використання якого забезпечує високий синергійний ефект, створюючи реальне підґрунтя для задоволення споживчих потреб населення (соціальна функція), інвестиційних інтересів суб'єктів інвестиційного ринку та розвитку фінансового ринку шляхом збільшення його ємності та диверсифікації за структурою фінансових інструментів (економічна функція). З огляду на високу ступінь спроможності забезпечення інтегрованого результату іпотека, як правило, є об'єктом підвищеної уваги в системі державного менеджменту – основного продуцента економічної політики. Будь-які наміри щодо зміни такої політики мають оцінюватися з точки зору ймовірних небезпек та загроз, що підвищуватимуть ризики економічної системи в цілому та її окремих сегментів зокрема. Нагальність таких оцінок зростає, насамперед, в період значних економічних трансформацій, викликаних як об'єктивними (загострення економічної кризи, потреба в структурних трансформаціях, зміна макросередовища

тощо), так і суб'єктивними (зміна економічної політики, проведення економічних реформ тощо) чинниками.

Україна, проголосивши курс на економічні реформи, як відповідь на виклики сьогодення, впритул підійшла до реалізації ідеї податкової реформи, матеріалізувавши її шляхом прийняття Податкового кодексу України. Аналіз низки новел цього документу дозволяє зробити висновок про формування певних суттєвих загроз для розвитку системи іпотечного кредитування, у першу чергу в сегменті житлової нерухомості, що, власне, і визначає високу актуальність даного напрямку досліджень, їх перспективність з точки зору практичної цінності.

Різноманітним аспектам складної і багатопланової проблеми ринку іпотечного кредитування, включаючи сегмент житлової іпотеки, приділяється достатньо уваги у працях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, економістів та фінансистів. Проблеми іпотеки постійно приділяють значну увагу В. Валентинов, П. Василенко, Н. Версаль, Т. Дорошенко, О. Євтух, О. Головков, В. Кудрявцев, О. Кудрявцева, В. Лагутін, Л. Лазебник, І. Лютий, Т. Майорова, В. Меркулов, А. Мороз,

К. Паливода, А. Пересада, В. Поляченко, І. Пучковська, М. Савлук, В. Шелудько, С. Юрій та інші. В умовах інтенсифікації процесу реформ, невід'ємною складовою частиною яких є податкова реформа, в коло пріоритетних напрямів наукових досліджень та оцінок фахівців попадає питання характеру її впливу на сферу іпотечних відносин.

Метою статті є оцінка окремих новел Податкового кодексу України з точки зору ймовірних загроз для розвитку системи іпотечного кредитування, у першу чергу в сегменті житлової нерухомості.

Податковим кодексом (хоча й з певною відстрочкою) запроваджується оподаткування доходів, отриманих громадянами як процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок та процентів на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці. При цьому, якщо проектом Кодексу оподаткуванню, зокрема, за ставкою 5% мали підлягати доходи, якщо їх загальна сума перевищує двократний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, з урахуванням кількості місяців, за які відповідно до договору нараховується (виплачується) такий дохід, що допускало певний рівень так званого "неоподаткованого порогу" (в межах 1776 грн. станом на серпень 2010 р.) [1], то в його остаточному прийнятому варіанті ставка податку становить 5 відсотків бази оподаткування щодо зазначених видів доходу [2, с. 121]. При цьому оподаткуванню підлягає увесь дохід із зазначених джерел без встановлення будь-якого, навіть мінімального, рівня "неоподаткованого порогу".

На практиці запровадження оподаткування доходів, отриманих як процент з банківських депозитів, може призвести до відпливу коштів населення, які на сьогодні займають 66,2% (станом на серпень 2010 р.) в структурі банківських депозитів [3], з банківської системи. У такий спосіб значною мірою нівелюватиметься роль і функція депозитів як форми здійснення заощаджень населення, які, у свою чергу, виступають важливим джерелом кредитної ресурсної бази банків. Грошові заощадження у вигляді депозитів є не чим іншим як формою відкладеного попиту на нерухомість (яка, у свою чергу, також виступає матеріалізованою формою здійснення заощаджень населення), який набуває ознак платоспроможного лише після накопичення певної суми, спроможного збалансувати попит і пропозицію щодо конкретного об'єкта інвестування. Дестимулюючи заощадження у формі банківських вкладів, слід очікувати пригнічення іпотечної активності як інструменту, спроможного скоротити шлях перетворення відкладеного попиту у платоспроможний попит в сегменті нерухомості. Таким чином зменшується інвестиційна функція довгострокових депозитів, саме які виступають основним і найбільш привабливим для банків з точки зору мінімізації ризиків кредитним ресурсом на ринку іпотечного кредитування.

В якості незначного компенсатора втрат доходів, отриманих як процент на депозит, що використовується в цілях придбання (будівництва) нерухомості через механізм іпотечного кредитування, можна вважати запропонований у Податковому кодексі порядок визначення суми процентів, сплачених платником податку за користування іпотечним житловим кредитом з метою нарахування податкової знижки. Згідно з цим порядком платник податку має право включити до податкової знижки частину суми процентів за користування іпотечним житловим кредитом, фактично сплачених протягом звітного податкового року [2, с. 120, 133-134]. Разом із тим слід зазначити, що компенсуюча роль такої преференції досить незначна, адже її розмір визначається на підставі коефіцієнта, що враховує мінімальну площу

житла для визначення податкової знижки. Таким чином до податкової знижки включається лише частина суми процентів за іпотечним кредитом. У випадку ж інвестування коштів у нерухомість як об'єкт здійснення заощаджень компенсуюча роль зазначеної податкової преференції взагалі зведена нанівець. Адже право на преференцію виникає лише у разі, коли за рахунок іпотечного житлового кредиту будуватиметься чи купується житловий будинок (квартира, кімната), визначений платником податку як основне місце його проживання, зокрема згідно з позначкою в паспорті про реєстрацію за місцем знаходження такого житла. У даному випадку сплутані два зовсім різні за змістом явища – реєстрація і місце проживання, які не завжди (а скоріше частіше), причому з цілком об'єктивних причин, не співпадають одне з одним.

Підвищений ризик для сфери іпотечного кредитування проглядається в контексті запровадження податку на житлову нерухомість [2, с. 195]. Ситуація ускладнюється тим, що оподаткуванню підлягатиме фактично вся нерухомість, незалежно від характеру її використання. Виключення складатимуть лише об'єкти житлової нерухомості, які перебувають у власності держави або територіальних громад (їх спільній власності), об'єкти житлової нерухомості, які розташовані в зонах відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, визначені законом, будівлі дитячих будинків сімейного типу, садовий або дачний будинок, але не більше одного такого об'єкта на одного платника податку, об'єкти житлової нерухомості, які належать багатодітним сім'ям та прийомним сім'ям, у яких виховується троє та більше дітей, але не більше одного такого об'єкта на сім'ю.

Крім того, Кодексом запроваджені пільги із сплати податку, зокрема: база оподаткування об'єкта житлової нерухомості, що перебуває у власності фізичної особи – платника податку, зменшується: для квартири – на 120 кв. метрів; для житлового будинку – на 250 кв. метрів. Разом із тим, таке зменшення надається один раз за базовий податковий (звітний) період і застосовується до об'єкта житлової нерухомості, у якій фізична особа – платник податку зареєстрована в установленому законом порядку, або за вибором такого платника до будь-якого іншого об'єкта житлової нерухомості, який перебуває в його власності.

Загалом же діє загальне правило, згідно з яким ставки податку встановлюються сільською, селищною або міською радою в таких розмірах за 1 кв. метр житлової площі об'єкта житлової нерухомості: для квартир, житлова площа яких не перевищує 240 кв. метрів, та житлових будинків, житлова площа яких не перевищує 500 кв. метрів, ставки податку не можуть перевищувати 1 відсоток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року; для квартир, житлова площа яких перевищує 240 кв. метрів, та житлових будинків, житлова площа яких перевищує 500 кв. метрів, ставка податку становить 2,7 відсотка розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року.

Запропонований порядок оподаткування житлової нерухомості є значно прогресивнішим за попередній його варіант, що містився у проекті Кодексу, проте певні його аспекти видаються дискусійними з огляду на наступне.

Насамперед, видається необґрунтованою прив'язка пільгового режиму оподаткування житлової нерухомості до інституту реєстрації. Адже через цілком об'єктивні причини (відсутність нормальних умов проживання – багаточисельність проживаючих, наприклад, внаслідок великого складу сім'ї (сімей), знаходження місця роботи за межами місця реєстрації (в тому числі в іншому населеному пункті) тощо) особа може постійно проживати

в об'єкті житлової нерухомості, який знаходиться в його власності, проте не бути в ньому зареєстрованою. У зв'язку із цим логічно було б пільговий режим оподаткування щонайменше прив'язати не до реєстрації платника податку, а до місця його постійного проживання.

Разом із тим, виходячи з інтересів підвищення інвестиційної активності у житловій сфері, а також з метою недопущення можливих організаційних ускладнень при оподаткуванні житлової нерухомості та уникнення негативних соціально-економічних наслідків (зменшення доходів місцевих бюджетів внаслідок зміни контингентів платників податків, контингентів отримувачів соціальних послуг – субсидій, медичних та освітніх послуг тощо) видається доцільним застосовувати єдиний порядок оподаткування об'єктів житлової нерухомості незалежно від місця реєстрації та проживання платника податку, а також кількості таких об'єктів, що знаходяться у власності платника податку, встановивши єдині мінімальні неоподатковувані мінімуми щодо різних типів об'єктів житлової нерухомості – квартир, будинків тощо).

Крім того, доцільним і соціально справедливим видається звільнення від оподаткування об'єктів житлової нерухомості, які використовуються в якості основного постійного місця проживання особи незалежно від місця її реєстрації.

В контексті запровадження податку на нерухоме майно некоректним видається визначений у Кодексі принцип соціальної справедливості, який полягає у встановленні податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків [2, с. 2]. Реалізація цього принципу на практиці має означати, що два платника податку, які мають однотипний об'єкт оподаткування, проте мають різні доходи, а отже і платоспроможності, повинні нести різне податкове навантаження. Водночас Кодекс не передбачає механізму реалізації цього принципу, особливо у випадках, коли фактична неплатоспроможність платника податку виникає з цілком об'єктивних причин – звільнення з роботи з відповідним позбавленням засобів для існування, вихід на пенсію, що своїм наслідком, як правило, має погіршення рівня життя, зменшення кількісного складу сім'ї (внаслідок смерті, одруження одного чи кількох членів сім'ї тощо). Відповідним чином не передбачаються правові наслідки щодо права власності на об'єкт оподаткування у випадку настання фактичної неплатоспроможності платника податку.

У цьому зв'язку пропозиція щодо звільнення від оподаткування об'єктів житлової нерухомості, які використовуються в якості основного постійного місця проживання особи незалежно від місця її реєстрації, повною мірою виглядає обґрунтованою, насамперед, з соціальної точки зору. Зважаючи на високу нестабільність на ринку праці, підвищення якої слід очікувати в майбутньому в контексті очікуваних змін в системі трудових відносин між найманим працівником і роботодавцем, податок на житло не повинен виступати інструментом позбавлення громадян такого житла лише з причини настання неплатоспроможності з цілком об'єктивних причин та відсутності належних захисних механізмів, які ефективно застосовувалися б державою, що цілком логічно мало б впливати з її компетенції та конституційних прав громадян.

Податковий кодекс України не передбачає поправки ставки податку в залежності від віку об'єкта нерухомості, що об'єктивно допускає рівень його фізичного зносу. Навпаки, прив'язка ставки податку до мінімальної заробітної плати, яка щорічно (а протягом року кілька разів) постійно збільшується, призведе до постійного зрос-

тання фіскального навантаження на громадян, тим самим зменшуючи їх купівельну спроможність як на ринку споживчих товарів, так і в інвестиційній сфері, в тому числі у сфері житлового будівництва. Для України це надзвичайно актуально, зважаючи на загальний низький рівень життя переважної частини населення, зумовлений, головним чином, політикою у сфері заробітної плати, причому як в бюджетній сфері, так і в підприємницькому середовищі. Особливо показовою ситуація виглядає в порівнянні з європейськими країнами, в тому числі країнами, що є новими членами ЄС. Так, наприклад, годинна заробітна плата в останніх становить: в Латвії – 2,42 євро, Литві – 2,71 євро, Естонії – 3,03 євро, Словаччині – 3,06 євро, Чехії – 3,9 євро, Угорщині – 3,83 євро, Польщі – 4,48 євро, а в Словенії та на Кіпрі – відповідно 8,98 та 10,74 євро [4, с. 31]. В Україні ж цей показник удвічі менший за мінімальне значення аналогічного показника серед зазначених країн. Населення ж, як зазначають Н.І. Версаль, Т.В. Дорошенко, сьогодні є основним споживачем іпотечного кредитування в Україні, особливо у сфері житлової іпотеки [5, с. 350].

Підсумовуючи слід зазначити, що введення такого податку несе загрози не лише зменшення спроможності населення до здійснення заощаджень, причому у будь-якій формі, оскільки є не чим іншим як інструментом подвійного оподаткування (адже, по-перше, джерелом його стягнення є доход, з якого вже сплачені податки, а, по-друге, при придбанні (будівництві) об'єкта нерухомості також сплачені податки за придбані товари та послуги), але й зменшення схильності населення до здійснення заощаджень саме через механізм інвестування в нерухомість. У такому разі щонайменше алогічним виглядає політика щодо (як прямої, так і опосередкованої) державної підтримки інвестиційної активності в будівельній індустрії при одночасному нівелюванні реальної фінансової спроможності та стимулів потенційних інвесторів з числа населення до вкладання коштів в нерухомість. Перспектива наявності постійного податкового боргу щодо об'єкта оподаткування, який не приносить доходу, виступатиме головним чинником стримування інвестиційної активності, а відтак й іпотечного кредитування, на ринку нерухомості.

Як можна побачити, податкова реформа має переслідувати не лише фіскальні цілі, але й бути орієнтованою на мінімізацію ризиків для соціально-економічної системи загалом та її окремих сегментів зокрема, створення передумов їх збалансованого розвитку у довготривалій перспективі. В протилежному випадку існує висока ймовірність отримання зворотного синергічного ефекту – зниження ділової активності в усіх сферах діяльності, прямо та опосередковано пов'язаних з будівельною індустрією (виробництво та продаж будівельних матеріалів, меблів, товарів широкого вжитку тощо), фіскальні втрати від чого можуть виявитися значно більшими від очікуваних фіскальних вигод податкової реформи.

1. Проект Податкового кодексу України від 15.06.2010 № 6509 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – [Режим доступу]: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=37984. – Назва з екрана.
2. Податковий кодекс України // Вісник Податкової служби України. – грудень 2010 р. – № 46 (618). – С. 2 – 232.
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – [Режим доступу]: – http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm. – Назва з екрана.
4. Лазебник Л. Інтеракція і гармонізація регулюючих функцій держави у фінансовій сфері [текст] / Л.Лазебник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – № 115. – С. 28-32.
5. Версаль Н.І. Теорія кредиту [Текст]: [Навч. посіб.] / Версаль Н.І., Дорошенко Т.В. – К.: Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2007. – 483 с.

Надійшла до редколегії 28.12.11

УДК 658.15

Л. Данілова, канд. екон. наук, доц. (КНЕУ імені Вадима Гетьмана),
О. Мельник, канд. екон. наук, доц. (Національний ун-т ДПС України)

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА І ПРОБЛЕМИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

Досліджено економічну сутність власного капіталу підприємства. Розглянуто основні проблеми формування окремих складових власного капіталу підприємства.

Ключові слова: власний капітал підприємства, статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал.

Исследована экономическая сущность собственного капитала предприятия. Рассмотрены основные проблемы формирования отдельных составляющих собственного капитала предприятия.

Ключевые слова: собственный капитал предприятия, уставный капитал, паевой капитал, дополнительный вложенный капитал, прочий дополнительный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), неоплаченный капитал, изъятый капитал.

The economic essence of property asset of enterprise is investigated. The main problems of separate components of property asset formation are investigated.

Key words: venture equity capital, share capital, additional capital invested, other additional capital, capital reserve, retained earnings (accumulated losses), the unpaid capital, withdrawn capital.

Власний капітал становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми. Динаміка власного капіталу свідчить про якість фінансового менеджменту. Структура та ефективність використання власного капіталу підприємства безпосередньо впливають на формування добробуту його власників. Величина власного капіталу може відбиватися на іміджі та інвестиційній привабливості фірми.

Власний капітал виступає одним із найважливіших об'єктів фінансового та управлінського обліку, які є основою інформаційного забезпечення фінансового менеджменту. Він є також об'єктом фінансового аналізу підприємства. Роль показника "власний капітал" для підтримання нормального фінансового стану підприємства настільки значуща, що він отримав законодавче підтвердження в Цивільному кодексі України, зокрема в частині вимог щодо співвідношення статутного капіталу та чистих активів господарських товариств [2]. У зв'язку з цим дослідження проблем формування власного капіталу підприємства має актуальність, особливо в умовах нестійкого ринкового середовища і кризових явищ в економіці.

Питання формування власного капіталу неодноразово ставали предметом наукових досліджень. Зазначені проблематиці присвячені наукові праці І.Бланка, Ю.Бріггема, Ю.Воробйова, О.Єфимової, В.Ковальова, В.Савчука, О.Терещенка, Д.Ван Хорна, Дж.Шима та інших сучасних учених-економістів. Однак ряд важливих з наукової та практичної точок зору питань залишаються невирішеними. Внаслідок цього, визначення та пошук шляхів розв'язання проблем формування власного капіталу підприємства стало метою наукової статті.

Аналіз різних точок зору авторів щодо поняття власного капіталу підприємства свідчить, що сучасна теорія і практика фінансового менеджменту не має його загальноприйнятого визначення. Власний капітал відповідно до п. 3 П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" та п. 4 П(С)БО 2 "Баланс" представляє собою частину в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань [3; 4]. Найбільш вдалим, на наш погляд, є підхід професора І.Бланка, який під власним капіталом розуміє загальну суму засобів, які належать підприємству на правах власності та використовується ним для формування активів [6, с.504].

Згідно П(С)БО 2 "Баланс" власний капітал підприємства включає такі елементи: статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилуче-

ний капітал [4]. Такий склад власного капіталу відображає наявність його частини, інвестованої засновниками у момент створення підприємства, та частини, одержаної в результаті ефективної фінансово-господарської діяльності, насамперед нерозподіленого прибутку, суми дооцінки необоротних активів, а також додаткового вкладеного капіталу.

Особливості формування окремих складових власного капіталу підприємств зумовлюються нормами законодавства щодо організаційно-правових форм підприємств та форм їх власності, а також щодо порядку формування і руху власного капіталу.

Основа власного капіталу більшості підприємств становить статутний капітал. Дані про його розмір та зміни, як правило, фіксуються в установчих документах та вносяться в Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. У процесі діяльності статутний капітал може бути збільшений або зменшений. Збільшення статутного капіталу здійснюється за рахунок додаткових вкладів, реінвестиції дивідендів та прибутку; шляхом збільшення кількості акцій за номінальною вартістю, або збільшення номінальної вартості акцій. Зменшення статутного капіталу відбувається шляхом зменшення кількості акцій за номінальною вартістю або зменшення номінальної вартості акцій (шляхом їх викупу з подальшим анулюванням).

При формуванні статутного капіталу підприємства учасники стикаються з проблемами визначення загального його розміру та розміру кожного внеску, предмету вкладу, строку сплати внесків. З нашої точки зору операції, пов'язані з формуванням статутного капіталу протребують більш чіткого законодавчого врегулювання.

Основа власного капіталу деяких підприємств (споживчих товариств, колективних сільськогосподарських підприємств, житлово-будівельних кооперативів, кредитних спілок тощо) становить пайовий капітал. Він формується за рахунок пайових внесків. На відміну від статутного капіталу розмір пайового капіталу не фіксується в статуті підприємства. Механізм формування пайового капіталу окремих підприємств аналогічний механізму формування статутного капіталу [9, с.143].

Підприємство може формувати тільки або статутний, або пайовий капітал. Деякі підприємства (приватні підприємства, об'єднання підприємств або громадян тощо) не формують ні статутного, ні пайового капіталу.

Додатковий вкладений капітал на більшості підприємств відсутній або складає мізерну величину [10, с.36]. Збільшення додаткового вкладеного капіталу акціонерних товариств відбувається за рахунок зростання вартості реалізації емітованих акцій та її перевищення над

їх номінальною вартістю. Збільшення цього елементу власного капіталу в інших підприємств здійснюється за рахунок інвестування капіталу засновниками понад зафіксований розмір статутного капіталу. Зменшення додаткового вкладеного капіталу відбувається шляхом списання витрат на випуск або придбання інструментів власного капіталу.

Збільшення іншого додаткового капіталу здійснюється за рахунок дооцінки основних засобів, незавершеного будівництва, нематеріальних активів, а також за рахунок безоплатного отримання необоротних активів. До зменшення іншого додаткового капіталу призводить уцінка зазначених необоротних активів, нарахування амортизації та вибуття необоротних активів, до яких відноситься додатковий капітал.

Тобто додатковий капітал підприємства формується в результаті подій, які можуть і не настати.

Формування резервного капіталу відповідно до чинного законодавства є обов'язковим лише для акціонерних та господарських товариств. Відсутність резервів в інших підприємств та недосконале регулювання розміру резервного капіталу не сприяє зниженню ризику банкрутства.

Чистий прибуток може бути направлений на виплати власникам, у статутний або пайовий капітал, у резервний капітал. Виплати дивідендів, або процентів на паї зменшують власний капітал підприємства. Збільшення статутного (пайового) та резервного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку спричиняють лише внутрішній перерозподіл сум власного капіталу підприємства. Нерозподілений збиток підприємства зменшує розмір його власного капіталу.

Частина статутного капіталу підприємства певний час, до закінчення його формування, може залишатись неоплаченою. Неоплачений капітал зменшує загальний розмір власного капіталу підприємства. Так, за наявності заборгованості власників (учасників) по внесках у статутний капітал розмір власного капіталу підприємства, або вартість його чистих активів буде меншою від статутного капіталу при умові нульової арифметичної суми інших елементів власного капіталу. Хоча практично така ситуація в теперішній час може виникати нечасто [10, с.34].

Відповідно до п. 14 П(С)БО 5 "Звіт про власний капітал" власний капітал підприємства може зменшуватись в результаті виходу учасника, викупу або анулювання викуплених акцій акціонерним товариством, зменшення номінальної вартості акцій [5]. За наявності вилученого капіталу розмір власного капіталу підприємства, або

вартість його чистих активів буде меншою від статутного капіталу при умові нульової арифметичної суми інших елементів власного капіталу [10, с.35].

Норми частини четвертої ст. 144 та частини третьої ст. 155 Цивільного кодексу України встановлюють необхідність порівняння чистих активів, вартість яких рівна сумі власного капіталу, та статутного капіталу підприємства [2]. Перевищення величини статутного капіталу над величиною власного тягне за собою згідно вказаних норм негативні наслідки для підприємства. Ця проблема на сьогоднішній день до кінця не вирішена і вимагає подальших досліджень.

Таким чином, процес формування власного капіталу супроводжується рядом проблем, що впливає на управлінський аспект фінансових рішень на підприємстві. Визначені проблеми потребують подальшої детальної розробки як в теорії, так і в практиці фінансового менеджменту та можуть бути вирішені лише за умови вдосконалення чинного законодавства.

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144 [зі змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>. – Назва з екрана. 2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40-44, ст. 356 [зі змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>. – Назва з екрана. 3. П(С)БО 1 – Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджене наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – № 14 (802). – с. 2 – 4.4. П(С)БО 2 – Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс", затверджене наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – № 14 (802). – с. 5 – 9.5. П(С)БО 5 – Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 5 "Звіт про власний капітал", затверджене наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – № 14 (802). – с. 18 – 20. 6. Бланк І.А. Основи фінансового менеджмента: В 2 т./ Бланк І.А. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2004. – Т. 1. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 624 с. 7. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів) [Текст]: [навч. посібник] / Сопко В.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с. 8. Воробйов Ю.М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств [текст] / Ю.М. Воробйов // Фінанси України. – 2001. – № 02. – С. 77-85. 9. Назарбаева И. Отчет о собственном капитале: строка за строкой [текст] / И. Назарбаева // Бизнес. Бухгалтерия. – 2007. – № 12. – С. 136-145. 10. Кушина Е. Чистые активы хозобществ: интрига продолжается... [текст] / Е. Кушина // Бизнес. Бухгалтерия. – 2007. – № 12. – С. 32-38.

Надійшла до редколегії 28.12.11

УДК 336.71

О. Дмитрієва, канд. екон. наук, доц. (Севастопольський національн. технічн. ун-т)

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ РЕСУРСНОЇ ПОЛІТИКИ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Розглядається необхідність формування оптимальної ресурсної політики комерційного банку в сучасних умовах з урахуванням макроекономічної ситуації. Пропонується впровадження логістичного підходу до формування ресурсної бази банківських установ.

Ключові слова: фінансові ресурси банку, управління фінансовими ресурсами банку, логістика, логістичний підхід, банківські платіжні картки.

Рассматривается необходимость формирования оптимальной ресурсной политики коммерческого банка в современных условиях с учетом макроекономической ситуации. Предлагается внедрение логистического подхода к формированию ресурсной базы банковских учреждений.

Ключевые слова: финансовые ресурсы банка, управление финансовыми ресурсами банка, логистика, логистический подход, банковские платежные карты.

In article sow theoretical and practical questions to the management banking resources. The article is devoted to the improvement of the methodical providing of management by the financial resources of bank on the basis of logistic approach and development of practical recommendations in relation to his introduction.

Key words: financial resources of bank, management of the financial resources of bank, logistic approach, bank pay cards.

Сучасний стан банківської системи України безпосередньо залежить від ефективної ресурсної політики ко-

мерційних банків. Останні роки характеризуються значними змінами в розподілі фінансових ресурсів, зростан-

ням обсягів банківського обслуговування господарської діяльності організацій. Прийоми та методи банківської діяльності ускладнюються й отримують багато нових рис. У зв'язку з цим необхідно впроваджувати нові методологічні підходи до формування ресурсної бази банків.

Питання формування ресурсної політики комерційних банків досліджують у своїх працях багато вчених: М.Д. Алексеєнко, О.В. Васюренко, А.П. Вожжов, Ж.М. Довгань, Г.Т. Карчева й інші. Незважаючи на значні наукові результати, слід звернути увагу, що питання розроблення методичних підходів до формування ресурсної бази комерційних банків залишаються недостатньо дослідженими.

Незважаючи на фінансову кризу, банківська система України функціонує успішно. У червні 2010 р. індекс споживчих цін склав 99,6 % порівняно з травнем 2010 р. Спостерігається тенденція до зниження темпів інфляції. Золотовалютні резерви Національного банку України збільшилися на 10,5 %, до 29,5 млрд. грн. (на 31 травня 2010 р. обсяг золотовалютних резервів становив 26,7 млрд. грн.). Депозити фізичних осіб у вільно конвертованій валюті зросли на 91,6 млн. доларів США на 30.06.2010 р. і склали 1.473 млрд. доларів США. Грошова маса в Україні збільшилася на 2,3 % за червень 2010 р. і досягла 533,2 млрд. грн. (67,4 млрд. доларів США), грошова база збільшилася на 8% до 219 млрд. грн. (27,7 млрд. доларів США). Загальний обсяг депозитів у червні 2010 р. зріс на 1,7 % (з початку року – на 11,1 %) до 364 млрд. грн. Такий приріст був забезпечений за рахунок коштів фізичних осіб, які протягом місяця збільшилися на 2,6 %. Депозити юридичних осіб практично не змінилися. Залишки на коррахунках банків на 1.07.2010 р. виросли на 28,6 млрд. грн. з 17,1 млрд. грн. станом на 1.06.2010 р. Ставки за кредитами у національній валюті знизилися з 14,6 % до 14,1 %.

За даними Міністерства статистики офіційний рівень безробіття продовжує знижуватися вже четвертий місяць підряд. Кількість зареєстрованих безробітних зменшилася до 398700 чоловік, що становить 1,4 % населення працездатного віку (червень 2010 р.) [1]. Наведені дані свідчать про загальну макроекономічну стабілізацію в Україні. Отже, банківська система функціонує позитивно, довіра до банків відновлюється; населення забезпечене робочими місцями, що дозволяє банкам розраховувати на додатковий приплив ресурсів. Зниження інфляції дозволяє припустити, що в юридичних і фізичних осіб буде спостерігатися зростання обсягу вільних коштів. Основне завдання банків в цих умовах – залучити максимальну кількість ресурсів, які вже є в наявності, тобто зняти "ефект паніки", який спостерігався серед населення. Також банки повинні ефективно розмістити залучені кошти. Зниження процентних ставок за кредитами свідчить про те, що політика банків спрямована на максимальне кредитування при сприятливому стані ресурсної бази.

Обсяги операцій, які сьогодні здійснюються, дозволяють зробити висновок про задовільну фінансову діяльність комерційних банків. Однією з основних проблем, з якою зіштовхуються комерційні банки України, є "ефект паніки" серед населення. Він є головною причиною відтоку коштів з банківської системи. У зв'язку із цим комерційним банкам необхідно постійно вдосконалювати ресурсну політику, яка повинна бути максимально гнучкою в кризових умовах. Слід приділити увагу розробці інноваційних методів банківського менеджменту, наприклад, логістичному підходу до формування ресурсної бази комерційного банку.

Логістичний підхід до управління фінансовими ресурсами банку дозволяє оптимально вирішити наступні завдання:

- 1) чіткої постановки мети – визначення реакції банківської системи на певні події;
- 2) стабілізації – утримання банківської системи в існуючому стані при різних впливах;
- 3) виконання програм – переведення банківської системи в необхідний стан, коли значення величин, від яких залежить процес управління, змінюються за існуючими законами;
- 4) спостереження – забезпечення необхідної поведінки банківської системи в умовах, коли значення основних величин змінюються за стохастичними або невідомими законами;
- 5) оптимізації – утримання або переведення банківської системи в стан з екстремальними значеннями характеристик за певних умов і обмежень.

Для визначення основних напрямків депозитної діяльності банку в умовах кризи й методів їх оптимізації, необхідним є прогнозування основних показників діяльності банку. Прогнозування повинне здійснюватися за наступними етапами:

- визначення об'єктів прогнозу;
- відбір параметрів, які прогнозуються;
- визначення часових інтервалів прогнозу;
- обґрунтування моделі прогнозування й збір необхідних для прогнозу даних;
- складання прогнозу;
- спостереження за результатами прогнозу [2].

Структурні зміни в діяльності банку можна враховувати в багатofакторних моделях показників. Для оцінки структурних змін використаємо модель чистого прибутку банку, яка ґрунтується на багатofакторному регресійному аналізі з використанням процедури включення показників при зміні критерію Фішера на 4,5 одиниці. Це дозволяє не вносити в модель ті показники, які мають невеликий вплив на результат. Пошук моделі з найкращими прогнозними можливостями показав, що для моделювання слід вибирати тільки однорідну сукупність банків четвертої групи, які станом на 1 січня 2010 року не мали збитків від основних операцій. Чисельність банків у моделі – 114.

Фінансовим результатом банку є його прибуток. Для моделювання обрано чистий прибуток банку – кошти, які залишаються в його розпорядженні після відрахувань у резерви, сплати податку на прибуток і інших відрахувань.

В результаті ми отримали багатofакторну модель такого вигляду:

$$Y_{\text{чп}} = 145,8577 - 0,0052x_3 - 0,0220x_8 + 0,0021x_{13} + 0,0267x_{19} - 0,1050x_{22} - 0,0058x_{24} + 0,0027x_{27} + 0,0211x_{30} - 0,0197x_{38} + 0,7052x_{43} + 0,7187x_{44} + 0,7246x_{45} + 1,1202x_{46} + 0,6625x_{48} - 0,7093x_{49} - 0,7311x_{50} - 0,6693x_{51} - 0,7418x_{52} - 0,7145x_{53} - 0,7120x_{62}$$

де (тис. грн.)

X_3 – гроші в НБУ й готівка в банках; X_5 – гроші в інших банках; X_8 – цінні папери в портфелі банку на продаж; X_{13} – резерви під заборгованість за кредитами; X_{19} – нараховані доходи до одержання; X_{22} – резерви під заборгованість за нарахованими доходами; X_{24} – інші активи; X_{27} – гроші банків; X_{30} – ощадні (депозитні) сертифікати, емітовані банком; X_{38} – резерви, капіталізовані дивіденди та інші фонди банку; X_{43} – процентний дохід; X_{44} – комісійний дохід; X_{45} – торговельний дохід; X_{46} – дохід у вигляді дивідендів; X_{48} – інший дохід; X_{49} – процентні витрати; X_{50} – комісійні витрати; X_{51} – загальні адміністра-

тивні витрати; X_{52} – витрати на персонал; X_{53} – інші витрати; X_{62} – чисті витрати на формування резервів.

Модель є значущою: зв'язок між чистим прибутком і показниками моделі високий (коефіцієнт кореляції – 0,957); модель показує залежність прибутку банку від обраних показників.

З метою збільшення чистого прибутку банку згідно з моделлю слід застосовувати конкретні заходи для зміни наступних характеристик діяльності банку:

- гроші в НБУ й готівка банку,
- гроші в інших банках,
- цінні папери в портфелі банку на продаж,
- резерви під заборгованість за кредитами,
- нараховані доходи до одержання,
- резерви під заборгованість за нарахованими доходами,
- інші активи,
- кошти банків,
- ощадні (депозитні) сертифікати, емітовані банком,
- резерви, капіталізовані дивіденди та інші фонди банку,
- процентний дохід,
- комісійний дохід,
- торговельний дохід,
- дохід у вигляді дивідендів,
- інший дохід,
- процентні витрати,
- комісійні витрати,
- загальні адміністративні витрати,
- витрати на персонал,
- інші витрати; чисті витрати на формування резервів.

На сьогоднішній день ніяких моделей з використанням логістики не використовується, тому запропонована модель має значення для банківської системи України, тому що дозволить додатково збільшити обсяг прибутку.

Постійний моніторинг наведених показників дозволить збільшити обсяг чистого прибутку банку як результат управління ресурсами банку. Формування чистого прибутку банку слід розглядати як логістичний ланцюг, який охоплює всі стадії руху фінансових ресурсів (формування, акумуляція, розподіл).

Таким чином, логістичний підхід необхідно поєднати з економіко-математичним апаратом. Економіко-математичне моделювання – це також логістична система. У нашому випадку – це банк як відкрита система, яка здатна обмінюватися інформацією з зовнішнім середовищем [3]. Вплив окремих показників можна оцінити виходячи з представленої вище факторної моделі, яка наочно відображає додаткові впливи на обсяг чистого прибутку. З метою вибору найбільш важливих показників необхідно проаналізувати параметри логістичної системи, які показують, наскільки може збільшитися або зменшитися прибуток від наявної депозитної бази, якщо відповідний показник збільшити або зменшити на одиницю виміру. У нашому випадку такою одиницею виміру є тисяча гривень.

Додатковий вплив на чистий прибуток має збільшення процентного, комісійного й торговельного доходу банку. Збільшення загальних адміністративних витрат, витрат на персонал і інші витрати зменшують чистий прибуток.

За інтенсивністю впливу всі зміни приблизно однакові, тому необхідно застосовувати коефіцієнт еластичності – показник, який характеризує міру чутливості економічної величини до факторів іншої величини, від яких вона залежить. Цей коефіцієнт показує, на скільки відсотків зміниться чистий прибуток при зміні фактору моделі на один відсоток за фіксованих значень інших параметрів на будь-якому рівні. Найбільший вплив на зростання чистого прибутку банку має процентний дохід. Тобто, спостерігається пряма залежність збільшення процентного доходу від грамотно сформованої ресурсної бази (основна частка процентних доходів формується за рахунок кредитних операцій банку).

Для всіх розрахунків банк пропонується розглядати як цілісну логістичну систему, тобто сукупність взаємозалежних елементів (центр планування фінансових ресурсів банку, центр організації обслуговування фінансових ресурсів банку, центр моніторингу, обліку й контролю руху фінансових ресурсів банку, центр мотивації персоналу, що відповідає за рух фінансових ресурсів банку), які забезпечують ефективний процес управління фінансовими ресурсами банку на етапах їх руху.

Правильно побудована система логістики сприяє підвищенню організаційно-економічного стану банку на ринку за рахунок логістичної координації, що дозволяє уникати конфліктів між функціональними підрозділами банків і забезпечувати інтегрований взаємозв'язок з партнерами та клієнтами за допомогою створення відділу логістики.

Останнім часом все більше підприємств, компаній, установ, які функціонують на вітчизняному ринку, ставлять за мету оцінку внеску логістичних підрозділів на кінцевий результат бізнесу.

Витрати на логістику можуть досягати значних обсягів у собівартості послуг, які надаються, але високий рівень управління наявними ресурсами й покращення логістичного сервісу дозволяють поліпшити лояльність клієнтів і залучити нових, розширивши обсяг послуг, які надаються, і в підсумку збільшити прибуток.

Впровадження логістичного підходу в банківську діяльність дозволить більш чітко реагувати на умови фінансової кризи при розробці оптимальної ресурсної політики й адаптувати існуючі методи управління банківськими ресурсами до вимог ринку в конкретній ситуації.

1. Зареєстроване безробіття у 2010 році [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана. 2. Борисенко І.І. Логістика в банку: особливості впровадження [текст] / І.І. Борисенко // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции "Современные направления теоретических и прикладных исследований 2010". – Том 13. Экономика.-Одеса: Черноморье, 2010. – С. 98 – 100. 3. Борисенко І.І. Особливості побудови логістичних ланцюгів в банківській діяльності [текст] / І.І. Борисенко // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2010. – № 1 (7) березень – С.157-160.

УДК 336.02

В. Зайчикова, канд. екон. наук, ст. наук. співроб. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Висвітлено теоретико-методологічні засади та здійснено аналіз актуальних проблем формування фінансової політики регіонального розвитку. Сформульовані практичні рекомендації щодо підвищення ефективності інструментів бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів в Україні.

Ключові слова: фінансова політика, соціально-економічний розвиток регіонів, бюджетна політика, бюджетне регулювання, інструменти фінансової політики, державний бюджет, місцеві бюджети.

Освещены теоретико-методологические основы и проведен анализ актуальных проблем формирования финансовой политики регионального развития. Сформулированы практические рекомендации по повышению эффективности инструментов бюджетного регулирования социально-экономического развития регионов в Украине.

Ключевые слова: финансовая политика, социально-экономическое развитие регионов, бюджетная политика, бюджетное регулирование, инструменты финансовой политики, государственный бюджет, местные бюджеты.

Theoretical and methodological bases are considered and the analysis of issues of the day of forming of financial policy of regional development is conducted. Practical recommendations are formulated on the increase of efficiency of instruments of the budgetary adjusting socio-economic development of regions in Ukraine

Keywords: financial policy, socio-economic development of regions, fiscal policy, budgetary adjusting, instruments of financial policy, the state budget, local budgets.

Пріоритетними напрямками бюджетної політики у 2012 році у сфері підтримки регіонального економічного зростання є стійкий економічний розвиток регіонів з урахуванням збалансування загальнодержавних і регіональних інтересів; концентрація державної підтримки розвитку регіонів у державному фонді регіонального розвитку; удосконалення міжбюджетних відносин та підвищення самодостатності місцевих бюджетів; впровадження програм розвитку регіонів на середньострокову перспективу тощо [6]. У Концепції Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік передбачено створення у середньостроковій перспективі підґрунтя для зменшення диспропорцій у розвитку регіонів, підвищення їх інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності завдяки ефективному використанню наявного економічного потенціалу, а також стимулювання на регіональному рівні розвитку економіки та залучення інвестицій [4]. Вказані програмні завдання уряду України потребують відповідного наукового обґрунтування в частині розробки практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності інструментів бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів.

Теоретичні засади фінансування регіонального розвитку розглядаються з урахуванням останніх наукових розробок фахівців Організації Економічного Співробітництва і Розвитку – М. Пезіні, Е. Гарцілізо, А. Родрігез-Позе у галузі аналізу тенденцій економічного зростання регіонів; М. Бонтурі, А. Девіс, Н. Ванстон – стосовно економічного відновлення, інновацій та сталого розвитку регіонів; К. Чербіт, Л. Мізель, Дж. Пелегрін, Л. Адамсон – щодо показників ефективності управління регіональним розвитком. Вітчизняними вченими досліджуються такі актуальні проблеми бюджетної політики держави, як: надання капітальних трансфертів місцевим бюджетам для зменшення міжрегіональної диференціації обсягів і якості послуг соціальної інфраструктури – І. Луніна; вплив міжбюджетного регулювання на формування й виконання місцевих бюджетів – І. Стефанюк, Н. Крисюк; оптимізація структури видатків бюджетів регіону з метою підвищення податкового потенціалу – О. Снісаренко, Ю. Гусева. Про нагальні потреби "застосування методів багатомірних класифікацій з метою здійснення об'єктивної порівняльної оцінки економічного розвитку окремих країн, рівня життя населення та тенденцій їх змін" наголошується в сучасних наукових публікаціях [10, с.9]. Проте проблеми запровадження нових інструментів фінансової політики регіонального розвитку у контексті зміни глобальних суспільних та фінансово-економічних відносин залишаються недостатньо висвітленими у вітчизняній науці. Зокрема, актуальними є дослідження зміни парадигми регіональ-

ного розвитку, формування пріоритетів фінансової політики держави та органів місцевого самоврядування, визначення нових принципів, методів та організаційно-правових засад фінансування, що й обумовило вибір теми, мету та основні завдання цього дослідження.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів фінансової політики регіонального розвитку в Україні з урахуванням сучасних форм та методів фінансування.

За результатами дослідження останніх наукових публікацій встановлено, що в умовах проведення економічних реформ практично відсутні комплексні дослідження з формування пріоритетів фінансової політики держави, основна увага вітчизняних вчених приділяється окремим аспектам бюджетної політики, а саме: запровадженню в Україні формульного підходу до міжрегіонального розподілу капітальних трансфертів; нормативно-правовому регулюванню міжбюджетних відносин; аналізу факторів нестабільності регіональних бюджетів, диференціації фінансових ресурсів для збільшення податкового потенціалу бюджетів, визначенню видів економічної діяльності, що сприяють зростанню дохідної бази регіонів [5;7;8]. Пріоритетними напрями діяльності органів виконавчої влади у сфері регіонального розвитку визначено досить широкий перелік галузей та обмежений набір інструментів фінансування, причому основним суб'єктом міжбюджетних відносин та реалізації регіональної політики держави як у нормативних актах [1; 3], так і у наукових дослідженнях вітчизняних фахівців визначено регіон. В той час як, на нашу думку, таким суб'єктом доцільно вважати базову адміністративно-територіальну одиницю місцевого самоврядування – територіальну громаду. Акцитування уваги на первинному суб'єкті регіонального розвитку надасть можливість зміцнити місцеве самоврядування та підвищить рівень єдності, цілісності та демократичності управління, зменшить негативний вплив таких факторів, як диференціація регіонів за етнічними, культурно-історичними ознаками.

У сучасних економічних та статистичних дослідженнях зарубіжних вчених класифікація регіонів здійснюється за такими параметрами, як міські, сільські території, а також згідно демографічних (кількість населення) та географічних (площа території), адміністративних (межі одиниць за адміністративним устроєм) показників. Сучасні дослідження макроекономічних показників регіонального розвитку враховують зміни за певний період у співвідношенні загальнонаціонального показника та цього показника на певній території: частки валового внутрішнього продукту на душу населення, рівня безробіття, співвідношення кількості населення працездатного віку, кількості зайнятого населення до загальної кількості населення, рівня народжуваності, рівня освіти

населення, рівня розвитку інфраструктури, інвестицій в розвиток інфраструктури, впровадження наукових розробок, розвитку людського капіталу, рівня залучення кваліфікованих мігрантів, рівня міжтериторіальної кооперації. Ефективна регіональна політика в умовах посилення глобальних тенденцій полягає у проведенні інтегрованих заходів як соціального, так і наукового і фінансового характеру, розрахованих на середньо- та довготермінову перспективу, оскільки інвестиції в інфраструктуру та людський капітал мають термін окупності три роки, а інвестиції у запровадження інновацій – понад п'ять років [11, с.101]. Отже, чітке визначення суб'єктів та об'єктів фінансування сприятиме впрова-

дженню ефективної політики регіонального розвитку в Україні. До перспективних напрямів бюджетної політики 2012 року, які узгоджуються з основними напрямками регіонального розвитку зарубіжних країн слід віднести внесення змін до актів законодавства щодо забезпечення фінансово-організаційної кооперації на місцевому рівні та впровадження програм регіонального розвитку на середньострокову перспективу.

Процес формування ефективної фінансової політики регіонального розвитку передбачає врахування глобальних соціально-економічних тенденцій, зокрема зміну парадигми регіонального розвитку (табл.1).

Таблиця 1. Основні параметри зміни парадигми політики регіонального розвитку *

Параметри	Стара парадигма	Нова парадигма
Проблеми, розв'язання яких передбачено в ході реалізації політики регіонального розвитку	Регіональні диспаритети у доходах, зайнятості, розвитку інфраструктури	Недостатність регіональної конкурентоспроможності, недостатньо реалізований регіональний потенціал
Цілі	Рівність через збалансований регіональний розвиток	Конкурентоспроможність та рівність
Основна політична структура	Тимчасове компенсування для локалізації недоліків укрупнення регіонів, відповідно до шоків (таких як індустріальний спад) (реагування на проблеми)	Включення незадіяного регіонального потенціалу через регіональне програмування (проактивне щодо потенціалу)
Тематичне охоплення	Секторальний підхід з обмеженням певних секторів	Інтегровані та зрозумілі проекти розвитку як складова регіональної політики
Суперечлива орієнтація	Націленість на зростаючі регіони	Фокус на всіх регіонах
Інституційна одиниця для політичних інтервенцій	Адміністративні зони	Функціональні сфери
Часовий вимір	Короткотерміновий	Довготерміновий
Підхід	Однаковий підхід для всіх адміністративних одиниць	Специфічний підхід до кожної адміністративної одиниці
Фокус	Екзогенні (зумовлені зовнішніми причинами) інвестиції та трансфери	Ендогенні (зумовлені внутрішніми причинами) місцеві активи та знання
Інструменти	Субсидії та державна допомога (часто індивідуально підприємствам)	Змішані інструменти для легкого та важкого капіталу (бізнес середовище, ринок праці, інфраструктура)
Суб'єкти	Центральний уряд	Різні рівні управління, різноманітні акціонери (суспільні, приватні, громадські)

* Складено автором за [12, с.51]

Послідовна зміна парадигми політики регіонального розвитку передбачає відповідну зміну парадигми фінансової політики. Фінансова політика держави в умовах трансформації фінансових відносин, переходу від централізованого адміністративного управління фінансовими потоками до децентралізованого демократичного урядування, являє собою діяльність органів державного управління та включає заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення економічного і соціального розвитку. Розглядаючи сус-

пільні фінанси як мультирівневу систему яка включає наднаціональний, національний та місцевий (регіональний) рівень, на кожному з рівнів суспільних фінансів можна виділити відповідні інститути та інструменти фінансування проектів та програм регіонального розвитку (табл.2). Сучасна модель фінансування регіонального розвитку є багатоканальною, мультирівневою та включає як традиційні фінансові інститути – державний, місцевий бюджет, так і нові для трансформаційної економіки інститути змішаного фінансування.

Таблиця 2. Багатоканальна мультирівнева модель змішаного фінансування регіонального розвитку*

Рівень	Інститути	Інструменти
Наднаціональний рівень	Фонди інтеграційних об'єднань	Гранти
	Міжнародні фінансові організації	Позики
	Дво- та багатосторонні міжурядові фінансові проекти	Угоди про спільне фінансування
	Міжнародні неурядові фінансові організації	Гранти
Національний рівень	Державний бюджет	Державні програми регіонального розвитку Субвенції
	Фонди регіонального розвитку	Внески, трансфери
	Загальнонаціональні державно-приватні партнерства	Інвестиції
	Загальнонаціональні установи спільного фінансування	Інвестиції
	Загальнонаціональні неурядові фінансові організації	Гранти
Місцевий рівень	Місцевий бюджет	Місцеві програми розвитку
	Фонди місцевого розвитку	Внески
	Регіональні (місцеві) державно-приватні партнерства	Інвестиції
	Регіональні (місцеві) установи спільного фінансування	Інвестиції
	Регіональні (місцеві) неурядові фінансові організації	Гранти

* Складено автором

Формування пріоритетів фінансової політики регіонального розвитку передбачає як горизонтальну, так і вертикальну взаємодію всіх інституційних секторів, органів державного управління всіх рівнів та різні форми державно-приватного партнерства та громадського і приватного співробітництва [9, с.138]. Фінансова політика регіонального розвитку на загальнонаціональному рівні формується з урахуванням пріоритетів стратегії національного розвитку та глобальних тенденцій розвитку, зокрема економічного розвитку, розвитку людського капіталу, розвитку сучасної інфраструктури, впровадженню інновацій. Заходи з реалізації державної фінансової політики включають удосконалення нормативно-правового регулювання інституційного середовища та забезпечення використання фінансових інструментів (інвестиції, гранти, трансферти, запозичення). Фінансова політика на місцевому рівні формується органами місцевого самоврядування з урахуванням пріоритетів місцевого розвитку, які в свою чергу узгоджуються з представниками всієї громади. Пріоритизація включає результативні показники досягнення поставлених цілей у довго-, середньо- та короткотерміновій перспективі, для моніторингу ефективності реалізації місцевих програм регіонального розвитку встановлюються проміжні результативні показники, які перевіряються протягом року. Практична реалізація вказаних вище положень в Україні здійснюватиметься шляхом удосконалення методологічної та нормативної бази програмно-цільового методу в бюджетному процесі на місцевому рівні, застосування такого методу під час складання та виконання місцевих бюджетів у пілотних регіонах. В той же час слід зазначити, що подальше запровадження середньострокового бюджетного планування потребує визначення процедур розробки фінансової політики органами місцевого самоврядування.

Необхідність визначення нових пріоритетів фінансової політики регіонального розвитку в Україні обумовле-

на об'єктивними обмеженнями перспектив удосконалення чинної системи міжбюджетних відносин. По-перше, рівномірним розподілом загального обсягу міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам, який у 2011 р. складає 84 997 913,5 тис.грн., з них дотація вирівнювання з державного бюджету 43 582 246,2 тис.грн. або 51,3% та додаткова дотація з державного бюджету і субвенції з державного бюджету – 41415667,3 тис.грн. або 48,7%. По-друге, переважно цільовим характером міжбюджетного фінансування, оскільки у структурі міжбюджетних трансфертів (за виключенням дотації вирівнювання з державного бюджету) переважають субвенції з державного бюджету 97,7%, в той час як на додаткові дотації – поточні трансферти припадає 2,3%. В загальному обсязі субвенцій з державного бюджету переважають субвенції загального фонду 99,5%, тоді як частка субвенцій спеціального фонду становить 2,3%. По-третє, капітальні трансферти фінансуються як з загального, так і з спеціального фонду державного бюджету. Так, в структурі субвенцій спеціального фонду державного бюджету переважає фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження – 68,3%, тоді як фінансування соціально-економічного розвитку здійснюється також і за рахунок субвенції загального фонду державного бюджету. Наприклад, одним з інструментів фінансування розвитку регіонів є субвенція загального фонду державного бюджету на соціально-економічний розвиток – 5,0%, а також субвенція загального фонду державного бюджету на соціально-економічний розвиток Автономної Республіки Крим, частка якої становить 2,2% у загальному обсязі субвенції загального фонду державного бюджету відповідно (табл.3).

Таблиця 3. Склад та структура міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам України у 2011 р., тис. грн., %*

Міжбюджетні трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам	Обсяг фінансування, тис.грн.	Частка у відповідній структурній складовій, %
1. Додаткова дотація з державного бюджету, всього (1.1+...+1.6) у тому числі:	956047,2	2,3
1.1. здійснення повноважень, встановлених Законом України "Про затвердження Конституції Автономної Республіки Крим"	34100,0	3,6
1.2. забезпечення утримання соціальної інфраструктури міста Славутича	10000,0	1,0
1.3. вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів	667127,0	69,8
1.4. компенсацію втрат доходів внаслідок розміщення Чорноморського флоту Російської Федерації на території міст Севастополя, Феодосії та смт Гвардійське Сімферопольського району	119402,8	12,5
1.5. компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок наданих державою податкових пільг суб'єктам космічної діяльності зі сплати земельного податку	65096,1	6,8
1.6. компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок наданих державою податкових пільг суб'єктам літакобудування зі сплати земельного податку	60321,3	6,3
2. Субвенції з державного бюджету, всього (2.1 + 2.2) у тому числі:	40459620,1	97,7
2.1. Субвенція загального фонду, всього (2.1.1+...+2.1.24) у тому числі:	40259911,3	99,5
2.1.1. виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям	26368121,7	65,5
2.1.2. 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	7000000,0	17,4
2.1.3. надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу	539409,3	1,3
2.1.4. надання пільг з послуг зв'язку та 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), вивезення побутового сміття та рідких нечистот) та компенсацію за пільговий проїзд окремих категорій громадян	1539640,0	3,8

Закінчення табл. 3

Міжбюджетні трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам	Обсяг фінансування, тис.грн.	Частка у відповідній структурній складовій, %
2.1.5. виконання заходів щодо радіаційного та соціального захисту населення міста Жовті Води	3500,0	0,0
2.1.6. 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"	283348,6	0,7
2.1.7. соціально-економічний розвиток	2000000,0	5,0
2.1.8. здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій	210100,6	0,5
2.1.9. облаштування та реконструкцію інженерних мереж та будівництво сучасного дошкільного та шкільного закладу у Голосіївському районі міста Києва	48500,0	0,1
2.1.10. забезпечення функціонування Центру ядерної медицини з використанням ПЕТ-технологій Київської міської онкологічної лікарні	30000,0	0,1
2.1.11. придбання витратних матеріалів та медичного обладнання для закладів охорони здоров'я	566000,0	1,4
2.1.12. капітальний ремонт лікарняних споруд та закупівлю високовартісного медичного обладнання для Донецького обласного клінічного територіального медичного об'єднання	59000,0	0,1
2.1.13. капітальний ремонт управління соціального захисту населення	8100,0	0,02
2.1.14. проведення виборів депутатів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, місцевих рад та сільських, селищних, міських голів	19000,0	0,05
2.1.15. виконання заходів із запобігання аваріям та техногенним катастрофам у житлово-комунальному господарстві міста Славутича	4500,0	0,01
2.1.16. відшкодування частини відсоткових ставок по залучених кредитах на оновлення парку автобусів та тролейбусів приймаючих міст по підготовці до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу	207100,0	0,5
2.1.17. соціально-економічний розвиток Автономної Республіки Крим	900000,0	2,2
2.1.18. завершення будівництва та введення в експлуатацію амбулаторії смт Глеваха Васильківського району Київської області	5000,0	0,01
2.1.19. будівництво Седнівського навчального закладу Чернігівського району Чернігівської області	20000,0	0,05
2.1.20. фінансування Програм-переможців Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування	25000,0	0,1
2.1.21. будівництво автотранспортної магістралі через річку Дніпро у місті Запоріжжі	200000,0	0,5
2.1.22. створення мережі регіональних перинатальних центрів, забезпечених інноваційними технологіями та сучасним обладнанням	110000,0	0,3
2.1.23. поліпшення умов оплати праці медичних працівників, які надають медичну допомогу хворим на туберкульоз	45000,0	0,1
2.1.24. збереження середньої заробітної плати на період працевлаштування посадових осіб місцевого самоврядування з числа депутатів відповідних рад, що потребують працевлаштування в зв'язку із закінченням строку повноважень	68591,1	0,2
2.2. Субвенція спеціального фонду, всього (2.2.1+...+2.2.3) у тому числі:	199708,8	2,3
2.2.1. фінансування ремонту приміщень управлінь праці та соціального захисту виконавчих органів міських (міст республіканського в Автономній Республіці Крим і обласного значення), районних у містах Києві і Севастополі та районних у містах рад для здійснення заходів з виконання спільного із Світовим банком проекту "Вдосконалення системи соціальної допомоги"	20441,0	10,2
2.2.2. розвиток соціально-економічної сфери міста Севастополя та інших населених пунктів, в яких дислокуються військові формування Чорноморського флоту Російської Федерації на території України	42768,8	21,4
2.2.3. фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження	136499,0	68,3
Всього (1+2)	41415667,3	100,0

* Складено автором за [2]

Невідповідність вітчизняної системи міжбюджетного фінансування принципам міжбюджетних відносин зарубіжних країн полягає в тому, що міжбюджетні трансферти повинні мати переважно загальний характер. Цільові трансферти (субвенції) як правило є капітальними, фінансуються за рахунок спеціального фонду державного бюджету. Для вирішення завдань регіонального розвитку у складі державного бюджету утворюються цільові фонди регіонального розвитку. Проблеми структурного характеру, які означені вище, на нашу думку, доцільно вирішувати шляхом подальшого переведення на фінансування за рахунок державних бюджетних програм всіх соціальних видатків, в тому числі соціальних

трансфертів населенню та фінансування будівництва та реконструкції об'єктів соціальної сфери

Одним із першочергових завдань економічних перетворень України є реформування фінансових відносин держави і місцевого самоврядування, які передбачають розширення функцій і повноважень органів місцевого самоврядування в галузі розробки та реалізації політики місцевого і регіонального розвитку. Пропонуємо доповнити статтю 28 "Повноваження в галузі бюджету, фінансів і цін" Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" положеннями про власні повноваження органів місцевого самоврядування щодо розробки та реалізації фінансової політики, в тому числі з питань регіонального розвитку. Пропонуємо внести зміни до

статті 5 Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів" в частині надання органам місцевого самоврядування права бути ініціатором укладення угоди щодо регіонального розвитку на рівні Кабінету Міністрів України, центральних органів виконавчої влади, Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських рад. Вважаємо за необхідне навести визначення поняття регіональний розвиток у статті 1 Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів" як політики держави та органів місцевого самоврядування спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності та рівності територіальних громад шляхом реалізації місцевого потенціалу у регіональних і місцевих програмах інтегрованих у проекти реалізації регіональної політики держави та органів місцевого самоврядування.

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: [затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. N 1001] // Офіційний вісник України. – 2006 р. – № 30. – ст.2132. 2. Закон України "Про Державний бюджет України на 2011 рік" // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 7-8. ст. 52 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Назва з екрана. 3. Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 8 вересня 2005 року N 2850-IV // Відомості Верховної Ради України

(ВВР). – 2005. – № 51. ст. 548 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Назва з екрана. 4. Концепція Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік: [схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21 березня 2011 р. N 219-р.] // Офіційний вісник України. – 2011 р. № 22. – ст. 922. 5. Луніна І.О. Капітальні трансфери місцевим бюджетам: підходи до створення ефективної системи управління [текст] / І.О.Луніна // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 24–34. 6. Про Основні напрями бюджетної політики на 2012 рік: [затверджено Постановою Верховної Ради України від 13 травня 2011 року № 3358-VI]. // Голос України від 31.05.2011 – № 97. 7. Снісаренко О.Б. Оптимізація структури видатків бюджетів регіону як інструмент підвищення податкового потенціалу [текст] / О.Б.Снісаренко, Ю.Ю.Гусева // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 92–99. 8. Стефанюк І.Б., Вплив міжбюджетного регулювання на формування й виконання місцевих бюджетів [текст] / І.Б.Стефанюк, Н.Е.Крисюк // Фінанси України. – 2011 – № 2. – С. 86–96. 9. Governing Regional Development Policy. The Use of Performance Indicators. [текст] – OECD: OECD Publishing, 2009. – 196 р. 10. Герасименко С. Багатомірний статистичний аналіз тенденцій економічного розвитку та рівня життя населення [Електронний ресурс] / Герасименко С., Чуприна О. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – Режим доступу: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/visnyk/ekonom_129_2011.pdf. – Назва з екрана. 11. How Regions Grow. Trends and analysis [текст] – OECD: OECD Publishing, 2009. – 140 р. 12. Regions Matter. Economic recovery, innovation and sustainable grows. [текст] – OECD: OECD Publishing, 2009. – 198 р.

Надійшла до редколегії 11.01.12

УДК 336.276

Н. Жукова, канд. екон. наук, доц. (Київський економічн. ін-т менеджменту),
С. Рибак, канд. екон. наук, доц. (Міністерство фінансів України)

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ТА ЙОГО ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

У статті досліджені загальні закономірності розвитку державного боргу України в сучасних умовах. Здійснено макроекономічний аналіз державного боргу у вітчизняній економіці, зокрема досліджено взаємозв'язок державного боргу та макроекономічних показників держави.

Ключові слова: державний борг, державні запозичення, бюджетний дефіцит, валовий внутрішній продукт, доходи населення, податки.

В статье исследованные общие закономерности развития государственного долга Украины в современных условиях. Проведен макроэкономический анализ государственного долга в отечественной экономике, в частности исследована взаимосвязь государственного долга и макроэкономических показателей государства.

Ключевые слова: государственный долг, государственные заимствования, бюджетный дефицит, валовой внутренний продукт, доходы населения, налоги.

In the article the general laws of Ukraine's public debt under current conditions. An macroeconomic analysis of public debt in the domestic economy, including the interdependence of public debt and macroeconomic indicators of the state.

Keywords: public debt, government borrowing, budget deficits, gross domestic product, income, taxes.

Розмір державного боргу, динаміка й темпи його зміни відображають стан економіки і фінансів держави, ефективність функціонування державних структур. Борговий фактор є визначальним у процесі структуризації видатків бюджету та врівноваження платіжного балансу України.

Проблеми, що виникають на сьогоднішній день полягають у тому, що дефіцит державного бюджету та платіжного балансу, неефективний механізм залучення позик та їх використання, неврахування об'єктивних закономірностей управління державним зовнішнім боргом можуть призвести до загострення фінансової кризи і до краху фінансової системи в цілому. Відсутність належної політики в сфері державних запозичень в першій половині 90-х років призвело до різкого зростання боргу, накопичення платежів щодо його обслуговування, зниження кредитного рейтингу країни.

Державний борг вимагає особливої уваги до його аналізу, що передбачає висвітлення структури державного боргу, виявлення залежності між борговими показниками держави та макроекономічними показниками.

Теоретичним засадам функціонування та практики управління державним боргом присвятили свої наукові праці такі українські вчені – економісти В.Андрущенко, О.Барановський, Т.Вахненко, В. Геєць, І.Лютій, В. Ко-зюк, О.Рожко та інші.

Віддаючи належне науковим напрацюванням українських вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні, оскільки в умовах світової фінансової кризи серйозно постає питання пошуку нових шляхів оптимізації боргового фінансування витрат бюджету та перетворення державних запозичень на дієвий інструмент стабілізації соціально-економічного розвитку України.

Метою дослідження є виявлення взаємозв'язку державного боргу та макроекономічних показників України.

З метою дослідження взаємозв'язку між державним боргом і макроекономічними показниками виділимо основні: ВВП, дефіцит бюджету, доходи і видатки бюджету, сума прямого і гарантованого боргу.

Основним показником результатів економічної діяльності на макrorівні є валовий внутрішній продукт (ВВП), який характеризує сукупну ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених підприємствами, організаціями та установами в поточному періоді на економічній території країни. Від пропорцій нього розподілу та напрямків використання залежить ефективність функціонування економіки країни та рівень багатства нації. Розглянемо динаміку основних макроекономічних показників в табл. 1 та 2.

Таблиця 1. Основні макроекономічні показники в Україні в 2003-2009 рр., млрд. грн.*

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП у фактичних цінах,	267,3	345,1	441,5	544,2	712,9	950,5	913,3
Доходи	75,3	91,5	134,2	171,8	195,1	297,8	273,0
Видатки	75,8	102,5	142,0	175,5	189,2	309,2	307,4
Профіцит (дефіцит)	-0,5	-11,0	-7,8	-3,7	5,9	-14,2	-37,3
Загальна сума державного прямого та гарантованого боргу	77,5	85,4	78,1	80,5	88,7	189,4	316,9
Прямий борг	66,1	67,7	63,1	66,1	71,3	130,7	227,0
Внутрішній борг	20,5	21,0	19,2	16,6	17,8	44,7	91,1
Зовнішній борг	45,6	46,7	44,0	49,5	53,5	86,0	135,9
Гарантований борг	11,4	17,7	15,0	14,4	17,5	58,7	89,9
Внутрішній борг	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	2,0	14,1
Зовнішній борг	11,4	17,7	15,0	14,4	16,4	56,7	75,8

*Джерело: складено автором за даними [3; 4; 5]

Таблиця 2. Показники динаміки ВВП в 2003-2009 рр.*

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП у фактичних цінах, млн грн	267344	345113	441452	537667	712945	950503	913345
Темп росту, %	X	129,1	127,9	121,8	132,6	133,3	96,1
Темп приросту, %	X	29,1	27,9	21,8	32,6	33,3	-3,9

*Джерело: складено автором за даними [3]

Таким чином, за досліджуваний період з 2003 по 2009 рік маємо таку тенденцію – зростання ВВП з кожним роком, крім 2009 р. Про це свідчить темп росту у 2004 році, що склав 129,1%, у 2008 році – 133,3 %. В 2009 році ВВП у фактичних цінах на 3,9% був менший за показники 2008 р.

Розглянемо, яка тенденція присутня у доходах та видатках бюджету України. Протягом 2003-2008 рр.

обсяг доходів бюджету України зростає, про що свідчать темпи росту та приросту: у 2004 році темп приросту склав 21,5%, що говорить про те, що доходи у порівнянні з минулорічними зросли на 21,5%. Така ж тенденція зростання спостерігається і у 2008 році: темп приросту склав 52,6%. В 2009 р. доходи Зведеного бюджету зменшилися на 8,3% (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка доходів Зведеного бюджету України у 2003-2009 рр.*

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Доходи, млрд. грн	75,3	91,5	134,2	171,8	195,1	297,8	273,0
Темп росту, %	X	121,5	146,7	128,0	113,6	152,6	91,7
Темп приросту, %	X	21,5	46,7	28,0	13,6	52,6	-8,3
Структура у ВВП, %	28,17	26,51	30,40	31,95	27,37	31,33	29,89

*Джерело: складено автором за даними [4]

Що ж стосується видатків, то протягом досліджуваного періоду відбувалась неоднозначна ситуація: темп росту у 2004 році склав 35,2%, в 2005 році видатки зросли до 38,5%, а у 2008 році видатки зросли у порівнянні з 2007 роком на 63,4%, що говорить про поступове зби-

льшення видаткової частини Зведеного бюджету України. У 2009 р. видатки зменшилися лише на 0,6% у порівнянні зі зменшенням доходів Зведеного бюджету в цьому році на 8,3% (табл. 4).

Таблиця 4. Динаміка видатків Зведеного бюджету України у 2003-2009 рр.*

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Видатки, млрд. грн.	75,8	102,51	142,01	175,51	189,2	309,2	307,4
Темп росту, %	X	135,2	138,5	123,6	107,8	163,4	99,4
Темп приросту, %	X	35,2	38,5	23,6	7,8	63,4	-0,6
Структура у ВВП, %	28,35	29,70	32,17	32,64	26,54	32,53	33,66

*Джерело: складено автором за даними [4]

Проаналізуємо динаміку та обсяги дефіциту бюджету України, як основного фактора виникнення державного боргу (табл. 5). Таким чином, видно, що кожного досліджуваного року до 2007 р. дефіцитність бюджету України, хоч і з деякими коливаннями, але скорочувалася в структурі ВВП. Також про таку тенденцію свідчить темп росту та приросту дефіциту: якщо маємо

значні показники темпу росту у 2004 році, то у подальшому (у 2005-2006 рр.) темп росту негативний, що свідчить про уповільнення зростання дефіцитності бюджету України, а в 2007 р. маємо профіцитний бюджет. В 2008 р. знову маємо дефіцит Зведеного бюджету України в розмірі 1,49% ВВП. А в 2009 р. дефіцит Зведеного бюджету виріс до 4,08% від ВВП.

Таблиця 5. Динаміка профіциту (дефіциту) Зведеного бюджету України у 2003-2009 рр.*

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Профіцит (дефіцит), млрд.грн.	-0,5	-11	-7,8	-3,7	5,9	-14,2	-37,3
Темп росту, %	X	2200,0	70,9	47,4	-159,5	-240,7	262,7
Темп приросту, %	X	2100,0	-29,1	-52,6	-259,5	-340,7	162,7
Структура у ВВП, %	-0,19	-3,19	-1,77	-0,69	0,83	-1,49	-4,08

*Джерело: складено автором за даними [4]

Розглянемо динаміку державного боргу під впливом всіх перерахованих показників в табл. 6.

Таблиця 6. Динаміка державного боргу України у 2003-2009 рр.*

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Загальна сума державного прямого та гарантованого боргу, млрд.грн.	77,5	85,4	78,1	80,5	88,7	189,4	316,9
Темп росту, %	X	110,2	91,5	103,1	110,2	213,5	167,3
Темп приросту, %	X	10,2	-8,5	3,1	10,2	113,5	67,3
Структура у ВВП, %	29,0	24,7	17,7	15,0	12,4	19,9	34,7

*Джерело: складено автором за даними [4]

Розмір загальної суми державного прямого та гарантованого боргу у структурі ВВП мав тенденцію до скорочення до 2007 р. (у 2003 році сума прямого боргу складала 12,4 % від ВВП). В 2008 р. частка загальної суми боргу становила 19,9%, а в 2009 р. – 34,7. До того ж, прослідковується така ситуація: у 2004 році

темп приросту склав 110,2% в порівнянні з 2003 роком, у 2005 році темп приросту скоротився до 91,5% в порівнянні з 2004 роком, а у 2007 році темп приросту на рівні 2004 р. У 2008 р. державний борг України зріс на 113,5% у порівнянні з попереднім роком, а в 2009 р. – на 67,3% (рис. 1).

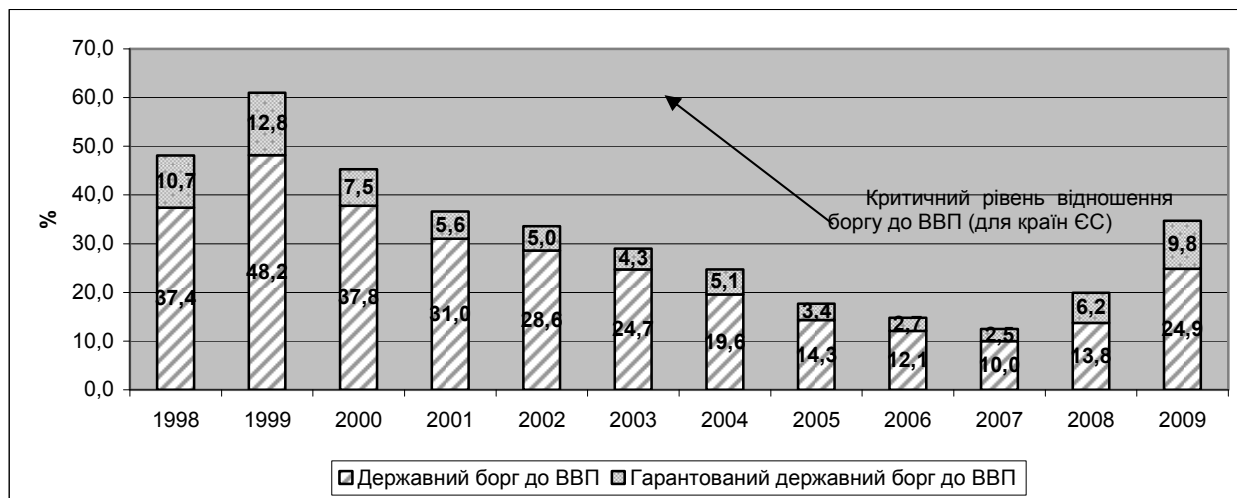


Рис. 1. Динаміка державного боргу та його співвідношення з ВВП*

*Джерело: складено автором за даними [4]

Валовий внутрішній продукт є основним показником результативності економічної діяльності на макrorівні та добробуту суспільства. ВВП країни – це сукупна ринкова вартість усіх продуктів матеріального і нематеріального виробництва, створених на її території, незалежно від громадянства їхнього виробника.

ВВП розраховують шляхом виміру або сукупного доходу всіх економічних агентів, або загального обсягу витрат на виробництво товарів та послуг, тому що в

масштабах економіки всі витрати на придбання продуктів є доходом для виробників цих продуктів.

Метод "за доходами" базується на рівності ВВП і валового внутрішнього доходу. Сукупний доход визначається як сума доходів, що являють собою у тій чи іншій формі плату за використання факторів виробництва, за допомогою яких вироблено кінцевий продукт.

Спираючись на статистичні дані (табл. 7, рис. 2), проаналізуємо вплив обсягу державного боргу на динаміку показників, що складають структуру ВВП в Україні.

Таблиця 7. Структура розподілу ВВП та питома вага державного боргу в структурі ВВП у 1999-2009, %*

Показники	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Оплата праці найманих працівників	44,3	42,3	42,3	45,7	45,7	45,6	49,1	49,4	48,8	49,6	49,4
Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорту	17,6	16,8	13,4	12,2	11,3	10,2	12,7	13,5	12,2	12,3	12,6
Валовий прибуток (змішаний дохід)	38,1	40,9	44,3	42,1	43,0	44,2	38,2	37,1	39,0	38,1	38,0
Державний борг	61,2	45,3	36,6	33,5	28,6	24,7	17,7	14,8	12,4	19,9	34,7

*Джерело: складено автором за даними [3; 4]

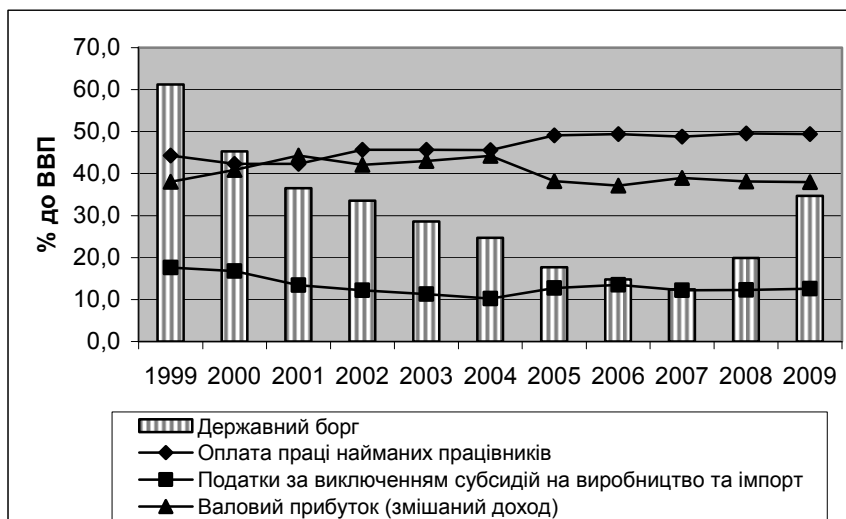


Рис. 2. Пропорції розподілу ВВП та частка державного боргу у ВВП у 1999-2009 рр.*

*Джерело: складено автором за даними [3; 4]

Для визначення тісноти зв'язку між часткою державного боргу від ВВП і складовими ВВП розрахуємо в середовищі Microsoft Excel коефіцієнти кореляції (табл. 8).

Таблиця 8. Розрахунок коефіцієнтів кореляції для визначення тісноти зв'язку між складовими ВВП та часткою державного боргу у ВВП*

Показники	Оплата праці найманих працівників	Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт	Валовий прибуток (змішаний доход)	Державний борг
Оплата праці найманих працівників	1	-	-	-0,56
Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт	-	1	-	0,65
Валовий прибуток (змішаний доход)	-	-	1	-0,12
Державний борг	-0,56	0,65	-0,12	1

*Джерело: власні розрахунки автора

Аналіз рис. 2 та табл. 8 свідчить про досить низький рівень чутливості показника валового прибутку до частки державного боргу у ВВП. Так, при незначному коливанні частки валового прибутку у структурі ВВП протягом десяти років, питома державного боргу у ВВП змінювалася з 61,2% у 1999 р. до 12,4% у 2007 р. Отже, ми бачимо, що збільшення державного боргу майже не впливає на частку прибутків підприємств у короткостроковій перспективі. Що ж стосується довгострокової перспективи, то ми спостерігаємо зростання частки прибутків в обсязі ВВП.

Між часткою оплати праці найманих працівників та часткою державного боргу у ВВП існує зворотній помітний зв'язок. Отже, аналізуючи наявні тенденції, ми можемо констатувати, що між часткою оплати праці та обсягом державного боргу спостерігається обернена залежність, тобто зі збільшенням частки державного боргу, частка оплати праці в обсязі ВВП знижується.

Найбільший коефіцієнт кореляції (0,65) з розрахованих між такими показниками як частка державного боргу у ВВП та питома вагою податків у ВВП. Даний коефіцієнт кореляції свідчить про наявність помітного прямого зв'язку між зазначеними показниками. Адже в ситуації, коли держава вдається до значних обсягів запозичень, рівень оподаткування у довгостроковому періоді починає підвищуватися. Отже, динаміка ставки податку значною мірою залежить від розміру державних позик. Помірні обсяги державних запозичень послаб-

люють податковий тиск та мають позитивний вплив на динаміку інших показників розподілу ВВП.

Таким чином, проведений аналіз показує, що в короткостроковій перспективі вплив державного боргу на розподіл ВВП майже не спостерігається. В довгостроковій перспективі при збільшенні боргових зобов'язань держави відбувається перерозподіл ресурсів між факторами праці та капіталу. В момент залучення позик економіка відчуває певне полегшення, збільшуються підприємницькі доходи та доходи громадян, тимчасово знижується податковий тиск. В довгостроковій перспективі значні державні запозичення призводять до зниження рівня споживання на душу населення, необхідності у підвищенні податкових надходжень для покриття витрат на обслуговування боргу та його погашення.

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст]: [монографія] / Барановський О.І. – Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К. : КНТЕУ, 2004. – 760 с. 2. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи [Текст] / Т.П.Вахненко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 14–29. 3. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: [сайт]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрана. 4. Показники виконання бюджету України [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643 – Назва з екрана. 5. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/macro/index.htm>. – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 11.01.12

УДК 336.77:332.2

О. Калівошко, канд. екон. наук, доц. (Національний ун-т біоресурсів і природокористування України)

ПРИЧИНИ ІПОТЕЧНОЇ КРИЗИ У США ЇЇ ВПЛИВ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Досліджено причини іпотечної кризи у США. З'ясовано її перші наслідки. Визначено чинники зниження темпів розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Ключові слова: Іпотека, іпотечне кредитування, іпотечна криза.

Исследованы причины ипотечного кризиса в США. Выяснено ее первые последствия. Определены факторы снижения темпов развития ипотечного кредитования в Украине.

Ключевые слова: Ипотека, ипотечное кредитование, ипотечный кризис.

Is investigated the reason of mortgage crisis in USA. Is found out its first consequences. The factors of decrease of rates of development mortgage crediting in Ukraine are determined.

Key words: Mortgage, mortgage crediting, mortgage crisis.

В процесі інтеграції світова фінансова система стала механізмом всі частини якого тісно переплелися між собою. Це ще раз довела сучасна світова економічна криза. Банкрутство банку в одній частині світу відзивається проблемами з фінансуванням компаній (підприємств, організацій) в іншій, тому що навіть ті фінансово-кредитні установи у США та Європі яких не зачепила фінансова криза, зменшують об'єми кредитування у власних країнах, підвищують вимоги до позичальників тощо, тим паче вони зменшують або зовсім припиняють кредитування іноземних клієнтів, а це призводить до зменшення грошових потоків в тих країнах. Подібна ситуація складається зараз і в Україні.

Вагомий внесок у дослідження проблемних питань іпотеки та розробку рекомендацій щодо їх вирішення на національному рівні здійснили такі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, М. Дем'яненко, О. Євтух, В. Кравченко, Т. Ковальчук, С. Кручок, Н. Кручок, І. Лютий, М. Малік, В. Паливода, П. Саблук, В. Савич та інші.

Метою статті є дослідження причин іпотечної кризи у США її впливу та наслідків для України.

Іпотечна система у США ефективно функціонувала до 2005-2006 рр. коли почали виявлятися перші прояви майбутньої іпотечної кризи, яка переросла спочатку в фінансову у самих штатах, а потім перетворилась у світову економічну кризу.

Основою іпотечної кризи США є події які відбулися на одному з сегментів іпотечного ринку – сегменті не стандартного кредитування [1].

Нестандартне кредитування ("subprime market") – це як правило видача іпотечних кредитів позичальникам, які не можуть отримати стандартні іпотечні кредити, тобто це кредити, що видаються на льготних засадах агентствами уряду США (Фенні Мей, Фредді Мек, Джинні Мей), позичальникам з негативною або відсутньою кредитною історією, низькою кредито- та платоспроможністю, а також більш високим ризиком неповернення [1].

В 2006 р. нестандартні кредити складалі близько 20 % від загальної кількості іпотечних кредитів, тоді як в 2002 р. їх кількість не перевищувала 6%. Найбільшого розповсюдження серед них набули кредити з плаваючою процентною ставкою, яка коректувалась щороку починаючи з третього. Більшість кредиторів, що працювала на цьому ринку здійснювала кредитування з наступною перепродажею кредитів інвесторам, практично не маючи власних засобів, в основному залучаючи короткотермінові банківські кредити [1].

Серед інших причин іпотечної кризи США необхідно виокремити такі:

1. Невідповідна (завищена) оцінка пропонованої в іпотеку нерухомості, викликана як прагнення фінансово-кредитних установ, що надають іпотечні кредити побільше заробити (при більшій сумі іпотечного кредиту, більша сума і відсотків по ньому), так і загальним непідкріпленим економічними показниками зростання цін на

нерухомість особливо в регіонах, що створювало ілюзію в суспільстві начебто інвестиції в нерухомість найбільш стабільні, ефективні та прибуткові, а за рахунок зростання цін на житло середньостатистичний американець прагнув вирішити всі свої інші кредитні проблеми, постійно перезакладаючи власне житло (продаючи його при перезакладі самому собі), а кредитор та/або інвестор на цьому, як вже зазначалося вище заробляв, створюючи іпотечну піраміду.

2. Недотримання правил безпеки іпотеки пов'язаних з завищенням величини коефіцієнту LTV при наданні іпотечних кредитів та при випуску іпотечних цінних паперів, при рекомендованих середніх нормативах 60-70%, у США цей показник сягав 97-100%, тому цінні папери виявились нічим непідкріплені, а самі кредити вигідніше було взагалі не повертати [2, с.37-38].

3. Видача кредитів позичальникам з недостатньою кредито- та платоспроможністю.

4. Підвищення процентних ставок ФРС пов'язане з погіршенням загальнооекономічної ситуації починаючи з 2001 р.

5. Відсутність вільних власних коштів у кредиторів для відшкодування збитків.

6. Загравання та поблажливе ставлення до позичальника, особливо при фіктивному достроковому погашенні кредиту (див. пункт 1).

7. Постійне зростання ризиковості операцій на іпотечному ринку, пов'язане з зростанням ризиковості іпотечних цінних паперів (недотримання правил безпеки іпотеки при випуску іпотечних цінних паперів див. пункт 2) та втратою контролю за їх емісією, що перетворило ринок на "віртуальний".

8. Більшість кредитів видавались в розрахунок на рефінансування.

Таким чином, підсумовуючі вищезазначене, окрім цих восьми причин іпотечної кризи, майже ідеальної іпотечної системи, є головна, яка лежить в основі кожної з них – це жадібність, точніше прагнення до надприбутків фінансово-кредитних закладів.

Відзначимо перші наслідки іпотечної кризи США. Більше 25 кредиторів, що працювали на ринку нестандартних іпотечних кредитів припинили свою діяльність, серед них найбільший іпотечний кредитор Countrywide Financial [1]. Націоналізовано іпотечні агентства Фенні Мей та Фредді Мек. Зруйновано іпотечний ринок США.

Іпотечна криза спровокувала фінансову, значних збитків зазнали найбільші банки, інвестиційні фонди та фінансові компанії, в першу чергу ті, які мали відношення до іпотеки, серед них виділяються Goldman Sachs, JP Morgan Chase, Citigroup, Morgan Stanley тощо; слід відмітити резонансні банкрутства Lehman Brothers, Bear Stearns та купівлю Bankom of America Merrill Lynch.

Вихід кризи за межі США, одними з першим його впливу зазнали Deutsche Bank та BNP Paribas (Франція), які вклали значні кошти в американські іпотечні

цінні папери, а також банкрутство Northern Rock (Великобританія, іпотечний банк).

Першою жертвою світової кризи в Україні (зменшення фінансування, особливо довгострокового) став будівельний сектор національної економіки. Знижуються ціни на нерухомість, в першу чергу житлову, особливо це відчутно в доларовому еквіваленті, в порівнянні з цінами кінця 2007 р. Значно зменшилась кількість бажаючих отримати іпотечні кредити.

Проте, слід зазначити, що зменшення кількості наданих іпотечних кредитів на протязі 2008-2010 рр. має не іпотечні внутрішньоукраїнські або зовнішні причини, оскільки:

- найбільший показник частки сукупного національного обсягу портфеля іпотечних кредитів у ВВП становив до кризи не більше 8-10%, у країнах Західної Європи цей показник перевищував 30%, а США – 40%;
- вимоги до отримання іпотечних кредитів не знижувались як в США, а перебували на досить високому рівні навіть у тих банків які при наданні кредиту враховували "ліві доходи";
- коефіцієнт LTV перебував у межах 50-75%, а не 60-100% (США, Західна Європа);
- плата за користування кредитом була на порядок вищою, в іноземній валюті в середньому в межах 9-15%, у США та Західній Європі відповідно 6-7%;
- ринок іпотечних цінних паперів перебував в заборгованому стані;
- відсоток неповернення кредитів перебував на низькому рівні;
- кредитування відбувалось не за рахунок рефінансування;
- тощо [3].

Таким чином, причини зменшення темпів розвитку іпотеки в Україні знаходяться зовсім в інших площинах: політичній, соціальній, психологічній тощо, що не є темами нашої роботи.

На 1 жовтня 2010р. на іпотечному ринку України склалась така ситуація:

1. На іпотечному ринку свою діяльність здійснює не більше 30-33 банків (переважна більшість з іноземним капіталом).

2. Основною валютою кредиту виступає гривня (плата за користування кредитом в якій перебуває в

середньому в межах 17-31%), в іноземній валюті кредити не надаються.

3. Термін кредитування від 1 до 20 років (на вторинному на 20 видає тільки 9 комерційних банків, а на первинному ринку 6).

4. Перший внесок в середньому 30-50% [3].

5. Кредити на купівлю житла на первинному ринку видаються лише в тих випадках, якщо будинок вже зданий в експлуатацію або банк у який звернулися кредитує будівництво.

6. Підвищились вимоги до позичальників, їх кредитото- та платоспроможності, враховується тільки офіційна зарплата без "лівих доходів", тощо.

7. Збільшилась кількість відмов в наданні кредиту, їх кількість стала більшою ніж погоджень.

Отже, іпотечне кредитування навіть в умовах кризи продовжує повільно, але все ж таки розвиватись, хоча з погіршенням загальнооекономічної ситуації, зменшення доходів населення, зниженням курсу національної грошової одиниці, тощо, зменшилась кількість бажаючих звернутися за кредитом, при цьому набагато важче стало його отримати. Зазначимо також, що в Україні скоріш за все не повториться американський чи європейський сценарій чи/або прояви кризи, оскільки відсутні аналогічні (тотожні) передумови і в нашій країні існують своєрідні національні особливості економіки загалом та іпотечної системи зокрема, лише відмітимо, що в зв'язку з кризою повністю зупинився розвиток іпотечного рефінансування, тобто іпотечного ринку, а причиною подальшого зниження темпів розвитку іпотеки в Україні будуть внутрішні фактори, такі як зменшення кількості депозитів (бо у населення знизилась довіра до банківської системи), а довгострокові, не тільки іпотечні кредити, в докризовий період фінансувались, в основному, за рахунок короткострокових депозитів т.д. і т.п.

1. Косарева Н. Ипотечный кризис в США: причины и уроки для России [Електронний ресурс] / Н.Косарева, А.Туманов. – Режим доступу: <http://www.rusipoteca.ru/publications/fondregor-1.htm>. – Назва з екрана.
2. Копейкин А.Б. Страхование кредитных рисков при ипотечном жилищном кредитовании (страхование ипотечных рисков) [Текст]: [монография] / А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина. – М.: Фонд "Институт экономики города", 2004. – 79с.
3. Рейтинги ипотечных кредитов, первичный рынок, вторичный рынок, ремонт в кредит [Електронний ресурс] // "Prostobank.ua": путівник у світі особистих фінансів: [сайт]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/rejtingi. – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 12.01.12

УДК 368:338.5

Ю. Пасенченко, канд. фіз.-мат. наук, доц. (Національний техніч. ун-т України "КПІ"),
Р. Абдураманов, асп. (Національний техніч. ун-т України "КПІ")

ОСОБЛИВОСТІ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ЗГІДНО ДОГОВОРІВ ОСЦПВВНТЗ НА РИНКУ УКРАЇНИ

У даній статті описані результати аналізу дійсної, до 27 серпня 2010 року, системи ціноутворення згідно договорів обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності на ринку України. За результатами аналізу було виділено основні недоліки системи коригуючих коефіцієнтів та запропоновано ряд заходів для підвищення адекватності тарифної політики.

Ключові слова: тарифна політика, система коригуючих коефіцієнтів, одно факторний аналіз, принцип страхової еквівалентності.

В данной статье описаны результаты анализа действующей, до 27 августа 2010 года, системы ценообразования по договорам обязательного страхования автогражданской ответственности на рынке Украины. По результатам анализа были выделены основные недостатки системы корректирующих коэффициентов и предложен ряд мер для повышения адекватности тарифной политики.

Ключевые слова: тарифная политика, система корректирующих коэффициентов, однофакторный анализ, принцип страховой эквивалентности.

This article describes the results of analysis of the pricing system valid till August 27, 2010, according to the policies of mandatory third party liability insurance in Ukraine. According to the results of analysis there have been singled out the main drawbacks of the structure of the correction factors and offered a number of measures to improve the adequacy of tariff policy.

Keywords: rate-making, adjustment coefficients system, one-way analysis, the principle of equivalence.

З 1 січня 2005 року набув чинності закон "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідаль-

ності власників наземних транспортних засобів" (далі – ОСЦПВВНТЗ) [4], що регламентує страхову діяль-

ність на території України у рамках даного виду страхування. У законі, крім опису правових норм, що регламентують взаємовідносини всіх учасників у межах даного виду страхування, описана тарифна політика, згідно з якою має здійснюватися продаж полісів страхування страховими компаніями. Система ціноутворення складається із базового платежу (середня ціна страхового полісу) та системи коригуючих коефіцієнтів, що повинна адекватно оцінювати рівень ризику, який приймається страховою компанією на страхування. Таким чином, на необхідну величину премій, що має покрити майбутні збитки по страховим випадкам та забезпечити платоспроможність страхової компанії, значно впливає як базовий платіж, так і система коригуючих коефіцієнтів. Беручи до уваги важливість даного виду страхування як економіко-соціального інструменту захисту громадян, з'являється необхідність у своєчасному аналізі адекватності розміру базового страхового платежу, структури та значень коригуючих коефіцієнтів, а також зміни відповідних показників.

Беручи до уваги економічні та соціальні тенденції розвитку сучасних ринків, проблема адекватної оцінки нетто-премій стає все більш гострою. Дана проблематика привертає до себе увагу багатьох учених, зокрема в роботах Д. Андерсон, М. Дену, А. Кукуш, М. Пупашенко, Л. Стефан, Дж. Дхайне, Р. Коенкер, Дж. Бассет, П. Хабер, К. Лойтмаранта, Дж. Якобсон, Х. Лонк та ін. Практичні аспекти застосування теоретичних моделей на практиці, добре описані в роботах: Т. Мак, А. Кудрявцев, В. Базилевич, О. Черняк, П. МакКаллаф, П. Нелдера, С. Кравець та ін.

На момент проведення аналізу, діюча тарифна політика згідно договорів ОСЦПВВНТЗ, була незмінна з моменту набуття чинності закону про даний вид страхування. До кінця 2008 року стало очевидно, що існуюча система ціноутворення з ОСЦПВВНТЗ вже не відображає зміни останніх років, що мали місце як у економіці в цілому, так і у соціальній сфері зокрема. Основною ціллю даної статті є актуарний аналіз [2; 1] адекватності існуючої тарифної політики згідно договорів ОСЦПВВНТЗ, виявлення недоліків та пропозиція ряду заходів щодо покращення якості даного інструменту соціального захисту громадян.

До кінця 2008 року, для крупних страхових компаній стало очевидно, що існуюча тарифна політика з ОСЦПВВНТЗ, є незбалансованою відносно структури та значень коригуючих коефіцієнтів. Це мало прояв у значимій флуктуації показника страхової збитковості у розрізі основних факторів ризику, що брали участь у розрахунку страхового платежу. Інакше кажучи, структура та значення корегуючих коефіцієнтів не адекватно оцінювали ризик, що приймався страховою компанією на страхування, тим самим недооцінюючи чи переоцінюючи страховий платіж. Також даний факт призводив до нерівномірного розподілу ризиків між страховими компаніями. Найбільш сильно нерівномірний розподіл ризиків на собі відчули невеликі страхові компанії, що працювали у частині регіонів України, та спеціалізувалися на окремих підгрупах страхових ризиків. Для деяких страхових компаній такий нерівномірний розподіл ризиків закінчився банкрутством. Крупні страхові компанії перекривали недооцінку ризику в одних сегментах, за рахунок переоцінки ризиків у інших. Це їм вдавалось до тих пір, поки відношення частки збиткових та прибуткових сегментів, дозволяло збалансувати портфель ризиків ОСЦПВВНТЗ в цілому. Слід відзначити, що це продовжувалось досить довго та згідно з думкою авторів, пов'язано з великим запасам, що були передбачені у розмірі базового платежу. Навіть після усвідомлення

страхової компанії про збитковість даного виду страхування, компанія не квапилася припинити власну діяльність у даному напрямку, так як даний вид страхування є інструментом для першого контакту зі страхувальником, що є потенційним клієнтом страхової компанії по іншим видам страхування. Але, не дивлячись на запас у розмірі базового страхового платежу з ОСЦПВВНТЗ, інфляційний процес та кризу 2008 року, було повністю нівельовано можливість покривати збиткові сегменти за рахунок прибуткових сегментів. Уже на початку 2009 року страхові компанії, що використовували актуарні методи для аналізу власних портфелів, почали самостійно змінювати значення коригуючих коефіцієнтів у межах встановленої законодавством "вилки" для ряду таких показників, аби збалансувати свої портфелі ризиків по договорам ОСЦПВВНТЗ.

З іншого боку, такі фактори як інфляція та девальвація національної валюти, у зв'язку з кризою 2008 року, формально зменшили ліміти відповідальності страхових компаній згідно договорів ОСЦПВВНТЗ. Рівень середньої виплати по страховим випадкам стрімко зростає, і випадки, коли страхові компанії застосовували обмеження витрат потерпілому, посилюючись на ліміт відповідальності, стали частішими. Звичайно, частка таких випадків у портфелі страхових випадків на момент проведення аналізу по ОСЦПВВНТЗ була не така велика, проте ймовірність настання такого випадку збільшилась, а значить зменшився рівень соціального захисту громадян за рахунок такого інструменту. На жаль, культура страхування у наших громадян тільки почала формуватися, але з кожним роком помітно зростає свідомий інтерес до інструменту страхування, як по відношенню до захисту власного майна, так і у відношенні страхування відповідальності по захисту інтересів третіх осіб. Таким чином, у додаток до запитання про адекватність діючої тарифної політики по договорам ОСЦПВВНТЗ, додалося питання про достатність рівня захисту громадян.

Не секрет, що за рівнем розвитку страхової діяльності у нашій країні, ми відстаємо від Росії, і тим більш від європейських країн. Очевидно, що ми ще не готові до європейських норм страхування, становлення яких у Європі зайняло десятки років. Звичайно ж, ми не повинні повторювати "помилки", через які пройшли наші західні сусіди на етапі розвитку страхової діяльності та формуванню страхової культури у власних громадян. Проте, ми не повинні забувати про те, що неможна просто перенести європейський досвід на нашу країну без попередньої підготовки, яка може тривати роки. На прикладі Росії можливо чітко прослідкувати розвиток ОСЦПВВНТЗ та його становлення, як зі сторони державного регулювання даного виду страхування, так і зі сторони цивільної позиції. Важливим зауваженням у рамках даної статті на прикладі Росії є частота своєчасного регулювання тарифної політики по договорам ОСЦПВВНТЗ. На сьогодні у Росії діють тарифи, що були затверджені постановою РФ від 10 березня 2009 року [5]. Це не перше регулювання тарифної політики у Росії з автоцивільної відповідальності. На даний момент вже активно обговорюються зміни у тарифній політиці, що торкнуться ряду коригуючих коефіцієнтів вже у 2011 році [7].

На початку 2009 року, моторне (транспортне) страхове бюро України (далі МТСБУ) [6], створило робочу групу, ціллю якої був аналіз адекватності діючої тарифної політики у відношенні договорів ОСЦПВВНТЗ, а також визначення нового значення базового платежу, структури та значення коригуючих коефіцієнтів. У дану робочу групу увійшли представники МТСБУ, страхових організа-

цій, спеціалізованих спільнот та страхових компаній, що займаються актуарним аналізом страхової діяльності.

Базою для аналізу стали узагальнені статистичні дані МТСБУ по всім страховим компаніям учасникам ринку, що займаються страхуванням по договорам ОСЦПВВНТЗ. Узгодивши з керівництвом МТСБУ, авторами статті був проведений альтернативний аналіз адекватності діючої тарифної політики по договорам ОСЦПВВНТЗ та розрахунок значення нового базового платежу, структури та значень коригуючих коефіцієнтів. Отримані результати були використані у діючих (нових) тарифах по договорам страхування ОСЦПВВНТЗ, що набули чинності з серпня 2010 року. У статті автори приводять результати аналізу адекватності діючої системи ціноутворення, з відповідними викладками отриманих результатів.

На жаль, на сьогодні на страховому ринку України тільки частина страхових компаній приділяє значну увагу якості ведення даних у інформаційних системах. На думку авторів це пояснюється причинами:

1. Відсутністю законодавчих норм відносно якості ведення інформаційних баз даних;

2. Відсутністю значних інвестицій, необхідних для створення і супроводу даних інформаційних систем;

3. Відсутністю спеціалістів (актуаріїв) у страхових компаніях, яким ці дані необхідні для аналізу.

Тому, дані, надані МТСБУ для аналізу, вимагали "чистки", як і будь-які інші емпіричні дані. Процедура "чистки" даних була розділена на кілька етапів:

1. Технічна обробка даних – із вибірки видалялись всі технічні помилки при введенні даних у базу даних, що не давали можливості ідентифікувати ключові параметри по договору;

2. Логічна обробка даних – в результаті чого відновилась частина відсутніх даних по непрямим ознакам;

3. Також, окремо аналізувались вибірки по договорам другого типу та короткостроковим угодам.

Підготовка даних подібним чином допомогла провести більш точний аналіз та уникнути неточностей.

Наступним етапом актуарного аналізу є розрахунок основних актуарних показників, таких як: актуарна збитковість, частота настання страхових випадків, середня зароблена премія та середній збиток. Основним критерієм розрахунку даних показників, і відповідно їх подальша коректна інтерпретація, є встановлення андерайтерського та звітного періодів. Андерайтерський період регламентує попадання у звіт даних із договору страхування відносно дати початку його дії, звітний період – відносно дати настання страхової події.

Для дослідження структури та значень коригуючих коефіцієнтів використовувався одно факторний аналіз у розрізі факторів ризику [3], що відповідають структурі коригуючих коефіцієнтів.

Основні висновки:

1. Тип транспортного засобу (ТЗ):

- Значну частку портфеля застать легкові ТЗ (близько 66%), серед них найбільш збитковими є ТЗ з об'ємом двигуна до 1600 кубічних сантиметрів (кc) та об'ємом двигуна 1600-2000 кc, з вагами у 38% та 13% відповідно. Легкові ТЗ з об'ємом двигуна 2000-3000 кc та більше 3000 кc мають меншу збитковість і складають у портфелі 15%. Порівнюючи рівень збитковості по кожному сегменту зі середнім показником по всьому портфелю, можна зробити однозначний висновок про те, що: значення коефіцієнтів по сегментам легкових ТЗ з об'ємом двигуна до 2000 кc явно недостатні, а значення коефіцієнтів по сегментам легкових ТЗ з об'ємом двигуна більш ніж 2000 кc явно завищені.

- По вантажним ТЗ та автобусам, частки яких складають відповідно 23% та 10%, рівень збитковості нижчий від середнього значення по портфелю в цілому, що говорить про завищення значень коефіцієнтів по даним сегментам загалом.

2. Територія переважного використання ТЗ:

- Найбільш за показником збитковості вибивається Київ, не дивлячись на те, що значення коефіцієнта і так найбільше в порівнянні з іншими територіями використання ТЗ, проте воно явно занижено. Така висока збитковість у Києві пояснюється високою частотою настання страхових випадків, більш ніж у два рази, ніж середнє значення по портфелю.

- Також, виділяється сегмент населених пунктів, з населенням менше 100 тис. чол. З більш низькою збитковістю. Але існує думка авторів про те, що є велика різниця у даному сегменті для населених пунктів, що являються містами "супутниками" великих міст, на зразок Київ, Харків, Дніпропетровськ, Донецьк та іншими містами із сегменту.

3. Сфера використання ТЗ:

- Існуюча структура не враховує таку сферу використання ТЗ як "Таксі". Більш того, на прикладі РФ, очевидно, що даний сегмент використання ТЗ є найбільш ризиковим і потребує окремого коригуючого коефіцієнта в існуючій структурі.

- У цілому, показник збитковості у сегменті юридичних осіб нижчий, ніж середнє значення портфеля. Це у свою чергу пояснюється переважним використанням вантажних ТЗ та автобусів, що спричиняє явну кореляцію між факторами ризику.

4. Водійський стаж:

- Сегмент водіїв, що мають водійський стаж більш ніж 10 років (третій тип полісу) має меншу збитковість ніж в цілому за портфелем, що говорить про значущість даного коефіцієнта.

- При наявності у списку водіїв ТЗ, водія з невеликим водійським стажем, страховику стає вигідніше взяти поліс першого типу, не втрачаючи у ціні та отримуючи право на керування ТЗ усіх водіїв на законних підставах. Тим самим є очевидною нестійкість структури коригуючих коефіцієнтів у даному випадку.

5. Кількість осіб, що мають право керувати ТЗ:

- Така опція активна лише при виборі третього типу полісу. На думку авторів, було б логічно спростити її. Наприклад, додати у структуру коригуючих коефіцієнтів показник, що залежить від віку водія (об'єднавши його з коефіцієнтом, який враховує водійський стаж, оскільки ці фактори корелюють між собою). Це дозволило б обирати максимальний коефіцієнт за водійським стажем та віком серед усіх водіїв, що мають право керувати ТЗ.

Доповнивши структуру та змінивши значення коригуючих коефіцієнтів відповідно до вищеперерахованих зауважень, портфель ризиків ОСЦПВВНТЗ буде збалансований. При чому, збалансований буде не тільки портфель ризиків на рівні України, але і на рівні страхових компаній, що має представництво лише у певних регіонах України або спеціалізується на окремих підгрупах ризиків ОСЦПВВНТЗ.

Аналіз адекватності розміру базового платежу, за умови, що портфель ризиків збалансований між однарідними сегментами, полягає у порівнянні розрахункової базової премії та поточної. У даному контексті розрахункова базова премія включає нетто-премію та навантаження.

1. Нетто-премія, зазвичай розраховується базуючись на принципі страхової еквівалентності та ризикової надбавки.

2. Розмір навантаження визначається таким чином, аби покрити витрати на ведення страхової діяльності.

Проте, при аналізі базового платежу, слід врахувати специфіку системи коригуючих коефіцієнтів. Наприклад, навіть збалансовану систему коригуючих коефіцієнтів можна змістити відносно базового платежу таким чином, щоб він виступав у якості ціни для сегменту з мінімальними ризиками. Відповідно, коригуючі коефіцієнти тільки б підвищували платіж, у залежності від ступеня ризику, як це передбачено у діючій системі тарифікації. Існуюче значення базового платежу, не дивлячись на власну значиму величину та систему коригуючих коефіцієнтів, було недостатнім для покриття портфельного ризику договорів ОСЦПВВНТЗ. Не дивлячись на те, що розмір діючого (нового) базового платежу знизився, з урахуванням діючої (нової) системи коригуючих коефіцієнтів, середній базовий платіж на ринку виріс на 50-55% за оцінками авторів. Це, за їх прогнозами має вирівняти ситуацію зі збитковістю виду ОСЦПВВНТЗ на строк до кінця 2011 року.

Проведений аналіз адекватності значення базового платежу, структури та значень коригуючих коефіцієнтів дозволяє дати вичерпну оцінку ситуації з ОСЦПВВНТЗ на ринку України. Беручи до уваги результати аналізу, можна чітко виокремити основні недоліки діючої тарифної політики з ОСЦПВВНТЗ та сформулювати заходи по їх ліквідації.

УДК 336.018

М. Романюк, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка),
О. Добровенко, асп. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ДЖЕРЕЛА КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ФІРМИ – СТРУКТУРА ТА МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ

У статті розглядається конкурентна перевага та складові джерел її виникнення – ресурси, здібності та компетенції фірми, надана їх характеристика та структура. Систематизовані існуючі методи пошуку та аналізу джерел формування стійкої конкурентної переваги фірми.

Ключові слова: конкурентна перевага, ресурси фірми, здібності фірми, компетенція фірми.

В статье рассматривается конкурентное преимущество и компоненты источников ее возникновения – ресурсы, способности и компетенции фирмы, представлена их характеристика и структура. Систематизированы существующие методы поиска и анализа источников формирования устойчивого конкурентного преимущества фирмы.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, ресурсы фирмы, способности фирмы, компетенция фирмы.

In the article is considered components of the competitive advantage sources – resources, capabilities and competences, their characteristic and structure is given. Existing search and analysis methods of the sustained competitive advantage sources of a firm are systematized.

Key words: competitive advantage, resources, capability, competence.

Основною задачею стратегічного управління є з'ясування природи, джерел та механізмів створення стійких конкурентних переваг, що забезпечують фірмам отримання економічних вигод, недоступних суперникам. Це має ключове значення для розуміння рушійних сил сучасного економічного зростання та усього громадського розвитку.

Основними авторами, які займаються проблемами дослідження конкурентної переваги та джерел її формування, є Б. Вернерфельт, К. Прахалад, Г. Хамел, М. Петераф, Дж. Барні, Р. Грант, Д. Коллиз. З точки зору динамічних здібностей цю тему активно досліджують Д. Тіс, С. Уінтер, Б. Когут, М. Субраманіам. Дослідженням проблем формування конкурентних переваг та їх систематизації присвячені роботи вітчизняних дослідників – Г.Л. Азоева, Р.А. Фатхутдинова, В.І. Герасимчука, І.Л. Решетнікової, Є.М. Азарян, А.Е. Воронкової, В. Вовк, Ю. Ярошенко та інших.

Мета статті. Розглянути складові джерел формування конкурентної переваги – здібності та компетенції, дослідити та систематизувати сучасні методи пошуку та аналізу джерел формування стійкої конкурентної переваги фірми.

Крім того, можна говорити про необхідність періодичного аналізу такої політики та її своєчасної зміни.

1. Страхування: Підручник / [Базилевич В.Д. та ін. автори]; за ред. док. екон. наук, професор В.Д. Базилевича; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К.:Знання, 2008. – 1019 с. 2. Лемер Ж. Автомобильное страхование. Актуарные модели. / Лемер Ж. Перевод с английского языка В.К. Малиновского – М.: "Янус-К", 1998. – 319 с. 3. Теорія ймовірностей та математична статистика. Збірник задач: [навч. посібник] / [О.І. Черняк, О.М. Обушна, А.В. Ставицький]; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – 2-ге вид. – К.: Знання, КОО, 2002. – 199 с. 4. Закон України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" від 1 липня 2004 р. №1961-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2005. – № 1. – ст.1 [зі змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>. – Назва з екрана. 5. Постановление Правительства Российской Федерации "Об утверждении страховых тарифов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте, их структуры и порядка применения страховщиками при расчете страховой премии" от 08 декабря 2005 г. № 739 // "РГ" – Федеральный выпуск. – 2005. – № 3953 [в ред. Постановлений Правительства РФ от 21.06.2007 N 390, от 29.02.2008 N 130, от 10.03.2009 N 225] [Електронний ресурс] // Правительство России Федерации: [сайт]. – Режим доступа: <http://government.ru/gov/results/16643/>. – Название с экрана. 6. Офіційний сайт Моторне (транспортне) страхове бюро України [Електронний ресурс] // МТСБУ: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.mtsbu.kiev.ua>. – Назва з екрана. 7. Официальный сайт российского союза автостраховщиков [Електронний ресурс] // PCA: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.autoins.ru>. – Название с экрана.

Надійшла до редколегії 12.01.12

Ресурсна концепція теорії стратегічного управління визначає ієрархію чотирьох великих категорій ресурсів як потенційних джерел конкурентної переваги [8, с. 256]:

1. Матеріальні активи. Фізичні чинники виробництва, які споживаються для надання купівельної цінності (основні засоби виробництва, устаткування, земля, товарно-матеріальні запаси, будівлі тощо).

2. Нематеріальні активи. Фактори виробництва, які не можна побачити або доторкнутися, які роблять вклад в купівельну цінність без безпосереднього споживання (назви марок, патенти, корпоративну репутацію, авторське право тощо).

3. Організаційні потенційні можливості. Процеси та дії, які трансформують матеріальні і нематеріальні активи в товари і послуги.

4. Головні компетенції. Індивідуальні людські навички і талант, колективні організаційні можливості і навчання, які дозволяють фірмі організовувати процеси та дії для трансформації матеріальних і нематеріальних активів в конкурентну особливу купівельну цінність.

Джерело конкурентної переваги фірми часто є багатифакторним та не може застосовуватися тільки до одного типу ресурсів. Швидше, це взаємодія цих чоти-

рьох типів ресурсів в корпоративному контексті, яке рухає конкурентною перевагою фірми.

Незважаючи на складність внутрішньої будови сучасної організації, її виживання пов'язане не з збереженням встановленого порядку, а з виконанням і розвитком системної функції, оскільки не всякий порядок творчий, а лише той, який доцільний.

Зміст функції організації і ефективність її виконання складаються у внутрішніх умовах організації, які становлять сукупність виробничо-технічних, фінансово-економічних, соціокультурних, організаційно-технічних і адміністративних умов. Спільно із зовнішніми умовами (економічними, політико-правовими, соціокультурними, технологічними) вони визначають набір ресурсів, доступних організації, а також форму і зміст її бізнес-процесів (здібностей), в результаті яких з'являється продукт, що задовольняє громадські потреби. Використання здібностей організації призводить до додавання певної долі споживчої вартості до кінцевого продукту, який з'являється у результаті їх організованої взаємодії.

З точки зору визначення поняття "здібність" інтерес представляє класифікація, представлена Д. Коллізом, який запропонував розглядати ієрархію організаційних здібностей, що складається з трьох рівнів [11]. Перший рівень – функціональний, який включає здібності, необхідні для виживання компанії і підтримки ключових бізнес-процесів. Це здібності нульового рівня, або здібності "заробляння на життя".

Другий рівень відображає ідею необхідності динамічного поліпшення організаційних бізнес-процесів. Р. Аміт та П. Шумейкер під таким типом здібностей розуміють "процес продуктових інновацій, виробничої гнучкості, здатності реагування на ринкові зміни, що повторюються" [9, с.35].

Третій рівень – креативний, або підприємницький, який включає здібності, пов'язані з вмінням фірми розробляти нові стратегії швидше, ніж конкуренти, шляхом розпізнавання цінності різних ресурсів.

В результаті послідовно-паралельного виконання бізнес-процесів, які складають певним чином побудовану бізнес-систему, можливості, існуючі в бізнес-просторі, використовуються для задоволення існуючих потреб. Саме знання того, як розгортати, організовувати і управляти такою системою та її елементами, складають "компетенцію" [3].

Компетенція – це особливий інформаційний ресурс, який містить досвід, знання і навички організації і управління ресурсами і бізнес-процесами (здібностями організації) для досягнення встановлених цілей, носієм якого індивідуально або колективно являються працівники. Компетенціям теж властива ієрархія відповідно до ієрархії здібностей і пріоритетності ресурсів, що знаходяться під їх "управлінням".

Ключовою називається компетенція вищого порядку, що бере участь у створенні найбільшої споживчої вартості, є колективним знанням, що дозволяє організовувати і управляти використанням інших компетенцій і здібностей, тим самим утворюючи додаткову споживчу вартість.

Саме додаткова споживча вартість, яка створюється ключовою компетенцією, розкриває її синергетичну природу. В той же час, існуючи практично поза зоною здібностей і продуктів, ключова компетенція не є похідною від потреби ринку – а в деякій мірі універсальною, вона здатна забезпечити доступ до цілого ряду ринків, що можуть сильно відрізнятися один від одного.

Тобто ключова компетенція володіє трьома основними властивостями: по-перше, вона дає потенційний

доступ до широкого спектру ринків; по-друге, додає значну споживчу цінність кінцевому продукту; по-третє, потрібні великі витрати та зусилля для того, щоб скопіювати ключову компетенцію конкурента.

Ключова компетенція лежить на перетині внутрішніх умов бізнесу і споживчих переваг, це те знання, від використання якого залежить отримання максимальної долі споживчої вартості. Саме збільшення додаткової споживчої вартості за рахунок розвитку ключової компетенції і є основою для отримання стійкої конкурентної переваги. Ключова компетенція надає можливість отримання в конкурентній боротьбі як якісної переваги, яка відноситься до властивостей продукту, так і кількісної, яка відноситься до сильнішого фінансового положення [7].

К. Прахалад та Г. Хамів, спираючись на досвід кращих компаній світу, зробили висновок про те, що справжні джерела стійких конкурентних переваг полягають у можливості менеджменту консолідувати розосереджені по корпорації технології і виробничі навички в компетенції, що наділяють окремі бізнес-напрямки потенціалом швидкої адаптації до ринкових змін [5, с. 24]. Відомою стала метафора великого дерева (його коренева система є аналог набору ключових компетенцій компанії), яка ілюструє тезу про те, що не можливо зрозуміти справжню силу конкурентів, якщо вивчати тільки їх кінцеві продукти, аналогічно тому, як не зрозуміти причину сили дерева, якщо вивчати тільки його листя. Тобто компетенції є корінням конкурентних переваг організації.

Важливим інструментом для аналізу ресурсів і здібностей фірми являється VRIO – метод, який був розроблений Дж. Барні [10]. Цей метод передбачає послідовну перевірку ресурсів і здібностей фірми на основі чотирьох критеріїв відповідності передумовам неоднорідності та немобільності ресурсів: цінність (value), рідкість (rarity), важкість копіювання суперниками (imitability) та наскільки норми і процедури організації сприяють отриманню економічних вигод від ресурсів, які відповідають цим критеріям (organization). Під цінністю ресурсів розуміється ситуація, коли їх комбінація відповідає зовнішньому середовищу таким чином, що фірма може використовувати можливості конкурентного середовища або нівелювати його загрози. Рідкість – це фізична рідкість ресурсів на ринках факторів виробництва.

Неможливість копіювання – неможливість придбати або відтворити іншим способом ресурси без таких витрат, які роблять ці ресурси економічно не вигідними. З цим критерієм можуть асоціюватися три чинники: унікальні історичні умови, причинна неоднозначність та соціальна складність.

Унікальна історія організації залежать від місця і часу і можуть надати фірмі цінні ресурси, які не підкоряються контролю конкурентів і які важко імітувати. Ці ресурси можуть бути створені у міру унікального історичного розвитку фірми.

Причинна неоднозначність має місце в тих випадках, коли взаємозв'язок між ресурсами організації і конкурентною перевагою не є очевидним або може зрозуміти конкурентами тільки неоднозначно. Вона існує там, де причинно-наслідкові зв'язки неможливо легко зрозуміти. Це може статися тоді, коли явний лідер здатний передавати працівникам енергію і світогляд, або тоді, коли значення орієнтування на широкі маси споживачів серед учасників галузі постійно збільшується.

Соціальна складність відноситься до ресурсів, які розвиваються в умовах "дуже складних соціальних феноменів, що стоять над можливістю фірм систематично управляти і впливати" [10, с. 110].

Незамінність моделі організації означає нездатність конкуруючих фірм створити модель-замінник. Цей критерій примушує менеджерів ставити питання про те, чи дійсно у організації є потенційна можливість мати перевагу цінного, рідкісного і неповторного ресурсу. Щоб визначити це, аналітику зазвичай потрібно врахувати такі моменти, як, наприклад, політика відносно персоналу, технології, організаційна культура, цінність домінуючої коаліції або закони, які впливають на використання конкретного ресурсу.

Аналітик вибирає ресурс, який необхідно оцінити, і послідовно ставить усі чотири питання. Якщо відповідь на питання звучить "так", можна переходити до наступного питання. Якщо відповідь "ні", аналіз припиняється, і аналітик робить висновок про те, що цей ресурс або здібність не приведе до конкурентної переваги. Критики

Дж. Барни відмічають, що він трактує ресурси лише як відокремлені чинники. Замість цього Р. Грантом пропонувалося розуміти економічні достоїнства ресурсів як наслідок специфічних взаємозв'язків між ними у рамках фірми [2]. Важливий вклад в уточнення і розширення схеми VRIO – аналізу внесли Р. Аміт та П. Шумаєр [9]: цінність ресурсів включає такі підвиди, як зовнішню цінність у сенсі стратегічних галузевих чинників та сукупність ресурсів всередині фірми; рідкість має включати низьку можливість купівлі-продажу; критерій важкості копіювання був розділений на просто неможливість копіювання і низьку замінність ресурсів, а різними параметрами організаційних конфігурацій рахувалося забезпечення привласнення економічних вигод і стійкість самих конфігурацій (табл. 1).

Таблиця 1. Аналітична схема VRIO – аналізу*

Чи є ресурс або здатність...				Стратегічні наслідки	
цінним?	рідкісним?	таким, що важко скопіювати?	основною для отримання економічних вигод?	щодо конкурентної позиції фірми	щодо економічних результатів фірми
Ні	-	-	Ні ↕ Так	Невигідна конкурентна позиція	Результати нижче середньогалузевих
Так	Ні	-		Рівні конкурентні позиції	Результати середньогалузеві
Так	Так	Ні		Тимчасова конкурентна перевага	Результати вище середньогалузевих
Так	Так	Так		Стійка конкурентна перевага	Результати вище середньогалузевих

*Джерело: складено на основі [10].

Хоча в принципі не можна виключити, що причиною конкурентного успіху фірми може бути вдалий збіг обставин, VRIO – аналіз пропонує досить реалістичний інструмент виявлення ресурсів і організаційних здібностей, що забезпечують її стійкі конкурентні переваги. Серйозний недолік цього методу полягає в тому, що він має справу лише з оцінкою вже існуючих у фірми ресурсів та здібностей [4, с. 76].

У найповнішому вигляді розуміння того, як має бути фірма для забезпечення стійкої конкурентної переваги, було викладено в дослідженні М. Петерафа ключових чинників конкурентних переваг [12]. Дослідник виділив чотири критерії, яким повинні відповідати ресурси

фірми для генерування таких переваг. По-перше, це неоднорідність ресурсів. По-друге, це прогнозне обмеження конкуренції: генерувати доходи можуть лише ті ресурси, які куплені за ціною нижче за їх дисконтовану вартість. По-третє, це фактичне обмеження конкуренції, тобто конкурентам повинно бути дуже важко або взагалі неможливо імітувати або замінити ресурси, що приносять вигоду. По-четверте, це немобільність ресурсів, котрі мають бути специфічні відносно тільки однієї конкретної фірми (рис.1).



Рис.1. Ключові чинники конкурентної переваги [12, с. 186].

Найціннішим і базовим методом досліджень стратегічного менеджменту є вивчення фірм-лідерів в ринковій конкуренції – і з'ясування механізмів їх успіху. Дослідження джерел конкурентних переваг повинне проводитися на основі даних не лише про організації в цілому, але також про внутрішні механізми організацій. Методом розкриття організаційних механізмів конкурентних переваг, який дозволяє це зробити, є метод лонгitudinalних поглиблених кейсів. Використовуючи організаційну культуру як приклад можливого джерела стійких конкурентних переваг, М. Роуз та У. Даленбах пропо-

нують чотирьох-етапну схему досліджень виявлення організаційних ефектів, які можуть бути джерелом стійкої конкурентної переваги [6].

Перший етап припускає вибір галузі і накопичення даних про господарські результати і ранжирування фірм з вторинних джерел. Другий етап полягає в об'єднанні фірм в кластери за типом стратегічної поведінки або групи у рамках обраної галузі. Схожі стратегії, спільно використані стратегічні ресурси, між- та внутрішньогрупова конкуренція, а також загальні особливості учасників стратегічної групи, включаючи атрибути куль-

тури на рівні стратегічної групи, – усі подібні характеристики можуть враховуватися в аналізі шляхом кластеризації фірм в стратегічні групи. Третій етап відбору фірм полягає в порівнянні індексів господарської результативності у рамках стратегічних груп. Очікується, що кожна стратегічна група демонструватиме варіативність результатів фірм, що входять до неї. Завершальний етап процесу відбору припускає ідентифікацію у рамках кожної стратегічної групи фірм, що мають високі і низькі результати. Процедура відбору фірм в центральний кластер (що допускає, можливо, одне або більш стандартних відхилень в обидва боки) повинна дозволити проводити більш повноцінне порівняння відмінностей між фірмами з високими і низькими результатами.

Механізм систематизації конкурентних переваг за допомогою побудови конкурентної карти ринку слугує основою для моделювання стратегії управління конкурентним потенціалом, дозволяє систематизувати виявлені конкурентні переваги й простежити, як вони впливають на зміну конкурентної позиції фірми [1]. Систематизація методів пошуку джерел стійкої конкурентної переваги допомагає зробити вибір найбільш прийнятної або використати кілька методів для отримання більш об'єктивних результатів дослідження.

Таким чином, ресурсна концепція стратегічного управління передбачає на сьогодні виділення ресурсів, здібностей та компетенцій, як основних джерел стійкої конкурентної переваги.

Для пошуку та оцінки конкурентної переваги у науковій літературі запропоновані наступні методи: VRIO-аналіз ресурсів та здібностей, виділення ключових чинників конкурентних переваг на основі чотирьох критеріїв

та метод лонгitudних поглиблених кейсів, який передбачає вивчення досвіду компаній-лідерів. Також слід відмітити, що ці методи знаходяться на етапі розвитку та потребують глибшої деталізації та емпіричної перевірки у подальших дослідженнях.

1. Бутенко Н. Методичні підходи до систематизації конкурентних переваг підприємства [текст] / Бутенко Н., Кривенко М. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – № 107-108. – С. 42-46.
2. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии [текст] / Р.М. Грант // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 47-75.
3. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах [текст]: [учебник] / Ефремов В.С. – М.: Финпресс, 2001. – 238 с.
4. Катькало В. Эволюция теории стратегического управления [текст]: [монография] / Катькало В. – СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006. – 548 с.
5. Прахалад К.К. Ключевая компетенция корпорации [текст] / К.К. Прахалад, Г. Хамел // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 18-44.
6. Роуз М.Дж. Переосмысление методов исследований для развития ресурсной концепции: выявление источников устойчивых конкурентных преимуществ [текст] / М.Дж. Роуз, У.С. Даелленбах // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 115-126.
7. Спиридонова О.А. Оценка и анализ конкурентных преимуществ в процессе формирования стратегии [текст] / О.А. Спиридонова, И.Ш. Рахманкулов // Исследования по информатике. – 2003. – № 5. – С. 117-124.
8. Фляйшнер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе [текст] / К. Фляйшнер, Б. Бенсуссан – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
9. Amit R. Strategic Assets and Organizational Rent [текст] / R. Amit, P.J.H. Schoemaker // Strategic Management Journal. – 1993. – Vol.14. – № 1. – P. 33-46.
10. Barney, J.B. Firm resources and sustained competitive advantage [текст] / J.B. Barney // Journal of Management. – 1991. – № 17. – P. 99-120.
11. Collis, D.J. Research note: how valuable are organizational capabilities? [текст] / D.J. Collis // Strategic Management Journal. – 1994. – Vol.15. – № 8. – P. 143-152.
12. Peteraf, M.A. The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view [текст] / M.A. Peteraf // Strategic Management Journal. – 1993. – № 14. – P. 179-191.

Надійшла до редколегії 12.01.12

УДК 336.345.2

О. Чеберяко, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка),
А. Смаль, ад'юнкт (КНУ імені Тараса Шевченка)

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА ФІНАНСУВАННЯ ПОТРЕБ ОБОРОНИ ДЕРЖАВИ

Дана стаття визначає організацію стратегічного, у тому числі оборонного, планування, яке проводять центральні органи виконавчої влади, а також механізм та методологію бюджетного планування відповідно до показників звітного періоду.

Ключові слова: обороноздатність, фінансування Збройних Сил України, макроекономічні показники, стан обороноздатності, реформування Збройних Сил України.

Эта статья определяет организацию стратегического, в том числе оборонного планирования, которые проводят центральные органы исполнительной власти, а также механизм и методологию бюджетного планирования в соответствии с показателями отчетного периода.

Ключевые слова: обороноспособность, финансирование Вооруженных Сил Украины, макроэкономические показатели, состояние обороноспособности, реформирование Вооруженных Сил Украины.

This article determines organization strategic, including defensive, planning which is carried out by the central organs of executive power, and also mechanism and methodology of the budgetary planning, in accordance with the indexes of period covered.

Key words: defensibility, financing of Armed forces of Ukraine, macroeconomic indicators, defensibility condition, reforming of Armed forces of Ukraine.

Сучасні процеси фінансування потреб оборони в Україні характеризуються відсутністю стабільності та чіткого короткострокового та довгострокового планування, що обумовило необхідність проведення наукових досліджень чинників, що впливають на стан розвитку Збройних Сил України.

Збройні Сили України знаходяться в нелегкому фінансовому становищі, а під впливом світової фінансової кризи та зважаючи на значні показники інфляції, безробіття, стагнації, розробити чіткий план та оптимізувати витрати на оборону досить важко.

Питання фінансування Збройних Сил України, стабільності та економічного зростання розглянуто в нау-

кових працях І.Ю.Марка, В.Мунтіяна, В. Смолянюка, А. А. Гречко, А. Бабакіна, А. Єрмоленко, І. Семеніхіна.

Актуальність проблеми обумовлена тим, що основними напрямками стратегічних реформ є створення надійної бази для розвитку національної економіки України, підтримка низького рівня інфляції, стабілізація державних фінансів, скорочення бюджетного дефіциту.

Мета статті полягає у дослідженні закономірностей та протиріч між показниками ВВП, рівня безробіття, інфляції для запобігання кризових явищ в національній економіці в цілому і фінансування головних завдань держави, зокрема таких як фінансування видатків на оборону.

Задачі включають аналіз основних тенденцій в економіці на товарному та фінансовому ринку на основі вивчення зайнятості населення, динаміки виробництва та цін в Україні.

Результатом є розробка рекомендацій з удосконалення методів прогнозування динаміки та розвитку економіки України на основі основних макроекономічних показників.

Однією з найбільш вагомих складових національної економіки є оборонна економіка, зокрема, оборонні витрати. Відповідно до статті 2 Закону України "Про оборону України" фінансування потреб національної оборони здійснюється виключно за рахунок Державного бюджету України в обсягах, розмір яких визначається щорічно Законом України "Про державний бюджет України на відповідний рік", які забезпечують належне виконання завдань оборони, але не менше 3% від запланованого обсягу ВВП [1].

Кабінет Міністрів України, розробляючи макроекономічні показники розвитку національної економіки, у тому числі оборонно-промислового комплексу, визначає матеріальні, фінансові і людські ресурси для гарантованого забезпечення потреб оборони, прогнозні показники видатків Державного бюджету України на оборону з урахуванням орієнтованих показників обсягів державного оборонного замовлення. Також узагальнює пропозиції щодо порядку стратегічного та оборонного планування, мобілізаційної підготовки, підготовки території держави до оборони на випадок воєнної загрози, організує розробку і попередньо схвалює проекти Концепції і Державної програми розвитку Воєнної організації держави, проекти концепцій і державних програм розвитку Збройних Сил України, інших складових Воєнної організації держави та вносить їх на розгляд Ради національної безпеки і оборони України.

Оборона держави – це складна, багаторівнева система. Законом України "Про організацію оборонного планування" визначено, що оборона України – це система політичних, економічних, соціальних, воєнних, наукових, науково-технічних, інформаційних, правових, організаційних, інших заходів держави щодо підготовки до збройного захисту та її захист у разі збройної агресії та збройного конфлікту. Таким чином, з наведеного визначення зрозуміло, що за ієрархією цього Закону воєнним заходам відведено четверте місце після політичних, економічних та соціальних [3].

Міністерство оборони України є центральним органом виконавчої влади, який забезпечує проведення у життя державної політики з питань оборони і військового будівництва, а без розв'язання політичних, економічних та соціальних питань це не можливо. Крім того, підготовка і здійснення оборони держави далеко виходять за межі функцій Збройних сил, вимагаючи чіткого планування та координації дій численних структур і ланок Воєнної організації України, органів місцевого самоврядування, Цивільної оборони України, національної економіки по переведенню, при необхідності, з мирного на воєнний стан та відсічі збройної агресії, ліквідації збройного конфлікту, а також готовності населення і території держави до оборони.

Таким чином, як вказано в статті колишнього міністра оборони Ю. І. Єханурова "успіх закладається на стадії прийняття управлінських функцій, таких як передбачення, прогнозування, планування, організація не лише у Збройних Силах, а і в загальній системі оборони України, де Збройні Сили виступають лише основною її ланкою" [4].

Витрати на оборону постають як частина економіки, що обслуговує захист життєво важливих інтересів су-

спільства і мають за мету забезпечення державної безпеки для ефективного розвитку економічної, соціальної та інших сфер життєдіяльності держави і до основних показників, які впливають на обґрунтування видатків на оборону, відносять:

- ступінь бойової та мобілізаційної готовності Збройних Сил України – спроможність військ (сил) на відсіч агресії будь-якого масштабу і характеру, виконання поставлених завдань у встановлені терміни та у будь-якій обстановці, а також ступінь підготовленості відповідно до рівня воєнної небезпеки та загроз. Ступені бойової готовності призначені для нарощування і підтримання бойового потенціалу збройних сил, забезпечення адекватного реагування на можливе нарощування бойового потенціалу супротивником та упередження його в діях, створення найсприятливіших умов своїм військам (силам) при переході з мирного на воєнний час;

- боєздатність – це можливість військ (сил) вести бойові дії та виконувати бойові завдання у встановлені терміни відповідно до їх призначення. Вона характеризується такими основними показниками: ступенем укомплектованості особовим складом, повнотою і якістю забезпеченості озброєнням, військовою технікою та іншими матеріально-технічними засобами; рівнем бойової навченості військ; станом морально-бойових якостей особового складу; рівнем втрат та можливостями їх відновлення;

- оборонна достатність, "ефективність-вартість", збалансованість складу, критичні економічні та мобілізаційні можливості держави, вимоги до мобілізаційної готовності Збройних Сил, уточнення їхніх завдань, визначення оптимального бойового складу воєнного та мирного часу;

- вимоги до створення сучасних збройних сил, уточнення завдань і функцій, що будуть покладатися на Збройні сили України;

- управління та забезпечення життєдіяльності збройних сил.

Тому Міністерство оборони України має вирішувати широке коло завдань. Відповідно, суттєво зростає і роль Генерального Штабу, як головного військового органу з планування держави та управління застосуванням Збройних Сил України.

З метою глибинного пізнання існуючих проблем і завдань, а також усвідомлення відповідальності, яка покладається на Міністерство оборони при прийнятті рішень, розробці нового етапу реформи застосовується комплексний, системний підхід, який забезпечує упорядкування існуючої нормативно-правової бази; управлінського та ресурсного забезпечення; єдиного інформаційного поля та організаційно-штатних структур, які входять до складу Воєнної організації держави [5].

Тому керівництвом Міністерства оборони України застосовуються нові підходи для вирішення даних проблем і врегулювання існуючих невизначеностей та диспропорцій. Врегулювання також необхідне для того, щоб ці проблеми не перетворились у труднощі при переході на європейські стандарти демократичних перетворень та військового будівництва.

Але на сьогодні при плануванні оборонних витрат Міністерством фінансів України не виконується жоден з нормативних актів, прийнятих по оборонній сфері. І в таких умовах Міністерству оборони України самотужки доводиться дбати про боєготовні та боєздатні власні Збройні Сили.

Внутрішні резерви Збройних Сил України також підійшли до свого вичерпання. Військове майно і техніка,

що залишилися в армії, в основному застаріли як морально, так і фізично. Крім того, світовий ринок військового озброєння скоротився більше ніж на 50%, а тому сподіватись на валютні надходження не варто [6].

Для оцінки реальних економічних можливостей держави, тобто здатності держави задовольнити потреби оборони у фінансових ресурсах, необхідно проаналізувати основні макроекономічні показники:

1. Зростання ВВП.

Слід зазначити, що за оцінкою Національного банку України, сумарно в першому півріччі 2010 року ВВП виріс на 5,5%. У першому кварталі цього року зростання ВВП становило 4,9% після падіння на 20,2% за аналогічний період минулого року. Згідно з офіційними даними державного комітету статистики у 2009 році через фінансово-економічну кризу українська економіка скоротилася на рекордні за останні 15 років 15,1%. У 2010 році уряд сподівається досягти зростання ВВП не менш ніж на 3,7%, а в 2011 – на 4,5% [7].

Таким чином, економіка в Україні повільно стабілізується і має позитивну тенденцію до розвитку.

2. Державний борг.

Відповідно до ст.18 "Бюджетного Кодексу України" величина основної суми державного боргу не повинна перевищувати 60 відсотків фактичного річного обсягу валового внутрішнього продукту України [8, с.28]. За статистикою, державний борг України упродовж нинішнього року зріс на 2,7 млрд. доларів і вперше в нашій історії переступив психологічну позначку "50 мільярдів". Нині він становить 51,09 млрд. доларів. Таким чином співвідношення боргу до прогнозованого на наступний рік ВВП становить вже 37%. Взагалі кожен українець станом на нинішній день заборгував світу по 1,1 тисячі доларів. Для української економіки це безпрецедентно високий рівень державного боргу [13]. Тому у рейтингу

країн, які найбільш динамічно беруть у борг, Україна перебуває на 13-му місці.

3. Рівень інфляції.

Критичний рівень інфляції не повинен перевищувати 10-14% річних (2 кредитні ставки рефінансування). [9, с.43]. Закладений в бюджет 2010 року індекс інфляції становить 13,5% річних, про що свідчать дані Національного банку України.

Ґрунтуючись на аналізі основних макропоказників, можна зробити висновок, що економічний стан держави ще не досить стабільний, але спостерігається тенденція до подальшого економічного зростання. Крім того, існує суттєва кількість невикористаних джерел і механізмів як по збільшенню дохідної частини бюджету, так і зменшенню величини видатків.

По-перше, необхідно провести інвентаризацію законодавчих актів, у яких закріплено частку розподілу ВВП на потреби галузей.

По-друге, запровадити механізми збільшення бази оподаткування при зменшенні ставок оподаткування, у тому числі ліквідувавши недоїмку платежів до Державного бюджету.

По-третє, зменшити тіньовий сектор економіки, загроза від якого набула небезпечних форм, що дасть можливість збільшити надходження до Державного бюджету.

По-четверте, суттєвим джерелом збільшення надходжень до Державного бюджету є скасування пільг у соціальній та економічній сферах.

Як раніше було зазначено, військовий бюджет – це передбачені Державним бюджетом України витрати на національну оборону. В кожному бюджетному році їх розміри визначаються за встановленими нормами грошових видатків на різні потреби Збройних Сил. Фінансування здійснюється за кошторисом Міністерства Оборони України (табл. 1).

Таблиця 1. Фінансування Міністерства Оборони України у 2006-2009 роках*

Показник	2006 рік		2007 рік		2008 рік		2009 рік	
	млн. грн	% від запланованих витрат	млн. грн	% від запланованих витрат	млн. грн	% від запланованих витрат	млн. грн	% від запланованих витрат
Загальний фонд бюджету	5711,1	96,5	7549,4	100	8844,2	99	7338,5	98,7
Спеціальний фонд бюджету	696,4	41,5	527,8	34,9	651,0	65,1	588,4	13,9
Стабілізаційний фонд бюджету	-	-	-	-	-	-	414,0	35,8
Всього	6407,5	84,4	8077,2	89,1	9495,2	95,7	8340,9	65,1

*Джерело: складено автором за даними Законів України "Про державний бюджет України на відповідний рік"

На 2009 рік Міністерство оборони встановило мінімально необхідний обсяг фінансування армії на рівні 17,5 млрд. гривень, проте цей запит не був виконаний, і в державному бюджеті на 2009 рік на армію по загальному фонду було виділено лише 7,3385 млрд. гривень, а разом зі спецфондом – 8,3409 млрд. гривень, що становить менше 1% ВВП. Якщо враховувати стандарти країн Північноатлантичного Альянсу, то найважливішим серед них є скільки держава витрачає на оборону і допустимим критерієм є не менше 2% ВВП.

Керівництвом Міністерства оборони України поставлені конкретні завдання і вживаються першочергові заходи, які дають впевненість у результативності реформування Збройних Сил України. Використовуючи існуючі на сьогодні найбільш перспективні методики по реформуванню і будівництву Збройних Сил України, Міністерство оборони України разом з Генеральним Штабом, визначивши рівень військових загроз національним інтересам України, здійснює обґрунтування стратегічних за-

вдань Збройних Сил України та розробляє перспективні форми та способи застосування Збройних Сил.

Виходячи з таких критеріїв, як адекватність протидії супротивнику, критеріїв ефективності запланованих форм і способів застосування Збройних Сил, Генеральний Штаб Збройних Сил України здійснює обґрунтування варіантів бойового складу збройних сил, визначає оптимальний бойовий склад і здійснює обґрунтування Збройних Сил на період воєнного часу. Основними критеріями ефективності, крім вище врахованих, виступили такі – оборонна достатність, "ефективність-вартість", стратегічна мобільність, збалансованість складу збройних сил. Все це обґрунтовує Збройні сили воєнного часу.

Наступним кроком є обґрунтування збройних сил мирного часу. Тут критеріями виступають обґрунтування можливості по мобілізаційному розгортанню збройних сил, фінансово-економічної можливості держави, визначенню критичних економічних та мобілізаційних можливостей держави, обґрунтування нових вимог до створення сучасних Збройних Сил, уточнення задач і

функцій, які будуть покладатись на нові Збройні Сили України, а також ефективності застосування військ і сил, управління та забезпечення їх життєдіяльності. А вже потім розробляється оптимальна модель Збройних Сил України мирного часу.

З цього випливають стратегічні завдання, які необхідно вирішити в найближчий час, а саме:

- визначити оптимальну модель, бойовий потенціал, структуру та чисельність за Методикою трудовитрат як кінцевого продукту реформування збройних сил на мирний період часу;
- визначити реальний стан збройних сил як системи;
- розробити баланс ресурсів між існуючою та оптимальною моделлю;
- розробити чітку, логічну схему, яка б передбачала етапи, шляхи, ресурси та джерела, необхідні для досягнення поставленої мети;
- розробити мережево-графічну модель подій та ресурсного забезпечення;
- планування, організацію та управління ресурсами здійснювати у відповідності до даної моделі;
- зупинити відтік ресурсів з оборонної сфери (безкоштовну та беззворотно передачу активів, які знаходяться у сфері управління Міністерства оборони);
- законсервувати та призупинити фінансування безперспективних програм та об'єктів;
- відновити Концепцію економічної та господарської діяльності Збройних Сил України в сучасних умовах;
- залучати інвестиції, систему іпотечного кредитування, лізинг та інші форми, які зменшують навантаження на держбюджет;
- максимально перекласти навантаження обслуговуючих структур на приватний сектор економіки (аутсорсинг);
- запровадити ефективну інформаційну систему управління та контролю фінансово-економічного, технічного та тилового забезпечення військ і сил;
- запровадити нову систему планування бюджетними ресурсами для суттєвого збільшення результативності та ефективності.

Таким чином, за усіма показниками ми доведемо мінімально необхідну потребу у фінансових ресурсах, необхідних Збройним силам України, покажемо фінансово-економічну спроможність держави, вкажемо реальні джерела та невикористані ресурси. Тому питання виділення коштів для фінансування МОУ залишається відкритим.

Разом з тим постає необхідність виваженого аналізу впливу зростання фінансування ЗСУ на розвиток як оборонно-промислової галузі, так і макроекономічної стабільності в Україні. Такий вплив залежатиме від:

- реальних можливостей оборонно-промислового комплексу забезпечити потреби оборонного замовлення ЗСУ;
- можливостей спрямування цих ресурсів на закупівлю продукції на внутрішньому ринку з метою обмеження додаткового тиску на сальдо поточних операцій;
- застосування послідовної політики інвестиційного та інноваційного забезпечення розвитку вітчизняного оборонно-промислового комплексу.

Але, реальне фінансування виконання заходів Державної програми розвитку Збройних Сил України протягом 2006-2009 років здійснювалось лише в межах від 30 до 50% (2006 – 50%, 2007 – 39%, 2008 – 54%), що вже зараз дозволяє стверджувати про нереальність її виконання у визначений термін та необхідність, не простого корегування, а відпрацювання нової, але

вже не програми розвитку, а програми порятунку Збройних Сил України [7].

У 2009 році був встановлений своєрідний антирекорд – вперше за 17 років незалежності бюджет Міністерства Оборони України став менше одного відсотка від ВВП – всього лише 0,71% без спеціального фонду.

Якщо критичною величиною витрат на утримання від оборонного бюджету є 76 – 78%, після чого розпочинається так званий ефект "проїдання", то перед Збройними Силами України стоїть завдання як забезпечити принаймні це "проїдання".

Про відтворення, розширення, оновлення, реформування не доводиться говорити. Обсяги, які виділені сьогодні, будуть марно витраченими коштами, адже вони не покращують жодного критерію ефективності обороноздатності держави.

При цьому, ще одним характерним для України залишається те, що незважаючи на наявність законодавчо та нормативно визначених вимог до фінансування національної оборони, визначених у відповідних програмах показників фінансування потреб Збройних сил України, щорічно розпочинається формування бюджету військового відомства з "чистого аркушу паперу".

Такий підхід, коли кожний наступний бюджет оборонного відомства є повною несподіванкою для всіх учасників цього процесу, призводить окрім хронічного недофінансування Збройних сил України, до неможливості якісно планувати кошти на здійснення довготривалих процесів, якими в першу чергу є розробка (модернізація) нових зразків озброєння та військової техніки, перехід на комплектування контрактниками, розбудова інфраструктури тощо.

Крім того, до складу Збройних Сил України входять військові організаційні структури, які відповідно до Державної програми розвитку Збройних сил України на 2006 – 2011 роки не передбачені в структурі Збройних сил України після 2011 року. Витрати на утримання зайвих військових організаційних структур та надлишкового майна становили у 2007 році – 2 647,8 млн. грн. (за загальним фондом), у 2008 році – близько 3,0 млрд. грн [10].

Подібне ставлення до власних Збройних Сил не минає безболісно. На сьогодні 88% літаків і вертольотів не можуть піднятися у повітря, 70% кораблів і суден забезпечення не спроможні виконувати бойові завдання, 40% бронетанкової техніки і артилерійських систем – не боєготовні, 3 військових містечка повністю відключені від електроенергії, ще 25 – частково. Підготовка Збройних сил ведеться на мінімальному рівні – через відсутність коштів, 96% особового складу мають лише теоретичне навчання. В 2009 році із-за невиконання умов контракту з боку МОУ з армії пішли 1400 контрактників [11].

Невирішеним питанням, яке є тягарем для розвитку Збройних Сил України, залишається проблеми утилізації та конверсії надлишкових ракет і боєприпасів, майна, об'єктів та земель. За свідченнями фахівців Генерального штабу Збройних Сил України, враховуючи обсяги надлишкового військового майна і техніки та темпи їх реалізації і утилізації, Україні на це знадобиться 25-30 років.

Однією з основних проблем Збройних Сил України на сьогодні можна вважати [11]:

- втрату чітких орієнтирів розвитку країни (як мінімум за часом) – армія це в першу чергу один з інструментів державної політики і без визначення чітких орієнтирів та напрямів розвитку країни ефективний процес розвитку Збройних сил України не можливий. Політики в нас можуть змінювати свій вектор майже щодня і називати це багатовекторністю, хоча більше це нагадує звичайний флюгер та відсутність будь-якої

позиції, а от армія має орієнтуватись на довгострокові суто державні інтереси;

- неможливість чітко визначити цілі стратегічного і оборонного планування – щоб планувати необхідно мати уявлення про можливі матеріальні, фінансові, людські ресурси, які можна залучити до виконання того іншого заходу, але на сьогодні жоден державний орган не може дати чіткої відповіді про прогностичні показники розвитку не тільки на довго- та середньострокову перспективу, а й на короткострокову;

- відсутність чіткої військово-технічної політики, в т.ч. міжнародного ВТ співробітництва – цю проблему можна перефразувати найпростішими запитаннями: що, де, коли, для кого, що самі, що в кооперації, з ким в кооперації (пов'язано першою проблемою), а що просто легше купувати?

Таким чином, можна зробити висновок, що макроекономічні показники мають великий вплив на фінансування потреб оборони держави та відіграють неабияку роль у формуванні обороноздатності держави. Також можливо виділити комплекс необхідних заходів та завдань, для покращення стану фінансування Збройних сил України.

Унаслідок недофінансування Збройних сил України уповільнилось надходження до Збройних Сил нових та модернізованих зразків озброєння та військової техніки, не вирішено належним чином одну з головних умов успішного переходу Збройних Сил на професійну основу – забезпечення військовослужбовців житлом, не досягнуто встановлених показників укомплектованості Збройних сил військовослужбовцями за контрактом та не вдалося позбавити Збройні сили від тягаря збереження надлишкового майна, непридатних ракет і боєприпасів.

Підсумовуючи все згадане вище, можемо сказати, що оборонні витрати відіграють значну роль в економіці держави та мають за мету забезпечення державної безпеки для ефективного розвитку економічної, соціальної та інших сфер життєдіяльності держави. Причому недопустиме як недофінансування оборони, що практично зведе нанівець боєздатність збройних сил, так і відчутне збільшення воєнних витрат, що, в свою чергу, призведе до скорочення фондів виробництва товарів народного споживання, що також неприпустимо.

1. Закон України "Про оборону України" від 6.12.1991 № 1932 – XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. – № 9. – ст. 106 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1932-12>. – Назва з екрана.
2. Закон України "Про Збройні сили України" від 6.12.1991 № 1934 – XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. – № 9. – ст. 108 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1934-12>. – Назва з екрана.
3. Закон України "Про організацію оборонного планування" від 18.11.2004 № 2198-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2005. – № 4. – ст. 97 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2198-15>. – Назва з екрана.
4. Єхануров Ю.І. Час повернутися до Збройних сил обличчям [Електронний ресурс] / Єхануров Ю.І. // Народна армія. – 2009. – 7 травня. – Режим доступу: <http://zampolit.at.ua/publ/4-1-0-14>. – Назва з екрана.
5. Смаглюк В.І. До питання про об'єкт і предмет науки, яка обслуговує військову справу [текст] / Смаглюк В.І. // Наука і оборона. – 2005. – № 3. – с. 51 – 54.
6. Радецький В. Негайна відмова від призову: реальність чи красивий міф? [Електронний ресурс] / Радецький В. // Військо України. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.vu.mil.gov.ua/index.php?part=article&id=617>. – Назва з екрана.
7. Статистичний довідник "Україна в цифрах" (2006 – 2008). – К.: Вид-во "Консультант". – 2008. – 260 с.
8. Рожко О.Д. Проблеми визначення оптимальної структури державного боргу України [текст] / Рожко О.Д. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2007. – № 92. – С. 27-30.
9. Каленська В.В. Інфляція як чинник макроекономічної стабільності [текст] / Каленська В.В. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – № 111. – С. 41-44.
10. Фінансування Збройних Сил України 2009-2010 [Електронний ресурс] // Державна Служба Статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
11. Стенограма круглого столу "Актуальні проблеми переходу Збройних Сил України на комплектування військовослужбовцями за контрактом" 31 січня 2008 року [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень: [сайт]. – Режим доступу: http://www.db.niss.gov.ua/docs/konf/polmil_31_01_08/st.pdf. – Назва з екрана.
12. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 25 листопада 2005 року "Про законопроект про Державний бюджет України на 2006 рік по статтях, пов'язаних із забезпеченням фінансування державної безпеки і оборони" [Указ Президента України від 25.12.05 № 1843/2005] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1843%2F2005>. – Назва з екрана.
13. Закон України "Про основи національної безпеки України" від 19.06.2003 № 964-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 39. – Ст. 351 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15>. – Назва з екрана.
14. Закон України "Про демократичний цивільний контроль над Воєнною організацією та правоохоронними органами держави" від 19.06.2003 р. № 975-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 46. – Ст. 366 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=975-15>. – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 12.01.12

УДК 336.76

М. Боровікова, канд. екон. наук, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

АНАЛІЗ ЗБИТКІВ ЗАКОРДОННИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ВІД ШАХРАЙСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗАПОБІГАННЯ

Розглянуто світовий та вітчизняний досвід виявлення та попередження шахрайських операцій у банківських та небанківських фінансових установах. Проаналізовано динаміку обсягів фінансових збитків закордонних та українських фінансових установ в наслідок шахрайства. Наведено перелік практичних дій щодо зменшення та попередження шахрайських дій в фінансовій сфері.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансові збитки, банківська галузь, небанківські фінансові установи, шахрайські операції у фінансовій сфері.

Рассмотрен мировой и отечественный опыт выявления и предупреждения мошеннических операций в банковских и небанковских финансовых учреждениях. Проанализирована динамика объемов финансовых убытков иностранных и украинских финансовых учреждений в результате мошенничества. Приведен перечень практических действий по уменьшению и предупреждению мошенничества в финансовой сфере.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовые убытки, банковская отрасль, небанковские финансовые учреждения, мошеннические операции в финансовой сфере.

The article describes global and domestic experience in identifying and preventing fraudulent transactions in deposit and nondeposit financial institutions. The dynamics of the volumes of financial losses of foreign and Ukrainian financial institutions from fraud has been analyzed. A list of practical actions to reduce and prevent fraud in the financial sector is given.

Key words: financial resources, financial losses, banking sector, nonbank financial institutions, fraudulent transactions in the financial sector.

За умов бурхливого розвитку світових кредитно-фінансових відносин злочинні операції у фінансовій

сфері є однією із найскладніших проблем як для світового співтовариства в цілому, так і для країн, де фінан-

сові ринки тільки почали свій розвиток. Рівень шахрайських операцій на міжнародних ринках фінансових послуг постійно зростає, що може значно підірвати фінансову стабільність як в цілому у світі, так і в окремих країнах. Саме тому останнім часом значно посилились міжнародні стандарти в сфері здійснення операцій з фінансовими ресурсами, значно збільшилася законодавча база розвинутих країн з даного питання.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в економіці України характеризується серйозними труднощами на шляху становлення кредитно-фінансової системи країни. Широке впровадження в економічні відносини операцій на фінансовому ринку є однією з умов розвитку економіки держави. Однак бурхливий розвиток банківської системи, поява великої кількості інших фінансових установ, недосконалість державного контролю та інші причини призвели до появи нових суспільно небезпечних форм економічної поведінки. Особливе місце серед них займає шахрайські операції з фінансовими ресурсами.

Доказом цього виступає той факт, що компанії у світі щорічно втрачають до 7 процентів валового доходу від шахрайських операцій у фінансовій сфері, злочинні дії на іпотечному ринку за останні 10 років зросли у 25 разів та завдали шкоди іноземним банківським установам у розмірі 78 млрд. євро у 2010 році.

Що стосується України, то на початок 2011 року Департаментом боротьби з економічною злочинністю Міністерства внутрішніх справ України було зафіксовано біля однієї тисячі злочинів у кредитно-фінансовій сфері, з них 150 – протягом 2010 року. При цьому, керівники фінансових установ дуже рідко заявляють про факти таких шахрайських дій, як розкрадання кредитних коштів, шахрайство з фінансовими інструментами та підробка документів.

Треба також зауважити, що виявлення тенденцій та особливостей шахрайських операцій з фінансовими ресурсами пов'язано із значним обсягом досліджень не тільки з фінансової точки зору, але й з правової сторони, необхідністю проведення розшукових заходів та слідчих дій. Тому, такі дослідження можуть будуть ефективними тільки при постійній співпраці вчених та практиків як у фінансовій сфері, так і у правовій.

У світовій економічній літературі останнім часом досить широко висвітлюється проблема шахрайства на ринках фінансових послуг, досліджується його сутність, причини виникнення та наслідки. Так, за останні роки дослідженнями в цій сфері займалися наступні зарубіжні вчені-економісти: Пітер Голдман, Джон Гелбрейт, Майкл Томас та інші. У вітчизняній фінансовій науці питання злочинності у фінансовій сфері та її особливості поки що не знайшли достатніх розробок. Окремі дослідження здійснюються такими вітчизняними науковцями, як В.Півоваров, С.О.Лук'яненко, І.М.Осика та іншими.

Отже, постійне підвищення кількості та обсягів шахрайських операцій у кредитно-фінансовій системі та

недостатність наукових досліджень та практичних розробок з цієї проблематики зумовлюють актуальність теми дослідження.

Будь-яка дія, спрямована на незаконне заволодіння чужим майном або на отримання права на майно шляхом обману, називається шахрайством. За цей вид злочину Кримінальним кодексом України передбачена кримінальна відповідальність. Відповідно до ст. 222 Кримінального кодексу України термін "шахрайство з фінансовими ресурсами" означає "надання громадянином-підприємцем або засновником чи власником суб'єкта господарської діяльності, а також службовою особою суб'єкта господарської діяльності завідомо неправдивої інформації органам державної влади, органам влади Автономної Республіки Крим чи органам місцевого самоврядування, банкам або іншим кредиторам з метою одержання субсидій, субвенцій, дотацій, кредитів чи пільг щодо податків у разі відсутності ознак злочину проти власності". Шахрайські дії з фінансовими ресурсами відповідають низки критеріїв:

1) наявність певного предмета посягання – матеріальних коштів (грошові кошти, валютні кошти, цінні папери, інші матеріальні кошти);

2) порушення процесу їх нормального, законного руху, або ж створення умов порушення вказаного процесу;

3) в цілому єдність видового об'єкта посягання – правовідносин у сфері фінансової діяльності господарюючих суб'єктів.

Відповідно до об'єкту та схеми злочину, шахрайські дії з фінансовими ресурсами можна поділити на наступні види:

1) шахрайські дії з кредитними картками, серед яких найпоширенішим є скімінг (від англ. – "skimming" – "зняття вершків") – протизаконне створення дублікатів банківських карт;

2) шахрайські дії, пов'язані з використанням безготівкових коштів;

3) фальсифікація чеків;

4) протизаконна компенсація використаних коштів;

5) шахрайські операції з готівкою, в тому числі крадіжка готівкових коштів;

6) шахрайські дії, пов'язані з зарплатними проектами;

7) шахрайські дії, пов'язані з використанням білінгових систем;

8) створення підроблених рахунків на оплату;

9) підробка фінансової звітності;

10) корупція.

Статистичні дані, наведені на рис. 1, розкривають загальну світову картину шахрайства у фінансових установах та доводять серйозність цієї проблеми.

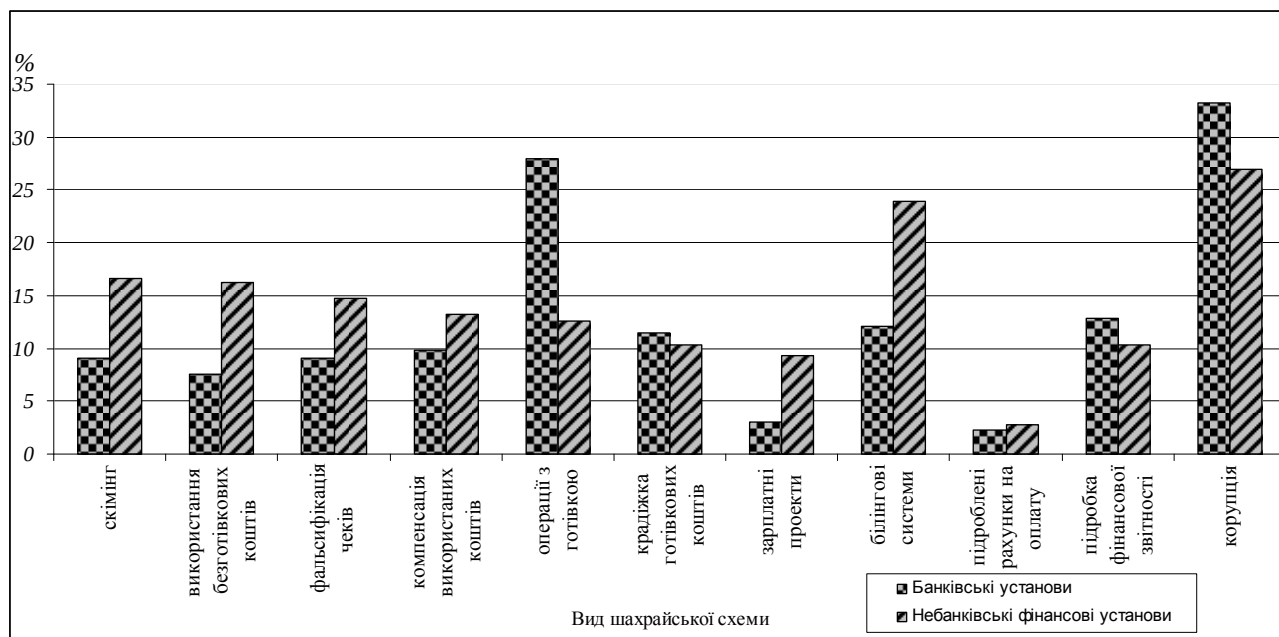


Рис.1. Професійні схеми шахрайства в банківській галузі та небанківських фінансових установах*

* Джерело: складено автором за даними: [3]

Зокрема, найбільша у світі професійна організація з питань протидії шахрайства, Асоціація сертифікованих експертів з шахрайства (Association of Certified Fraud Examiners), у своєму щорічному звіті за 2009 р. оприлюднила наступні дані:

1) серед 21 галузі, яка досліджувалась Асоціацією сертифікованих експертів з шахрайства, галузь "Банківська справа/ Фінансові послуги" очолила список шахрайських дій у процентному відношенні;

2) найбільш розповсюдженими видами внутрішнього шахрайства у фінансових установах (шахрайських дій зі сторони керівників та співробітників) є корупція, шахрайські дії, пов'язані з використанням білінгових та безготівкових коштів та скімінг;

3) 71 процент фінансових установ постраждали від здійснення або спроби здійснення шахрайських операцій, пов'язаних з використанням кредитних карток, фальсифікації чеків та електронних розрахунків;

4) незважаючи на те, що кількість електронних розрахунків значно перевищує кількість розрахунків за допомогою чеків, шахрайські операції за допомогою останніх здійснюються набагато частіше;

5) У 2008 році 32 проценти фінансових компаній, які були включені до індексу S&P 500, було звинувачено у шахрайських діях з цінними паперами, більшість з яких пов'язані з іпотечною кризою;

6) шахрайські операції, пов'язані з іпотечним кредитуванням, в 2008 році зросли майже в два рази порівняно з 2007 роком, що звичайно стало одним з факторів розвитку світової іпотечної кризи 2008-2009 рр. (рис.2);

7) в період 2005-2008 рр. частка проблемних житлових кредитів США зросла з 0,6 до 2,8 процентів. В період іпотечної кризи 2008-2009 рр. ця частка збільшилася в декілька разів та за обсягами становила майже 2 трлн. дол. США.

З даних, наведених на рис.2, можна зробити висновок, що різке зростання втрат іпотечних установ, спричинених шахрайськими діями злочинців на ринку іпотечного кредитування у світі спостерігалось вже з 2003 року, а протягом 2008 р. темпи зростання були найбільшими. Саме на цей період припадає розвиток так

званого "субстандартного" іпотечного кредитування, тобто нехтування стандартними умовами кредитування та перехід до індивідуальної оцінки об'єкту та кредитоспроможності позичальника. Це в свою чергу спричинило виникнення різноманітних шахрайських схем, учасниками яких стали як зовнішні учасники, брокери, оцінювачі нерухомості, так і працівники іпотечних установ, андерайтери та навіть вище керівництво.

Терміну "шахрайство" в іноземній літературі відповідає термін "фрод" (від англ. – "fraud"), який є вже досить поширеним терміном не тільки в англослов'янських країнах, але й у світі в цілому. В сучасній літературі "фрод" означає специфічні шахрайські дії у сфері інформаційних технологій, які здійснюються через ЗМІ, в тому числі пошту, телеграф, телефон та Інтернет. Проте, враховуючи той факт, що операції на ринку фінансових послуг нерозривно пов'язані із розвитком інформаційних технологій, цей термін легко вжився і у фінансову термінологію.

З появою нових інформаційних технологій та, відповідно, розширенням способів надання послуг фінансовими інститутами своїм клієнтам, особливо через мережу Інтернет, постійно вдосконалюються і пов'язані з цими послугами шахрайські операції, найпоширенішими з яких на сьогодні є наступні:

1) Крадіжка особистості (від англ. – "identity theft") – є формою обману, в якому злочинець робить вигляд, що він є іншою особою з метою отримання доступу до грошових ресурсів цієї особи або отримання кредиту та інших пільг на ім'я цієї особи. Така форма шахрайства стає можливою, коли особиста присутність для здійснення фінансової операції не обов'язкова.

2) Фішинг (від англ. – "phishing") – отримання конфіденційної інформації, такої, як логіни, паролі і дані кредитних карток, злочинцем під виглядом надійної особи за допомогою мережі Інтернет, створюючи сайти-двійники, та простих прийомів психологічного тиску. Новішими підвидами фішингу є фармінг (від англ. "pharming") – спосіб прихованого перенаправлення особи на злочинні сайти та вішінг (від англ. "voice phishing") – отримання конфіденційної інформації не через мережу Інтернет, а за допомогою телефонного автовідповідача);

3) Скімінг (від англ. – "skimming") – є найпоширенішою формою шахрайства з кредитними картками, що являє собою протизаконне створення дублікатів банківських карт з метою подальшого використання дублікату для здійснення злочинних операцій.

4) Кардінг (від англ. – "carding") – форма шахрайства з банківськими кредитними картками, яка здійснюється шляхом контролю діяльності Інтернет-магазинів, відслідковування та копіювання інформації про кредитну картку при розрахунках.

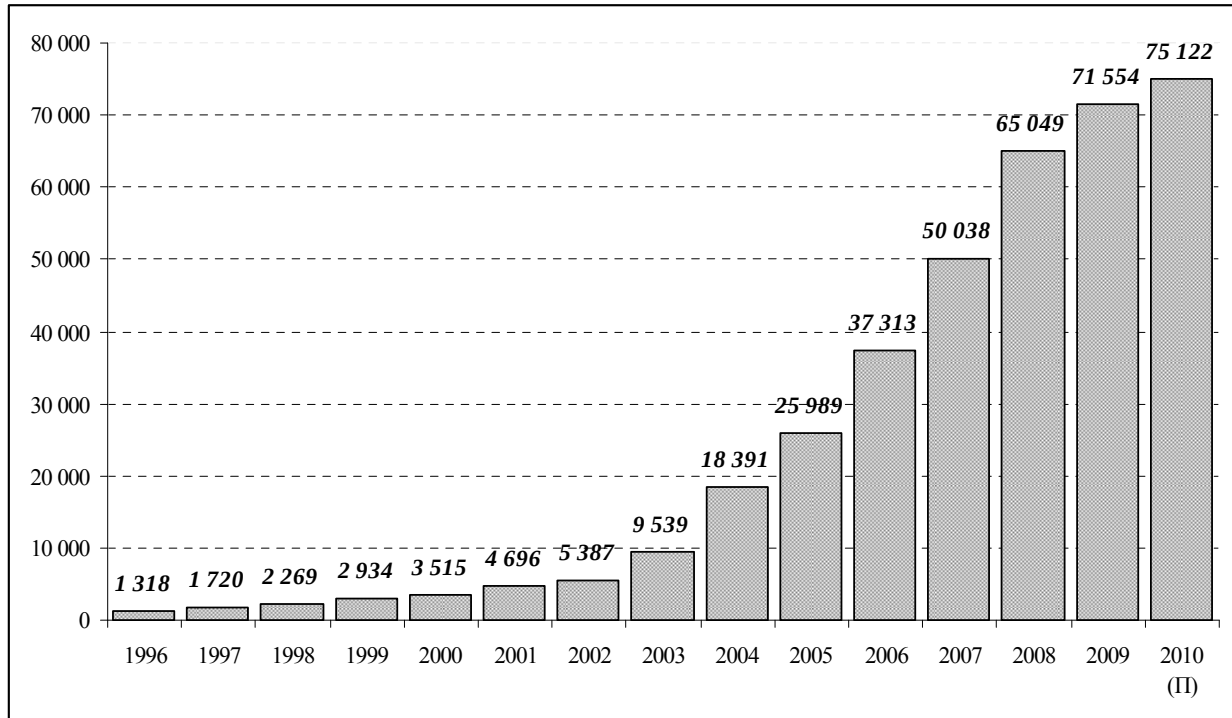


Рис.2. Обсяги втрат, спричинених шахрайськими операціями на світовому іпотечному ринку, млрд. дол. США.*

* Джерело: складено автором за даними: [7]

Згідно даних антивірусної інтернет-компанії McAfee, організації в усьому світі щорічно несуть збитки у сумі близько 1 трлн. дол. США через фінансові злочини у комп'ютерній сфері, пов'язані з витоком інформації, витратами на ліквідацію наслідків і нанесенням шкоди їх репутації.

При цьому більшість компаній неохоче йдуть на розслідування несанкціонованих доступів в свої системи з-за побоювань публічності, а також пов'язаних з проведенням розслідування витрат. Компанії сильно ризикують, коли потрапляють під розслідування злочинів, пов'язаних з інсайдерською інформацією. Публічність при таких розслідуваннях може нашкодити репутації компанії та негативно вплинути на вартість акціонерного капіталу.

Згідно результатів досліджень McAfee, Тільки 3 з 10 організацій повідомляють про витік даних або понесені збитки державним органам, представникам влади або акціонерам. При цьому 6 з 10 компаній підходять до проблеми вибірково і повідомляють лише про ті витіки інформації, які вважають за потрібне надати розголосу.

В Україні, за офіційними даними НБУ, сума збитків від шахрайських операцій із платіжними картками у 2010 році становила більше 6 млн. грн. та скоротилася в 2 рази порівняно із 2009 роком. Кількість банків-членів платіжних систем, які зазнали збитків, становила 43 банки, а кількість шахрайських операцій з використанням платіжних карток у порівнянні з 2009 роком зменшилася на 7 227 одиниць і становила 2 916 операцій.

Варто також зазначити, що практично всі операції (99,7%), через які було завдано збитків банкам та власникам платіжних карт, були здійснені з використанням

платіжних карток міжнародних платіжних систем Visa (55,27%) і MasterCard (44,45%).

Не зважаючи на невеликі втрати вітчизняних банків порівняно із світовими, треба усвідомлювати, що керівники фінансових установ в Україні так само, як і їх закордонні колеги, в більшості випадків не сповіщають державні органи про збитки в результаті шахрайських фінансових операцій, оскільки розуміють, що притягнути до відповідальності подібних злочинців дуже складно, а відповідних процедур та правових підстав для підготовки та подачі матеріалів у правоохоронні органи у подібних випадках немає.

В дійсності, здійснення шахрайських дій різного роду здебільшого пояснюється тим, що фінансові установи не приділяють значної уваги безпеці надання фінансових послуг, проведення розрахунків, захисту конфіденційної інформації, а також не здійснюють належним чином моніторинг та контроль фінансових операцій.

Незважаючи на підвищену небезпеку з боку шахраїв, існують багато фінансових установ, які стабільно працюють, піклуються про своїх клієнтів, розсудливо інвестують кошти вкладників і показують прибуток в кожному кварталі. Для того, щоб запобігти шахрайським операціям та підвищити надійність фінансових операцій потрібно на постійній основі здійснювати низку дій щодо попередження та виявлення випадків шахрайства у фінансовій установі, основні з яких наступні:

1. Служба безпеки фінансової установи повинна приділяти достатньо уваги перевірці персоналу перед прийняттям на роботу. Недопустимою є практика отримання інформації про претендентів на посаду через знайомих.

2. Будь-яка спроба стороннього втрутитися, наприклад, у процес розгляду кредитної заявки, має розцінюватися як загроза шахрайства і не повинна ігноруватися службою безпеки. Дії усіх учасників процесу, які намагалися вплинути на рішення кредитного комітету повинні потрапляти у режим посиленої перевірки.

3. Персонал бек-офісу та мідл-офісу, який має безпосередню справу із грошима, повинен бути жорстко відокремлений від фронт-офісу, що працює з клієнтами.

4. На постійній основі повинен проводитись контроль телефонних переговорів, електронної пошти, торговельних операцій, руху документів між персоналом та зовнішнім оточенням.

5. Необхідно забезпечити працівників установи єдиними стандартами документації й процедурами. Намагання персоналу змінити певні формулювання в документах на користь клієнта відступивши від єдиного шаблону будуть відразу помічені кредитним комітетом. Також, стандартні документи, допомагають уникнути гучних судових розглядів про визнання договорів поручительства недійсними.

6. Здійснювати належну ідентифікацію існуючих і потенційних клієнтів, а також їхніх бізнес-проектів, під які надається фінансування. Наприклад, проект, під який надається банківський кредит, повинен бути прозорим. Наявність нестандартних відхилень у структурі бізнесу, незрозумілих фінансових потоків, неадекватної системи власності свідчать про можливі шахрайські наміри клієнта.

7. Не допускати оформлення сумнівних застав під кредит, особливо малоліквідних та таких, що, у разі неплатоспроможності клієнта, важко стягнути через особливості української судової системи. Серед експертів існує думка, що єдиним надійним забезпеченням по кредиту можуть виступати лише права на виручку або прибуток клієнта за умови переведення всіх рахунків клієнта в банк, що кредитує.

Крім вищезазначених загальних дій, вітчизняним комерційним банкам згідно рекомендацій НБУ необхідно

прийняти наступні заходи з метою попередження та зменшення спроб шахрайських дій із платіжними картками:

- приєднатися до міжбанківської системи обміну інформацією про шахрайство Exchange-online;
- встановити відеоспостереження за банкоматами;
- встановити антивірусне програмне забезпечення;
- максимально прискорити перехід на застосування смарт-карт і поступово обмежити обслуговування карток із магнітною смугою.

Отже, досліджуючи питання шахрайських операцій у фінансових установах та міжнародний досвід їх виявлення та попередження, можна зробити висновок, що існує очевидна необхідність у подальших вітчизняних наукових дослідженнях, пов'язаних з виявленням сутності, основних характеристик та особливостей шахрайських операцій у фінансово-кредитній системі України, а також у подальшій розробці практичних методів та підходів щодо виявлення, запобігання та нівелювання наслідків фінансових злочинів у фінансових установах нашої країни.

1. Любікіна О. Посилення системних ризиків глобальної фінансової системи та трансформація регуляторної моделі у фінансовому секторі [текст] / Любікіна О. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – № 127. – С. 9-13.
2. Щодо безпеки ринку платіжних карток України [Лист Національного банку України № 25-312/943-5139 від 15.04.2011]. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ema.com.ua/ema/ema.nsf/all/p10111?opendocument>. – Назва з екрана.
3. Association of Certified Fraud Examiners, 2008 Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse, p. 29. [Електронний ресурс] // Association of Certified Fraud Examiners: [сайт] – Режим доступу: <http://www.acfe.com/documents/2008-rttn.pdf>. – Назва з екрана.
4. Galbraith, John K. and the future of economics [текст] / J.K. Galbraith / edited by Blandine Laperche and Dimitri Uzunidis. – Basingstoke; New York : Palgrave Macmillan, 2005. – 252 p. 5. Goldmann, Peter D. Financial Services Anti-Fraud Risk and Control [текст] / P.D. Goldmann. – New Jersey: John Wiley & Sons, 2010. – 261 p. 5. McAfee Threats Report: First Quarter 2011. [Електронний ресурс] / McAfee Threats Report. – Режим доступу: www.mcafee.com/us/.../reports/rp-quarterly-threat-q1-2011.pdf. – Назва з екрана.
7. Mortgage Asset Research Institute, Twelfth Periodic Mortgage Fraud Case Report, April 2010, p. 12. [Електронний ресурс] // Mortgage Asset Research Institute: [сайт] – Режим доступу: <http://www.lexisnexis.com/risk/downloads/literature/MortgageFraudReport-12thEdition.pdf> – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 12.01.12

УДК 336.279

Є. Носова, канд. екон. наук, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито основні проблеми оцінки фінансового стану підприємств. Обґрунтовано необхідність застосування системного підходу при побудові системи показників оцінки фінансового стану та виділено в її межах підсистеми, що дозволяють охарактеризувати окремі аспекти діяльності підприємства. Визначено основні етапи проведення оцінки фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, система показників, ліквідність, платоспроможність, фінансова стабільність, ділова активність, рентабельність.

Раскрыты основные проблемы оценки финансового состояния предприятий. Обосновано необходимость применения системного подхода при построении системы показателей для оценки финансового состояния предприятий и выделено подсистемы, которые позволяют охарактеризовать отдельные аспекты деятельности предприятий. Определены основные этапы проведения оценки финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, система показателей, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность.

Major problems of enterprises financial statement are revealed. The necessity of using a systematic approach in constructing a system of indicators of companies' financial statement is grounded. Subsystems, which allow to characterize different aspects of the businesses are selected. The main stages of the financial statement of the company are identified.

Keywords: financial statement, system of indexes, liquidity, solvency, financial stability, activity analysis, profitability ratios.

Обґрунтованість та ефективність управлінських рішень на мікро- та макrorівнях значною мірою залежить від результатів оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання, яка полягає у розрахунку та вивченні комплексу показників, які відображають різні аспекти діяльності підприємства.

За результатами оцінки фінансового стану можна розробити заходи щодо покращення структури капіталу,

відновлення платоспроможності, підвищення рентабельності, визначити оптимальний розмір потрібних підприємству оборотних активів, виявити резерви підвищення ефективності функціонування підприємства та перспективи його розвитку, попередити виникнення фінансової кризи на підприємстві.

Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків,

зокрема: Е.Альтмана, М.І.Баканова, У. Бівера, В.В. Ковальова, Р.С. Сайфуліна, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета; А.Гропелі, Е.Нікбахта, та ін.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств внесли такі вчені-економісти як М.Д.Білик, Ф.Ф.Бутинець, В.М.Івахненко, Л.А.Лахтіонова, А.М. Поддєрьогін, В.В.Сопко, О.О.Терещенко, М.Г.Чумаченко, А.В.Чупіс та ін.

Крім того, існує цілий перелік нормативних документів з питань оцінки фінансового стану підприємств, а саме: Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [1], Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [2], Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [3], Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [4], Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [5], Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [6] тощо.

Але, незважаючи на велику кількість досліджень з цього питання, існують різноманітні підходи до визначення сутності поняття "фінансовий стан", а також формування системи показників його оцінки в частині визначення їх переліку, проведення групування та визначення способу обчислення.

Вітчизняні нормативні документи з питань оцінки фінансового стану підприємств мають ряд недоліків при їх застосуванні в аналітичній практиці. Так, Методика проведення аналізу фінансово-господарського стану та інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств визначають порядок обчислення показників на основі форм річної звітності, що складалася підприємствами до впровадження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, тобто до 2000 року. При цьому обчислені значення показників порівнюються із критичними, які визначалися на основі закордонної практики і не є адаптованими до сучасних вітчизняних умов господарювання. Не визначено умов застосування підприємствами різних видів економічної діяльності Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. Багато суперечностей стосовно порядку розрахунку та трактування отриманих значень показників ознак поточної платоспроможності, коефіцієнтів забезпечення власними засобами містять в собі Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства.

Спроби застосування вітчизняними аналітиками в практичній діяльності закордонних моделей оцінки фінансового стану корпорацій без врахування вітчизняних умов господарювання, нормативних актів з питань оцінювання фінансового стану підприємствами різних галузей економіки без врахування особливостей здійснення фінансово-господарської діяльності, а також діючих в Україні нормативних документів, що містять значну кількість недоліків, можуть призвести до прийняття фінансовими менеджерами та представниками контролюючих органів помилкових управлінських рішень.

На сьогоднішній день в Україні не існує єдиного підходу до визначення фінансового стану підприємств. Існуючим моделям оцінки фінансового стану притаманні такі недоліки як неврахування галузевої специфіки

підприємств, суб'єктивність у формуванні системи показників та відборі показників, що включаються до інтегрального показника, неврахування критерію мультиколінеарності, недостатнє обґрунтування присвоєних вагових коефіцієнтів при побудові інтегрального показника, недостатність теоретичних та емпіричних даних для обґрунтування критичних точок чи інтервалів для окремих фінансових індикаторів (зазвичай, запозичується іноземний досвід без врахування галузевої специфіки). Крім того, виникають проблеми з отриманням достовірної інформації через її перекознення або неповне висвітлення у фінансовій звітності, що пов'язано з приховуванням підприємствами реального обсягу діяльності та існуванням тіньової економіки.

Виходячи із вищевикладеного слід зробити висновок, що актуальність теми дослідження обумовлена наявністю серед фахівців різних точок зору щодо порядку обчислення та групування фінансових показників та існуючими недоліками у діючих нормативно-правових актах з питань оцінювання фінансового стану вітчизняних суб'єктів господарювання.

Вирішення цих питань дозволить забезпечити менеджмент підприємств об'єктивною інформацією про його фінансовий стан для прийняття ефективних управлінських рішень.

Метою статті є обґрунтування необхідності проведення системного аналізу фінансового стану підприємств, а також побудова системи показників оцінки фінансового стану підприємств на основі узагальнення та порівняльної характеристики існуючих підходів.

Фінансовий стан – це складна економічна категорія, яка характеризує діяльність підприємства у певному періоді та у динаміці, відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональність їх розміщення, забезпеченість власними оборотними коштами для своєчасного проведення розрахунків за зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності у майбутньому.

Проведення аналізу фінансового стану дозволяє впливати на поточний стан та тенденції розвитку підприємства, визначати обсяги та напрями діяльності, ключові фактори зростання та прогнозувати їх вплив на основні параметри діяльності, що дозволить підвищити ефективність прийняття управлінських рішень.

Отже, завданням аналізу фінансового стану є ідентифікація внутрішніх проблем підприємства для підготовки, обґрунтування та прийняття управлінських рішень.

Об'єктивну оцінку фінансового стану можна отримати лише на основі розрахунку фінансових показників, які виступають індикаторами діяльності певного підприємства. Оскільки за допомогою аналізу одного показника неможливо отримати повне уявлення про діяльність підприємства, для оцінки фінансового стану використовується система показників, упорядкована за певними ознаками, де кожен показник характеризує кількісну та якісну сторону стану або розвитку певного суб'єкта або явища у взаємозв'язку з іншими показниками, при цьому не дублюючи їх, що дозволяє отримати комплексну оцінку.

Аналіз системи показників дозволяє не тільки проаналізувати окремі її елементи, але й отримати інформацію про розвиток явища в цілому в результаті взаємодії окремих його сторін.

Кількість та набір показників, які входять до системи, визначаються метою та завданнями аналізу, часовими обмеженнями, існуючим інформаційним забезпеченням, доступними технічними засобами тощо. Складність підбору показників, потрібних для аналізу, обумовлена також тим, що необхідно досягти оптимального співвідношення між затracеними зусиллями та отрима-

ним результатом. Певною мірою досліджувана система показників є стійкою, але при появі нових завдань, зміні економічної ситуації, зовнішніх та внутрішніх умов діяльності вона може доповнюватись новими показниками.

Для того, щоб забезпечити достовірність оцінки система показників повинна відповідати наступним вимогам:

- охоплення показниками всіх сторін досліджуваного суб'єкта або явища;
- взаємозв'язок показників (змістовний або внутрішній взаємозв'язок складових системи, тобто вони повинні мати щось загальне, що їх об'єднує);
- верифікаційність – можливість встановлення достовірності або перевірки, яка передбачає зрозумілість алгоритму розрахунку та потрібного для цього інформаційного забезпечення.

При формуванні системи показників необхідно керуватись певними принципами:

1. В системі повинні бути представлені часткові та узагальнюючі показники, які характеризують в цілому певну сторону або напрямок роботи підприємства і можуть бути розкладені на ряд часткових.

2. Сукупність показників повинна бути оптимальною для даного підприємства, тобто доступною для огляду.

3. Показники системи повинні доповнювати, але не дублювати один одного, бути істотними та незначно корелюючими між собою (коефіцієнт кореляції не більше 0,85, що дозволить дотриматись принципу допустимої мультиколінеарності). Недотримання цього принципу призводить до переваженості системи, оскільки показники, що корелюють, однаково змінюються у динаміці.

4. Дотримання оптимального співвідношення між абсолютними та відносними показниками. Відносні показники дозволяють порівнювати об'єкти, що є непорівнюваними за абсолютними величинами, дозволяють елімінувати вплив деяких загальноекономічних факторів (наприклад, інфляції), більш стійкі в просторі та часі, дозволяють покращити статистичні властивості показників (привести їх до розподілу, близькому до нормального) для забезпечення їх коректної обробки за допомогою економіко-математичних методів. В аналізі фінансового стану підприємства динамічні і просторові співставлення проводяться переважно з використанням відносних показників.

5. Система повинна мати максимальний ступінь аналітичності, тобто забезпечувати можливість оцінки поточного фінансового стану підприємства і перспектив його розвитку, а також бути придатною для прийняття управлінських рішень. Цього можна досягти шляхом включення до системи показників, що використовуються у традиційному аналізі, використання однозначних алгоритмів їх розрахунку, переважним вико-

ристанням в якості інформаційної бази даних бухгалтерського обліку та звітності.

У вітчизняній та зарубіжній практиці існують різні підходи щодо побудови системи показників фінансового стану підприємств. На основі абсолютних показників фінансової звітності можна розрахувати більше 200 відносних аналітичних показників, які можуть використовуватись при аналізі фінансового стану, але на практиці використовується не більше 80 коефіцієнтів [7, с. 18]. При виборі з усієї сукупності коефіцієнтів необхідно керуватись принципом максимальної інформативності та допустимої мультиколінеарності, а групувати коефіцієнти відповідно до певного аспекту діяльності підприємства, який вони дозволяють описати.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показав, що існують різноманітні підходи до побудови системи показників оцінки фінансового стану підприємств, які передбачають виділення від 3 до 10 підсистем.

На нашу думку, оцінити фінансовий стан підприємства можна шляхом аналізу шести груп показників, кожна з яких характеризує окремий аспект діяльності суб'єктів господарювання:

- показників майнового стану – дозволяють охарактеризувати склад та структуру капіталу підприємства у статичній та динамічній, в тому числі основного та оборотного, визначити технічний та моральний стан основних засобів, тип відтворення та ефективність використання основних засобів;
- показників ліквідності – характеризують спроможність підприємства швидко перетворити активи на грошові кошти, тобто в найкоротший проміжок часу з найменшими транзакційними витратами;
- показників платоспроможності (фінансової стійкості) – використовуються для оцінки здатності підприємства протягом певного періоду часу виконувати зобов'язання перед кредиторами;
- показників ділової активності – дозволяють визначити ефективність використання вкладених коштів та визначити за рахунок яких активів підприємство може підвищити ефективність своєї діяльності;
- показників прибутковості (рентабельності) – визначають ефективність діяльності підприємства;
- показників ринкової активності (для акціонерних товариств) – характеризують положення підприємства на фондовому ринку.

Кожна з перелічених груп показників складається з певної сукупності аналітичних коефіцієнтів, основні з яких наведені у табл. 1.

Таблиця 1. Система показників оцінки фінансового стану підприємства*

Підсистема показників	Аналітичні показники
1. Показники майнового стану	– стану основних засобів (знос і придатності) – руху основних засобів (оновлення і вибуття основних засобів) – ефективності використання основних засобів (віддача, ємність та озброєність основними засобами) – структури оборотних активів (питома вага основних засобів в активах, оборотних виробничих засобів в обігових коштах; довгострокових фінансових інвестицій в активах; мобільності активів)
2. Показники ліквідності	Абсолютної, уточненої, загальної ліквідності; поточної заборгованості
3. Показники фінансової стійкості	Власні оборотні активи; показники автономії (незалежності); фінансової стійкості; фінансування; інвестування власних та довгострокових залучень; фінансового левериджу
4. Показники ділової активності	Коефіцієнти оборотності активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотних коштів, запасів Тривалість одного обороту активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотних коштів, запасів Тривалість операційного та фінансового циклів
5. Показники рентабельності	Власного капіталу; активів за чистим прибутком і прибутком від звичайної діяльності; виробничих засобів; реалізованої продукції за прибутком від реалізації, від операційної діяльності та чистим прибутком; рентабельності діяльності; коефіцієнт капіталізації
6. Позиція підприємства на ринку цінних паперів	Дивідендний вихід; прибуток на акцію; дивідендна доходність акції; коефіцієнт котирування акції

*Джерело: складено автором на основі [5; 8]

Кожен показник має самостійне значення та вагомість, яка визначає його внесок у формування фінансового стану підприємства в цілому. Саме тому необхідно аналізувати систему показників, а не кожен з них окремо, оскільки їх індивідуальне дослідження не дозволить зробити висновок щодо загального стану підприємства.

Послідовність етапів аналізу фінансового стану підприємства можна подати у наступному вигляді:

1. На основі статистичної та фінансової звітності обчислюються значення показників підсистем для всіх досліджуваних періодів.

2. Здійснюється порівняння отриманих значень показників з середньогалузевими та нормативними значеннями, а також зі значеннями, нормальними для досліджуваного підприємства.

3. Проводиться аналіз динаміки кожного коефіцієнта, результатом якого є обґрунтовані висновки, в яких вказується основні причини зміни коефіцієнта (при необхідності використовують інформацію про динаміку зміни абсолютних величин, за якими визначаються досліджувані коефіцієнти).

4. Визначаються статистичні характеристики зміни показників (тренд, його параметри, коефіцієнти регресії, коефіцієнт множинної кореляції, залишкова варіація та ін.).

5. Визначаються фактори, що вплинули на величину показника у звітному періоді (особливо у випадку, коли значення показника не відповідає критичному або нормативному).

6. До кожної з функціональних підсистем показників складаються аналітичні записки, в яких, спираючись на висновки, надається загальна детальна характеристика діяльності підприємства за кожним напрямом аналізу.

7. Розробляються заходи щодо покращення досліджуваних показників або їх коригування, виявлення резервів (зростання рентабельності, зниження собівартості, визначення точки беззбитковості, виявлення інших резервів).

8. Складається генеральна аналітична записка всієї системи показників, в якій дається повна ґрунтовна комплексна характеристика підприємства за всіма підсистемами в цілому, фінансового стану і рекомендації щодо подальшого ефективного функціонування. Визначається необхідне значення показника у майбутньому та способи його досягнення. Прогнозується величина показника.

Проблемою використання системи показників є те, що її практичне застосування є ускладненим через проведення великої кількості розрахунків. Крім того, існування "порогу складності" призводить до того, що об'єктивну оцінку фінансового стану можна отримати аналізуючи не більше ніж 3 – 7 параметрів одночасно. Аналіз надлишкових показників призводить до додаткових витрат часу на їх розрахунок та аналітичне дослідження, в тому числі з метою визначення взаємозалежних показників. Подолати цю проблему дозволяє використання інтегрального показника, який дозволяє охарактеризувати фінансовий стан підприємства як абсолютно стійкий, нормальний, нестійкий або критичний, чого не можна зробити розглядаючи окремі групи показників, оскі-

льки їх аналіз може призвести до протилежних висновків. Але процес побудови інтегрального показника пов'язаний з певними методологічними складнощами.

Отже, в Україні на державному рівні ще не існує єдиного підходу до побудови системи показників оцінки фінансового стану підприємств, який би полягав у визначенні підсистем, які дозволяють оцінити різні сторони діяльності підприємства, та наведенні граничного переліку абсолютних та відносних показників, що відносяться до кожної з них. Існування єдиної методики оцінки фінансового стану дозволило б підприємствам обирати ті з них, які є найбільш придатними для аналізу за ознаками, наведеними у статті. Крім того, використання єдиного алгоритму їх розрахунку зробило б їх порівнюваними у часі та просторі, зменшило б ймовірність прийняття помилкових управлінських рішень через неправильну інтерпретацію показника.

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 №22] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0214-98>. – Назва з екрана. 2. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.97 №81] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-97>. – Назва з екрана. 3. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [затверджено Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України №49/121 від 26.01.2001] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0212-01>. – Назва з екрана. 4. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [затверджено Постановою правління Національного банку України від 06.07.2000 №279] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=z0474-00&new=1>. – Назва з екрана. 5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [затверджено Наказом Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361] [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161074&cat_id=32854. – Назва з екрана. 6. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [Лист Державної податкової адміністрації України № 759/10/20-2117 від 27.01.1998] [Електронний ресурс] // Бібліотека Бухгалтерського Обліку: [сайт]. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=156&ArtID=422>. – Назва з екрана. 7. Лукасевич І.Я. Стратегические показатели финансового анализа [текст] / І.Я. Лукасевич // Финансы. – 2002. – №7. – С. 52-55. 8. Шморгун Н.П. Финансовый анализ [текст]: [навчальний посібник] / Шморгун Н.П., Головка І.В. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с. 9. Вірченко В. Теоретико-економічні принципи рейтингової оцінки стійкості підприємств до банкрутства [текст] / В. Вірченко, В. Вірченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – №128. – С.31-35.

Надійшла до редколегії 12.01.12

УДК 336.74

А. Морозов, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ПРИЧИНИ ЗМІНИ РІВНЯ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті розглянуті сучасні теоретичні підходи до визначення показника монетизації. Виділені фактори впливу на рівень монетизації. Оцінено сучасний стан та природу зростаючого рівня монетарного забезпечення економіки України.

Ключові слова: монетизація економіки, показник рівня монетизації, грошова маса, попит на гроші.

В статье рассмотрены современные теоретические подходы к определению показателя монетизации. Выделены факторы влияния на уровень монетизации. Оценено современное состояние и природу растущего уровня монетарного обеспечения экономики Украины.

Ключевые слова: монетизация экономики, показатель уровня монетизации, денежная масса, спрос на деньги.

In the article examined modern theoretical approaches to determining the monetization. Researching factors that influence to the monetization level. Estimate a current state and causes of the monetization growing in Ukraine.

Keywords: monetization of the economy, monetization level, money supply, the demand for money.

На сьогодні глобалізаційні процеси багато в чому зумовлюють характер грошово-кредитної політики держави. Макроекономічні дисбаланси, які виникли внаслідок експансії транснаціонального капіталу, та глобальна незбалансованість між фінансовим та реальним ринками призвели до неможливості використання традиційних показників ефективності розвитку монетарної системи. Одним із таких показників є рівень монетизації. Отже, актуальними на сьогодні є питання визначення природи даного показника та чинників що його визначають.

Сучасний погляд на проблеми монетизації економіки відображені у працях Д. Ван-Хуза, Д. Патінкіна, П. Самуельсона, Ф. Хайека, Л. Харріса та інших. Дослідження актуальних проблем теорії грошей часто публікується і в українській науковій літературі, серед українських авторів треба виділити: А.Гальчинського, Б.Івасіва, І.Лютюго, В.Міщенка, М. Савлука та А. Чухна.

Мета статті – визначити сутність та причини змін рівня монетизації економіки України.

Рівень (коефіцієнт) монетизації показує стан забезпеченості економіки країни засобами обігу, платежу та накопичення. Важливість даного показника випливає із цілей монетарної політики, а саме – забезпечення потреби економіки у грошах.

Рівняння для визначення коефіцієнта монетизації:

$$K = \frac{M}{ВВП} \quad (1)$$

У якості показника грошової маси в рівнянні (1) в Україні використовують МЗ [1].

Природа даного показника є неоднозначною. Для "немонетаристів", це показник пропозиції грошей, прямий вплив на який має центральний банк, а пропорція між грошовою масою та ВВП має значення для економічного зростання. Для монетаристів будь-яке значення коефіцієнта монетизації є нормальним, оскільки він визначається обсягами попиту на гроші, а отже держава має опосередкований вплив на нього [2, 53]. Так чи інакше, значне зростання цього показника свідчить про можливі інфляційні процеси, а скорочення, про можливий дефіцит платіжних засобів, що призводить до зниження ділової активності учасників ринку.

В економічній теорії під показником монетизації розуміється індикатор грошового середовища, значення якого залежить від декількох факторів:

1. Інституційна особливість побудови грошової системи. Дане припущення було зроблено, ще Ірвінгом Фішером (1867-1947 рр.), який доводив, що швидкість руху грошей (показник, який по суті є оберненим до коефіцієнта монетизації) залежить від інституційної структури платіжної системи та технологій розрахунків, для яких характерні незначні зміни у динаміці.

2. Психологічні фактори, або бажання економічних суб'єктів зберігати визначену долю грошових залишків у власних портфелях багатства. Саме так пояснюють

коефіцієнт монетизації представники кембриджської школи, Альфред Маршалл (1842-1924 рр.) та Артур Сесіл Пігу (1877-1959 рр.). В сучасних умовах даний фактор можна звести до "ступеня довіри до національної валюти та до політики монетарної влади".

3. Збалансованість реального та фінансово-кредитного сектору. Зростання конкуренції на обслуговування потоків капіталу призвело до ускладнення фінансових інструментів та механізмів, що обслуговують ці операції. За таких умов розпочалася автономізація фінансового сектору від реального [3, 28-29].

4. Поширення альтернативних платіжних засобів. У світі відмічається схильність до розширення кількості платіжних засобів, або за рахунок "паралельних" валют – це валюти місцевого значення (так звані Local Exchange Trading System). Наприклад, у місті Ітака штата Нью-Йорк у 1991 р. була випущена місцева валюта "ітаські години" (Ithaca Hours). у Берліні у 2004 році з'явилася власна валюта "берлінер", що циркулює в одному з районів німецької столиці. У інших країнах місцеві гроші, також достатньо розповсюджені, наприклад у Великобританії їх більш ніж 400, десятки паралельних валют зустрічаються у Австрії, Новій Зеландії, Швейцарії та інше [4, 65]. Або за рахунок електронних грошей, розвиток яких спричинений розвитком Інтернет технологій. Проблема валютних субститутів полягає у тому, що часто неможливо врахувати їх вплив на платіжний обіг, а отже визначити оптимальний рівень грошової маси.

5. Інші фактори, до яких можна віднести рівень розвитку перерозподільної функції фінансового сектору держави, стан загальногосподарської кон'юнктури, стану банківської системи, але прямо, чи опосередковано дані фактори впливають на інфраструктурну складову грошової системи.

Розглянемо рівень монетизації економіки України. За останні п'ятнадцять років коефіцієнт монетизації зріс у п'ять разів з 11,5% у 1996 році до 54,6% у 2010 році (див. табл. 1). Як бачимо помірне зростання коефіцієнта монетизації відбувалося впродовж 1996-2000 років. В середньому щороку монетизація зростає на 1,5%, і з 11,5% у 1996 році досягає 18,9% у 2000 році. Причиною зростання рівня монетизації в цей період є процеси переходу до ринкових відносин, розбудовою відповідної ринкової інфраструктури, уповільнення темпів падіння реального ВВП (починаючи з 1997 року).

З 2001 року до 2007 можемо спостерігати підвищені темпи зростання коефіцієнта монетизації. Найвищі темпи зростання спостерігаються у 2002, 2004, 2005 та 2007 роках на 6,5%, 6,8%, 7% та 7,5% відповідно (див. табл. 1). Причини такого значного зростання коефіцієнта монетизації ми розглянемо пізніше.

У 2008-2009 роках спостерігаємо падіння коефіцієнта монетизації економіки, у 2008 році він зменшився на 0,6% порівняно з 2007 роком, та становив 54,4%, а у

2009 році він зменшився ще на 1 %. Причиною зменшення рівня монетизації були макроекономічні дисбаланси в економіці України, які були викликані світовою фінансово-економічною кризою.

У 2010 році знову можемо спостерігати підвищення рівня монетизації, яка склала 54,6 %, що може бути пояснене виходом економіки України з кризи.

Визначимо причини змін рівня монетизації в економіці України у 2000-2010 роках. Помірне зростання рівня монетизації у період 1996-2000 рр., як вже зазначалося раніше, було спричинене трансформаційними процесами, отже визначальним фактором в цей період були інституційні зміни в економіці [10]. Але причини надвисоких темпів зростання монетизації у період після 2000 року є не однозначними.

Таблиця 1. Макроекономічні показники в Україні у 1996-2010 рр.*

Роки	Грошова маса	ВВП	Індекс фізичного обсягу	Індекс-дефлятор	Коефіцієнт монетизації	Темп зростання коефіцієнта монетизації
1996	9364	81519	90	166,2	11,5%	-
1997	12541	93365	97	118,1	13,4%	1,9%
1998	15705	102593	98,1	112,1	15,3%	1,9%
1999	22070	130442	99,8	127,3	16,9%	1,6%
2000	32087	170070	105,9	123,1	18,9%	1,9%
2001	45555	204190	109,2	109,9	22,3%	3,4%
2002	65129	225810	105,2	105,1	28,8%	6,5%
2003	95334	267344	109,6	108	35,7%	6,8%
2004	125705	345113	112,1	115,1	36,4%	0,8%
2005	194071	441452	102,7	124,5	44,0%	7,5%
2006	261063	544153	107,3	114,8	48,0%	4,0%
2007	396156	720731	107,9	122,7	55,0%	7,0%
2008	515727	948056	102,3	128,6	54,4%	-0,6%
2009	487298	913345	85,2	113	53,4%	-1,0%
2010	597 872	1 094 607	104,2	115,0	54,6%	1,3%

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ [5; 6; 7].

В першу чергу розглянемо інфляційні фактори впливу на рівень грошової маси (див. рис. 1). Як бачимо з графіка вплив інфляції на темпи зростання грошової маси існує, особливо чітко він спостерігається у 2004-2007 роках. Разом з тим існує ряд причин, які унеможливають використовувати інфляційного чинника, як базового, у зміні рівня монетизації економіки, а саме:

1) інфляція також впливає на обсяг зростання номінального ВВП, отже коефіцієнт монетизації мав би залишитися на тому ж рівні.

2) темпи зростання грошової маси значно вищі ніж темпи зростання інфляції.

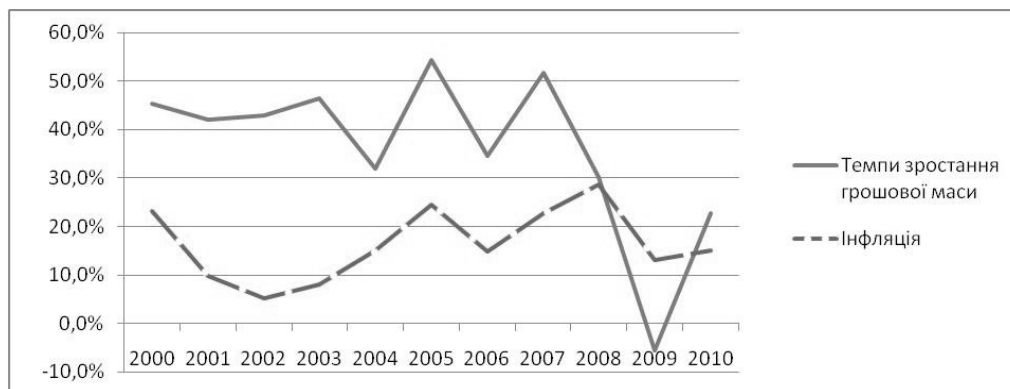


Рис. 1. Темпи зростання грошової маси та рівень інфляції в Україні у 2000-2010рр.*

*Джерело: побудовано автором за даними НБУ [5; 6; 7].

Зростання рівня монетизації можливий в умовах, коли зростання попиту на гроші буде перевищувати обсяги зростання номінального ВВП. Отже, аналіз причин зростання рівня монетизації, треба почати з визначення основних мотивів попиту на гроші з боку економічних суб'єктів.

Можна виділити два основних мотиви попиту на гроші:

1) Трансакційний попит на гроші – необхідність у залишку у зв'язку із можливим розривом між надходженнями та витратами грошових коштів.

2) Попит на гроші як на фінансовий актив (спекулятивний мотив) – необхідність залишку грошових коштів пояснюється бажанням здійснення ефективних фінан-

сових вкладень при сприятливій кон'юктурі в окремих сегментах грошового ринку.

Треба зазначити, що в кейнсіанській моделі попиту на гроші розглядається три мотиви: транзакційний, спекулятивний та мотив перестороги. Але останній був проігнорований у нашій моделі, оскільки грошові кошти сформовані за даним мотивом мають форму:

1) поточних депозитів і на них, як правило, здійснюється нарахування відсотків, отже попит на такі грошові ресурси можна розглядати в рамках спекулятивного мотиву.

2) довготермінових готівкових заощаджень у іноземній валюті, які в Україні не входять у структуру грошової маси.

Розглянемо вплив транзакційного попиту на гроші на загальний рівень зростання грошової маси. Для цього визначимо наступні критерії оцінки:

1. Транзакційний попит – це попит, в першу чергу, на "вузькі" гроші, до яких відносяться готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями та переказні депозити в національній валюті, отже для аналізу будемо використовувати не всю грошову масу, а тільки гроші, що входять до агрегату М1.

2. Необхідність у зростанні реального транзакційного попиту на гроші можлива при зростанні реальних витрат населення на товари та послуги. Отже, визначаючим фактором будемо вважати індекс змін середньомісячних сукупних витрат домогосподарства.

Розрахунки індексу змін реальних середньомісячних витрат домогосподарства та індексу змін грошового агрегату М1 з урахування індексу споживчих цін, та данні для їх розрахунку наведені у таблиці 2. Для розрахунків будемо використати формули (2) і (3):

$$I_{M1} = \frac{M1_n / IC_{Ц}}{M1_{n-1}} \times 100 \quad (2)$$

$$I_c = \frac{C_n / IC_{Ц}}{C_{n-1}} \times 100 \quad (3)$$

де I_{M1} – це індекс змін грошового агрегату М1 з урахування індексу споживчих цін, I_c – індекс змін реальних середньомісячних витрат домогосподарства, $IC_{Ц}$ – індекс споживчих цін, C_n та C_{n-1} – сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у базовому та попередньому році, $M1_n$ та $M1_{n-1}$ – значення грошового агрегату М1 у базовому та попередньому році.

Коефіцієнт кореляції між індексом змін реальних середньомісячних витрат домогосподарства та індексом змін М1 з урахування індексу споживчих цін за 2000-2009 роки дорівнює 0,233 (розраховано за допомогою електронних таблиць Excel), що свідчить про слабку кореляцію між даними показниками. Отже, можемо зробити висновки про відсутність визначального впливу транзакційного попиту на гроші на загальний рівень грошової маси України.

Таблиця 2. Розрахунки індексу реальних середньомісячних витрат домогосподарства та індексу змін М1 з урахування індексу споживчих цін*

Роки	Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	М1, млн грн	Індекс споживчих цін	Індекс змін реальних середньомісячних витрат домогосподарства	Індекс змін М1 з урахування індексу споживчих цін
1999	426,5	14094	122,7	-	-
2000	541,3	20735	128,2	99,0	114,8
2001	607,0	29773	112,0	100,1	128,2
2002	658,3	40354	100,8	107,6	134,5
2003	736,8	53270	105,2	106,4	125,5
2004	903,5	67090	109,0	112,5	115,5
2005	1229,4	98573	113,5	119,9	129,4
2006	1442,8	123276	109,1	107,6	114,6
2007	1722,0	181665	112,8	105,8	130,6
2008	2590,4	225127	125,2	120,2	99,0
2009	2754,1	233748	115,9	91,7	89,6

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ [5; 6; 7] та Державного комітету статистики України [8; 9]

Розглянемо вплив спекулятивного попиту на гроші на загальний рівень грошової маси. Спекулятивний попит на гроші може формуватися в економіці, яка має розвинутий фінансово-кредитний ринок. Отже, має існувати зв'язок між динамікою зміни грошової маси та динамікою розвитку фінансово-кредитних інституцій.

Найбільшу частку (більше 90 %) фінансово-кредитного ринку займає банківська система. У ролі показника розвитку банківської системи будемо приймати індекс зміни активів комерційних банків України. В таблиці 3 розраховані значення даних показників за 2000-2010 років.

Таблиця 3. Розрахунок індексів змін грошової маси та індексу змін сукупних активів комерційних банків України за даними 1999-2010 років*

Роки	Грошова маса, млн грн	Індекс зміни грошової маси	Сукупні активи комерційних банків, млн грн	Індекс зміни активів комерційних банків
1999	22070	-	20326	-
2000	32087	145,4	33603	165,3
2001	45555	142,0	51726	153,9
2002	65129	143,0	70268	135,8
2003	95334	146,4	125430	178,5
2004	125705	131,9	120986	96,5
2005	194071	154,4	196954	162,8
2006	261063	134,5	316966	160,9
2007	396156	151,7	561133	177,0
2008	515727	130,2	892546	159,1
2009	487298	94,5	836396	93,7
2010	597 872	122,7	830132	99,3

*Джерело: розраховано автором за даними НБУ [5; 6; 7] та Асоціації Українських Банків [11]

Коефіцієнт кореляції між динамікою змін грошової маси та динамікою змін сукупних активів комерційних банків України склав 0,769 (розраховано за допомогою

електронних таблиць Excel), що свідчить про високий кореляційний зв'язок між даними показниками. Отже, робимо висновок про визначальний вплив спекуляти-

вного мотиву у зростанні рівня монетизації економіки, що спричинений розвитком фінансово-кредитного ринку України.

Рівень монетизації показує стан забезпеченості економіки країни грошовими засобами. Важливість даного показника випливає із цілей монетарної політики, а саме – забезпечення потреби економіки у грошах. Існує багато факторів які визначають рівень монетизації в країні, серед них можна виділити: інституційну особливість побудови грошово-кредитної системи, бажанням економічних суб'єктів зберігати визначену долю грошових залишків у власних портфелях багатства (психологічними факторами), збалансованістю реального та фінансово-кредитного сектору, поширення альтернативних платіжних засобів і т.ін.. За останні п'ятнадцять років коефіцієнт монетизації в Україні зріс у п'ять разів з 11,5% у 1996 році до 54,6% у 2010 році. Якщо зростання рівня монетизації у період 1996-2000 років, може бути пояснений інституційними змінами в економіці України, то основною причиною зміни коефіцієнта монетизації у період після 2000 року, як показав наш аналіз, став розвиток фінансово-кредитного сектору.

1. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі: [сайт]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/file/link/98071/file/Dodatok1.doc> – Назва з екрана. 2. Каменецкий И.А. Коэффициент монетизации в условиях многовалютной денежной системы [текст] / Каменецкий И.А. // Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 2002. – Вып. 1 (№ 5). – С. 53-61. 3. Наумен-

кова С.В. Проблемы преодоления негативного влияния глобальных диспропорций та формування нового геофінансового механізму [текст] / Науменкова С.В., Міщенко С.В. // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 23-36. 4. Дубянский А.Н. Реформирование современных систем денежного обращения и теория параллельных денег [текст] / Дубянский А.Н. // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2008. – Сер. 5. Вып. 3. – С. 59-68. 5. Статистичний бюлетень (електронне видання) за 2011 рік [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/elbul_2011_xls_archiv.zip – Назва з екрана. 6. Статистичний бюлетень (електронне видання) за 2008 рік [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/elbul_2008_xls_archiv.zip – Назва з екрана. 7. Бюлетень Національного банку України № 12/2005 (153) [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletin/2005/Bull-12_05.pdf – Назва з екрана. 8. Індекси споживчих цін у 1993 – 2010 рр. [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики: [сайт]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_per_u.htm – Назва з екрана. 9. Структура сукупних витрат домогосподарств у 1999-2009 рр. [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з екрана. 10. Любікіна О.В. Посилення системних ризиків глобальної фінансової системи та трансформація регуляторної моделі у фінансовому секторі [текст] / Любікіна О.В. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 127. – С. 9 – 13. 11. Показники діяльності банків за 2000-2010 рр. [Електронний ресурс] // Асоціація українських банків: [сайт]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_archive_docs&show=1&menu=104&Itemid=112 – Назва з екрана. 12. Рожко О.Д. Вплив міжнародних фінансових організацій на глобалізаційні процеси та ефективність використання їх кредитних ресурсів в Україні / Рожко О.Д., Рак Р.В. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2008. – №102. – С. 44-47.

Надійшла до редколегії 16.01.12

УДК 330.341.1

М. Мякий, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ОСОБЛИВОСТІ МУЛЬТИЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджуються і узагальнюються взаємозв'язки та взаємовплив коротких, середніх та довгих циклів економічної кон'юнктури.

Ключові слова: фінансова криза, національна економіка, цикли економічної кон'юнктури.

В статье исследуются и обобщаются взаимосвязи и взаимовлияния коротких, средних и длинных циклов экономической конъюнктуры.

Ключевые слова: финансовый кризис, национальная экономика, циклы экономической конъюнктуры.

The article studies and summarizes the interconnection and interaction of short, medium and long cycles of economic activity.

Key words: financial crisis, the national economy, cycles of economics.

Криза 2007-2009 рр. вирізняється на тлі інших криз з часів Великої Депресії своїм широким поширенням, глибиною та тривалістю. За оцінками МВФ, падіння глобального ВВП у 2009 році склало 0.6%. Особливо постраждали розвинені країни (-3.16%), тоді як ті, що розвиваються, зберегли тенденцію до зростання (+2.38%).

Вчені сьогодні до сих пір продовжують пошук причин і каталізаторів кризи. Ще більше дискусій ведеться стосовно майбутнього шляху розвитку національних економік. Одним із підходів до пояснення такої нетипової глибини кризи та можливих траєкторій майбутньої динаміки є усвідомлення мультициклічності економічного розвитку, тобто синхронізації та одночасного співпадіння різних за своєю природою, походженням та тривалістю циклів. Зокрема, наголошується, що окрім фінансової кризи на іпотечному ринку США, однією з передумов глобальної кризи 2007-2009 рр. стала низхідна фаза великого кондратьєвського циклу, пов'язана із досягненням ліміту розвитку п'ятого технологічного укладу. Цю думку висловлювали такі вітчизняні науковці як В.Гесць, А.Гальчинський, М.Згуровський, А.Чухно та інші [2, 3, 5, 9]. Якщо ця гіпотеза справдиться, то світова економіка навряд чи зможе повноцінно одужати щонайменш до 2020-2025 року.

Основні ідеї стосовно великих циклів сформувалися у 20-40-х роках ХХ ст. під впливом праць М. Кондратьє-

ва, Л. Троцького, Й. Шумпетера та групи європейських економістів. Пізніше, теорія довгих хвиль досліджувалася такими вченими як Е.Манделем, В.Ростоу, Г.Меншем, Дж.Форестером, К.Фріманом, К.Перес, Я. ван Дейном, а також когортою російських науковців – С.Меньшиковим, С.Глазєвим, Ю.Яковцем, Л.Клименко, С.Рум'янцевом та ін.

На жаль, більшість послідовників М.Кондратьєва відійшли від його оригінальних ідей, пропонуючи своє трактування природи довгих хвиль. Сьогодні головною детермінантою великих циклів вбачається стрибкоподібна інноваційна динаміка, зміна технологічних укладів та структур в суспільстві. Згідно такого підходу, період з 2000 р. по 2009 р., а також криза 2007-2009 рр. розглядаються як переломний момент циклу – перехід від його висхідної до низхідної хвилі.

Хоча теорії окремих видів циклу кон'юнктури є добре розробленими в економічній науці, проблема мультициклічності розвитку економіки є мало вивченою. Для розуміння сутності сучасних економічних процесів у їх цілісності та взаємозв'язку необхідні детальні дослідження взаємодії та взаємовпливу різних циклів між собою.

Метою статті є дослідження взаємозв'язку циклів кон'юнктури різної тривалості та їх впливу на глибину кризи 2008-2009 рр.

Вперше, ідею мультициклічності висловив Й. Шумпетер. Він намагався об'єднати малі, середні та великі цикли в одну універсальну модель. Згідно неї, один цикл Кондратьєва складається з 6 середніх циклів (Жугляра), кожен з яких, в свою чергу, містить 3 малих цикли (Кітчина). Така модель виглядає досить привабливою з теоретичного боку, але на практиці, на жаль, такої строгості побачити неможливо. Тим не менш, це не заперечує той факт, що розвиток економічної системи пов'язаний водночас з циклами різної тривалості.

Короткі цикли (або цикли запасів) були відкриті Дж.Кітчином у 1923 р., який на основі аналізу показників грошового ринку, цін та товарних запасів виявив коливання активності тривалістю в середньому 40 місяців. Ці коливання вчений та його послідовники пов'язали з періодичним дефіцитом та надлишком товарно-матеріальних запасів на складах. Прискорення споживчого попиту в економіці відчувається підприємцями на основі товарних залишків. Якщо вони скорочуються, значить попит перевищує виробництво, ціни зростають, і підприємці починають активно нарощувати випуск для задоволення потреб. З часом баланс попиту-пропозиції зміщується в бік останньої, попит насичується, що призводить до затоварення складів, зниження цін та уповільнення виробництва.

Особливістю цих циклів є те, що вони проявляються в прискоренні та уповільненні економічної динаміки, і не мають вираженої фази кризи в своїй структурі як середні цикли. В цьому сенсі цикли запасів є проявом пері-

одичного порушення рівноваги на споживчому ринку, тоді як середні цикли проявляються у порушенні загальноекономічної рівноваги в цілому.

Перше теоретичне осмислення середніх циклів (7-11 років) здійснив французький вчений К.Жугляр у 1860 р. Пізніше вагомі внески у теорію циклу кон'юнктури зробили К.Маркс, М.Туган-Барановський, А.Пігу, А. Шпітгоф, Г.Кассель, У.Мітчел, Л. фон Мізес та багато інших вчених. Середні цикли, або бізнес-цикли, пов'язуються з оновленням основного капіталу. Саме ці цикли є найбільш рельєфними в процесі економічного розвитку, оскільки саме через них відображається сутність відтворювального процесу, тобто виробництва, обміну, розподілу та споживання в органічній єдності. Загальноприйнятими формами прояву середніх циклів є тенденції в виробництві, цінах та зайнятості.

Концепція довгих хвиль вперше була запропонована М. Кондратьєвим у 20-х роках XX ст. На основі емпіричних досліджень вчений припустив, що окрім малих та середніх циклів, які вже були на той момент відомі науковцям, в економіці існують так звані великі цикли, або довгі хвилі. Ці цикли тривають 48-60 років і розвиваються в межах двох фаз: висхідної та низхідної.

На основі такого статистичного аналізу М. Кондратьєв виявив 2.5 довгі хвилі (Табл.1.), і припустив, що з 1920 р. світова економіка, ймовірно, за все, знаходиться у низхідній фазі циклу. Як виявилось пізніше, вчений не помилився. Саме на цей період потрапила наймасштабніша криза сучасності – Велика Депресія.

Таблиця 1. Періодизація довгих циклів за М.Кондратьєвим*

	Висхідна фаза	Низхідна фаза
1 цикл	1780-90 рр. – 1810-17 рр.	1810-17 рр. – 1844-51 рр.
2 цикл	1844-51 рр. – 1870-75 рр.	1870-75 рр. – 1890-96 рр.
3 цикл	1890-96 рр. – 1914-20 рр.	1914-20 рр. – ???

*Джерело: складено автором відповідно до [6]

В ході аналізу, М.Кондратьєв виявив чотири "емпіричні правильності", які були притаманні довгим хвилям [6]:

1) Перед початком нової довгої хвилі, а інколи на самому її початку, відбуваються значні зміни в умовах господарювання в суспільстві. Вони виражаються в глибоких змінах техніки та технології, змінах грошового обігу та залученні нових країн у світову економіку.

2) Періоди підйому великої хвилі характеризуються більшими соціальними заворушеннями у житті суспільства, ніж періоди зниження.

3) Хвилі пониження співпадають з періодами довготривалої депресії сільського господарства.

4) Середні цикли накладаються на великі хвилі кон'юнктури, які посилюють або послаблюють їх. Так, в періоди підйому довгої хвилі, фази зростання середніх циклів тривають довше, а фази падіння – коротше. І навпаки, в періоди довгострокового пониження, середньострокові підйоми тривають недовго, а депресії зазвичай довші та глибші.

Отже, висхідні хвилі циклу Кондратьєва характеризуються прискоренням економічного зростання, розширенням економічних горизонтів, зростанням цін та проценту, а низхідні хвилі – послабленням темпів глобального зростання, зростанням диспропорцій між бідними та багатими країнами, зниженням цін на ключові товари та падінням норми проценту.

Таким чином, складність ідентифікації, діагностики та дослідження сучасних економічних процесів зумовлена накладанням та переплетінням криз і циклів різної тривалості, природи та походження. Таке різноманіття циклічних процесів дуже важко аналізувати, особливо враховуючи їх асинхронність, поліструктурність, множинність причин, симптомів та наслідків, взаємовплив

один на одного. Загалом, це дуже складна та ще мало осмислена наукою проблема.

В даному контексті варто спробувати провести аналіз в двох площинах: по-перше, дослідити взаємодії коротких та середніх циклів, по-друге, вивчити зв'язок між середніми та великими циклами.

1. Результат взаємодії коротких та середніх циклів можна побачити ще у XIX ст. В той час вони проявлялися у вигляді проміжних криз часткового перевиробництва в межах 7-11-річного бізнес-циклу. Прикладами проміжних криз були кризи 1793, 1803, 1807, 1815-16, 1829-30, 1841-42, 1854, 1861-62 рр. тощо. Таким чином, середній цикл в XIX ст. містив два, за рідким винятком, три коротких цикли. Коли проміжна та циклічна криза накладалися, відбувався повномасштабний спад в економіці.

Сьогодні цикл запасів став коротшим, що пов'язано з пришвидшенням потоків інформації, більш точними методами виміру попиту, гнучкістю виробництва, яка дозволяє реагувати на зростання та падіння потреб ринку майже одразу. Виразність циклу та його вплив на загальноекономічну кон'юнктуру також зменшилися, що стало наслідком зниження ролі товарного виробництва та споживання в сучасному суспільстві на тлі підвищення ролі послуг та інформації, яким не притаманна такого роду циклічність.

В другій половині XX ст. взаємодія коротких та середніх циклів виражалася у прискоренні або уповільненні темпів зростання та падіння в межах середнього циклу. На Рис.1 можна бачити взаємну динаміку характерних показників для обох циклів. Цикл запасів впливає на прискорення або уповільнення рівня безробіття, який відображає середній цикл. Наприклад, коли цикл запасів знаходиться у спадній фазі, а економіка – у фазі

кризи середнього циклу, зростання безробіття пришвидшується (1991, 2001, 2008 рр.). Якщо ж криза серед-

нього циклу супроводжується зростаючою фазою циклу запасів, спад уповільнюється (1992, 2002, 2009 рр.).

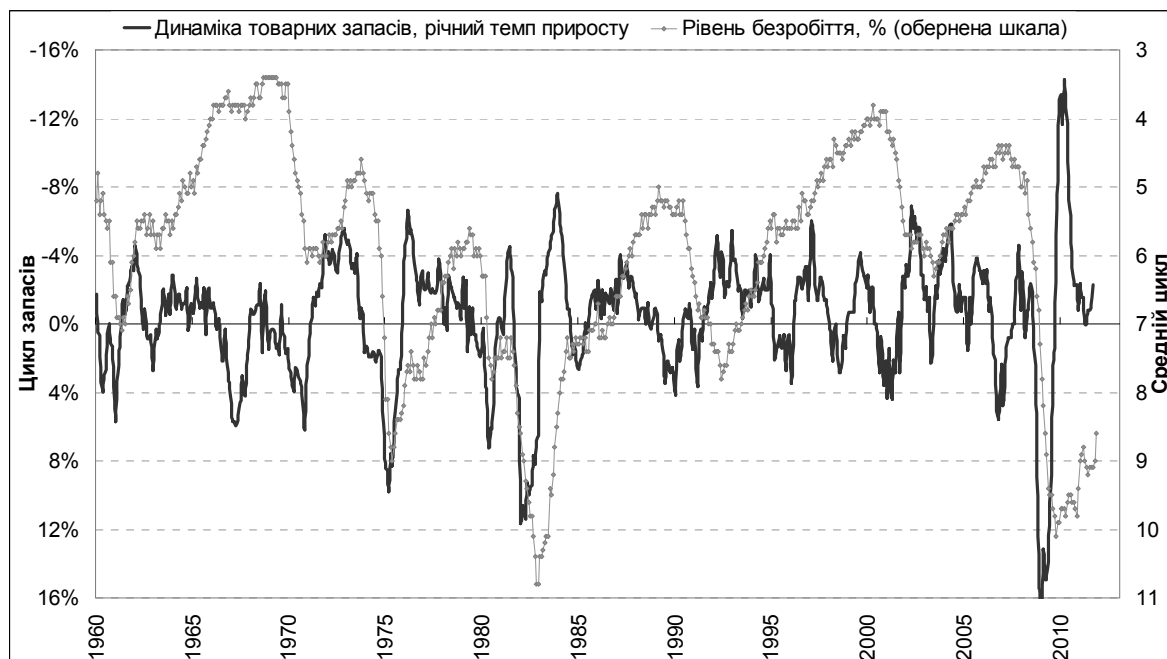


Рис.1. Синхронізація циклу запасів та середнього циклу в економіці США*

*Джерело: складено автором відповідно до [11]

Враховуючи те, що в 3 кв. 2010 року короткий цикл в США знаходився у фазі зниження, а середній цикл – у фазі пожвавлення, можна очікувати, що в найближчий рік циклічне відновлення економіки США стикнеться з уповільненням.

2. Взаємодія середніх циклів та довгих хвиль Кондратьєва є більш дискусійною та малодослідженою. Це пов'язано з декількома причинами.

По-перше, на думку самого М.Кондратьєва, в період підвищувальної хвилі великого циклу, середні цикли характеризуються нетривалими кризами та інтенсивними підйомами, а в період понижувальної хвилі – навпаки – кризи стають глибшими та тривалішими, а підйоми слабшають. Але сам М.Кондратьєв не робив спробу пояснити це явище. Деякі сучасні зарубіжні дослідження вказують на те, що залежності між середніми та довгими хвилями у координатах темпів економічного зростання розвинених економік за останні 100 років були дуже суперечливими [4]. Краще довгі цикли виявляються в динаміці цін та процентних ставок.

По-друге, серед науковців сьогодні немає єдиного розуміння, в якій фазі великого циклу ми знаходимося. На думку Ю.Яковця, висхідна хвиля п'ятого циклу почалась у 1975–1981 рр., перехід до низхідної хвилі п'ятого циклу – у 2001–2002 рр., а висхідна хвиля шостого циклу розпочнеться з 2030 рр. [10]. А. Акаєв визначає фазу депресії, яка триватиме з 2010 по 2020 рр. [5]. Інші російські вчені вважають, що більш глибока криза розпочнеться в 2012–2015 рр., коли світова економіка досягне нижньої точки низхідної хвилі п'ятого великого циклу [4]. На думку А.Гальчинського кризова фаза останнього великого циклу припадає на 2008–2009 рр. [2]. Існують й інші підходи до періодизації великих циклів Кондратьєва. Ці підходи ґрунтуються на емпіричних дослідженнях, оскільки кожен показник циклу має свою природу і кожен з авторів досліджує динаміку окремих факторів, які вважає першопричиною виникнення циклів. Крім того, проходження хвиль Кондратьєва країнами, що

розвиваються, із запізненням (що зумовлено їх технологічною відсталістю) визначає датування початку і закінчення циклічних фаз у певних інтервалах. Так, на думку фахівців інституту економіки та прогнозування НАН України, великий цикл для економіки України, початок якого припадає на 2000-ні роки, триватиме 40–45 років, включаючи в себе висхідну (тривалість приблизно 20 років) та низхідну (25 років) хвилі та декілька середньострокових циклів [7].

По-третє, малодослідженою є проблема взаємодії середніх та довгих циклів один на одного. Навіть якщо абстрагуватися від позиції деяких науковців, серед яких до речі був і Є.Слуцький, про те, що довгі хвилі були лише статистичним феноменом – результатом накладання циклів меншої тривалості, – проблема взаємодії циклів різної тривалості містить суттєві суперечності [8]. З однієї сторони, великі хвилі визначають характер циклів меншої тривалості (в контексті, в якому розглядав це М.Кондратьєв), проте з іншої – трансформація менших циклів, які входять у довгу хвилю, здатна змінити характер самого великого циклу. Таким чином, це означає, що довга хвиля – не лише надбудова над усіма середніми та малими циклами, а й сам характер довгої хвилі в певній мірі визначається особливостями протікання циклів меншої тривалості. Це вагомим питанням перед науковцями. Що саме: глибина кризи 2007-2009 рр. обумовлена низхідною хвилею великого циклу, чи навпаки – низхідна хвиля визначилася саме глибиною цієї кризи?

Таким чином, взаємодія середніх та великих циклів залишається відкритим питанням для науковців і потребує подальшого вивчення. Можна лише сказати, що під час висхідних хвиль (1950-1973 рр.) криз в світі стає менше, а більшість регіонів глобальної економіки розвиваються доволі рівномірно (Табл.2). Натомість низхідні хвилі (1980-2002 рр.) асоціюються зі слабким та нерівномірним економічним зростанням в світі.

Таблиця 2. Середньорічні темпи зростання ВВП на душу населення*

	1913-1950	1950-1973	1980-2002	2002-2008
Західна Європа	0.76%	4.05%	1.84%	1.66%
Північна Америка	1.56%	2.45%	1.95%	1.45%
Східна Європа	0.60%	3.81%	0.40%	5.20%
Колишній СРСР	1.76%	3.35%	-1.12%	7.86%
Латинська Америка	1.41%	2.59%	0.25%	3.28%
Східна Азія	-0.05%	3.78%	3.68%	5.45%
Близький Схід	1.45%	4.47%	0.22%	3.46%
Африка	0.90%	3.87%	-0.10%	5.28%
Світ	0.88%	2.91%	1.50%	3.31%

*Джерело: складено автором відповідно до [12]

Економічна наука довела існування циклів ділової активності різної тривалості. Взаємодія, переплетіння та синхронізація коротких, середніх та великих циклів та криз дають змогу зрозуміти сутність сучасних економічних процесів у їх цілісності та взаємозв'язку. Накладання циклів запасів на бізнес-цикли призводить до прискорення або уповільнення динаміки останніх, тоді як взаємодія між середніми та довгими циклами є менш однозначною і потребує подальших досліджень.

1. Акаев А.А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом [текст] // Системный мониторинг и региональное развитие // [Акаев А.А.; Халтурин Д.А., Коротаев А.В.], за ред. Д.А. Халтурин. – М.: УРСС, 2009. – С. 141–162. 2. Гальчинский А.С. Криза і цикли світового розвитку [текст] / Гальчинський А.С. – К.: АДЕФ-Україна. – 2009. – 392 с. 3. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи [текст] / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5 – 23. 4. Гринин Л. Глобальний кризис в ретроспективе: краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена [текст] / Гринин Л., Коротаев А. – М.: УРСС, 2010. – 336 с. 5. Згуровський М. Болісне оду-

ження через кризу [текст] / М. Згуровський // Дзеркало Тижня. – 2008. – № 47. – С. 30 – 38. 6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. Доклады и их обсуждения в Институте экономики [текст] / Кондратьев Н.Д. – М.: Экономика. – 2008. – 767 с. 7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: у 3-х томах / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал, А.М. Гуржій та М.С. Данько; [Геєць В.М., Александрова В.П., Бажал Ю.М., Гуржій А.М., Данько М.С. та інші]; Інститут економіки та прогнозування НАН України; Український форум; за ред. В.М.Геєця, В.П.Семиноженка, Б.Є.Кваснюка. – Т. 3 Конкурентоспроможність української економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с. 8. Черняк О. Внесок Є.Є.Слущкого у створення української школи економіко-математичного моделювання [текст] / О. Черняк, Г. Черноус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – № 107. – С.6-10. 9. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання [текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – №1. – С. 4–18. 10. Яковець Ю. Економічні кризи: неизбежная реальность [текст] / Ю. Яковец // Экономические стратегии. – 2004. – № 1. – С. 32–37. 11. Bureau of Economic Analysis [Електронний ресурс] / U.S. Department of Commerce: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.bea.gov>. – Назва з екрана. 12. Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ggd.net/MADDISON/History/Statistics/horizontal_file_02-2010.xls. – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 16.01.12

УДК 336.27

К. Пількевич, асп. (Український держав. ун-т фінансів та міжнародної торгівлі)

ЗОВНІШНЯ ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК ДЕТОНАТОР МАЙБУТНІХ КРИЗ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

В статті автор дослідив поточний стан державного боргу України та країн з різним рівнем розвитку в умовах трансформації глобалізаційних процесів, проаналізував перспективи, причини та наслідки його накопичення та подальшого зростання, надає рекомендації щодо адекватної боргової політики в посткризових умовах.

Ключові слова: державний борг, зовнішній державний борг, криза, критичне значення державної заборгованості, бюджетно-податкова політика.

В статье автор исследовал текущее состояние государственного долга Украины и стран с различным уровнем развития в условиях трансформации глобализационных процессов, проанализировал перспективы, причины и последствия его накопления и дальнейшего роста, предоставил рекомендации по адекватной долговой политике в посткризисных условиях.

Ключевые слова: государственный долг, внешний государственный долг, кризис, критическое значение государственной задолженности, бюджетно-налоговая политика.

In this article the author investigated the current state of public debt of Ukraine as well as debts of countries with different levels of development in the context of globalization processes, analyzed prospects, causes and impacts of its accumulation and further growth, provided recommendations for adequate debt policy under post-crisis conditions.

Key words: public debt, external debt, crisis, marginal value of public debt, fiscal policy.

Незважаючи на численні заяви керівників урядів держав і центральних банків про те, що остання світова криза в основному подолана, переважна більшість економічних експертів прогнозує повторення глобальної кризи в найближчє десятиліття XXI століття. Наслідком економічної кризи стало зростання міждержавних дисбалансів, державних боргів і загального конфліктного потенціалу у світі. При цьому проблеми приватного сектору трансформуються в проблеми бюджетної сфери та нарощення державних боргів. Прагнення запобігти фінансовим потрясінням сьогодні без структурного вирішення накопичених проблем може обернутися економічними кризами в майбутньому, а поточний криза стає свого роду детонатором криз майбутніх. На думку переважної більшості економічних експертів слід очікувати, що локальні кризи спровокують нову глобальну кри-

зу, яка вже не обмежиться фінансовою сферою; це буде цивілізаційна криза, що спровокує геополітичний перерозподіл світу [1, с. 114 – 115]. З огляду на це, надзвичайно актуальною проблемою міжнародних кредитних відносин на сьогодні є загальна тенденція щодо нарощення зовнішньої державної заборгованості країн з різним рівнем розвитку в посткризових умовах, що зумовлює необхідність проведення об'єктивної оцінки породжуваних цих процесом викликів.

Свій внесок в розробку проблематики зробили видатні західні економісти – Е.Прасад, Д. Едмістер, М. Боскін, Д. Блейк, Дж. К. Ван Хорн, К. Райнхарт і К.Рогофф, Н. Рубіні, С. Фішер, а також російські вчені, зокрема А. В. Вавілов, Л. М. Красавіна, Д. М. Михайлов, А. Саркісян, Л. Федякіна. Різні сторони аналізу даного питання розкриті у роботах українських вчених, зокрема, у пра-

цях В. Базилевича, О.І. Барановського, О. Белорусова, І.В. Бураковського, О.Д. Василика, Т.П. Вахненко, А. Гальчинського, В.М. Гейця, В.В. Козюка, Г.В. Кучер, В.В. Лісовенка, З.О. Луцишиної, І.О. Лютого, В.Є. Новицького, Л.Я. Новосад, О.В.Плотнікова, В.М. Федосової, А.Філіпенко, Г. Циганкової тощо. Проте необхідні подальші дослідження цієї проблеми за умов глобальної трансформації з урахуванням специфіки економічної ситуації в Україні.

Метою даної статті є аналіз поточного стану, перспектив та ризиків подальшого зростання державного боргу України та країн з різним рівнем розвитку в умовах трансформації глобалізаційних процесів. Виходячи з мети публікації, особливу увагу надано розробці рекомендацій щодо адекватної боргової політики для забезпечення стабільності фінансової системи України та стійкого соціально-економічного зростання.

Нещодавні фінансові кризи і випадки "фінансового зараження" у світовому масштабі були тісно пов'язані з розміром зовнішнього національного боргу. Високий рівень зовнішнього боргу традиційно є серйозним обмежуючим фактором для переходу до стабільно високих темпів економічного зростання, про що вкотре нагадала остання світова економічна криза. З одного боку виконання зовнішньоборгових зобов'язань вимагає перерозподілу суттєвої частини національного продукту до країн-кредиторів. При цьому значні обсяги національних ресурсів вилучаються зі сфер нагромадження капіталу та внутрішнього споживання, що пригнічує внутрішнє виробництво й сукупний попит. З другого боку, надмірне залучення зовнішніх позик підвищує вразливість національних фінансових систем до дії зовнішніх шоків, а отже породжує загрози для макроекономічної стабільності. Зокрема, відбувається посилення валютних ризиків та ризиків рефінансування боргу. Перший ризик пов'язаний зі зміною валютного курсу національної валюти, що впливає на вартість обслуговування зовнішнього боргу (девальвація валютного курсу збільшує частку доходів бюджету і ВВП країни, які спрямовуються на погашення і обслуговування зовнішнього боргу). Другий – виникає внаслідок того, що рефінансування накопиченої заборгованості виявляється неможливим або здійснюється з надзвичайно високими витратами. У

багатьох випадках неможливість залучення нових позик або стрімке зростання витрат боргового фінансування стає причиною виникнення кризи ліквідності.

Зазначимо, що у країнах, які не можуть випускати боргові зобов'язання у своїй власній валюті (як правило, це країни, що розвиваються), а також в країнах, які можуть випускати боргові зобов'язання у своїй власній валюті, але не можуть самостійно друкувати гроші (як у зоні євро), непередбачуваний дефіцит бюджету часто призводить до кредитної кризи, до непогашення державного боргу або до інших вимушених форм реструктуризації державного боргу. У країнах, які беруть кредити у своїй власній валюті, криза державного боргу є менш ймовірною, проте покриття бюджетного дефіциту шляхом друкування грошей може, у підсумку, призвести до високої інфляції. А інфляція, як і невиплата боргу, є податком на капітал кредиторів, оскільки знижує дійсну цінність номінальних зобов'язань при фіксованих процентних ставках [2].

Незважаючи на призупинення кредитування внаслідок економічної рецесії наразі спостерігається масивне відновлення кредитування державного сектора. Це пояснюється передусім податково-бюджетним стимулюванням та націоналізацією частини збитків приватного сектора. Дефіцит, що перевищує 10% від ВВП спостерігається в багатьох розвинених країнах [3;5]. Також, очікується майже двократне збільшення співвідношення боргу до ВВП у низці розвинених країн світу протягом декількох найближчих років [4, с. 5 – 7]. Зокрема, за оцінками Міжнародного валютного фонду державний борг країн G-20 з розвинутою економікою зріс з 78 % від ВВП у 2007 році до 101 % від ВВП у 2010 і, за прогнозами збільшиться до 115 % від ВВП у 2015 році. У фінансовій організації вважають, що обсяг боргового навантаження країн G20 близький до максимального, а вартість кредитування на ринку для цих країн може різко зрости, обмеживши можливість фонду державних запозичень. Про це свідчать дані Таблиці 1. Так, за рівнем державної заборгованості розвинені країни великої індустріальної двадцятки випереджають країни, що розвиваються. Серед найбільших розвинених країн-боржників – Японія (225,80% від ВВП), Італія (118,10% від ВВП), Франція (83,50% від ВВП).

Таблиця 1. Державний борг деяких країн G-20 та країн, що розвиваються, у 2009-2010 роках, у % від ВВП*

Країни, що розвиваються			Країни великої індустріальної двадцятки		
	2009	2010 (оцінка)		2009	2010 (оцінка)
Єгипет	80,10	80,50	Японія	189,30	225,80
Угорщина	78,00	72,10	Італія	115,20	118,10
Бразилія	60,00	60,80	Франція	77,50	83,50
Філіппіни	58,70	56,50	Канада	75,40	77,00
Індія	58,00	55,90	Німеччина	72,10	74,80
Марокко	55,10	58,20	Великобританія	68,10	76,50
Малазія	53,70	52,60	Бразилія	60,00	60,80
Польща	46,50	50,50	США	52,90	58,90
Турція	46,30	48,10	Індія	58,00	55,90
Україна	34,70	38,40	Аргентина	48,60	50,30

*Джерело: складено автором за даними [3].

Високий рівень державного боргу у розвинених країнах пояснюється не тільки фінансовою кризою, але і слабкою бюджетно-податковою політикою попередніх десятиліть, коли у важкі часи рівень боргу підвищувався, а в більш сприятливі періоди не скорочувався. МВФ вважає, що дефолт за суверенними зобов'язаннями не стане виходом із скрутного становища для розвинених країн. Основним питанням для них є високий рівень первинного дефіциту бюджету, а не висока вартість обслуговування боргів. При цьому власне на пакети з

фінансової підтримки економік, що опинилися в найгілшій за кілька десятиліть кризі, припала лише одна десята частина від обсягу збільшення заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу на ще один важливий фактор. У більшості розвинених країн проблема податково-бюджетної стабільності та нарощення зовнішньої заборгованості посилюється також фактором старіння населення, оскільки падіння чисельності населення підсилюють навантаження на короткострокові зобов'язання державного сектора, особливо на систему соціа-

льного забезпечення й охорону здоров'я. Низький або негативний приріст населення також означає потенційно низьке економічне зростання і, отже, гіршу динаміку співвідношення боргу до ВВП і зростання сумнівів щодо надійності країни-позичальника.

Таким чином, проблеми, з якими зіткнулася Греція, є лише "верхівкою айсберга" державних боргів багатьох розвинених країн (і невеликого числа країн, що розвиваються). Інвестори вже почали масово позбуватися державних облігацій країн Греції, Іспанії, Португалії, Сполученого Королівства, Ірландії та Ісландії (країн PIIGS), змушуючи їх підвищувати доходність державних облігацій. У результаті, зростає ризик аналогічної поведінки інвесторів щодо інших розвинених країн, фискальна політика яких йде небезпечним шляхом. Справа в тому, що податково-бюджетна консолідація, яку розпочали ці країни, безперечно є необхідною для запобігання непередбачуваному зростанню державного дефіциту й боргу. Проте, зниження бюджетного дефіциту може, принаймні, в короткостроковій перспективі, погіршити поточну економічну ситуацію з огляду на зменшення сукупного попиту в результаті підвищення податків і скорочення витрат. Це, в кінцевому рахунку, може зменшити довіру до держави-позичальника. Саме це відбувалось в Аргентині протягом 1998-2001 рр., коли впровадження жорстких бюджетних обмежень послало економічний спад й призвело, зрештою, до невиклати боргів.

У країнах PIIGS, на думку провідного економіста, лауреата нобелівської премії Н.Рубіні, проблеми полягають не тільки в надлишковому співвідношенні державного дефіциту та боргу: це також проблеми дефіциту платіжного балансу, втрати конкурентоспроможності і, отже, уповільнення економічного зростання. Ці економіки навіть десять років тому поступалися своєю часткою на ринку Китаю та Азії через трудомісткість свого експорту та його низьку додану вартість. Через десятиліття, протягом якого заробітна плата збільшувалася швидшими темпами, ніж рівень продуктивності, витрати на робочу силу в розрахунку на одиницю продукції різко зросли (як і реальний валютний курс). В результаті цього відбулася втрата конкурентоспроможності, що проявилася у великому і постійно зростаючому дефіциті статей платіжного балансу і в уповільненому економічному зростанні. Останнім негативним фактором для розвитку економік даних країн стало підвищення курсу євро протягом 2002-2008 рр.

Проблема інтенсивного нарощування державного боргу є вкрай актуальною й для України. Минулий та позаминулий роки характеризувалися експансійною політикою запозичень держави на зовнішньому та внутрішньому ринку й стрімким нарощуванням державного боргу. Зокрема, напочатку 2010 року загальний обсяг державою боргу складав 33,0% від ВВП, наприкінці року за попередньою оцінкою сягнув 40,9% від ВВП². Це більше ніж втричі перевищує розмір цього показника станом на кінець 2007 р. (див. рис 1.). При цьому у розрахунку на кожного громадянина України прямий і гарантований борг становить 9,4 тис. грн. Розмір державного боргу України упритул наблизився до критичного значення для країн з ринками, що формуються, а при врахуванні найбільш ризикових видів умовних зобов'язань Уряду – вже перевищив його.

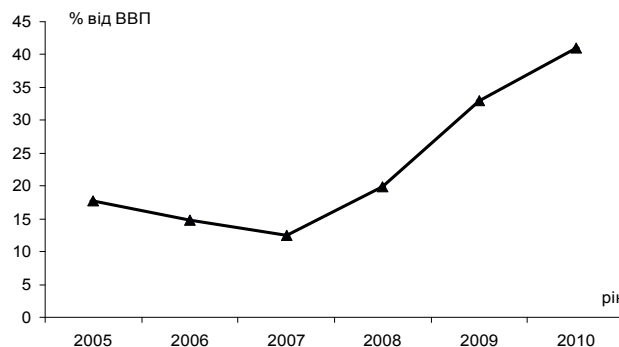


Рис 1. Державний борг України у 2005-2010 рр., у % від ВВП [10]

Боргова політика останніх років була спрямована на тимчасове вирішення питань фінансування поточних соціально-економічних проблем за рахунок нарощування державних боргових зобов'язань темпами, не адекватними розвитку економіки країни. У світовому рейтингу країн з найбільшим приростом запозичень Україна посіла 13 місце і опинилася на першому місці серед країн Східної Європи за обсягами фінансової допомоги, отриманої у період кризи від МВФ, Світового банку, Європейського Союзу. Крім того, обсяг гарантованого державою боргу за 2008–2010 роки зріс у номінальному виразі у 5 разів³.

Головною причиною стрімкого нарощування державних боргових зобов'язань у 2009 році стали рекордні за всі роки незалежності України обсяги державних запозичень, що на 31 млрд. грн. перевищило граничний показник, затверджений Законом України "Про Державний бюджет України на 2009 рік". Такі дії були обумовлені наданням уряду права щодо безконтрольного та необмеженого залучення масштабних запозичень⁴, які, починаючи з 2009 року, перевищили 60% доходів Державного бюджету України. Зокрема, за 2009 рік обсяг державного та гарантованого державою боргу збільшився на 128,5 млрд. грн. (або 68%) і сягнув 317,9 млрд. грн. Після виникнення кризових явищ на міжнародних ринках капіталу уряд зробив акцент на залучення внутрішніх державних позик і зовнішніх позик від офіційних кредиторів. За 2009 рік випущено внутрішні державні облігації на загальну суму 62,8 млрд. грн., в тому числі 44,0 млрд.грн. для рекапіталізації банківських установ та НАК "Нафтогаз України" і 4,7 млрд.грн. для поповнення Стабілізаційного фонду. Від зовнішніх державних запозичень до бюджету надійшло 58,2 млрд. грн., переважна частина яких – за рахунок кредиту від МВФ. Зокрема, восени 2008 року керівництво МВФ ухвалило рішення щодо виділення Україні кредиту в розмірі близько 17 млрд. долл. США в рамках програми stand-by. Україна отримала три транші позики на загальну суму майже 11 млрд. долл. США. Виділення четвертого траншу в розмірі 3,8 млрд. долл. США було заплановано на листопад 2009 року, проте не відбулося через недотримання вимог угоди про співпрацю українською стороною.

У 2010 році Уряд України зробив спробу відновити співпрацю з МВФ, результатом чого стало підписання наприкінці липня Меморандуму про економічну та фінансову політику. Нова програма співробітництва з МВФ розрахована на 2,5 роки і передбачає фінансу-

³ з 17,5 млрд. грн. на кінець 2007 року до 108,8 млрд. грн. на кінець 2010 року (за даними Міністерства фінансів).

⁴ Відповідно до статті 85 Закону України "Про Державний бюджет України на 2009 рік".

² За попередньою оцінкою Міністерства фінансів України.

вання на загальну суму 15,15 млрд. долл. США (або 10 млрд. СПЗ). У цілому протягом 2010 року Україна отримала від МВФ 3,4 млрд. долл. США, з яких 2,0 млрд. долл. США було перераховано безпосередньо до бюджету. Решта надійшла до міжнародних резервів НБУ. Відповідно до ухваленого документу Україна зобов'язалася зменшити дефіцит сектору загального державного управління (без врахування рекапіталізації банків та випуску ПДВ-облігацій) з 5,5% ВВП у 2010 році⁵ до 3,5% ВВП у 2011 році та 2,5% ВВП у 2012 році. Також вводиться обмеження на співвідношення гарантованого та державного боргу України, яке не має перевищувати 35% до 2015 року.

Таким чином, у 2010 році державний борг продовжував стрімко зростати. За даними Міністерства фінансів станом на 31.12.2010 він зріс на 36,4% до 432,2 млрд. грн або 54,3 млрд. долл. США. Зокрема, державний зовнішній борг збільшився в основному за рахунок отримання двох траншів позики Міжнародного валютного фонду (на суму 16,05 млрд. грн.), випуску облігацій зовнішньої державної позики (на суму 19,8 млрд. грн.), комерційної позики VTB банку (на суму 15,8 млрд. грн.). Водночас, зростання державного внутрішнього боргу було обумовлено в основному випуском облігацій внутрішньої державної позики для фінансування Державного бюджету та поповнення Стабілізаційного фонду, збільшенням статутних капіталів Укресімбанку, НАК "Нафтогаз України" та Державної іпотечної установи, а також для відшкодування сум податку на додану вартість. В свою чергу, гарантований державою борг України збільшився на 19,6% у зв'язку з випуском зовнішніх єврооблігацій "ФІНІНПРО" для фінансування заходів, пов'язаних з проведенням Євро-12 (на суму 4,5 млрд. грн.), отриманням Укравтодором кредиту від VTB CAPITAL (на суму 3,5 млрд. грн.) та отриманням траншів позики МВФ (на суму 11,1 млрд. грн.). Слід зазначити, що рішення Кабінету Міністрів України щодо надання державних гарантій приймалися без належного обґрунтування, як наслідок, дві третини їх у 2010 році було скасовано (15 рішень на суму 45 млрд. гривень). Крім того, внаслідок відсутності контролю за цільовим використанням цих кредитних ресурсів борги суб'єктів господарювання, як і в попередні роки, переключалися на державний бюджет. У сукупному обсязі державного боргу наразі переважає зовнішній борг, частка якого складає 64%.

На даний час в Україні співвідношення державного боргу до ВВП знаходиться на більш низькому рівні, ніж у багатьох інших країнах з економіками, що розвиваються, де аналогічний показник перевищує поріг у 60%, передбачений Маастрійською угодою (див. таблицю 1). Рівень прямого та гарантованого державою боргу України до ВВП є значно нижчим за критерій стійкості державних фінансів для країн ЄС (60%). Проте, при врахуванні найбільш ризикових видів умовних зобов'язань Уряду, Україна вже перевищила відповідний критичне значення державної заборгованості. Крім того, слід зазначити, що в останніх дослідженнях МВФ безпечний рівень державного боргу оцінюється на рівні 17-20% від ВВП [6].

Про поточну керованість рівня сукупного державного боргу свідчать також наступні фактори[7]:

1) *Зростання золотовалютних резервів.* Золотовалютні резерви НБУ за січень-серпень 2010 року зросли на 30%, водночас прямий і гарантований державою борг за цей період збільшився на 20%. Коефіцієнт відношення резервів до державного боргу України зріс у 2010 році після падіння в 2008-2009 рр. та складає на

даний момент 0,71, водночас у 1998 році він становив лише 0,06 (усього обсягу золотовалютних резервів країни було достатньо для покриття лише 6% обсягу державного боргу). В Європейських країнах, які переживають боргову кризу, цей показник знаходиться на дуже низькому рівні: Греція (0,01), Великобританія (0,04), Іспанія (0,04), Італія (0,05), Франція (0,06), Німеччина (0,08), Португалія (0,09). В інших країнах, які вважаються такими, що знаходяться на межі суверенного дефолту, коефіцієнт "офіційні резерви/державний борг" також є досить низьким – Колумбія (0,24), Ісландія (0,30), Аргентина (0,32), Венесуела (0,47). На противагу, високими є аналогічні показники для Росії (5,7) та Китаю (2,9).

2) *Позитивна динаміка платіжного балансу та відновлення притоку валюти в країну.* Після дефіциту зведеного платіжного балансу розміром в 8,2 млрд. долл. США за перші 7 місяців 2009 року, платіжний баланс у поточному році перейшов у позитивну площину і його профіцит за 7 місяців 2010 року становить 5,2 млрд. долл. США (на 98,4% профіцит забезпечений за рахунок позитивного сальдо рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій).

3) *Поліпшення доступу країни до ринків капіталу.* Підписання нової програми з МВФ наприкінці липня 2010 року, підвищення суверенних рейтингів країни провідними рейтинговими агентствами, стабілізація політичної ситуації покращують можливості країни отримувати валютні кредити (в т.ч. від міжнародних фінансових організацій), вдало розмістити єврооблігації у поточному році. Також, слід відзначити зниження котирувань за кредитними дефолтними свопами (СЕЕЗ), які вимірюють суверенний ризик, більше ніж в 3 рази з початку поточного року (з 1780 б.п. до 564 б.п.).

4) *Валютні резерви країни покривають річний обсяг державного зовнішнього боргу.* У період з 01.04.2010 по 01.04.2011 державі належить виплатити 1,2 млрд. долл. США зовнішнього боргу при поточному рівні золотовалютних резервів у 32,8 млрд. долл. США. Крім того, поточний рівень офіційних резервів покриває 85% всього короткострокового зовнішнього боргу (включаючи зовнішні зобов'язання банків і корпорацій).

Водночас, незважаючи на керованість поточної боргової ситуації в Україні, основне занепокоєння та зростання ризиків щодо економічної безпеки держави викликають швидкі темпи зростання державної заборгованості. Згідно із прогнозами більшості провідних міжнародних організацій, на кінець 2011 року рівень державного боргу України по відношенню до ВВП коливатиметься у межах 39,1-42,8% (див. табл. 2). Водночас, Міжнародний валютний фонд прогнозує зменшення показника сукупного державного боргу України до рівня у 33,9% від ВВП у 2015 році.

⁵ Або 6,5% з врахуванням дефіциту НАК "Нафтогаз".

Таблиця 2. Прогнози динаміки співвідношення державного боргу до ВВП України*, %

	2011	2012	2013	2014	2015
Світовий банк	42,8	42,6	-	-	-
МВФ	42,4	43,7	41,8	39,4	34,6
Moody's	39,1	37,7			

*Джерело: складено автором за даними [4; 5] та даними "Global Macro-Risk Scenarios 2011-2015" [Електронний ресурс] // Moody's – credit ratings, research, tools and analysis for the global capital market [сайт]. – Режим доступу: <http://www.moody.com/researchandratings/research-type/statistical-data/> – Назва з екрана.

У зв'язку з наведеним вище, слід звернути особливу увагу на фінансові ризики, що виникли внаслідок ухвалення Закону про Державний бюджет на 2011 рік (див. табл. 3), а також ризики, накопичені за попередні роки.

Таблиця 3. Державні запозичення, погашення та обслуговування боргу у 2011 р. (без врахування рекапіталізації)*

	млрд. грн.	% від ВВП
Запозичення	91,6	7,3
Внутрішні	48,6	3,9
Зовнішні	43,0	3,4
Погашення	62,3	5,0
Внутрішні	37,5	3,0
Зовнішні	24,8	2,0
Видатки на обслуговування державного боргу	23,0	1,8

*Джерело: складено автором за даними Закону України "Про Державний бюджет на 2011 рік" від 23.12.2010 року № 2857-17 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 7 – 8, ст. 52 [із змінами і доповненнями] [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2857-17>. – Назва з екрана.

По-перше, експансійна політика запозичень держави на зовнішньому та внутрішньому ринку й стрімке нарощування державного боргу обтяжили бюджети майбутніх періодів необхідністю відволікання бюджетних коштів з інвестиційних видатків на погашення основної суми боргу та відсоткових платежів [8]⁶. Як свідчать дані Таблиці 3, 2011 рік стане піковим щодо виконання державою своїх боргових зобов'язань. Зокрема, сума запозичень та погашення боргу у 2011 сягнуть 7,3% та 5,0% від ВВП, відповідно, а видатки на обслуговування державного боргу наблизяться до суми погашення за зовнішнім боргом. Слід враховувати, що ці показники будуть вищими з урахуванням видатків, пов'язаних з умовними зобов'язаннями держави.

По-друге, традиційно бюджет країни був ухвалений з дефіцитом (у розмірі 38,843 млрд. грн.), що означати необхідність здійснення запозичень державою й, відповідно, подальше зростання державного боргу. Незважаючи на порівняно невеликий розмір дефіциту, значним ризиком є поширена практика "прихованого" дефіциту у бюджетному процесі. Зокрема, мова йде в першу чергу про необхідність фінансування дефіциту Пенсійного фонду, великих державних компаній (НАК "Нафтогаз", "Укравтодор" тощо).

По-третє, ключовою залишається проблема використання запозичених коштів. Зокрема, залучені кошти направлятимуться не на збільшення активів, які згодом дозволять повернути борги й отримати дивіденди, а на поточне споживання.

По-четверте, актуальним для України залишається питання недооцінки ризиків умовних боргових зобов'язань держави для стабільності її фінансової системи, яке потребує нагального вирішення. В Україні до цього часу не запроваджено централізованої системи управління, спрямованої на попередження ризиків перетворення непрямих зобов'язань на прямі державні борги та створення необхідних в критичних умовах спеціальних державних фінансових резервів. Крім того, не створено єдиних стандартів звітності та публічного розкриття інформації щодо усіх складових державних боргових зобов'язань.

По-п'яте, боргові операції у 2009-2011 роках, як і в попередні роки, продовжували й продовжують здійснюватися в умовах неповної нормативно-правової бази та відсутності внутрішнього контролю. Зокрема, стратегія управління державним боргом на середньострокову перспективу продовжує знаходитися на процедурному рівні, а законопроект щодо порядку погашення простроченої заборгованості суб'єктів господарювання перед державою за кредитами, залученими державою або під державні гарантії, розроблення якого тривало понад 4 роки, досі не розглянутий у Верховній Раді України. Також не забезпечується встановлене законодавчо ведення Міністерством облікових реєстрів державних гарантій та інших зобов'язань Уряду, фактично ним не здійснюється контроль за цільовим використанням кредитних ресурсів, залучених для фінансування бюджету. Частково на розв'язання цих проблем має вплинути ухвалення у минулому році нової редакції Бюджетного кодексу.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок про те, що зростання державного боргу у середньостроковому періоді може спровокувати кризу державної заборгованості. Крім того, суттєве нарощування державного боргу породжує ризики дестабілізації платіжного балансу, гіперінфляції та збереження хронічно високих відсоткових ставок – невід'ємних атрибутів високих бюджетних дефіцитів, які створюватимуть перешкоди для відновлення інвестиційного процесу і переходу економіки на траєкторію стійкого зростання. Підкреслимо, що проблема зовнішнього боргу загострюється існуванням проблеми внутрішнього боргу, насамперед з обслуговування ринку державних цінних паперів.

Цілоком ймовірно, що у подальшому питома вага коштів, потрібних для обслуговування та погашення державного зовнішнього боргу зростатиме, по-перше, за умов закінчення пільгових термінів надання зовнішніх кредитів, і, по-друге, внаслідок більш жорстких умов надання запозичень зовнішніми кредиторами.

Надання ліквідних коштів міжнародним кредитором останньої інстанції – Європейським центральним банком, Міжнародним валютним фондом або новим Європейським валютним фондом – може запобігти перетворенню проблеми неліквідності в проблему неплатоспроможності. Проте, така допомога не зможе запобігти неминучій несплаті боргів та валютному знеціненню, оскільки міжнародний кредитор останньої інстанції, ра-

⁶ Кошти, залучені Урядом у 2009-2010 роках, були спрямовані переважно на підтримку соціальної сфери, стабілізацію банківської системи й курсу гривні (й лише незначна частина була залучена для фінансування інфраструктурних проектів для "Євро-2012").

но чи пізно, припинить фінансування країни з непередбачуваною борговою динамікою, як це сталося з Аргентиною (а також з Росією у 1998 році).

Зрештою, слід наголосити, що загальні напрями оптимізації державної зовнішньої заборгованості України обумовлені специфікою як взаємин з міжнародними фінансово-кредитними установами, так і внутрішньою логікою здійснення економічних реформ в Україні. Навіть за умов економічної кризи Україна повинна послідовно розвивати таку систему відносин із зовнішнім світом, яка б дозволила використовувати все позитивне, що накопичено в світі, але при цьому не ігнорувала й інтереси національної економічної і політичної безпеки [9].

Отже, поточний рівень економічної безпеки в Україні в зв'язку із тенденцією до швидкого зростання обсягу зовнішньої і внутрішньої заборгованості є недостатнім. З огляду на це, пріоритетними завданнями, спрямованими на підвищення ефективності управління державним боргом мають стати:

- недопущення подальшого зростання дефіциту Державного бюджету;
- розробка узгодженої державної стратегії щодо зовнішніх запозичень і шляхів їх поетапного зменшення, а також прийняття закону "Про державний борг України", який повинен удосконалити процес управління державним боргом;
- оптимізація структури боргу шляхом продовження середнього терміну погашення кредитів і зменшення вартості обслуговування на базі нової методики оцінки ризиків та інструментів їх мінімізації [11];
- зменшення обсягів іноземних кредитів, гарантованих урядом, забезпечення умов і сприяння самостійному виходу вітчизняних підприємств на міжнародні фінансові ринки для залучення інвестицій [12];
- підвищення ефективності використання запозичених коштів, а також забезпечення розвитку альтернативних непозичкових інструментів фінансування бюджетних видатків (шляхом створення більш сприятливих умов для залучення приватного капіталу) [13];

- зосередження на розробці довгострокових бюджетних програм, що підвищать довіру кредиторів, включаючи реформу пенсійної системи та охорони здоров'я.

1. Модели посткризисного развития: глобальная война или новый консенсус Доклад. Международное исследование. [Електронний ресурс] // Институт посткризисного мира: [сайт]. – Режим доступу: http://www.postcrisisworld.org/files/financial_report_ru_2010_ok.pdf. – Назва з екрана. 2. Nouriel Roubini. States of Risk [Електронний ресурс] / N. Roubini. – Режим доступу: <http://www.roubini.com/topic/banks-and-risk-management.php>. – Назва з екрана. 3. The World Factbook 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>. – Назва з екрана. 4. World economic outlook 2010 [Електронний ресурс] // International Monetary Fund: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/>. – Назва з екрана. 5. Global Development Finance 2010 [Електронний ресурс] // International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/gdf2010.pdf>. – Назва з екрана. 6. C. Cottarelli C. Long-Term Trends in Public Finances in the G-7 Economies [Електронний ресурс] / C. Cottarelli, A.Schaechter // IMF Working Paper. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1013.pdf>. – Назва з екрана. 7. Текущее состояние и ретроспектива государственного и гарантированного государством долга [Електронний ресурс] // Доклад Сбербанка России. 2010. – Сентябрь. – Режим доступу: <http://www.sbrf.ru/moscow/ru/analytics/cmei/thematicreviews/>. – Назва з екрана. 8. Непомірні кредитні апетити Уряду є шляхом до боргових ями [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво Президента України Віктора Януковича (Головна служба соціальної політики): [сайт]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/14823.html>. – Назва з екрана. 9. Національні фінансові системи в умовах глобалізації [Текст]: [монографія] / [Лютій І.О., Павленко А.Ф., Оболенська Т.Є. та ін.]; за заг. ред. І.О. Лютого. – Івано-Франківськ: Галицька Академія, 2008. – 308 с. 10. Статистичні матеріали щодо стану державного боргу України на 31.12.2010 р. [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945. – Назва з екрана. 11. Висоцький В. Управління ризиками державного боргу: від теоретичних концепцій до практичних кроків в Україні [Текст] / В. Висоцький, В. Калитчук, Ю. Драчук, Т. Котович // Світ фінансів. – 2008. – № 14. – С. 47–48. 12. Мазур І.І. Причини фінансової кризи в умовах глобалізації [Текст] / І.І. Мазур, Ю.М. Сапачук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. – Вип. 109. – С. 9–13. 13. Рожко О.Д. Визначення кількісних критеріїв оцінки ефективності використання державних запозичень [Текст] / Рожко О.Д. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2010. – Вип. 119. – С. 7–10.

Надійшла до редакції 16.01.12

УДК 330.012

Н. Марущак, асп. (Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка)

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Висвітлюється поняття корпоративної соціальної відповідальності як загальноприйнятої світової практики. Зазначено форми, принципи та моделі соціальної відповідальності бізнесу. Розглянуто питання розвитку концепції соціальної відповідальності в Україні.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, стейкхолдери, сталий розвиток, міжнародна практика.

Рассматривается понятие корпоративной социальной ответственности компаний как всеобщее принятой мировой практики. Отмечены формы, принципы и модели социальной ответственности бизнеса. Рассматривается также вопрос развития корпоративной социальной ответственности в Украине.

Ключевые слова: социальная ответственность, бизнес, стейкхолдеры, устойчивое развитие, международная практика.

The question of Corporate Social Responsibility as commonly accepted international practice is highlighted. Corporate Social Responsibility forms, principles and models are mentioned. Also considered the problem of Social Responsibility of Business in Ukraine.

Keywords: social responsibility, business, stakeholder, sustainable development, world practice.

Протягом більш ніж півтора десятиріччя з настання незалежності поняття корпоративної соціальної відповідальності (corporate social responsibility, CSR) було чужим для української економічної політики. Нинішньому етапу розвитку української економіки характерні протиріччя між необхідністю побудови сучасної соціально-економічних умов; між потребами в значних фінансових ресурсах і реальними можливостями держави по фінансуванню цієї сфери; між старими організаційними формами, новими завданнями економічної реформи і негативними явищами у суспільстві. За останні роки

темі соціальної відповідальності бізнесу в Україні приділяється все більше уваги з боку бізнесових структур, влади та суспільства. На місце традиційного розуміння бізнесу як діяльності, спрямованої на отримання прибутку від виробництва, реалізації товарів, послуг та його розподілу між учасниками, виходить уявлення про бізнес як джерело росту суспільного благополуччя, яке досягається шляхом виробництва та реалізації товарів та послуг. В рамках стратегії корпоративної відповідальності бізнес реалізує корпоративні програми, спрямовані на розвиток кадрового потенціалу, підтримку місцевої спільноти, збереження природних ресурсів. Від

його діяльності залежить досягнення цілей, в яких, в кінцевому результаті, зацікавлено все суспільство та держава: соціально-економічна стабільність, благополуччя суспільства та рівень життя громадян. Сутність соціальної відповідальності проявляється у переконанні, що сучасні бізнес структури несуть відповідальність перед суспільством і ця відповідальність лежить поза межами зобов'язань щодо створення та примноження прибутків акціонерів та інвесторів компанії, це відповідальність перед зацікавленими сторонами (стейкхолдерами): працівниками компанії, споживачами, суспільством в цілому, урядом та навколишнім середовищем.

Проблема соціальної відповідальності бізнесу досліджувалась як у розвинених країнах, так і в країнах з трансформаційною економікою. Концептуальні підходи, присвячені проблемам формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу містяться в фундаментальних роботах зарубіжних авторів Х. Боуена, Г. Ганта, М. Фрідмена, Е. Карнегі, О. Тіда та ін. Також прибічниками концепції корпоративної соціальної відповідальності є такі зарубіжні дослідники як Г. Беккер, М. Блауг, В. Вейсборд. В Росії ці питання досліджувались Е. Сільвестровим, С. Губановим, О. Каширіною та іншими дослідниками. В Україні опублікована монографія вчених І. Булеєва, Н. Брюховецького, С. Черних, по теорії та практиці соціальної відповідальності бізнесу. Проте зазначена проблема потребує подальшого поглибленого вивчення.

Метою статті є характеристика корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні та визначення її особливостей в контексті світового досвіду.

У сучасному бізнесовому середовищі не існує єдиного підходу щодо трактування корпоративної соціальної відповідальності (частіше відомого як CSR: corporate social responsibility або корпоративної соціальної відповідальності). З погляду відомого економіста М. Фрідмена, соціальна відповідальність підприємства полягає у зростанні і максимізації прибутку [3, ст.122-126]. За іншим визначенням, соціальна відповідальність підприємства – це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство [11]. Організація "Бізнес за соціальною відповідальністю" (Business for Social Responsibility) визначає корпоративну соціальну відповідальність як "таке ведення бізнесу, що задовольняє чи перевищує етичні, юридичні, комерційні та публічні очікування, які суспільство пов'язує з бізнесом" [8]. Це визначення дещо ширше, оскільки охоплює прийняття ділових рішень, які б відображали "етичні цінності, юридичні вимоги, а також повагу до людей, громад та довкілля". Всесвітня бізнесова рада із сталого розвитку (WBCSD – World Business Council for Sustainable Development) визначає соціальну корпоративну відповідальність як "зобов'язання бізнесу сприяти сталому економічному розвитку, працюючи з найманими працівниками їхніми родинами, місцевою громадою та суспільством загалом з метою покращення якості життя" [8].

Згідно з Меморандумом про соціальну відповідальність бізнесу в Україні під визначенням "соціальна відповідальність бізнесу" слід розуміти відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [12].

У світі існує декілька усталених моделей КСВ, кожна з яких відображає певні особливості суспільно-економічного ладу та побудови суспільства. Аналіз існуючих моделей КСВ (американська, європейська), вказує на те, що участь бізнесу у житті суспільства може бути як регульованим (діючим законодавством), так і

здійснюватися самостійно під впливом спеціально створених стимулів та пільг [5]. Американська модель КСВ ініціюється самими компаніями і передбачає максимальну самостійність компаній у визначенні свого суспільного внеску, але законодавчо заохочує соціальні інвестиції у вигідні для суспільства сфери через відповідні податкові пільги, при цьому державне регулювання виявляється незначним [14, с.64-65].

Модель корпоративної відповідальності Європи можна охарактеризувати наявністю державного регулювання даної сфери. Законодавці Європи надають великого значення підтримці різноманітних ініціатив в сфері КСВ. Можна сказати, що європейська модель КСВ, в більшій мірі, представляє собою систему заходів державного регулювання [12].

Більшість дослідників та практиків КСВ сходяться до єдиної думки, що сутність корпоративної соціальної відповідальності полягає в тому що КСВ виступає в якості добровільної діяльності компаній приватного і державного секторів, спрямованої на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище, з метою вирівнювання наявних економічних і соціальних диспропорцій; створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; покращення результативності бізнесу та показників прибутковості у довгостроковому періоді.

Відома також як Корпоративне громадянство (Corporate Citizenship), Корпоративна відповідальність (Corporate Responsibility), Сталий відповідальний бізнес (Sustainable Responsible Business, SRB) та Корпоративна соціальна діяльність (Corporate Social Performance, CSP) корпоративна соціальна відповідальність це добровільна ініціатива компанії, що інтегрується в стратегічну модель ведення бізнесу у вигляді механізмів, які дають змогу контролювати та забезпечувати дотримання етичних стандартів, законів та міжнародних норм.

Трактування поняття корпоративної соціальної відповідальності може варіюватися в залежності від розмірів компанії, сфери ведення бізнесу та історичних умов, але загалом, можна сказати, що КСВ здійснюється у так основних формах:

- виробництво якісних продуктів та послуг для споживачів;
- створення привабливих робочих місць, виплата легальних зарплат та інвестиції в розвиток людського капіталу;
- беззаперечне виконання вимог законодавства;
- побудова добросовісних відносин з усіма зацікавленими сторонами;
- ефективне ведення бізнесу, орієнтованого на створення доданої економічної вартості та ріст добробуту акціонерів;
- врахування суспільних очікувань та загальноприйнятих етичних норм в практиці ведення справ;
- внесок у формування громадянського суспільства через партнерські програми і проекти розвитку місцевої спільноти.

Якщо говорити про основні принципи корпоративної соціальної відповідальності, то варто зазначити, що існує три базові принципи, які разом формують базу для всіх форм корпоративної соціальної відповідальності. Такими принципами є:

- сталий розвиток;
- підзвітність;
- прозорість.

Сталий розвиток – це такий шлях розвитку, що відповідає потребам теперішнього часу і забезпечує майбут-

нім поколінням можливість задовольнити їх власні потреби. Питання сталого розвитку звертається до того, що суспільство не повинно використовувати ресурсів більше, ніж природа може виробити. Концепція корпоративної сталості розглядається як модель управління корпорацією, яка охоплює її економічну, соціальну та екологічну діяльність, оптимізує ризики та використовує можливості в цих трьох сферах свого розвитку.

Принцип підзвітності полягає у визнанні компанією впливу її діяльності на оточення та необхідності брати на себе відповідальність за цей вплив. Звітність, яку компанія має на меті оприлюднити має відповідати таким основним характеристикам:

- зрозумілість для всіх зацікавлених сторін;
- цільова спрямованість інформації;
- достовірність оцінок, характеристик впливу, відсутність упередженості;
- порівнюваність наданих оцінок (можливість співвіднести отримані данні в часі та з іншими компаніями та організаціями).

Прозорість, як принцип, означає, що зовнішній вплив діяльності компанії може бути відкрито з'ясований через звітність, яку надає компанія, і що ніякі факти не будуть приховані. Таким чином, будь-яка інформація про результати діяльності компанії, в тому числі і будь-який вплив на внутрішні процеси компанії, мають бути доступні всім зацікавленим сторонам через усі механізми звітності. Принцип прозорості може розумітися як такий, що випливає з попередніх двох принципів, а може розумітися і як процес визнання компанією відповідальності за свої дії та надання зацікавленим сторонам широкого кола можливостей впливу на дії компанії.

З точки зору економічного змісту соціальна відповідальність – це інвестиції бізнесу у співробітників компанії; споживачів, які вірно підтримують продукцію компанії, збільшуючи частку ринку та обсяги продажів; це інвестиційна привабливість компанії; добрі стосунки з партнерами; підтримка громади і держави; безкоштовні публікації та схвалення у ЗМІ та значний внесок у майбутнє компанії. Запроваджуючи практику корпоративної соціальної відповідальності, яка позитивно впливає на добробут суспільства, компанії, таким чином збільшують рівень довіри до своєї продукції та її сприйняття на ринку, а це, в свою чергу, забезпечує більший рівень прибутків та синергетичний ефект бізнес-діяльності.

Накопичений компаніями досвід дозволяє визначити переваги і нові можливості, що відкриваються завдяки впровадженню переваг, які пропонує соціальна відповідальність:

- закріплення лідируючих позицій компанії в питаннях розвитку загальних принципів загальної рівності з метою створення стійкої економіки;
- удосконалення методів корпоративного управління та систем управління репутацією та брендами, підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва;
- управління фінансовими та не фінансовими ризиками за рахунок реалізації активної позиції бізнесу щодо найбільш нагальних соціальних проблем;
- збільшення можливості для залучення кваліфікованих та професійних кадрів та їх утримання за рахунок матеріальних та моральних стимулів, що впливає на продуктивність праці;
- формування позитивної думки інвесторів та фінансових інститутів;
- розширення можливостей по залученню нових споживачів та підвищення рівня їхньої лояльності в конкурентному середовищі;
- створення стійких партнерських відносин з урядовими структурами, органами регіональної та місцевої

влади, місцевою спільнотою, профсоюзами, інститутами громадянського суспільства, ЗМІ [14, с.61-65].

Інтеграція на добровільних засадах соціальної, екологічної відповідальності та урахування потреб зацікавлених груп (стейкхолдерів) у комерційній стратегії компанії, підприємства впроваджується вже багатьма західними комерційними підприємствами. У контексті світового досвіду Україна взяла на себе зобов'язання щодо забезпечення необхідних соціальних стандартів. Тому, перш за все, саме бізнес має допомогти державі вирішити ці питання, щоб не залишитися разом з нею на "узбіччі" глобалізаційних процесів.

Проблематика соціальної відповідальності бізнесу є надзвичайно актуальною сьогодні у зв'язку з низкою чинників, зокрема євроінтеграційними процесами, що відбуваються в Україні, збільшенням прозорості українських кордонів для іноземного капіталу та виходом українських виробників на зовнішні ринки. Для українських компаній, які прагнуть вийти на інші ринки, в першу чергу, європейський, виконання вимог корпоративної соціальної відповідальності є критичною для ділової співпраці з провідними глобальними компаніями і державами.

Бізнесові структури, що працюють в Україні, в повному обсязі ще не усвідомлюють свою роль і відповідальність у соціальному розвитку держави, а також свої стратегічні інтереси, тому в них виникає потреба у співпраці із державними та недержавними установами, організаціями у вирішенні соціальних проблем різного рівня. Нагальною проблемою, котра може бути частково розв'язана із впровадженням практик КСВ українським бізнес-середовищем є оптимізація інвестиційних можливостей та покращення інвестиційного клімату. Важливим стратегічним пріоритетом упровадження КСВ є розширення можливостей щодо залучення та мотивування співробітників компанії, що є особливо актуальним з огляду на тенденцію до постійного зниження як рівня продуктивності праці, так і економічної активності українського населення загалом [15]. Саме в межах стратегії КСВ існує можливість для оптимізації внутрішньої соціальної політики підприємств, що, зрештою, сприятиме формуванню та нарощуванню соціального капіталу компанії, стабілізації ринку зайнятості та зростанню ефективності мотивації трудових ресурсів.

В Україні більшість компаній (як великих, так і середніх) не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності, перебувають на етапі дотримання законодавства та точкових доброчинних проектів. Лідери українського бізнесу, зокрема приватної форми власності, здійснюють активну доброчинну діяльність (стратегічне благодійництво) та використовують інструментарій зв'язків з громадськістю (PR). Майже всі великі компанії проводять проекти підвищення ефективності бізнес-процесів із певними соціальними або екологічними перевагами, однак більшість не робить прив'язки таких бізнес-проектів до власної соціальної відповідальності [12, с.60-64].

Розвиток СБВ в Україні консолідувався навколо міжнародних організацій та проектів, зокрема Представництва ООН в Україні, яке в 2006 році започаткувало та підтримує діяльність української мережі Глобального договору ООН, що охоплює понад 140 організацій. Разом з тим в Україні все ще відсутні фахові бізнес-асоціації з СБВ, створені та керовані виключно бізнесом на прозорих та загальноприйнятих умовах, що було характерним етапом розвитку СБВ в інших європейських країнах [6].

Найактивніше декларують та залучаються у проекти СБВ компанії з приватним капіталом: як українським, так й іноземним. Позитивним фактом для України є наявність серед компаній, які практикують стратегічний підхід до СБВ, компаній з переважно українським капі-

талом (на відміну від інших східноєвропейських країн, де лідерами є майже виключно дочірні компанії транснаціональних компаній (ТНК). Серед транснаціональних корпорацій, які ведуть бізнес в Україні, з'явилися такі, що адаптують власну стратегію СББ до національних умов та пріоритетів. Тому в Україні компанії-практики СББ, частіше за все, – потужні фінансово-промислові групи. Це – XXI Століття, ЕВА, Надра банк, Оболонь, Тетра Пак, Київстар, МТС, ДТЕК тощо [12].

Основними чинники ведення українськими компаніями соціально відповідального бізнесу можна назвати:

- позитивна репутація – створення образу відповідальної української компанії (важливо для транснаціональних компаній в Україні та українських компаній, які розширюють діяльність на інші країни), маркетингові переваги, додаткова промоція.

- власні переконання – часто ініціативи СББ походять від основних акціонерів та власників, базуючись на особистих переконаннях та преференціях.

- розширення ринків – залучення у проекти з іншими групами впливу дозволяє компаніям створювати нові продукти, надавати нові послуги або виходити на нові ринки, які без активної стратегії СББ були б закриті для компанії. Деякі проекти у рамках СББ націлені на створення ринків, наприклад створення потреб серед споживачів та населення загалом.

- можливість доступу до дешевших фінансових ресурсів – міжнародні фінансові інституції, зокрема Міжнародна Фінансова Корпорація, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку тощо надають важливого значення питанням СББ, ведення соціально відповідального бізнесу підвищує можливість компаній в отриманні відносно дешевих кредитних ресурсів для розвитку бізнесу, особливо від міжнародних фінансових інституцій.

- підвищення капіталізації – впровадження стратегії СББ підвищує привабливість компанії перед інвесторами, зокрема перед або впровадженні процесу виведення компанії на міжнародні фінансові ринки (IPO) [15, с.61-65].

В Україні налічується декілька організацій, які займаються розвитком корпоративної соціальної відповідальності та допомагають бізнесу розробляти стратегії з КСВ, налагоджувати діалог з владою, проводять тренінги для підвищення обізнаності про необхідність соціальної відповідальності.

Отже, можна сказати, що бізнес в нашій державі стоїть на правильному шляху. Підприємства, які працюють в нашій державі все більше усвідомлюють необхідність та виправданість соціальних інвестицій, підтримки сталого розвитку суспільства та громади, в якій вони діють.

Основними перешкодами для втілення концепції корпоративної соціальної відповідальності для компаній, що працюють в Україні є брак коштів, податковий тиск та недосконалість нормативно-правової бази, на другому місці – недостатність інформації щодо позитивних прикладів впровадження соціальної відповідальності, організацій, які б змогли надати таку допомогу. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу обмежують такі фактори:

- відсутність сформованого та впливового сектору громадянського суспільства, котрий би просував ідеї соціальної відповідальності і спеціалістів, які професійно б займалися даною проблемою;

- відсутність незалежної громадської експертизи соціальних і культурних проектів та програм;

- відсутність регіонального закону про благодійництво;

- відсутність системи інформування суспільства про соціальні та благодійні проекти, про інвесторів соціальних програм та системи оцінки суспільством результатів соціальних програм бізнесу;

- відсутність зацікавленості в даній сфері бізнес-структур, що пов'язано з роллю держави та з проблемами у законодавчій сфері;

- відсутність досвіду та успішних прикладів з соціального підприємництва;

- відсутність центру розвитку соціального підприємництва та донорських організацій, що постійно займаються даним напрямком.

Майбутнє корпоративної соціальної відповідальності в Україні залежить від важливості та нагальності соціальних питань для компаній. Відповідно до даних опитування проведеного Центром "Розвиток КСВ" серед 600 компаній в Україні, на думку двох третин українських компаній, найближчими роками для розвитку соціальної відповідальності необхідно здійснити такі кроки:

- розробити й ухвалити Національну стратегію розвитку соціальної відповідальності

- провести широку інформаційно-просвітницьку кампанію з питань соціальної відповідальності (73 %);

- провести окрему просвітницьку програму для споживачів (71 %);

- впровадити принципи соціальної відповідальності в діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування (69,7 %).

Половина українських підприємств вважає, що в найближчій перспективі потрібно запровадити проведення національного рейтингу соціально відповідальних компаній (56 %), активізувати участь бізнес-асоціацій у впровадженні принципів і практики соціальної відповідальності (50,5 %) та впровадити курси з КСВ у програми вищих навчальних закладів (53,4 %) [10, с. 35].

Краще і ширше впровадження СББ українськими компаніями може допомогти створити нові ринки в Україні та за її межами, допомогти вирішити соціальні та екологічні проблеми, покращити доступ компаній з українським капіталом до міжнародних ринків, підвищити капіталізацію українських компаній та забезпечити сталий розвиток країни загалом.

1. 12 тез про корпоративну соціальну відповідальність. / Витяг з аналітичного звіту щодо результатів дослідження "Корпоративна соціальна відповідальність в Україні 2005 – 2010: стан та перспективи розвитку". – www.csr-ukraine.org. 2. Corporate Social Responsibility. Winners and losers when a company embraces corporate social responsibility: Saint Louis Association for Philanthropy. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mapstl.org>. 3. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to increase its Profit // New York Times Magazine. – September, 13, 1970. – р.122-126. 4. Інтернет-сторінка, присвячена Глобальному Договору ООН – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unglobalcompact.org>. 5. Портал Спільноти СББ [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.svb.org.ua. 6. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу/ Представництво ООН в Україні / Ініціатива Глобального договору в Україні. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua/>. 7. Офіційний сайт організації "Бізнес за соціальною відповідальністю" (Business for Social Responsibility) [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bsr.org. 8. Всесвітня бізнесова рада із сталого розвитку (WBCSD – World Business Council for Sustainable Development) [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.wbcsd.org. 9. Бандирська О.В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні // Актуальні проблеми економіки. Київ. 2009. – С.60-64. 10. Гуняєва Н. Международные стандарты в области социальной ответственности/ Нина Гуняева // Стандарты и качество. – 2004. – № 10. – С. 61 – 65. 11. Европейские и американские нормы корпоративной социальной ответственности не скоро станут общепринятыми для российских компаний. Александр Острогорский. "Ведомости" №92. 12. Зінченко А.Г., Саприкина М.А. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку. – К.: Вид-во "Фарбований лист", 2010 – 56 с. 13. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Пер. з англ. С. Ярнич. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с. 14. Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу в Україні, затв. рішенням громадського об'єднання "Форум соціально відповідального бізнесу України" 16 грудня 2005 року. 15. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / Кол. автор.: Лазоренко О., Колишко Р., та ін. – К.: Видавництво "Енергія", 2008 – 96 с.

Наукове видання



ВІСНИК КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 138

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 8,4. Наклад 300. Зам. № 212-6051.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № 12.
Підписано до друку 24.04.12

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02