

У збірнику досліджуються актуальні проблеми теорії та практики фінансів в Україні, розкриваються концептуальні засади та суперечності реалізації фінансової політики держави, визначаються проблеми формування та реалізації кредитної політики комерційних банків, розглядається стан та перспективи фінансування реального сектору економіки України.

The edition deals with topical problems of the theory and practice of finance in Ukraine. Basic ways and contradictions of implementation of state financial policy are revealed. Problems of forming and implementation of credit policy of commercial banks are considered. Financing the real sector of economy of the Ukraine: state and the prospect are described.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф.
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.М. Шелудько, канд. техн. 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. АПН України; В.А. Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; П.С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; В.О. Мандибура, 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.; В.Л. Осецький, д-р екон. наук, проф. (відп. секр.).
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, корп. економічного факультету; ☎ (38044) 259 7182
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 09.09.04 (протокол № 2)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України № 1-05/6 від 12.06.02
Зареєстровано	Міністерством інформації України. Свідоцтво про Державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97
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 3172, 239 3222; факс 239 3128

ЗМІСТ

Боринець С.Я., Ліщенко Г.С. Підходи до оцінки та управління ризиком ліквідності комерційного банку.....	4
Криклій А.С., Кришталь Г.О. Шляхи удосконалення банківського нагляду з питань ліквідації банку	8
Грушко В.І., Трохимченко М.В. Іноземні інвестиції як джерело поповнення фінансових ресурсів країни.....	10
Мазур І.І. Фінансові джерела формування тіньових оборотів у системі зовнішньоекономічних операцій.....	15
Васильченко З.М. Лібералізація фінансового ринку України в контексті впливу на банківський сектор.....	17
Романюк М.В., Кумулятивність оподаткування та його вплив на макроекономічні процеси.....	21
Савич В.І. Ринок іпотечного житлового кредитування в контексті ревальваційних очікувань	24
Субботович Ю.Л. Місцеві бюджети та вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні.....	26
Янгуль І.Є. Особливості формування бюджету розвитку місцевих бюджетів України.....	29
Небава М.І., Журко Т.О. роль податків у забезпеченні сталого економічного розвитку України	30
Рибчук А.В. Фінансова інфраструктура наднаціонального виробництва	33
Павлюк К.В., Нікітішин А.О. Пряме оподаткування доходів фізичних осіб в контексті інтеграції до Європейського Союзу	35
Зянько В.В. Проблеми фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні.....	37
Гацька Л.П., Журавський В.Л., Чинники формування податкової політики України в умовах глобалізації.....	40
Чеберяко О.В. Бюджетний унітаризм: деякі теоретичні аспекти	42
Ващенко І.В. "Тіньова економіка" і фінансова безпека України	46
Гаманкова О.О. Страховання як вид підприємницької діяльності на ринку фінансових послуг: Зміст та необхідність законодавчого визначення	48
Климко С.Г. Фінансове забезпечення відтворення людського капіталу в транзитивній економіці	51
Ковальчук Д.Ф. Тенденції і перспективи інтеграції банківського бізнесу в Україні	53
Білик Р.Р., Ревич С.М., Люта Т.О. Гармонізація інтересів держави та платників податків в умовах реформування податкової системи України.....	55
Жукова Н.К. Необхідність та сутність банківського кредитування підприємств в Україні	57
Микитюк О.П. Особливості розвитку лізингу на основі кооперування суб'єктів підприємництва	59

CONTENTS

Borinets S., Lishchenko G.	
Approaches of commercial bank liquidity risk estimation and management	4
Krykliy A., Kryshtal G.	
The ways to the perfect of bank supervision about questions liquidation of bank.....	8
Grushko V., Trochimchenko M.	
Foreign investments as a source of the nation's improved financial resources	10
Mazur I.	
Financial sources of the shady capital formation in the system of international economic operation	15
Vasylychenko Z.	
Liberalization of financial market in Ukraine	17
Romanyuk M.	
Accumulation of taxes and it's influence on macroeconomic processes.....	21
Savych V.	
The tendencies of housing and mortgage credits markets under influence of change of rating policy	24
Subbotovich Yu.	
Local budget and improvement of inter-budget relations in Ukraine	26
Yanul I.	
Specifics of making budget of development local budgets in Ukraine	29
Nebava M., Zhurko T.	
The conditions of the development of tax system of Ukraine.....	30
Rybchuk A.	
Financial infrastructure on the overnational manufacture development.....	33
Pavluk K., Nikitishin A.	
Direct taxation of personal income in the context of integration into EU.....	35
Zyanko V.	
Financial resources sources search to support of small business entities in Ukraine.....	37
Gatska L., Ghuravskiy V.	
Factors of forming of national tax policy of Ukraine in conditions of globalization	40
Cheberyako O.	
The theoretical questions budgetary unitarism	42
Vashthenko I.	
"Shadow economy" and financial security of Ukraine	46
Gamankova O.	
The megning of the term "insurance" as a variety of entrepreneurs on the financial market.....	48
Klymko S.	
The financial ensuring of the human capital reproduction in the transitive economy	51
Kovalchuk D.	
Tendencies and perspectives integration of banks associations in Ukraine	53
Bilyk R., RevichS., Lyuta T.	
Harmonization of state interests and payers of taxes in conditions of tax policy's reforms in ukrainian system	55
Zhukova N.	
The necessity and essence of bank crediting of enterprises in Ukraine.....	57
Mykytyuk O.	
Features of leasing development on the basis of cooperation of the enterprises	59

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Стаття присвячена дослідженню, як нових, так і традиційних методів та прийомів з управління та оцінки стану ліквідності комерційного банку. Значна увага приділена вивченню питання про дослідження динаміки залишків на поточних рахунках клієнтів, в тому числі визначенню незнижувального залишку, як одного із джерел кредитних ресурсів.

The results of the investigation of tradition and new methods of banking liquidity risk estimation and management. Attention on studying of current accounts dynamic and assessment its stable part is focused.

Здійснення вибору методик з оцінки та аналізу ризику ліквідності залежить від загальної стратегії банку та складності його операцій. Великі банки не можуть задовольнитися простим веденням платіжного календаря. Вони мають більший спектр джерел фінансування та напрямів вкладення коштів, здійснюють операції в багатьох валютах, та мають достатньо специфічних клієнтів зі своїми потребами та вимогами, в порівнянні з малими банками. З розширенням асортименту банківських послуг та операцій банк стикається з проблемою адекватної оцінки своєї ліквідної позиції, як поточної, так і майбутньої. І навпаки, малі банки з метою оцінки своєї ліквідної позиції можуть використовувати спрощені методи, що дають не менш точні результати при більшій оперативності, що дає змогу зекономити час та людські ресурси. В будь-якому випадку, кожна банківська установа, не дивлячись на велику кількість спільних рис, має і свої особливості. Саме для врахування цих особливостей існує велика кількість методів та підходів до оцінки ризику ліквідності, при цьому практика та теорія не стоїть на місці – з розвитком банківської справи з'являється все більше нових підходів та прийомів оцінки та управління ліквідною позицією комерційного банку.

Класичні та найбільш загальні підходи до управління ризиком ліквідності висвітлено в підручниках з банківської справи або фінансового менеджменту та монографіях як зарубіжних авторів – Роуз Пітер С., Сінкі Дж. мл., Грюнінг Х., Братанович С. Б., так і вітчизняних авторів – Ковальчук Т.Т., Коваль М.М., Примостка Л.О. Окремі питання з оцінки та аналізу ліквідності банку знайшли відображення в статтях Вожкова А., Волошина І., Карчевої Г., Примостки Л.

Метою даної роботи є вивчення різних підходів та методів до оцінки та управління ліквідністю комерційного банку, розглянути їх переваги та недоліки.

Формування методів оцінки та управління ліквідністю банку починають з'являтися одночасно з появою самих банків, оскільки банк – це установа, що переважно має справу з "чужими" грошовими коштами, тому для банків завжди було актуальним мати можливість повернути клієнтам кошти вчасно.

Історично відомі такі загальні підходи до управління ліквідністю [1, с. 32]:

- ◆ теорія комерційних позик;
- ◆ теорія переміщення;
- ◆ теорія очікуваного доходу;
- ◆ теорія управління пасивами.

Теорія комерційних позик сформувалася на основі англійської банківської практики XVIII ст. Дана теорія передбачає, що банк завжди буде мати достатній рівень ліквідності, якщо основним напрямком розміщення коштів будуть короткострокові позики – фінансування оборотних коштів виробників, при цьому вважалося, що банки не повинні здійснювати такі види інвестицій, як операції на фондовому ринку, іпотеку або кредитування споживчих товарів та надавати інші довгострокові кре-

дити. Дана теорія була популярною тривалий час в США до кінця 30-х років нашого століття.

Теорія комерційних позик широко пропагувалася економістами, органами контролю і регулювання. Основним недоліком теорії було те, що вона не спиралася на кредитні потреби економіки під час фази зростання економічного циклу. Жорстке дотримання теорії забороняло банкам фінансувати розширення діяльності підприємств: фінансування капіталовкладень в обладнання, будівлі, худобу, землі. Нездатність банків задовольняти подібні потреби в кредитах стала важливим фактором виникнення та розвитку конкуруючих фінансових інститутів, таких як ощадні банки, позичково-ощадні асоціації, фінансові компанії споживчого кредиту та кредитні спілки [2, с.33]. Крім того, використання у практиці даної теорії не давало змогу повною мірою виконувати банкам функцію трансформації строків, оскільки ресурсна база є більш стабільною, ніж окремо взятий депозит, тому банк може собі дозволити частину вкладень здійснювати набагато довші строки, ніж середній строк погашення депозитів. І, нарешті, останній недолік цієї теорії в тому, дана теорія ефективна в умовах стабільного економічного розвитку, але не в умовах економічного спаду, коли ліквідні кошти особливо необхідні. В ці періоди обороти товарних запасів і дебіторської заборгованості сповільнюються і позичальники мають труднощі з поверненням позик.

Теорія переміщення заснована на положенні, що банк може бути ліквідним, якщо його активи можна "перемістити" – дати в позику або продати іншим кредиторам за готівку. В разі виникнення потреб у ліквідних коштах банк може реалізувати ліквідні активи, наприклад ціни папери або отримати рефінансування від інших банків або центрального банку під заставу певного майна. Таким чином, дана теорія наполягає на формуванні "вторинного резерву ліквідності" – високоліквідних цінних паперів, які можна легко реалізувати без втрати вартості або швидко отримати рефінансування. Дана теорія актуальна і сьогодні, оскільки дозволяє оптимізувати співвідношення "ліквідність-прибутковість". Недоліком цієї теорії є те, що в разі настання системної кризи ліквідності різко знижується можливість реалізації вторинних резервів ліквідності та отримання рефінансування, фактично отримати рефінансування можливо лише від центрального банку

Відповідно до теорії очікуваного доходу банк може забезпечити ліквідність, якщо буде розміщувати кошти кредити із стабільними графіками погашення, що забезпечить банку стабільний потік грошових коштів.

Теорія управління пасивами передбачає, що банки здатні вирішити проблему ліквідності шляхом залучення додаткових коштів ринку. Використання даної теорії підвищить прибутковість банківської діяльності, оскільки передбачає мінімальні обсяги високоліквідних, але неприбуткових активів. Проте банк, який використовує лише такий підхід, може понести додаткові витрати, якщо на міжбанківському ринку підвищаться ставки або

він стане неплатоспроможним, якщо буде наявний дефіцит ресурсів на ринку.

В результаті розвитку практики управління ліквідністю основні теорії трансформувалися в такі стратегії управління ліквідністю: [3, с. 179]:

- ◆ через активи;
- ◆ через пасиви;
- ◆ комплексне управління активами та пасивами.

Основні переваги та недоліки управління ліквідністю через активи (теорія переміщення) або через пасиви (теорія управління пасивами) було розглянуто вище. Комплексне управління активами та пасивами дає змогу поєднати переваги двох перших підходів та підвищити прибутковість банку, оскільки передбачає більш точну оцінку та прогноз надлишку або дефіциту ресурсів банку та відповідне визначення напрямків розміщення або залучення коштів. Крім того, в межах комплексного управління активами та пасивами здійснюється одночасне, скоординоване управління ризиком ліквідності, процентним та валютними ризиками, що дає змогу підвищити ефективність банківської діяльності.

Якої стратегії щодо управління ліквідністю не дотримувались би в банку, коли нові кошти надходять до банку, неминуче має бути прийняте рішення: яким чином слід розподілити нові кошти? Може банк здійснити видачу кредитів за рахунок цих коштів, або він має залишити їх у ліквідній формі для забезпечення майбутніх платежів? Яким чином впливає структура ресурсної бази на напрямки та обсяги вкладень банку?

Визначають такі підходи до розподілу коштів як метод об'єднання джерел або спільного фонду, метод розподілу джерел, фондування активів [4, с. 6].

Традиційний підхід до вирішення цих питань, метод об'єднання джерел коштів, передбачає, що неважливо звідки надійшли кошти, тому єдиним завданням керівництва банку в цьому разі — визначення напрямків розміщення коштів у активи. Перевага цього методу — простота практичного застосування. Головна небезпека полягає в тому, що керівництво може часто ігнорувати взаємозв'язки між активами та пасивами, що може привести або до проблем з недостатньою ліквідністю або до зниження прибутковості діяльності.

Альтернатива методу спільного фонду коштів — метод розподілу джерел ресурсів. Відповідно до нього працівники банку повинні слідувати за співвідношенням обсягів коштів клієнтів до запитання й строкових депозитів, а також обсягів запозичень на міжбанківському ринку й загальної суми зобов'язань банку. Якщо ресурси банку переважно складаються з коштів до запитання та інших нестабільних джерел, то найбільшу питому вагу серед активів банку повинні мати короткострокові кредити та інвестиції. Навпаки, банк, що формує свої ресурси за рахунок довгострокових коштів (наприклад, строкових депозитів), може з певним ризиком використовувати їх на довгострокове кредитування. Так звана тактика нульового розриву строків активів та пасивів передбачає дотримання в кожному конкретному випадку однакових строків погашення залученого банком джерела ресурсів та активу (як обраного банком напрямку використання цих ресурсів). Звичайно, це суто теоретичний варіант; практичне його втілення пов'язане з такими вадами, як відсутність можливості для маневру, значні втрати прибутковості.

Компромісний підхід до управління ліквідністю — це метод фондування активів. Він передбачає поділ активів та пасивів на категорії за певними спільними ознаками. Звичайно, ознаки можуть відрізнятися в залежності від потреб менеджменту банку, але найбільш типовий розподіл наведено нижче.

Активи:

◆ первинні резерви — високоліквідні активи, що включають в себе касу та коррахунок в НБУ та в інших банках;

◆ вторинні резерви — ліквідні активи, що достатньо швидко можна реалізувати, або, які мають короткий строк погашення (до 1 місяця). До цієї групи входять державні цінні папери та строкові кошти розміщені в інших банках.

◆ продуктивні активи або активи з обмеженою ліквідністю — активи, які можуть бути продані зі втратою їх балансової вартості або нижче ринкової — недержавні цінні папери, стандартна заборгованість за кредитами, дебіторська заборгованість;

◆ низьколіквідні та неліквідні активи — активи, що дуже важко реалізувати або які можуть бути реалізовані під час ліквідації банку — нараховані доходи, проблемні активи (прострочені та сумнівні кредити, сумнівна дебіторська заборгованість), вкладення на власні потреби.

Пасиви:

"Гарячі гроші" — кошти, які в будь-який час можуть бути списані — лоро-рахунки, залишки на рахунках "великих" клієнтів

Мінливі зобов'язання — ресурси, що час від часу коливаються, але мають більш постійну природу, ніж перша група або менший вплив на стан ліквідності банку — поточні кошти юридичних та фізичних осіб, що мають нестабільний характер, строкові кредити та депозити інших банків, кредиторська заборгованість банкам, клієнтам, за господарськими операціями та за фінансовими інструментами;

Стабільні зобов'язання — найбільш важлива частина фінансування банку, його ефективна ресурсна база, кошти, які можна вкладати в найбільш довгострокові активи — незнижувальні залишки на рахунках юридичних та фізичних осіб, а також цільові кредити міжнародних фінансових організацій, цінні папери власного боргу; пасиви з необмеженим строком — капітал, резерви під активні операції.

Найкраще, щоб фінансування активів відбувалось таким чином, як показано на рис. 1, але не обов'язково, більш прогресивним методом є встановлення обмежень на співвідношення окремих груп активів та пасивів.

Одним із найважливіших елементів фондування активів це здійснення припущень щодо:

- ◆ ліквідності того чи іншого виду активів;
- ◆ стабільності того чи іншого виду пасивів.

Від об'єктивності та правильності припущень буде залежати адекватність оцінки рівня ліквідності банку.

Логічно почати аналіз з оцінки стабільності зобов'язань. Деякі зобов'язання мають інший характер, ніж той, який несуть в собі рахунки балансу, на яких вони обраховуються. Наприклад, залишки на поточних рахунках мають значну диверсифікацію, тому водносити їх всі до гарячих грошей не має сенсу, оскільки дуже низька ймовірність того, що всі клієнти в один день знімуть гроші зі своїх рахунків. І навпаки, деякі депозитні договори, кошти за якими обраховуються на рахунках строкової заборгованості, мають положення про можливість дострокового розірвання договору без будь-яких штрафних санкцій з боку банку, тому такі кошти слід вважати скоріше мінливими зобов'язаннями, ніж стабільними.

Аналізу стабільності залишків на поточних рахунках клієнтів приділяється значна увага, як з боку практиків, так і з боку науковців, про що свідчать праці Вождова А., Волошина І., Карчевої Г.

Така зацікавленість до вивчення поведінки поточних коштів викликана тим, що вони являються досить дешевим ресурсом, активне залучення якого може значно

знизити вартість ресурсної бази, а отже, підвищити прибутковість банківської діяльності. Звичайно вкладення поточних коштів у строкові активи несе підвищений ризик. Проте поточні кошти мають значну диверсифікацію, що призводить до формування незнижувального залиш-

ку. Цей незнижувальний залишок з мінімальним ризиком можна розміщувати у кредити та інвестиції. Тому від правильного визначення мінімального залишку буде залежати майбутній стан ліквідності банку.

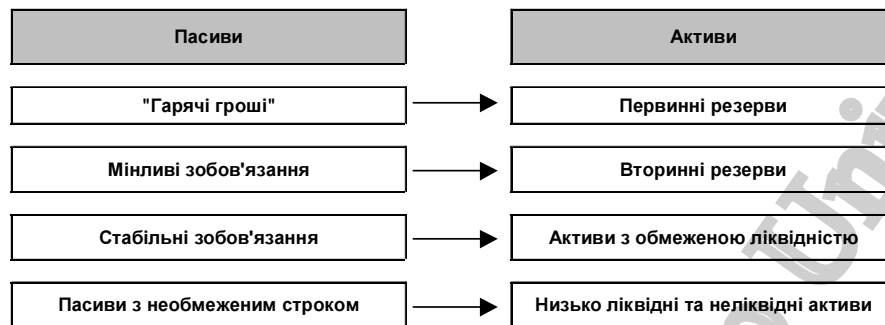


Рис. 1. Фондування активів

Вожжов А., припускаючи, що динаміка залишків на поточних рахунках клієнтів має випадковий характер з нормальним розподілом, пропонує визначати не знижувальний залишок відніманням від середніх залишків трьох середньоквадратичних відхилень. Це означає, що з ймовірністю 99,87% залишки на поточних рахунках не будуть меншими за визначений мінімум.

Карчева Г. вдосконалила запропонований Вожжовим А. метод обчислення незнижувального залишку.

Вона запропонувала використовувати як базову величину лінійний тренд замість середньоденних залишків. Така заміна дає змогу врахувати тенденцію в динаміці поточних коштів, що особливо актуально в умовах зростання банківської системи. На рис. 2 бачимо, що наприкінці досліджуваного періоду незнижувальний залишок розрахований за вдосконалим методом на 340 одиниць перевищує незнижувальний залишок розрахований за першим методом.

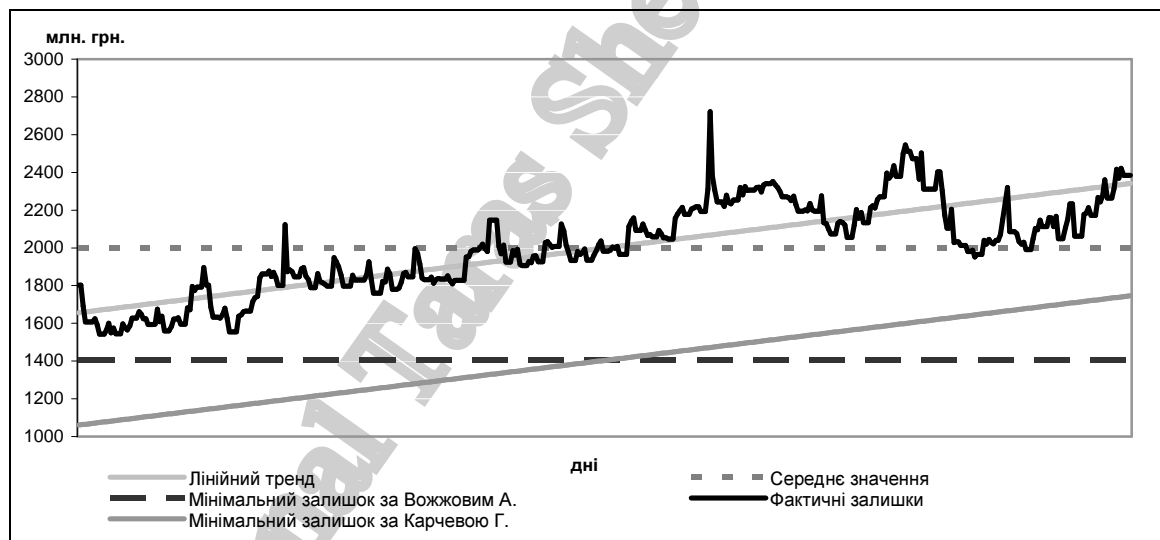


Рис.2. Порівняння методів обчислення мінімальних залишків на поточних рахунках Вожжова А. та Карчевої Г.

Волошин у своїй роботі проводить детальний аналіз попередніх досліджень з даного питання та пропонує використовувати для оцінки не знижувального залишку та прогнозування його на майбутні періоди використовувати показник волатильності поточних коштів – середньоквадратичне відхилення темпів приросту коштів на поточних рахунках. Для прогнозу залишків на поточних рахунках використовується формула методики прогнозування RiskMetrics [5, с.20].

$$S_{\min}(t, p) = S_0 \times \exp(\mu \times t + h_p \times \sigma \times \sqrt{t}),$$

де, S_0 – залишки на дату, від якої здійснюється прогноз;

μ – середній приріст коштів на поточних рахунках;

t – період, на який здійснюється прогноз;

h_p – величина, що вказує ймовірність, з якою залишки на рахунках не будуть нижчими за $S_{\min}(t, p)$;

σ – середньоквадратичне відхилення приросту стандартного відхилення.

Переважає більшість методів, що використовується для оцінки стабільності залишків на поточних рахунках ґрунтується на тому, що їх динаміка має нормальний розподіл. Часто, якщо ресурсна база банку містить значні концентрації, розподіл буде відрізнятися від нормального, тоді використання вище зазначених методів не можливе. Для вирішення цієї проблеми можливо виділити із ресурсної бази тих клієнтів, які найбільшим чином впливають на динаміку ресурсної бази, так звані "гарячі гроші".

Звичайно, такий відбір можна здійснити декількома способами: це можуть бути клієнти зі значними залишками на рахунках, клієнти з великими абсолютними або середніми щоденними оборотами на рахунках, клієнти, що мають максимальні відтоки коштів, значні серед-

нюденні відтоки коштів, середньоквадратичні відхилення коштів, значні відносні показники коливання коштів: коефіцієнт осциляції, коефіцієнт варіації, волатильність коштів. Значний обсяг коштів звичайно є ризиковим, оскільки значні концентрації в будь-якій діяльності несуть ризик, але якщо коливання незначні, то ці кошти можна вважати з низьким ризиком. Значні обороти на рахунках дають змогу зробити висновок про активність клієнта, але даний метод може дати неправильні результати, тому що деякі клієнти мають значні обороти по рахунку протягом дня, а на кінець дня залишок майже не змінюється, такі клієнти не несуть ризику ліквідності для банку. Більш ризиковими є значні за абсолютними розмірами залишки, які можуть навіть довгий час зберігатися на рахунку клієнта, а наступного дня бути списаними. Найбільш показовими є найбільші та середні відтоки коштів, оскільки саме відтоки є найбільш несприятливою подією для банку.

Основним джерелом інформації для оцінки поточної ліквідності є баланс банку. На основі аналізу лише балансу банку можна скласти, хоч і не достатньо чітку, але загальну картину про стан ліквідності банку.

Для здійснення аналізу баланс банку агрегується за основними статтями. Детальність розбиття балансу на групи залежить від потреб менеджменту, які показники приймають участь у розрахунку внутрішніх показників ліквідності.

Більш глибокий аналіз ліквідності можна здійснити на основі аналізу динаміки та природи окремих статей балансу, а саме здійснення фондування активів банком.

Аналіз статичних показників не дає повної картини про досліджуване явище, тим більше, якщо воно має достатньо мінливий характер.

Аналіз динамічної ліквідності дозволяє спрогнозувати зміни у ліквідній позиції банку та своєчасно здійснити необхідні заходи, щодо усунення розривів у фінансуванні або знаходження оптимальних за строками напрямків розміщення тимчасових надлишків коштів.

Найбільш простим методом оцінки динамічної ліквідності банку є аналіз структури активів та пасивів банку в розрізі строків до погашення, тобто гету. Досить важливо обрати оптимальне розбиття часового горизонту на строки. Якщо часові проміжки будуть занадто великими, то отримані результати будуть мати низьку інформативність, теж саме стосується і занадто детального розбиття, особливо найбільш віддалених часових проміжків. Компромісним варіантом буде розбиття найближчих часових проміжків більш детально, ніж віддалених.

Більшість статей балансу мають договори, в яких зазначено строк існування даного активу чи зобов'язання. Але є такі статті балансу, які не мають певного договору, наприклад, каса, дебіторська та кредиторська заборгованість, нараховані доходи та витрати, акції в портфелі банку на продаж та на інвестиції, прострочена та сумнівна кредитна заборгованість тощо. Дані статті балансу теж породжують вхідні та вихідні грошові потоки, тому для їх врахування в моделі гету необхідно здійснити певні припущення та зауваження.

Одним з методів оцінки стану ліквідності банку є коефіцієнтний метод, який передбачає різноманітні співвідношення певних груп активів та пасивів. Даний метод досить зручний для моніторингу стану ліквідності, визначення змін у ліквідній позиції та порівняння стану ліквідності різних банків. Основним джерелом інформації

для розрахунку коефіцієнтів є баланс банку, але можлива розробка показників для управлінських цілей на основі інформації по фондуванню активів, гету, оцінки мінливості поточних коштів тощо. Такі коефіцієнти краще відображають специфіку банку та точніше визначають рівень ліквідності.

Прогнозування ліквідності передбачає підготовку декількох сценаріїв розгортання подій, що найменше двох: найбільш ймовірного та песимістичного. Нормальний сценарій передбачає, що нарощення коштів юридичних та фізичних осіб буде відбуватися виходячи із запланованих обсягів, коливання будуть в межах середніх значень, що притаманні даному періоду. Рівень використання кредитних ліній та інших позабалансових зобов'язань теж знаходиться на рівні, притаманному даному періоду. Найбільш ймовірний сценарій дає змогу спрогнозувати майбутню ліквідну позицію, завчасно спланувати дії щодо покриття короткострокових розривів або розміщення надлишку коштів, спрогнозувати розмір обов'язкових резервів та нормативів ліквідності НБУ.

Песимістичний прогноз будується на основі припущень, що відбудуться значні списання найбільших клієнтів та будуть вибрані найбільші кредитні лінії та овердрафти. За даного сценарію оцінюється обсяг розриву ліквідності та аналізується можливість його покриття за рахунок інших джерел, а також можлива корекція планів нарощення активних операцій, зменшення лімітів кредитних ліній для клієнтів, активізація по залученню довгострокових коштів.

При прогнозуванні ліквідності відштовхуються від балансу останнього робочого дня. Необхідно врахувати всі відомі вхідні та вихідні грошові потоки: погашення активних та пасивних операцій, врахування нових джерел фінансування (випуск цінних паперів власного боргу, отримання коштів від міжнародних організацій). Потім накладаються природи активно-пасивних операцій, що затверджені планами, в межах цього кроку необхідно визначити, який обсяг поданих кредитних заявок клієнтів банку може виконати і чи можна залучити додаткові ресурси для їх виконання за нормальною ціною.

Таким чином, на стадії прогнозування керівництво банку має змогу виважено оцінити свою поточну ліквідність та вчасно прийняти рішення по підтримці майбутньої ліквідності, визначити джерела фінансування та напрямки розміщення коштів для отримання найбільших прибутків.

Отже, поряд із традиційними методами управління та визначення стану ліквідності розробляються нові прийоми аналізу ліквідності, такі як фондування активів, вивчення та прогнозування поведінки залишків на поточних рахунках клієнтів тощо. Все це дає змогу вдосконалити існуючу практику управління ліквідною позицією банку та найкращим чином задовольнити потреби менеджменту в управлінській інформації для прийняття ефективних рішень.

1. Ковальчук Т.Т., Коваль М.М. Ліквідність комерційного банку. – К.: Знання, 1996. – 120с. 2. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: / Пер. С англ. – М.: Дело, 1997 – 768с. 3. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку: Навч. Посібник. – К.:КНЕУ, 1999. – 280 с. 4. Вожгов А. Депозити до запитання у формуванні стабільної і керованої ресурсної бази банків// Вісник НБУ. – 2002. – №11 – с. 5-7. 5. Вожгов А. Використання змінної частини поточних пасивів банків як інвестиційних ресурсів// Вісник НБУ. – 2003. – №12 – с. 18-21.

А.С. Криклій, докт. екон. наук., проф.,
Г.О. Кришталь, асп.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ З ПИТАНЬ ЛІКВІДАЦІЇ БАНКУ

В статті розглядаються організація банківського нагляду під час проведення процедури ліквідації банку та шляхи її удосконалення.

In clause the organization of bank supervision on the time carry out process liquidation of bank and the ways of her perfect. are considered in this article.

З моменту становлення банківської системи в Україні минуло 14 років. Станом на 1.09.2005р. в Державному реєстрі банків значиться 185 банків, з них 163 банки мають ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій, разом з тим в стані ліквідації перебуває 20 банків (10.8% від загальної кількості банків в Державному реєстрі банків), з них 14 банків ліквідується за рішенням Національного банку України, 5 банків – за рішенням арбітражних судів та 1 банк – за рішенням зборів акціонерів банку. Більш як десять років свого існування банківська система України втратила майже 100 банків. І нині чимало банківських установ перебувають в стадії ліквідації, тому в наш час поставлене питання набуло значної актуальності.

Як свідчить практика, від банкрутства не застрахований жоден банк незалежно від розмірів його капіталу, організаційної структури чи належності до певної сфери економіки. За час існування банківської системи ті чи інші проблеми торкнулися практично всіх комерційних банків.

Проблемам банківського нагляду та зокрема питанням проведення процедури ліквідації банків особливу увагу приділили багато зарубіжних та вітчизняних авторів: Дж.Селбі, Б.Едвардс, К.Е.Раєвський, О.А.Мороз, Л.О.Примостка та інші. Але на сьогодні існує багато теоретичних, методологічних та практичних питань, щодо удосконалення процедури ліквідації банків. Томе дана стаття присвячена саме цим проблемам.

Ліквідація банку в кожному окремому випадку має свої чинники та специфічні особливості. Водночас у цих процесах є дуже багато спільного. Розгляньмо кілька прикладів.

Найбільш показовими є приклади добре відомих і досить потужних на той час банків – "Градобанку", "ІН-КО", "Відродження", "Денді", "Лісбанку", "Слов'янсько-го", "України".

Проблеми "Градобанку" розпочалися в 1997 р., коли його діяльність була обмежена рішеннями арбітражного суду та постановами прокуратури через накладення арешту на майно та грошові кошти саме в момент, коли потрібно було сплачувати кошти, надані урядом Німеччини для українських "остарбайтерів". Однак вирішальну роль відіграла ситуація з "Антарктикою", коли за рішенням Вищого арбітражного суду кошти банку було примусово списано на користь цієї фірми, що спричинило відплив головних клієнтів банку та започаткувало ланцюгову реакцію подальших негараздів.

Своєрідною була ситуація в банку "Відродження". Починаючи з 1994 р. тут виникли серйозні проблеми, пов'язані із втратою платоспроможності та ліквідності, до якої призвели величезні збитки, зумовлені його діяльністю.

Причинами цього були: неважена і ризикована кредитна політика банку, суттєві недоліки та упущення в роботі мережі його філій, низький рівень доходності та пов'язане з цим додаткове залучення коштів на міжбанківському ринку для виконання зобов'язань перед кредиторами.

Процедуру ліквідації банків визначено у главі 16 (ст. 87-98) Закону України "Про банки і банківську діяльність", розділі 6 Положення "Про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства", затвердженого постановою

вою Правління НБУ від 28.08.2001 р. № 369, та інших законодавчих і нормативних актах, дія яких поширюється на окремі заходи процедури ліквідації.

Відповідно до цих нормативно-правових актів банк може бути ліквідований з ініціативи власників (акціонерів) або з ініціативи Національного банку України в судовому порядку на основі обґрунтованого висновку НБУ щодо доцільності ліквідації банку або рішення про відкликання банківської ліцензії та призначення ліквідатора.

Рішення про ліквідацію банку може бути прийнято в разі порушення ним банківського законодавства чи інших нормативних актів Національного банку, що призвело до значної втрати активів або доходів і неплатоспроможності банку або завдало істотної шкоди інтересам клієнтів.

Під неплатоспроможністю банку слід розуміти його неспроможність протягом 1 міс. виконати законні вимоги кредиторів або зменшення розміру капіталу банку до суми, що становить менш як 1/3 мінімального розміру нормативного капіталу банку (норматив капіталу *НІ*).

Загроза істотної шкоди інтересам клієнтів може виникнути у випадках, коли:

- ♦ банк є критично недокапіталізованим або значно недокапіталізованим і загальні збори акціонерів банку не прийняли рішення щодо відновлення його платоспроможності шляхом проведення санації акціонерами або інвесторами;

- ♦ збитки за результатами фінансового року становлять 50% і більш як 50 % нормативного капіталу банку;

- ♦ протягом трьох років підряд збитки за результатами фінансового року становлять 10% і більш як 10 % нормативного капіталу банку;

- ♦ негативно класифіковані активи з урахуванням сформованих резервів під ці активи становлять 50% і більш як 50% від капіталу банку. До негативно класифікованих слід відносити активи, класифіковані за ступенем ризику як сумнівні або безнадійні;

- ♦ співвідношення суми коштів на кореспондентському рахунку та в касі банку до поточних рахунків клієнтів (норматив миттєвої ліквідності *Н4*) становить менш як 10 % і за відсутності інших джерел для підтримання миттєвої ліквідності;

- ♦ банк отримав за результатами інспектування загальну рейтингову оцінку "4" або "5" за системою CAMELS;

- ♦ банк свідомо не виконав вимоги Національного банку щодо розроблення програми фінансового оздоровлення.

Крім того, Національний банк в обов'язковому порядку має приймати рішення про ліквідацію банку, який є критично недокапіталізованим.

Законодавство України про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом при розгляді судом справи про визнання банку неплатоспроможним застосовується в частині, що не суперечить нормам Закону України "Про банки і банківську діяльність".

Якщо банк-боржник не спроможний виконати свої зобов'язання відповідно до рішення суду про примусове стягнення протягом 6 міс. і за цей час не досягнуто домовленостей щодо реструктуризації визначеного боргу,

Національний банк України зобов'язаний відкликати ліцензію та ініціювати процедуру ліквідації банку. Справа про визнання банку неплатоспроможним може бути порушена тільки після відкликання банківської ліцензії.

Виходячи із реалій розвитку банківської системи України та враховуючи широкі можливості законодавства, Національний банк України перед прийняттям рішення про ліквідацію банку повинен максимально повно використати можливості примусової реорганізації.

Хоча законодавством і передбачено можливість добровільної ліквідації за рішенням власників (акціонерів) банку, така ситуація на практиці малоймовірна. Зазвичай, (і це вже довів вітчизняний досвід) у таких випадках відбувається поглинання одного банку іншим шляхом купівлі, приєднання або перетворення.

Процес ліквідації банку, як і вся його діяльність, спрямований на захист його клієнтів і вкладників. Але якщо процедура заходів захисту в діючих банках певним чином відпрацьована, то у випадках із ліквідацією банків вона тільки задекларована законодавством. Насправді захист вкладників і клієнтів банку, який перебуває у стані ліквідації, повністю належить компетенції ліквідатора. Тому вміня ефективно здійснювати процедуру ліквідації є чи не єдиною гарантією захисту інтересів вкладників та кредиторів банку.

За законодавством України, ліквідація банку — тривалий процес, який може відбуватися протягом трьох років. Однак, існують певні протиріччя між Національним банком України та арбітражним судом. Наприклад, арбітражний суд має право призупинити ліквідаційний процес на невизначений строк, тому банки перебувають у зтяжньому процесі ліквідації. Така ситуація може бути штучно створена в інтересах певних кіл. Змінити її могло б, на нашу думку, прийняття положення про те, щоб після ухвалення Національним банком України рішення про ліквідацію того чи іншого банку через певний проміжок часу ніякі претензії до банку більше не подавалися.

Незважаючи на значну кількість ліквідованих банків, досвід проведення процедури ліквідації у нашій країні ще незначний. Більше того, він не узагальнений і не має наукового, правового, економічного обґрунтування. Тому кожна ліквідаційна процедура хоч і здійснюється з дотриманням певних норм та порядку, але щоразу організація і методика проведення заходів різні. Аналіз діяльності органів, які здійснюють ліквідацію банків, свідчить про те, що ефективність ліквідаційної процедури не завжди задовольняє вимоги Національного банку України та кредиторів. У роботі ліквідаторів та ліквідаційних комісій трапляються певні недоліки й помилки. Серед причин, які впливають на ефективність процедури ліквідації та повернення коштів кредиторам, однією з найважливіших є незадовільна робота ліквідаційних комісій.

Величезний досвід виконання ліквідаційної процедури, з'ясування причин та умов, які впливають на ефективність роботи ліквідатора, дає фахівцям НБУ здійснення ліквідації банку "Україна". Слід зазначити, що ліквідація такого системного банку, яким була "Україна", здійснюється вперше. Всі банки, які ліквідовувалися в країні до цього, хіба що можуть бути прирівняні до філії чи відділення банку "Україна". А таких дирекцій, філій та відділень у цьому банку — понад 700. Маючи розгалужену структуру та значні обсяги активів, банк став своєрідним полігоном для нагромадження досвіду проведення процедури ліквідації, впровадження різних методик і заходів її організації, практичного застосування норм банківського права, інших законодавчих та нормативних актів.

Згідно із законодавством, яким регулюється банківська діяльність, ліквідацією можуть займатися як службовці НБУ, так і сторонні юридичні та фізичні особи. На

час, коли розпочиналася ліквідаційна процедура банку "Україна", при Міністерстві економіки функціонувало Агентство з питань банкрутства, яке мало певний досвід ліквідації, щоправда, не банків, а підприємств і організацій. Спільними зусиллями НБУ та уряду це Агентство було визначено Ліквідатором і займалося цією справою до червня 2002 р. Згодом з'ясувалося, що Агентство не в змозі своєчасно розраховуватися з першою чергою вкладників і кредиторів банку "Україна". І НБУ нічого не залишалося як усунути Агентство від цієї справи і взяти це питання у свої руки. У липні 2002 р. було створено нову ліквідаційну комісію та призначено ліквідатора банку повністю з працівників НБУ, які матеріально абсолютно незалежні від банку "Україна". Почалися виплати заощаджень фізичним особам, вклади яких не перевищували 50 тис. грн. На сьогодні банк повністю розрахувався з першою чергою кредиторів.

Всю процедуру ліквідації можна поділити на три етапи: організація, проведення та завершення процедури.

Для проведення процедури ліквідації з максимальною ефективністю слід насамперед якісно здійснити її організацію. Як вважають фахівці ліквідаційної комісії банку "Україна", найоптимальніший строк проведення організації ліквідаційної процедури — 1 місяць від початку її відкриття. Це обумовлено тим, що з часом більшість заходів втрачає свою актуальність, оскільки процедура ліквідації набуває рис важко керованого й непередбачуваного процесу.

Усі організаційні заходи можна поділити на дві групи: проведені до початку процедури ліквідації (з моменту прийняття рішення про ліквідацію банку та його оголошення) та здійснювані з початком ліквідації.

Перша група заходів:

Для створення органу управління процедурою ліквідації, а також для забезпечення ліквідації філій банку ліквідатор повинен мати змогу відбирати потрібних йому фахівців. Насамперед, це мають бути юристи, фахівці з бухгалтерської справи, валютних операцій та операцій з цінними паперами, спеціалісти, обізнані з роботою щодо повернення банківських кредитів, організацією оцінювання та продажу майна банку. Треба чітко визначити повноваження залучених до ліквідації осіб та затвердити їх відповідним нормативним документом.

Важливим в організації процедури ліквідації є визначення персоналу, який буде залучено ліквідатором до роботи з складу працівників банку. Як показує досвід ліквідації банку "Україна", без допомоги окремих працівників банку процедуру його ліквідації, принаймні на першому етапі, здійснювати досить складно. Разом з тим колишніх керівників, їхніх заступників, головних бухгалтерів та керівників середньої ланки банку до процедури ліквідації залучати не слід. Є багато випадків некоректної поведінки зазначених осіб, їх негативного впливу на дії працівників банку, а часом і на представників ліквідатора.

Друга група заходів:

Оголошення повноважень ліквідатора у процедурі ліквідації банку.

Забезпечення матеріальної відповідальності за збереження матеріальних цінностей банку, посилення охорони його установ. Для цього слід передбачити передачу всього майна, яке обліковується на балансі банку, матеріально відповідальним особам, призначеним ліквідатором, та укласти з ними відповідні договори про матеріально відповідальність. Крім того, слід посилити охорону об'єктів банківської установи, щоб запобігти виносу (вивезенню) майна банку. Ігнорування цих питань призводить до втрат ліквідаційної маси.

Проведення інвентаризації активів банку. Згідно з постановою Правління НБУ №369 для інвентаризації акти-

вів банку, що ліквідується, відводиться два місяці. Однак це робота складна і тривала, особливо, коли йдеться про системні банки. Для спрощення пропонується здійснювати її за окремими напрямками: основні засоби, комп'ютерна техніка, цінні папери та інші нематеріальні активи, кредитні вкладення тощо. Особливу увагу слід приділяти виявленню так званих прихованих активів: вкладенням банку в різні проекти, майну, переданому в тимчасове користування іншим організаціям, тощо. За результатами інвентаризації ліквідатор складає перелік активів банку, які становлять ліквідаційну масу.

Переведення інформаційних автоматизованих систем банку в режим обслуговування ліквідаційної процедури.

Формування переліку кредиторів і дебіторів банку та складання їх реєстру. Тут слід уважно перевірити відповідність визнаних ліквідатором кредиторських вимог балансовим даним. Практика свідчить, що розбіжності, які виникають, можна виправити в ході складання реєстру кредиторів до затвердження його Національним банком.

Проведення роботи з передачі документів банку в архів. Її слід починати з самого початку ліквідаційної процедури, оскільки вона велика за обсягом і трудомістка.

На етапі проведення процедури ліквідації також виникають певні труднощі, які потребують врегулювання. Це насамперед складність повернення зобов'язань боржників. Так, на сьогодні у судах перебуває понад 500 справ із приводу проблемних кредитів, виданих банком "Україна". З деяких справ вже відбулася низка судів, подано багато апеляцій, здійснювалися розгляди справ за нововиявленими обставинами тощо. Понад 1000 справ знаходяться у виконавчій службі, але ця служба не завжди поспішає виконувати судові вердикти. В свою чергу, суди часто не стають на бік банку "Україна", всупереч прямому законодавчому дорученню.

Важливим питанням, яке слід, на нашу думку, вирішити найближчим часом є питання продажу проблемних зобов'язань перед банком. У ході ліквідації банку "Україна" банки періодично звертаються з пропозицією купити деякі його активи. На жаль, законодавство цього не допускає, насамперед через те, що певна інформація, яка має бути розкрита під час продажу, є банківською таємницею. Крім того, перш ніж виставити на продаж кредити, потрібно спочатку оцінити їх. А банк "Україна" потрапив до розряду банків, які мають частку державної власності. Хоч вона становить лише 0,07%, але це не дає можливості продавати відповідним чином неоцінені активи. З іншого боку, щоб оцінити проблемні кредити, по-

трібно розкрити банківську таємницю. Тому цей процес гальмується невідповідністю у законодавчих актах. Потрібно також законодавчо врегулювати питання нарахування відсотків за простроченими кредитами у період ліквідації банку, внести зміни до законодавства в частині сплати будь-якої заборгованості перед бюджетом, яка виникає в процесі ліквідації банку. На сьогодні в ході ліквідаційної процедури нараховуються і сплачуються всі податки, як це вимагається від будь-якого діючого суб'єкта підприємницької діяльності. Внаслідок цього значну частину коштів не отримують вкладники та кредитори банку, який перебуває в стадії ліквідації.

Закінчивши роботу з ліквідації, ліквідатор складає ліквідаційний баланс, який разом із матеріалами про його роботу подає до обласного управління Національного банку для розгляду й затвердження.

Після затвердження ліквідаційного балансу закривається накопичувальний рахунок, знищуються печатки та штампи банку і приймається рішення про вилучення банку з Державного реєстру банків.

Ліквідатор зобов'язаний передати документи банку, що ліквідується, на зберігання до архіву обласного управління Національного банку відповідно до Переліку документів Національного банку України, установ і організацій його системи, акціонерно-комерційних та комерційних банків України.

Після вилучення банку з Державного реєстру банків ліквідатор звільняється від будь-яких зобов'язань щодо ліквідації банку. Ліквідація банку вважається завершеною, а банк таким, що припинив свою діяльність, з часу внесення запису про це до Державного реєстру банків.

Ефективне здійснення процедури ліквідації є чи не єдиною гарантією захисту інтересів вкладників і кредиторів банку. Ліквідація як банкрута навіть одного банку істотно впливає на загальну політичну ситуацію та стан фінансового ринку країни. Це зумовлює винятковість процедури ліквідації банків та необхідність виваженого підходу в кожному окремому випадку, використання всіх можливостей максимальної прозорості процесу і згладжування можливих соціальних і економічних наслідків. На закінчення відзначимо, що вдосконалення банківського нагляду та підвищення його ефективності дозволить закріпити позитивні тенденції в розвитку банківського сектору економіки, зміцнити довіру до банківської системи з боку вкладників та інвесторів, підвищити її стійкість до криз.

Надійшла до редколегії 06.09.05

В.І. Грушко, докт. екон. наук., проф.,
М.В. Трохимченко, асп.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ПОПОВНЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ КРАЇНИ

У статті проведено аналіз стану залучення іноземних інвестиційних ресурсів в Україну. З'ясовано роль зовнішніх інвестицій у забезпеченні сталого економічного розвитку. Розглянуто основні тенденції розвитку інвестиційної сфери. Запропоновано напрями удосконалення інвестиційної політики держав, зважаючи на обмежені можливості економіки України.

The article reviews the investment progress in Ukraine and analyses the effect of foreign investments on the stable economical progress in the country. The author studies major investment trends and proposes improvements to the investment policy.

Нині інвестиційні ресурси у світі – один із найважливіших чинників економічного розвитку будь-якої країни. Часто внутрішній інвестиційний потенціал держави є недостатнім для забезпечення необхідного рівня інвестиційних вкладень. Особливо потребують зовнішніх інвестицій економіки країн, що перебувають у стані трансформації, де найбільше відчувається брак приватних та державних інвестиційних ресурсів.

Україна є країною з вражаючим простором для інвестиційної діяльності завдяки багатим природним ресурсам, значному людському потенціалу, розвиненій ін-

фраструктурі, високій потенційній ємності внутрішнього ринку. Але на сьогодні вони ще не беруть повноцінної участі у виробничому обороті, не є активним капіталом.

Для України проблема масового залучення іноземних інвестицій все ще залишається нагальною. Країна досі має відносно низький рівень інвестицій на одиницю населення, і перспективи швидкого збільшення рівня цього показника залишаються невизначеними. На сьогодні відчувається гостра нестача власних економічних ресурсів, необхідних для відновлення національного виробництва, стабільного економічного розвитку країни,

проведення структурної перебудови та розв'язання проблем інтеграції до глобальних світових економічних систем. Така ситуація певною мірою відзеркалює загальний стан і значні труднощі процесу реформування української економіки.

Актуальність теми залучення іноземних інвестицій вічна, так як попит на інвестиційні ресурси, у десятки й навіть, у сотні разів, перевищує їх пропозицію. Дефіцит фінансових ресурсів, необхідних для активізації та забезпечення інноваційних моделей розвитку є загальною пролемою всіх держав, а не лише виключно України.

Можна припустити, що в наступному десятиріччі іноземні інвестиції стануть одним із найвирішальних факторів економічного розвитку України, дієвим важелем підвищення конкурентноспроможності української економіки. Це підтверджується й пріоритетами діяльності уряду, і висновками багатьох політиків, науковців, представників громадськості.

Дослідженням інвестиційних процесів займається велика кількість сучасних економістів та аналітиків. Проблеми іноземного інвестування у вітчизняній економічній науці висвітлені у працях І.Бланка, О.Гаврилюка, В.Гейця, Б.Губського, С.Захаріна, І.Лукінова, Д.Лук'яненка, І.Малого, Ю.Макогона, В.Новицького, А.Пересади, А.Румянцева, А.Філіпенка, С.Юрія та інших. Важливі наукові ідеї щодо іноземного інвестування відображені у працях М.Туган-Барановського.

Позитивно оцінюючи наукові результати дослідження відомих вітчизняних та іноземних вчених-економістів щодо проблеми регулювання процесів іноземного інвестування, можна помітити, що багато методичних та практичних питань економічного, правового, інформаційного забезпечення ще не розв'язані. Чимало положень, зокрема, щодо ролі та стимулювання іноземного інвестування, носять дискусійний характер як у середовищі фахівців і вчених, так і серед працівників органів державної влади та місцевого самоврядування, громадських діячів, пересічних громадян.

Існують діаметрально протилежні точки зору на суть і значення іноземних інвестицій, їхню роль в економіці держави. Такі відомі вчені, як Б. Белласен, Д. Лоренц, Г. Майер, Я.Тинберген, С. Фаріас та багато інших науковців оцінюють іноземні інвестиції тільки з позитивного боку [4]. Стверджуючи, що прийняття іноземного капіталу сприяє економічному зростанню приймаючої країни, посилює інвестиційні процеси, активізує діяльність національного капіталу та привносить якісно нові моменти у розвиток економіки. Найчастіше, це виражається у прискоренні технічного прогресу за рахунок застосування нових технологій, в удосконаленні структури економіки з орієнтацією її на сучасні галузі виробництва, у більш повному й ефективному використанні національних трудових та природних ресурсів, в удосконалюванні територіальної структури економіки, у підвищенні експортного потенціалу приймаючої країни [11].

Іноземні інвестиції, впливаючи на рівень інвестиційної активності в країні, сприяють посиленню економічного зростання і, як наслідок, підвищенню добробуту суспільства[1]. Ця взаємозалежність економічного зростання й інвестиційної активності, підтримуваних і посилюваних участю іноземного капіталу, чітко прослідковується у розвитку таких країн, як США, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія й ін.

Ряд економістів (С.Лалл, С.Стріттен, школа ЕКЛА, а саме концепція "периферійності економіки", Д.Тернер, Р.Пребиш,) наголошують на негативних наслідках іноземного інвестування для економіки країн, що розвиваються. Наполягаючи на відносинах жорсткої залежності від індустріально розвинутих держав [4].

Дослідження Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) показують, що іноземні інвестиції безпосередньо впливають на ефективність всієї економіки. Компанії, які отримують інвестиції нерезидентів, разом з капіталом набувають технології, ноу-хау та нові підходи до менеджменту. У результаті такі компанії показують вищу економічну ефективність (у розрахунку на одного працівника) порівняно з іншими фірмами. Окрім того, вплив іноземних інвестицій на місцеву економіку має мультиплікативний ефект. Адже інвестиції стимулюють покращання діяльності бізнес-партнерів (постачальників, підрядників та ін.) та встановлюють нові стандарти конкуренції, від чого, зрештою, виграють усі [3].

Викладене вище свідчить, що в економічній літературі не існує єдиної концепції, що дає можливість оцінити ефект іноземного інвестування для будь-якої економіки, що приймає. Залучення іноземних інвестицій може різнитись залежно від конкретних умов соціально-економічного розвитку тієї чи іншої країни, зокрема: від ступеня розвитку ринкових механізмів, стану інвестиційного потенціалу, законодавства тощо.

Про актуальність поглиблення іноземного інвестування в Україну зазначив Президент України Л. Кучма на всеукраїнській нараді з питань поліпшення інвестиційного клімату 6 червня 2003 року, де він підкреслив, що недостатнє іноземне інвестування є проблемою утвердження національної економіки та її зростання [8]. При поліпшенні інвестиційного клімату створюються не лише нормальні умови для діяльності інвесторів, а й закладається майбутнє держави, визначається її місце у світовій спільноті [6].

На жаль, поки що інвестиційна активність України, незважаючи на деяке пожвавлення, починаючи з 1999 р. не може вважатися задовільною. На кожного українця припадає у 15-20 разів менше зарубіжних вкладень, ніж на поляка, чеха чи угорця.

Статистичні дані свідчать, що у 2004 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1930,3 млн. дол. прямих інвестицій, у т.ч. з країн СНД – 80,2 млн.дол. (4,2% до загального обсягу), з інших країн світу – 1850,1 млн.дол. (95,8%). Нерезидентами вилучено капіталу на 472,7 млн.дол [7].

Основними формами залучення капіталу залишаються грошові внески, які становили 1195,0 млн.дол. (61,9% вкладеного обсягу), та внески у формі рухомого і нерухомого майна – 566,7 млн.дол. (29,4%)

ЄС утримує найбільшу частку у зальному об'ємі прямих іноземних інвестицій (ПІІ), згідно з даними Державного комітету статистики України. До 2004 року п'ятнадцять держав ЄС вклали 2,4 млрд. дол. США у різні сектори народного господарства України або 36% від загальної суми ПІІ у 6,7 млрд. дол. США. Якщо додати внесок нових десяти держав-членів ЄС, загальна частка ЄС-25 сягає 55% усіх ПІІ (3,7 млрд. дол. США). Інвестиційні вливання суттєво збільшувались, починаючи з 2001 р. у відповідь на прискорення темпів економічного зростання України [15].

На кінець 2003 р. найбільшими інвесторами з ЄС були Сполучене Королівство (686 млн. дол. США), Нідерланди (464 млн. дол. США), Німеччина (441 млн. дол. США) та Австрія (252 млн. дол. США). Кіпр, нова країна ЄС, став другим найбільшим джерелом ПІІ в Україну у 2003 р., вклавши всього 779 млн. дол. США на кінець зазначеного періоду. Основна частина ПІІ зі згаданих країн була спрямована у харчову промисловість України (541 млн. дол. США), оптову торгівлю (448 млн. дол. США), фінансовий сектор (240 млн. дол. США) і транспортну галузь (229 млн. дол. США) [9].

Після розширення ЄС Україна отримає додаткові переваги у конкурентній боротьбі за інвестиційні ресурси. В умовах спільного ринку ЄС, який базується на вільному переміщенні товарів, капіталу та робочої сили у нових членах європейської спільноти відбудеться зростання середнього рівня заробітної платні. Зважаючи на те, що капітал завжди прямує в ту сферу, де найбільша рентабельність, більш дешева робоча сила в Україні стане важливим фактором, який зацікавить інвесторів, які ставлять собі за мету отримання прибутку за рахунок зниження собівартості продукції. Крім того, економіка нових членів ЄС зазнає структурних змін, адже в окремих галузях відбудеться суттєве вивільнення виробничих потужностей за рахунок банкрутства тих підприємств, продукція яких стане неконкурентною на внутрішньому ринку ЄС. Зважаючи на це, не викликає сумніву, що відбудеться масове переміщення засобів виробництва з окремих країн Центрально – Східної Європи на територію України. Яскравим прикладом вищезазначеної тенденції є одна з найбільш потужних інвестицій німецького концерну Leoni у будівництво заводу електрообладнання для автомобілів Opel у місті Стрий (Львівська область), адже раніше цей завод був розміщений в Польщі. Додаткову перевагу щодо залучення прямих іноземних інвестицій Україна отримає за раху-

нок безпосередньої близькості з однією з найбільших економік світу (25 країн ЄС). Вигідне гео економічне розташування сприятиме більш швидшому проникненню на Україну європейської культури провадження бізнесу, сучасних технологій менеджменту, стандартів виробництва та якості життя.

Обсяг ПІІ в економіку України має тенденцію зростання. Так, приріст іноземного капіталу у 2004 році склав 1559,5 млн.дол., що становить 23,0% до обсягів на початок року.

У тому числі капітал нерезидентів зі Сполученого Королівства збільшився на 194,7 млн.дол., Німеччини – на 180,0 млн.дол., Віргінських островів, Британських – на 176,3 млн.дол., Кіпру – на 133,7 млн.дол., Сполучених Штатів Америки – на 93,5 млн.дол., Австрії – на 93,2 млн.дол., Швейцарії – на 89,6 млн.дол. та Нідерландів – на 88,4 млн.дол. [7].

Інвестиції надійшли зі 116 країн світу, при цьому на 10 з них припадає майже три чверті загального обсягу прямих інвестицій. Основними країнами-інвесторами української економіки є: США, Кіпр, Сполучене Королівство, Німеччина, Нідерланди, Віргінські острови, Британські острови, Російська Федерація, Швейцарія, Австрія, Польща (Рис.1).



Рис. 1. Прямі інвестиції нерезидентів в економіку України у 2004 р. (%) [7]

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України, на 1 січня 2005р. становив 8353,9 млн.дол., що складає 177 доларів на одну особу.]

Кабінет Міністрів прогнозує до кінця 2005 року збільшення обсягу інвестицій в основний капітал із усіх джерел до 110 млрд. гривень, а ріст іноземних інвестицій до рівня 10-10,5 млрд. дол. [14].

За 2004 рік найбільші обсяги приросту іноземного капіталу спостерігались на підприємствах оптової торгівлі і посередництва в торгівлі – 403,9 млн.дол., хімічної та нафтохімічної промисловості – 153,8 млн.дол., харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів – 117,2 млн.дол., а також в організаціях, що здійснюють операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам – 196,8 млн.дол. і фінансову діяльність – 183,2 млн.дол.

Близько половини усіх іноземних інвестицій отримали підприємства промисловості – 3824,0 млн.дол. Інвестиційно привабливими в Україні є підприємства швидкокоупних видів економічної діяльності, таких як оптова торгівля і посередництво в торгівлі – 1389,3 млн.дол. (16,6% загального обсягу інвестицій) і харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів – 1123,7 млн.дол. (13,5%). Не залишаються поза увагою у нерезидентів підприємства машинобудування, в які вкладено 676,4 млн.дол. (8,1%), транспорту і зв'язку – 629,6 млн.дол. (7,5%), хімічної та нафтохімічної промисловості – 471,9 млн.дол. (5,6%), мета-

лургії та оброблення металу – 425,4 млн.дол. (5,1%), а також організації, що здійснюють фінансову діяльність – 687,5 млн.дол. (8,2%), операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам – 589,2 млн.дол. (7,1%) [7].

Іноземні інвестиції вкладено у 10542 підприємства України. Серед регіонів провідні місця за обсягами інвестицій займають м.Київ – 2684,1 млн.дол. (3768 підприємств та 32,1% обсягу іноземного капіталу), Дніпропетровська – 778,6 млн.дол. (640 та 9,3%), Київська – 511,5 млн.дол. (331 та 6,1%), Одеська – 507,3 млн.дол. (648 та 6,1%), Донецька – 493,6 млн.дол. (349 та 5,9%), Запорізька – 489,6 млн.дол. (258 та 5,9%), Харківська – 385,4 млн.дол. (400 та 4,6%), Львівська – 350,1 млн.дол. (1101 та 4,2%) області та Автономна Республіка Крим – 331,1 млн.дол. (231 та 4,0%) [7].

Сума кредитів та позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 січня 2005р. склала 492,6 млн.дол. Найбільше їх надійшло з Кіпру – 114,3 млн.дол., США – 83,2 млн.дол., Німеччини – 55,6 млн.дол., Сполученого Королівства – 51,2 млн.дол. та Польщі – 36,5 млн.дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, включаючи позичковий капітал, на 1 січня 2005р. становив 8846,4 млн.дол.

Портфельні інвестиції нерезидентів, що входять до статутних фондів підприємств України, становлять 300,7 млн.дол.

У 2004 році з України в економіку інших країн світу спрямовано 4,7 млн.дол. прямих інвестицій. Інвестування здійснювалось переважно грошовими внесками – 4,6 млн.дол. (98,5%).

Обсяг інвестицій з України в економіку країн світу на 1 січня 2005р. склав 175,9 млн.дол., у т.ч. у країни СНД – 99,5 млн.дол. (56,5%), в інші країни світу – 76,4 млн.дол. (43,5%).

Основними інвесторами з України є підприємства, що належать до таких видів економічної діяльності, як операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам, обсяги інвестицій яких склали 70,4 млн.дол. (40,0%), транспорт – 55,5 млн.дол. (31,5%), державне управління – 15,4 млн.дол. (8,7%), фінансова діяльність – 10,6 млн.дол. (6,0%), машинобудування – 6,5 млн.дол. (3,7%), хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,7 млн.дол. (2,7%), оптова торгівля і посередництво у торгівлі – 3,6 млн.дол. (2,1%), будівництво – 3,5 млн.дол. (2,0%), металургія та оброблення металу – 2,2 млн.дол. (1,3%).

Найбільші обсяги інвестицій здійснено підприємствами Харківської – 55,4 млн.дол. (31,5%), Одеської – 36,6 млн.дол. (20,8%), Вінницької – 18,2 млн.дол. (10,3%) областей, міст Києва – 22,0 млн.дол. (12,5%) та Севастополя – 18,9 млн.дол.США (10,8%).

Нерідко, найзначнішою конкурентною перевагою на міжнародному ринку інвестицій є інвестиційний імідж держави, який є прямим постулатом рішень, що приймаються на всіх рівнях державного управління.

За даними авторитетного у фінансовому світі міжнародного журналу Institutional Investor's у кредитному рейтингу у 2004 р. України займала 80 місце, серед 173 країн світу. За півроку, з березня 2004, суверенний рейтинг нашої держави зріс на 4,5 пункти і склав 37 балів (найбільша позитивна зміна у Мальті – 11,1 та Ізраїлю – 7,8). Рейтинг країн світу, який розробляє Institutional Investor's, базується на інформації головних економістів провідних міжнародних банків, аналітиків кредитних агентств, фінансових та фондових компаній. Значення рейтингу встановлюється від 0 до 100 балів. Найвищий рейтинг у 2004 року у Швейцарії – 95,2 бали. Суверенний рейтинг України, наданий провідними рейтинговими агентствами, протягом двох років покращувався чотири рази, і сьогодні становить: Fitch – В+ стабільний, Moody's – В1 позитивний та S&P – В+ позитивний [15].

Однак, на даному етапі не можна не констатувати той очевидний факт, що в боротьбі за інвестиційні ресурси Україна, як і раніше, не в змозі конкурувати з більшістю посткомуністичних країн не лише Європи, а й Азії. Приміром, за кількістю жителів (2,58 млн. чол.) Монголію можна порівняти з Одеською областю. За рівнем же економічної свободи (за версією Heritage Foundation), Україна й Монголія перебувають в однаковій категорії – "переважно невільні". Проте інвестиційний клімат зазначених країн різниться не менш різко, ніж природний. За останніх 12 років в економіку Монголії вкладено 734 млн. дол. іноземних інвестицій, із яких 28% – у гірничорудну галузь, 17% – у легку промисловість. Показник 285 доларів іноземних інвестицій на жителя Монголії в найближчі роки залишиться для України недосяжним [3].

Ситуація з міжнародними інвестиціями прямо співвідноситься з внутрішньою економічною ситуацією в Україні. Україна все ще експортує товари з низькою вартістю, і 70% останніх припадає на країни колишнього СРСР. Цей факт свідчить про те, що ще не відбулося внутрішньої трансформації економіки України. Для цього вкрай необхідні іноземні інвестиції, які привнесуть

нові технології і дозволять виробляти товари, конкурентоздатні на світовому ринку.

За таких обставин можна констатувати: наша держава ще не створила належних та достатніх економічних, політичних та організаційних умов для залучення потрібних обсягів зовнішніх інвестицій у відповідних формах. На сьогодні інвестиційний клімат в Україні включає в себе: адміністративні перешкоди, складну систему ліцензування, високий рівень оподаткування і арбітражні функції податкової адміністрації. З огляду на це у світі є більш привабливі для інвесторів країни, ніж Україна.

Проте, ефективне та економічне використання навіть незначних обсягів іноземних ресурсів, що надходять до пріоритетних галузей (з точки зору іноземного інвестування), повинні все-таки стати найважливішою складовою соціально-економічного і технічного розвитку, зокрема, створення розвиненого національного виробництва та експортного потенціалу, які належать до основних каналів валютних надходжень.

Важливою ініціативою уряду щодо стимулювання інвестицій була "Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 роки". Програму було створено відповідно до вимог Указу Президента України "Про заходи щодо збільшення надходжень інвестицій в економіку України", де створення позитивного інвестиційного клімату було визначено як один із головних пріоритетів як для національної, так і місцевої влади.

Основні положення державної програми мало чим відрізнялись від загальних заяв уряду стосовно подальших реформ, що вже не раз лунали упродовж останніх років. Так, серед головних завдань програми було:

- ◆ подальша дерегуляція та лібералізація економіки;
- ◆ завершення формування стабільної нормативно-правової бази;
- ◆ забезпечення прозорості процедури прийняття рішень центральними та місцевими органами виконавчої влади;
- ◆ удосконалення механізмів управління корпоративними правами;
- ◆ підвищення ефективності процедур банкрутства;
- ◆ реформа податкової системи;
- ◆ підвищення інвестиційної привабливості об'єктів приватизації;
- ◆ подальше проведення адміністративної реформи;
- ◆ зміцнення банківської системи;
- ◆ сприяння судовій реформі;
- ◆ створення додаткових стимулів для залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки тощо.

На жаль, програма не містила конкретних заходів щодо впровадження кожного із завдань та чітких рамок їх виконання.

На сьогодні, враховуючи післявиборчі реалії, формуються нові підходи до проблеми залучення іноземних інвестицій. Планується, що стійкість економічного зростання та політичного розвитку після виборів забезпечить збільшення надходжень іноземних інвестицій. Важко робити інвестиційний прогноз, та вже зараз можна говорити про чинники, від яких залежатиме обсяг інвестицій. Чинник політичної стабільності і передбачуваності політичного курсу України є одним з найважливіших в умовах поточного розвитку держави.

З метою забезпечення більшого притоку в Україну іноземних інвестицій потрібні як заходи безпосередньо адміністративно-нормотворчого характеру (вдосконалення, а головне стабільність правової бази, передбачуваність регулятивних заходів і етапів економічної реформи), так і розвиток ринкової і виробничої інфраструктури у вигляді банківського і страхового забезпечення, поліпшення інформаційної, транспортної мережі тощо.

Для створення передумов поліпшення інвестиційного клімату в Україні необхідно забезпечити:

- ◆ стабільність законодавчої і політичної систем, запобігання корекцій нормативних і законодавчих актів, які призводять до зміни режиму іноземного інвестування в Україні, підприємницького клімату загалом;
- ◆ сприятливий клімат для вкладення капіталів в українську економіку з визначенням пільг в оподаткуванні згідно з наявним міжнародним досвідом;
- ◆ зменшення рівня коруптованості в державі, подолання тенденцій криміналізації суспільства;
- ◆ наявність необхідних фінансових і юридичних гарантій іноземному капіталу;
- ◆ розвиток системи страхування підприємницького ризику.

З метою поживлення процесу надходження іноземних інвестицій в економіку України, можна використовувати такі форми і інструменти залучення іноземних інвестицій:

- ◆ продаж іноземним підприємцям акцій, інших цінних паперів українських підприємств і державних цінних паперів;
- ◆ часткова конверсія національної заборгованості України в акції та інші цінні папери або внески до статутних фондів спільних підприємств;
- ◆ заохочення інвестицій в нерухомість з визначенням можливого кола об'єктів інвестування;
- ◆ вкладення коштів в українські банки, для чого необхідно оздоровити фінансову сферу України;
- ◆ здача в оренду (або надання концесії) іноземним фізичним і юридичним особам окремих промислових об'єктів.

Важливим джерелом надходження іноземних інвестицій можуть стати кошти, які були вивезені з України і знаходяться за кордоном. В цьому ж напрямку доцільно проведення робіт з легалізації тіньової економіки, доцільно не тільки використовувати методи прямого заохочення, наприклад податкової амністії, але й більш широкого спектру непрямого впливу, включаючи створення необхідного підприємницького клімату, гарантій проти незаконних вилучень, неадекватних адміністративних дій тощо.

Особливу увагу при проведенні інвестиційної політики слід приділяти розвитку інвестиційної співпраці в тих галузях економіки, які здатні вийти на світовий рівень виробництва вже в найближчі 5-7 років. Необхідно враховувати, що обмеженість інвестиційного потенціалу змушує обирати селективний підхід, оскільки західний капітал не вдається залучити в необхідних обсягах в усі сфери виробничого комплексу України.

В Україні необхідно розробити і втілити в життя Комплексну програму стимулювання і заохочення вітчизняних і іноземних інвестицій, яка б передбачала можливість укладення інвестиційних угод, а також страхування ризиків іноземних інвесторів і всі необхідні фінансові, майнові і правові гарантії. Необхідно передбачити також градацію системи пріоритетів інвестицій, зокрема з використанням методики сертифікації інвестиційних проектів.

При розробці інвестиційних програм на державному рівні необхідно забезпечити і враховувати отримані результати маркетингової оцінки перспектив підприємницької діяльності в Україні. Адже саме вони могли б надати об'єктивне уявлення про реальні потреби України в іноземних інвестиціях, а також про практичні можливості освоєння відповідних коштів.

Враховуючи специфічний мікроекономічний розвиток економіка України, можна запропонувати такі напрямки розвитку:

- ◆ на державному рівні необхідно визначити пріоритетні галузі, які визначатимуть подальший розвиток

національної економіки і будуть рушійною силою для розвитку країни на мікрорівні. Саме ці галузі повинні мати відповідні заохочення в плані стимулювання залучення капіталів та інвестицій в реальний сектор.

- ◆ доцільно закріпити і розвивати виробництво конкурентоздатної продукції, яка існує зараз. Україна є досить конкурентною в галузях транспортного літакобудування, енергетичного машинобудування, ракетобудування, у деяких позиціях продукції військово-промислового комплексу і т.д. Цей перелік невеликий, але його потрібно розвивати і робити все можливе, щоб держава не втрачала свої позиції саме в названих напрямках.

- ◆ на галузевому рівні національної економіки необхідне нарощування експортного потенціалу галузей шляхом збільшення випуску вітчизняної високотехнологічної продукції і надання послуг за рахунок переоснащення виробництва на якісно новому рівні, використання вітчизняних технологій переробки, зберігання, упаковки, транспортування і реалізації продукції машинобудування, харчової і легкої промисловості, сільського господарства, закріплення на традиційних ринках збуту і виходу на нові.

- ◆ доцільно визначити стратегічне місце різних галузей в розвитку національної економіки і розробці на цій основі тактики залучення капіталів і інвестицій в реальний сектор. В основу класифікації галузей можна покласти визначені показники: середньорічні темпи зростання ринку і частка імпорту, що опосередковано характеризує відносну конкурентну перевагу галузей.

- ◆ враховуючи світовий досвід розвитку реального сектора економіки України, необхідно акцентувати увагу на стимулюванні капіталів і інвестицій не тільки у великі підприємства, але й в підприємства малого і середнього бізнесу. В цьому контексті актуальним є сприяння інвестиційній діяльності населення, створення умов для перетворення значної кількості громадян в реальних власників.

З метою поповнення фінансових ресурсів країни, через залучення іноземного капіталу, необхідного для забезпечення стійкого економічного росту та підвищення життєвого рівня населення країни, уряд повинен активізувати інвестиційну діяльність в Україні, забезпечити створення привабливого інвестиційного клімату, перш за все для десяти найпотужніших та найперспективніших лідерів інвестування в Україну; а також створити розгалужену інфраструктурну мережу та врахувати поточну інвестиційну ситуацію у світі. Така адекватна поведінка з потенційними іноземними інвесторами спроможе забезпечити кількарізове зростання обсягів залучених інвестицій з-за кордону, а відтак і сприяти розв'язанню багатьох соціальних та господарських проблем.

1. Борщевський В.В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку // Фінанси України. 2003. – №10 2. Герасимчук М, Губський Б. Державне регулювання іноземного інвестування // Фінанси України. 2002. – №11, с. 90-98. 3. Конкурентні переваги території у боротьбі за інвестиції: Інституту Реформ. – К.- 2004.-44 с. 4. Миклашевская Н.А., Холлопов А.В. Международная экономика. – 2-е Издание. – М.: Дело и Сервис, 2000. – 304 с. 5. Мироненко Н. Правда об инвестиционном климате Украины // Украинский инвестиционный журнал. 2003 – №3, с. 78-86. 6. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2001 року, №1801. 7. Статистичний щорічник України за 2004 рік.: Держкомстат України. – К.-2003 (www.ukrstat.gov.ua) 8. Указ Президента України від 22 лютого 2001 року, №108/2001. 9. Україна у цифрах у 2003 р.: Держкомстат України. – К.: Консультант. – 2004. 10. Філіпенко А. Економічний розвиток сучасної цивілізації. – К.: Знання України. – с.127. 11. Харламова Г.О. Вплив інвестицій на економічне зростання // Фінанси України. – 2005 – №3. 12. Харламова Г.О. Нова економічна динаміка у трансформаційних економіках: інвестиції та економічне зростання // Економіст. – 2004. – №11. 13. Шаповалов О.В. Роль місцевих органів влади у створенні сприятливого інвестиційного клімату в Україні. // Фінанси України. – 2004 – №7. 14. www.kmu.gov.ua 15. http://www.delukr.cec.eu.int

I.I. Мазур, канд. екон. наук., докторант.

ФІНАНСОВІ ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ТІНЬОВИХ ОБОРОТІВ У СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Досліджуються фінансові джерела тіньових оборотів, які формуються переважно за рахунок приховування прибутків від оподаткування при розрахунках з іноземними партнерами, ухилення від оплати податків та інших внесків при перетині товарами кордону.

It is investigated herein the financial sources of the shady capital that is created from income hiding with the purpose to avoid taxation during payment procedures with foreign partners, as well as to avoid taxation and payment of other duties during border passing by goods.

Сьогодні Україна знаходиться у складному періоді своєї історії, який можна охарактеризувати як докорінне реформування політичної та економічної системи. Офіційна економіка України, знаходячись у трансформаційному періоді, успадкувала від командно-адміністративної економіки зруйновані виробничі відносини, зокрема, відносини власності, крім того існує об'єктивний характер розвитку тіньової економіки, пов'язаний з інституціональною кризою економіки.

Однією з найактуальніших задач для України на сьогоdnішньому етапі розвитку економіки є припинення вивозу національного капіталу за кордон і створення передумов для їхнього повернення та використання у вигляді внутрішніх інвестиційних та кредитних ресурсів. Для цього необхідна підтримка і стимуляція реальної економіки, легалізація і вихід з "тіні" прихованих капіталів, отриманих некримінальним шляхом.

Демоніполізація зовнішньоекономічної діяльності і пов'язане з цим розширення міжнародних зв'язків у фінансово-господарській сфері полегшило встановлення контактів з іноземними партнерами, а також відкрило необмежений простір для фінансових зловживань.

Аналізу різноманітних аспектів проблеми тінізації економіки і, зокрема, "втечі капіталу" за кордон, приділено багато уваги з боку зарубіжних та вітчизняних дослідників, серед яких можна виділити М.Деплера, М.Вільямсона, М.Дулі, Л.Красавіну, А.Булатова, А.Базиліюк, В.Базилевича, О.Барановського, В.Бородюка, З.Варналія, В.Мандибуру, О.Турчинова та ін. В роботах цих авторів досліджуються проблеми причин існування, сутності тіньової економіки, процесам детінізації економіки, "втечі капіталу" тощо.

Але, незважаючи на глибину та різноплановість проведених досліджень, залишається актуальним вивчення проблеми фінансових джерел тіньових оборотів у системі зовнішньоекономічних операцій.

Тому завданням статті стає дослідити фінансові джерела формування тіньових оборотів у системі зовнішньоекономічної діяльності в тому числі в експортно-імпорتنних операціях з метою їхньої детінізації.

На думку О.В. Турчинова тотальний характер тінізації економіки України набула ще в 1995 році. Характерними ознаками такого стану економіки були: аномальне посилення податкового тиску; масове приховування доходів та прибутків від оподаткування; проникнення тіньових економічних відносин в усі сфери господарського життя; стирання меж між тіньовою та офіційною економічною діяльністю внаслідок необхідності тіньової складової як обов'язкового елемента для суб'єктів офіційної економічної діяльності; руйнування основних елементів офіційної економіки; пріоритет неформальних економічних відносин над вимогами закону; Використання функцій держапарату в конкурентній боротьбі тіньових капіталів (корупція); криміналізація і структурування тіньової економічної діяльності, нарощування в ній монополістичних тенденцій; створення адміністра-

тивно-економічних груп, що об'єднують у рамках досягнення спільних економічних інтересів державних чиновників, підприємців, представників криміналітету; соціальна реабілітація тіньової економічної діяльності, зростання соціальної напруженості, наростання в державі тоталітарних тенденцій [1].

Отже, в Україні відбувається інституціоналізація тіньової економіки за умов її перетворення в один з основних відтворюваних елементів суспільної системи.

Дестабілізаційними факторами економіки в Україні крім інших є:

- ◆ витіснення офіційних механізмів оподаткування, зниження обсягів податків, що збираються, зниження ВВП;

- ◆ дезорганізуючий вплив на виробничий процес в межах офіційної економіки, послаблення трудової дисципліни, декваліфікація, зменшення ефективності виробництва, і, в результаті, скорочення легального сектора економіки;

- ◆ експорт тіньових капіталів і зниження за рахунок цього обсягів внутрішнього інвестування народного господарства;

- ◆ криміналізація суспільства;

- ◆ "нечіткість" соціальних норм, порушення етичних основ суспільства, втрата соціальних орієнтирів, порушення порядку.

Отже, завдяки своїм масштабам і переплетінню тіньової економіки з легальною перша перетворюється у стійкий елемент економічної системи держави і тим самим загрожує економічній безпеці країни.

Економічне значення тіньової економіки полягає в тому, що вона є досить конкурентноздатною до офіційної економіки. Тіньова економіка працює за законами товарного обміну, має ефективний механізм стимулювання, розподілу та інвестування, який відсутній в державній сфері господарювання.

На нашу думку, до основних економічних причин зростання тіньової складової української економіки можна віднести:

По-перше, недосконалість фінансово-правових норм держави, що породжують порушення розпоряджень, зазначених у цих нормах, які спричинюють матеріальні збитки державі. Сюди можна віднести: бюджетні, податкові, кредитні правовідносини, грошовий обіг і валютні операції.

По-друге, суперечності, викликані наявністю різноманітних форм власності. Розмитість прав власності в умовах трансформаційної економіки пов'язана з хаотичним розподілом власності між різними суб'єктами. Політична влада використовується для розподілу і перерозподілу державної власності. Йдеться, зокрема, про державний бюджет і позабюджетні фонди. Так, на початок 1997 р. в Україні існувало більш як 600 позабюджетних фондів, які ніким, навіть державою не контролювалися, а вже у 1997 їх стало вже близько 2000 при цьому кожний міністр мав 2-3 позабюджетних фондів.

Для порівняння: в Англії таких фондів усього 3, а у Франції – 4 [2; 3].

По-третє, недосконалість кредитно-грошових відносин. Вона проявилася у можливості за певну оплату легально переводити гроші з державного сектора на рахунки приватних структур у вигляді готівки. Слід зазначити, що на початку приватизаційних процесів новостворені комерційні банки допомагали розкредити державні фінансові ресурси. Не виробництво і відтворення нової вартості, а перетворення власності у швидколіквідний товар сприяло нагромадженню грошових коштів на приватних рахунках в основному за кордоном [4].

По-четверте, недосконалість податкового законодавства, яка породжує можливість приховування доходів (прибутків) та інших об'єктів оподаткування. Фіскальний характер оподаткування з метою наповнення державного бюджету не завжди збігається з бажаннями платника. А це і породжує причину ухилення від сплати податку. Іноді в підприємців виходить, що вигідніше дати хабаря, що забезпечить їх від постійних перевірок податківців, ніж сплачувати в повному обсязі всі податки. Проблема полягає в тому, що законодавчі та нормативні акти України у сфері економічної діяльності носять в більшій мірі дозвільний та розподільний характер ніж регулюючий, що і стає причиною правопорушень [5].

Особливе місце тіньова економіка займає в зовнішньоекономічних відносинах, оскільки експортно-імпортні операції є одними з найбільш рентабельних у господарській діяльності. В Україні сформувалася організована мережа тіньового обігу і переказу за кордон валютних, товарних, сервісних і інтелектуальних ресурсів [6, 7, 8]. Кошти від такої діяльності залишаються на закордонних рахунках. Так, за 1991-1996 роки відтік валюти за кордон становив приблизно 37-38 млрд. дол. Щорічно "перекачувалося" 5-7 млрд. дол., на які там додатково створено близько 2 млн. робочих місць [9]. З 1995 по 2000 роки з України вивезено понад 15 млрд. дол США, "зароблених" в тіньовому бізнесі і переведених на банківські рахунки за кордон [4]. У 2004 р. за оцінками голови Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг В.Г.Суслова за межі України "витекло" за кордон понад 1,7 млрд.дол. США [10; С.59].

Найскладнішим є визначення поділу вивезення капіталу на легальні та нелегальні форми. Разом з тим, слід зазначити, що втеча капіталу з країни відбувається як у легальних так і нелегальних формах. Нелегальний переказ капіталу за кордон є протизаконним, але джерело капіталу може бути легальним. Так, легально отриманий прибуток, який ховають від сплати з нього податку у вигляді втечі капіталу за кордон, стає правопорушенням лише тоді, як успішно перетинає кордон. Але доходи, що вивозяться за кордон, отримані від торгівлі товарами офіційно визначеними як заборонені, є злочинними вже за походженням. Отже, втеча капіталу може бути пов'язана з різним ступенем порушення закону в залежності від джерел походження коштів.

Легальна "втеча капіталу" відбувається в межах чинного валютного, ліцензійного, податкового і банківського регулювання. Головною ознакою такого капіталу є його низька прибутковість – істотно нижче прийнятих норм. Підтвердженням, що такий вивіз капіталу в найменшій мірі працює на економіку країни, а в більшій – обслуговує приватні інтереси, є співвідношення обсягу вивезених коштів і надходження в Україну доходів від раніше вивезеного капіталу, у цьому випадку сальдо має негативне значення. Прикладами легальної "втечі капіталу" можна назвати портфельні інвестиції; кошти, отримані від зовнішньоекономічної діяльності, а також активи комерційних банків і компаній, що були незакон-

но переведені на закордонні рахунки. Отже, легальна "втеча капіталу" відбувається через недосконалість чинного законодавства, слабкість владних структур і масового правового нігілізму.

Нелегальна "втеча капіталу" здійснюється у таких формах:

- ◆ маніпулювання з зовнішньоторговими документами за умов використання недоліків у валютному регулюванні;
- ◆ видача кредитів закордонним суб'єктам з наступною відмовою від них;
- ◆ корупційні платежі за укладання угод;
- ◆ вивіз готівки за допомогою платіжних карт;
- ◆ спекуляції на фондовому ринку з вивозом коштів на закордонні рахунки;
- ◆ маніпулювання контрактними цінами (підвищення на імпорт або зниження на експорт) в експортно-імпорتنих операціях;
- ◆ оплата фіктивних послуг;
- ◆ нееквівалентні товарообмінні операції (бартер);
- ◆ на підставі форс мажорних обставин не повернена валютна виручка.

Найчастіше при вивезенні капіталу за кордон мали місце наступні тіньові механізми:

- ◆ виведення різниці між завищеною контрактною та реальною ціною при імпортуванні споживчих товарів, техніки, технологій та інших послуг та переказ її на зарубіжні рахунки учасників угоди;
- ◆ виведення різниці між реальною ціною і вказаною в контракті за умов заниження контрактної ціни на експортні товари і послуги та переказ її на зарубіжні рахунки експортерів;
- ◆ вивіз капіталів шляхом організації фіктивної закупівлі імпорту чи неповернення коштів за експортовану продукцію;

◆ переведення на зарубіжні рахунки коштів, отриманих за угоди, здійснені всередині країни;

◆ незаконний вивіз за кордон валютних і матеріальних цінностей, технологічної, технічної та військово-стратегічної інформації.

Аналіз витоку капіталу за кордон свідчить про те, що це негативне явище розвивається на підставі незадовільних макроекономічних показників – високого рівня інфляції, великого дефіциту бюджету, зниження курсу національної валюти, низького рівня реальних процентних ставок, а також нерозвиненості необхідних інститутів.

Таким чином, тіньові обороти у зовнішньоекономічній діяльності формуються переважно за рахунок приховування прибутків від оподаткування при розрахунках з іноземними партнерами, ухилення від сплати податків та інших платежів при перетині кордону товарами. Джерелами формування тіньових оборотів є фінансові операції комерційних банків і торговельні угоди.

Несприятливі умови формування економічного та інвестиційного клімату в країні є мотивами не лише для збільшення тіньового сектору економіки в Україні, але й, зокрема, для "втечі капіталу" за кордон. А з витоком капіталу за кордон створюються умови для зменшення національного багатства України та її економічної небезпеки.

Отже, поліпшення макроекономічних показників в Україні та зміцнення організаційно-правової бази (поліпшення політичної ситуації та її стабільності, захист прав власників, відокремлення влади і бізнесу, верховенство закону) зможуть припинити "втечу капіталу" з України.

1. Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного і соціального розвитку на 2000-2004 роки. Послання Президента України до Верховної ради України //Урядовий кур'єр. – 2000. – 23 лютого. 2. Клименко І. Біднота – це багатство, або найбільша таємниця державних фінансів //День. – 1998. – 2 грудня. 3. Симоненко В. В Україні закони не виконуються. А трактується як кому зручно //День. – 1998. – 10 грудня. 4.

Задорожний Г.В., Іващенко П.А., Тютюнникова С.В. Економічна безпека і тіньова економіка. – Харків. – 2000. – С.206. 5. Привалов Ю., Сапелкін Ю. Тіньова економіка і корупція в Україні //Розбудова держави. – 1998. – № 9/10. – С. 22-28. 6. Ермошенко Н.Н. Теневая экономика и экономическая безопасность государства //Финансовая тема. – 1999. – № 4. – С. 16-27. 7. Жвалюк В. Фінансова злочинність ставить велику небезпеку для цивілізованого розвитку економіки держави //Консультант. – 2000. –

№ 48. 8. Шелудько Н.М. Проблема тіньової економіки в Україні. – 2002. – № 9. – С. 80-86. 9. Мандибур В., Ходачук О. Скільки градусів в "тени"? //Бизнес. – 1999. – № 36. 10. Мазур І.І. "Втеча капіталу" з України у системі глобального перерозподілу фінансових ресурсів // Банківська справа. – № 2. – 2005.

Надійшла до редколегії 09.09.05

З.М. Васильченко, канд. екон. наук, докторант

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР

Розглянуто проблематику забезпечення конкурентних переваг розвитку банківського сектора в умовах лібералізації фінансового ринку України.

The problems are being examined of providing competitive advantages of banks' sector development under conditions of financial market liberalization in Ukraine.

Процеси глобалізації, що підтримуються промислово розвинутими країнами, знаходять свій вияв у тенденції до прискорення лібералізації доступу на фінансові ринки, яке є обов'язковою умовою членства в багатьох міжнародних організаціях і закріплюється міжнародно-правовими документами.

Останнім часом з'явилися нові аргументи на користь участі іноземних банків у розбудові банківського сектору в країнах із перехідною економікою, що пояснюється новими тенденціями розвитку самої банківської сфери. Одна з них – виникнення, після фінансових криз дев'яностих років, які не зупинили всебічної глобалізації світової економіки, в тому числі й у банківському секторі, величезних транснаціональних банківських установ, які домінують на міжнародному ринку банківських послуг та мають суттєві конкурентні переваги. Регіональні банки у країнах, що розвиваються, не мають ресурсів, достатніх для створення конкурентоспроможних мереж за межами своїх країн, і не здатні надавати своїм клієнтам певні види послуг міжнародного характеру. Тому вони змушені створювати альянси з транснаціональними банками.

Інша важлива тенденція – це розвиток місцевих ринків капіталу. Для розвитку регіональних ринків краще необхідним стає засвоєння іноземного досвіду. Передача такого досвіду забезпечується переважно шляхом відкриття іноземними фінансовими організаціями своїх представництв, створення спільних підприємств тощо. Не можна не визнати того, що глобальна фінансова система сприяє поступовому розповсюдженню передового досвіду, а також стандартизації на його основі головних аспектів банківської діяльності. Необхідність дотримання міжнародних стандартів спонукає банки переймати методи роботи транснаціональних банківських установ та іноземний досвід, що потребує встановлення тісного зв'язку з джерелами такого досвіду.

І останній, найбільш важливий у контексті наших досліджень аргумент – збільшення прямих іноземних інвестицій в акціонерний капітал регіональних банків пов'язане з реструктуризацією, а часто й приватизацією національних банківських систем внаслідок переходу багатьох країн до ринкової моделі господарювання, знецінення активів банків після фінансових криз кінця дев'яностих років, а також необхідності запровадження сучасних моделей менеджменту та механізмів регулювання.

Врешті, аналізуючи стратегію діяльності іноземного банку в новому регіоні, варто насамперед урахувати ті чинники, що спонукали його до входження на цей ринок:

Чимало банків виходять на іноземні ринки лише тому, що там розгорнули свою діяльність їхні традиційні клієнти, з якими у країнах походження налагоджені тісні стосунки. У такому випадку їхній вплив на господарство країни перебування буде мінімальним.

Окремі банки відкривають представництва в інших країнах не тільки в інтересах обслуговування своїх найбільших глобальних клієнтів, а й для розширення своєї клієнтської бази за рахунок найпривабливіших регіональних підприємств.

Нарешті, третя група транснаціональних банків мають на меті всебічну інтеграцію у внутрішній ринок банківських послуг країни перебування, як корпоративний, так і споживчий.

Зазвичай, іноземні банки входять на новий ринок шляхом створення дочірнього банку (це банк типу "subsidiary", тобто незалежна юридична особа у разі банкрутства якої головна контора не відповідає по її зобов'язаннях) чи відкриття філії ("full branch"), тобто органічного розвитку, або шляхом придбання місцевого банку. Обидва підходи, на нашу думку, мають свої переваги й недоліки. Так, придбання суттєвого або контрольного пакету акцій місцевого банку вимагає проведення його внутрішньої реорганізації. Це означає скорочення надлишкового персоналу, пошук та відрядження до придбаного банківської установи кваліфікованих фахівців, а також переведення її на операційну модель іноземного банку-холдингу. Серед недоліків шляхом органічного розвитку слід також відмітити необхідність більшого часу та зусиль з бізнес-планування, оскільки іноземному банку бракуватиме досвіду роботи в умовах нового ринку.

В Україні, як і в більшості країн з перехідною економікою, наприкінці 80-х та на початку 90-х років минулого сторіччя існували жорсткі адміністративні обмеження діяльності іноземних банків, що обумовлювало їх низький інтерес до ринку банківських послуг нашої країни. Однак у процесі формування незалежної банківської системи України ця ситуація докорінним чином змінилася.

З прийняттям в березні 1991 року Закону України "Про банки та банківську діяльність" розпочалося формування дворівневої банківської системи, в якій Національному банку надали функції центрального банку, а на всі інші банки покладалося здійснення комерційної діяльності шляхом надання банківських послуг приватним та корпоративним клієнтам. Відповідно до положень вказаного закону, на Національний банк покладалося нормативне регулювання діяльності банківської системи, що було також пов'язано з досить загальним характером вимог, встановлених вказаним законом. Доступ іноземного капіталу до ринку банківських послуг було значно спрощено.

Саме в цей період (починаючи з 1991 року) Україна набула перший досвід допуску філій іноземних банків. В цілому було зареєстровано близько 25 філій. Найбільшу зацікавленість в доступі на ринок виявили банки Росії та Прибалтики, які в основному представляли спекулятивний капітал, що діяв виключно в інтересах головного банку. Діяльність філій часто відбувалася з численними

© З.М. Васильченко, 2005

порушеннями чинного законодавства, механізму залучення кредитних ресурсів, шляхом інфляційної кредитної політики та продажу ресурсів за межі України. Частина філій діяла на території України в той час, як материнський банк в країні походження вже було ліквідовано. Після того, як на банківському ринку України були встановлені більш чіткі та прозорі правила гри, а нагляд став більш дієвим та об'єктивним, абсолютна більшість філій пішла з ринку. Лише одиниці були реорганізовані в банки чи стали філіями українських банків.

Набутий негативний досвід призвів до того, що режим доступу до ринку банківських послуг був знову ускладнений, а процес його лібералізації в подальшому відбувався дуже повільно і під тиском. Попри те, що Верховна Рада України відхилила в квітні 2004 року законопроект про дозвіл іноземним банкам на відкриття їх філій, більшість інших шляхів приходу іноземного капіталу вже доступні і використовуються. Однак, присутність іноземних банків в Україні все ж таки залишається незначною – за підсумками 2004 року зі 158 діючих банків частково чи повністю за участю іноземного капіталу створені 19, зокрема зі 100-% іноземним капіталом – 7 банків, їм належить лише 16,2% активів, 9,2% статутного капіталу і 14% власного капіталу банківської системи України (у Польщі відповідні показники становлять 72% і 80%). Більш того, відсутня позитивна динаміка у цьому процесі: для порівняння у 1997 році таких банків загалом було 22. Частково це можна пояснити незначними обсягами прямих іноземних інвестицій у промисловість, а також тим, що підприємства звертаються за послугами до банківських установ, з якими вони пов'язані інтересами власності або іншими стосунками, яких іноземні банки з ними не мають. Разом з тим основними обмеженнями на шляху іноземних фінансових установ в Україну є незадовільний інвестиційний клімат, низький суверенний кредитний рейтинг країни і низький рівень захисту прав власності та прав кредитора (відсутність Закону "Про економічний захист прав кредитора" тощо).

Принципово не поліпшує ситуацію навіть переглянутий на початку 2005 року міжнародною рейтинговою агенцією Moody's суверенний кредитний рейтинг України зі "стабільного" на "позитивний", а також підтвердження довгострокового рейтингу B2 по депозитах в іноземній валюті для 8 українських банків: ВАБанку, Індекс-банку, Кредитпромбанку, банку "Надра", Правекс-банку, Укрсиббанку, банку "Форум" і Укрексімбанку.

Однак, на нашу думку, наведені вище дані не повністю відображають реальну картину присутності іноземного капіталу на ринку банківських послуг України. Відповідно до вимог ст.2 закону "Про банки та банківську діяльність" банком з іноземним капіталом вважається банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному нерезиденту, перевищує 10%. Якщо ж засновниками є декілька іноземних фізичних чи юридичних осіб, кожний з яких окремо володіє часткою, меншою за 10%, такий банк не буде врахований як іноземний, хоча сумарна частка іноземних власників вища за "критичну". Аналогічно, якщо засновником (чи співзасновником) банку є іноземна юридична особа, зареєстрована в Україні, такий банк також не обліковується як банк з іноземним капіталом. За оцінками окремих експертів, реально, виходячи з походження власників, іноземцям належить більше половини банківського капіталу.

Попри відзначення стримуючих факторів щодо розширення частки іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі, доречно зауважити, що присутність іноземних банків в Україні в першу чергу нарощується за рахунок російських банків та українського капіталу з

офшорних зон. За останні три роки банківська система Російської Федерації розпочала рішуче входити на український ринок. Відкрилося кілька дочірніх банків: "Національний резервний банк-Україна", "Петрокомерцбанк-Україна", "Альфа-банк-Україна" і Зовнішторгбанк, причому останній вже оголосив про свої наміри придбати один із потужних українських банків з метою забезпечення власної діяльності в усіх регіонах країни. Діяльність російських банків може слугувати прикладом алгоритму перших кроків іноземних фінансових компаній в Україні: спочатку викуповуються промислові активи, після чого з'являється банківська структура, що їх обслуговує. Приймаючи до уваги швидкість, з якою російські гроші приходять в українську економіку, аналітики прогнозують подальшу експансію в Україну саме капіталу російських банків.

Необхідно у той же час вказати, що російська банківська система, з нашої точки зору за більшістю параметрів – рівнем кредитних ставок, спектром пропонованих послуг тощо не набагато краща української. Єдиною перевагою банків РФ є дещо вищий рівень капіталізації, який у свою чергу російськими експертами оцінюється досить критично, а тому проблемами реструктуризації власної банківської системи вони не випадково серйозно займаються ще від кризи 1998 року. Що ж стосується рівня кредитних ставок, то очікувати на їх значне зниження з розширенням присутності російських банків не доводиться. А за ступенем відповідності системи бухгалтерського обліку міжнародним стандартам та рівнем розвитку системи електронних платежів, яка була запроваджена в Україні вже 10 років тому, українська банківська система значно випереджає російську. Західні банки мають на порядок більше переваг у порівнянні з російськими. У першу чергу – нижчі відсоткові ставки завдяки стабільності економік розвинутих країн (для порівняння – у США підприємства беруть комерційний кредит під 8-9% річних, пільговий – під 4-5%; середня вартість кредитів у Західній Європі складає 4-4,5% в євро).

Досвід приходу банків з промислово розвинутих країн в Україну показав, що це явище не є однозначно позитивним. Основною метою приходу на український ринок частини іноземних банків в другій половині 1990-х років були диверсифікація банківських продуктів шляхом інвестування в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Однак після зниження ставок по ОВДП та зниження обсягів спекулятивних прибутків від цих операцій, такі банки (зокрема, американський "Кредит Свісс Фьорст Бостон Україна" та французький "Сосьєте Женераль Україна") залишили український ринок банківських послуг. На сьогодні в Україні функціонує сім іноземних банків, капітал яких належить провідним банкам світу (табл. 1). При цьому саме польські банки зробили найбільші за обсягом інвестиції (більше 10 млн. дол. США в Кредит Банк Україна у м. Львові та Банк Пекао Україна у м. Луцьку). На початку 2005 року французький банк BNP Paribas подав документи в НБУ для відкриття свого представництва в м.Києві. Керівництво банку мотивує прийняття такого рішення достатньою клієнтською базою в Україні.

У вересні 2005 року Райффайзен банк Україна купив найбільший вітчизняний банк – банк "Аваль", причому після купівлі збережено назву і мережу структурних підрозділів. Аналітики вважають, що це придбання обійшлося Райффайзен банку в суму до 600 млн. дол. США. Після завершення злиття двох банків нова фінансова структура займе, як мінімум, чверть ринку банківських послуг України. За таких обставин на вітчизняному банківському ринку з'явиться надпотужний банк, по суті, монополіст, внаслідок чого інші глобальні банки можуть втратити до нього інтерес.

Таблиця 1. Показники діяльності банків в Україні зі 100-% іноземним капіталом (станом на 01.01.2005 р.)*

Назва банку	Громадянство материнської структури	Власний капітал, (тис. грн.)	Активи, (тис. грн.)	Питома вага в активах банківської системи (%)	Зобов'язання, (тис. грн.)	Питома вага в зобов'язаннях банківської системи, (%)	Чистий прибуток, (тис. грн.)
Райфайзенбанк "Україна"	Австрія	354170	4407290	3,28	4053120	3,50	22942
"ІНГ Банк Україна"	Нідерланди	169446	1596904	1,19	1427458	1,23	23422
"Кредит Банк Україна"	Польща	147631	1333011	0,99	1185380	1,02	7827
"ХФБ Банк Україна"	Німеччина	105254	1058813	0,79	953560	0,82	16478
Сітібанк Україна	США	163910	1047251	0,78	883342	0,76	40663
Альфа-банк Україна	Росія	189484	1010094	0,75	820610	0,71	1078
Банк ПЕКАО Україна	Польща	43607	69944	0,05	25490	0,02	2289

* Складено і розраховано автором за даними Вісника НБУ. – №3, 2005. – с. 48-69.

У зв'язку з цим невиправдану є недооцінка впливу іноземних банків на вітчизняну банківську систему. Більш того, за даними НБУ частка коштів, залучених від нерезидентів через банки з іноземним капіталом, в загальній сумі залучених коштів від нерезидентів по банківській системі складає 55%. Саме завдяки іноземним банкам збільшився продуктивний ряд, підвищилася якість і культура обслуговування клієнтів, зросла конкуренція за клієнта. Більше того, як показує досвід інших країн, жорсткий протекціонізм та обмеження діяльності іноземних банків призводить до значних втрат як для економіки в цілому, так і для самих банків, оскільки за браком сильних конкурентів інші втрачають стимули для самовдосконалювання [1].

Разом з цим, ми є прихильниками поступового, а не одномоментного відкриття власного ринку для іноземного фінансового капіталу, зокрема, у банківській сфері. В правильності такого підходу переконує сам досвід розвинутих зарубіжних країн, де продовжують існувати обмеження щодо іноземної частки в акціонерному капіталі банківської фірми та кількості іноземних постачальників банківських послуг Матієсон Й. "Роль іноземних банків на ринках, що формуються". Матеріали конференції Міжнародного Валютного Фонду та Світового Банку "Фінансові ринки та розвиток", квітень 2004 року [2].

Процес лібералізації банківського ринку в Україні та інших країнах з перехідною економікою свідчить, що в умовах несприятливого інвестиційного клімату і високого ступеню ризиків не слід очікувати на прихід солідного, з надійною репутацією банківського капіталу. У зв'я-

зку з цим, існує загроза поступового збільшення кількості установ іноземних банків в Україні за рахунок банків з країн з аналогічним суверенним кредитним рейтингом (наприклад, Росії та Казахстану), а також середніх західних банків. Перші будуть зацікавлені у супроводженні своїх клієнтів. Другі будуть зосереджуватись не стільки власне на кредитуванні, скільки на спробах використання українського капіталу та здійсненні валютно-спекулятивних операцій (за умов лібералізації валютного ринку). Зроблені припущення будуть особливо корисними в контексті наших подальших досліджень.

Шляхи поглиблення інтеграції України у світову економіку передовсім лежать у площині вступу до Світової організації торгівлі та Європейського Союзу.

Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) викличе значні зміни в банківському секторі. Для того, щоб українська банківська система виграла від вступу до цієї організації, необхідно створити такий механізм регулювання сфери банківської діяльності, який би дозволив максимізувати переваги і мінімізувати негативні наслідки від участі в СОТ.

Серед основних вимог, які висуваються до країн – претендентів щодо вступу до СОТ є лібералізація фінансового сектора країни, передовсім ринку банківських послуг. Саме тут дуже корисним є систематизація та вивчення досвіду тих переваг і недоліків, які отримали інші країни з перехідною економікою в ході лібералізації доступу до своїх фінансових ринків, зокрема, розширення присутності іноземних банків, оскільки більшість з них вже приєдналася до СОТ (табл.2).

Таблиця 2. Деякі переваги та недоліки для банківської системи України при лібералізації фінансового сектора

Недоліки	Переваги
<ul style="list-style-type: none"> ◆ ускладнення нагляду за іноземними банківськими установами; ◆ здатність іноземних банків запропонувати дешевші кредитні ресурси створить додатковий тиск на більш слабку українську банківську систему; ◆ потрапляння значної частини банківських активів під контроль іноземних банків; ◆ окремі з іноземних банків на певному етапі своєї діяльності можуть віддавати перевагу задоволенню економічних інтересів країни походження капіталу; ◆ підвищення ймовірності відпливу вітчизняного капіталу за кордон; ◆ підвищення вразливості банківської системи до світових фінансових криз. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ більш швидке та ефективне впровадження сучасних банківських технологій; ◆ підвищення якості кредитного аналізу; ◆ удосконалення ризик-менеджменту; ◆ зростання обсягу кредитних ресурсів та посилення стабільності їх джерел внаслідок відкриття доступу до ресурсів іноземних банків; ◆ посилення дієвості національної банківської системи як засобу розподілу інвестиційних ресурсів; ◆ надання поштовху розвитку конкуренції; ◆ покращання інституційної архітектури банківської системи.

Так, наприклад, в Угорщині у 1997 році була проведена лібералізація фінансового сектора, знято більшість бар'єрів, які обмежували як доступ на внутрішній ринок, так і свободу діяльності на ньому. В результаті цих змін іноземці отримали контроль приблизно над 70% усіх банків. Але, тим не менше, ринок фінансових послуг залишився слабо розвиненим і неконкурентос-

проможним у міжнародному масштабі. Показовим є й те, що із 62 приватних комерційних банків Польщі 44 прямо чи опосередковано належать іноземцям, проте її досвід також засвідчує, що не завжди іноземний капітал дає поштовх розвитку економіки. Зарубіжні інвестори контролюють майже 80% капіталу і 70% активів усього банківського сектора країни. За оцінками польських

експертів – прихід західних банків не приніс суттєвого збільшення інвестицій, насамперед, у розвиток ключових галузей Польщі: малого бізнесу та сільського господарства, оскільки це не вигідно їх країнам, що поставляють у Польщу свою сільськогосподарську продукцію (аналогічного слід очікувати й в Україні).

Коли країна в контексті більш загальної лібералізації торгівлі надає дозвіл для участі іноземним банкам, це звичайно розглядається як крок до підвищення ефективності результатів роботи всієї банківської системи. Частково це підтверджується дослідженнями західних експертів, які втім виявили і проблеми, з якими стикнулися банківські установи країн з перехідною економікою.

Іноземні банки, що прийшли на ринки країн з перехідною економікою виявилися більш гнучкими з точки зору зменшення витрат та успішними з точки зору підвищення прибутковості. Вони мали вищу маржу процентної ставки, прибутковість та сплачували більше податків порівняно з місцевими банками. Посилення конкуренції після входження іноземних банків викликало зниження прибутковості місцевих банків, що спонукало їх до скорочення загальних витрат. При цьому позитивний вплив приходу іноземних банків на банківські системи ринків, що формуються, мав місце відразу після їх входження на ринок і не залежав від отримання суттєвої частки ринку (табл. 3)[3].

Досвід роботи іноземного банківського капіталу в нашій країні також дає інформацію для роздумів: в їх діяльності чітко переважає спеціалізація, пов'язана з відпливом

капіталу за кордон шляхом обслуговування іноземних фірм і таких, що орієнтуються на співпрацю з західними фірмами, а також частину експортно-орієнтованих галузей. А тому не випадково індустріально розвинуті країни члени СОТ для підтримки високого рівня роботи національних банків активно застосовують різні протекціоністські заходи. Із 142 країн, що є членами СОТ, тільки 31 не має ніяких обмежень у фінансовому секторі. Решта – має і вважає це цілком нормальним. Так, у США до сих пір діє Закон про регіональні інвестиції, який змушує всіх учасників ринку фінансувати різні програми регіонального розвитку, кредитування відсталих районів, в тому числі на базі пільгових принципів. В Японії навіть після лібералізації фінансового сектора частка банків з іноземним капіталом складає менше 5%. В Китаї, який теж є членом СОТ, іноземні банки можуть відкривати філії і засновувати дочірні банки (у формі спільного підприємства, або підприємства зі 100%-ою іноземною участю) лише в 24 містах і спеціальних економічних зонах і тільки за умов виконання ряду жорстких умов. Зокрема, щоб відкрити філію в КНР, "материнський" банк повинен володіти активами на суму як мінімум 20 млрд. дол. США. Сама філія має володіти власним капіталом в 100 млн. дол. США, 30% якого резервується в Національному банку Китаю, що за оцінками іноземних банкірів, знижує ризик ліквідності даної філії. Окрім цього, для одержання банківської ліцензії в Китаї існує і ряд немаловажних неформальних вимог, приміром, так званий "список заслуг перед Китаєм".

Таблиця 3. Показники результатів діяльності банків у країнах з ринком, що формується (станом на 01.01.2003 р.), %

Країни	Дохідність капіталу		Співвідношення: витрати до доходу		Співвідношення: проблемні кредити до загальних	
	Іноземні банки	Місцеві банки	Іноземні банки	Місцеві банки	Іноземні банки	Місцеві банки
Центральна Європа	19,3	-5,0	59,9	62,1	13,7	17,1
Чехія	14,4	-1,6	70,9	40,5	18,8	28,5
Угорщина	16,1	-26,0	62,4	113,0	10,6	15,1
Польща	24,1	-0,1	50,9	59,9	11,1	9,2
Латинська Америка	6,3	4,7	77,9	71,2	6,1	8,5
Аргентина	5,8	-0,7	73,4	76,9	5,7	17,3
Бразилія	10,4	5,2	73,3	68,8	7,5	7,6
Чилі	10,9	14,9	59,8	64,4	1,9	1,5
Мексика	-14,3	-2,1	112,3	78,5	4,1	8,7
Азія	-35,7	-14,3	63,8	64,2	19,2	13,8
Корея	-44,2	-20,0	53,7	69,2	15,1	8,6
Малайзія	16,4	7,8	34,7	42,6	6,8	8,4
Таїланд	-66,1	-20,2	128,9	72,0	46,2	36,5

Ми схилиємося до думки, що зі стратегічної точки зору країні буде вигідним вступ до СОТ. Період адаптації нашої економіки до правил "гри" у цій потужній міжнародній організації буде важким, але вже перші проблеми говоритимуть про майбутній успіх.

Вважаємо за доцільне відстояти в переговорах можливість надання Україні перехідного періоду для адаптації банківського законодавства щодо приєднання нашої країни до Генеральної Угоди по Торговлі Послугами, що якраз і регулює міжнародну торгівлю послугами, в тому числі й фінансово-банківськими. Зауважимо, що переговорний процес щодо приєднання України до ГАТТ та надання доступу до ринку послуг України розпочався у 1997 році. До середини 2003 року вдалось досягти домовленостей щодо умов доступу на ринки транспортних, будівельних, юридичних, комп'ютерних, дослідницьких, освітніх, туристичних та інших послуг. В багатьох секторах законодавча база вже відповідає вимогам СОТ. Кількість секторів та підсекторів, по яких Україна бере зобов'язання є однією з найвищих не лише серед країн-претендентів, а й серед членів СОТ. Разом з цим, найбільш спірними секторами,

які на цей час є неузгодженими, залишаються послуги фінансового сектору.

З огляду на те, що умови лібералізації ринку фінансових послуг ще тільки мають бути визначені, надзвичайно важливим є вирішення питання щодо одержання перехідного періоду для лібералізації доступу та заходів, що мають бути вжиті протягом цього періоду для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних постачальників послуг.

Серед фінансових послуг ГАТТ вирізняє страхові та пов'язані з ними послуги, а також банківські та інші фінансові послуги. Як і для всіх інших видів послуг, для банківських послуг вирізняють чотири способи доставки, в залежності від місцезнаходження постачальника та споживача послуг:

- ♦ надання послуг через кордон – послуга постачається з іншої країни, при цьому сам постачальник кордон не перетинає та в країні не присутній (так звані "трансграничні" послуги);

- ♦ переміщення споживачів до країни експорту – послуга надається споживачеві однієї країни на території іншої країни, в якій знаходиться постачальник;

♦ шляхом комерційної присутності – постачальник перетинає кордон та надає послуги безпосередньо в іншій країні. ГАТТ дає широке визначення терміну "комерційна присутність" як будь-якого типу підприємницької діяльності шляхом заснування, придбання чи використання юридичної особи, або створення чи використання філії чи представництва на території країни-члена з метою надання послуг;

♦ шляхом присутності фізичних осіб – фізичні особи тимчасово переїжджають до іншої країни для надання послуг.

При вступі до СОТ країна бере на себе зобов'язання щодо режиму обмежень по кожному способу доставки, по кожному сектору та підсектору послуг. Якщо країна бере на себе повне зобов'язання, то обмежень щодо доступу на ринок чи застосування національного режиму для цього способу поставки послуг не повинно існувати. На сьогодні перелік конкретних зобов'язань України щодо банківських послуг не узгоджено. У зв'язку з цим варто врахувати можливі наслідки для банківської системи України взяття повних зобов'язань за банківськими послугами.

З нашої точки зору переговори мають обов'язково включати позицію щодо заборони надання трансграничних банківських послуг, коли банк знаходиться за кордоном, а споживач його послуг – в Україні. Доцільність такої заборони пояснюється наступним. Потужні клієнти з переробних чи сировинних галузей промисловості будучи орієнтованими на експорт віддають перевагу співпраці з банками, що розміщені в світових фінансових центрах, а не в Україні. А тому в Україну великий банківський капітал не приходить і податки на банківські операції не сплачуються, що в перспективі може стати суттєвою проблемою.

Що стосується присутності іноземних банків на ринку банківських послуг України, то найголовнішим обмеженням, що не відповідає вимогам СОТ, є те, що на даний час українським законодавством не передбачено такої форми допуску іноземних банків на вітчизняний ринок, як відкриття ними філій. З нашого погляду тут передовсім потрібно врахувати той факт, що потужним банкам із країн з високим суверенним рейтингом не

вигідно відкривати свої філії у країнах, які мають рейтинг, нижче інвестиційного, оскільки під активи, розміщені у цих країнах, їм потрібно створювати 100-% резерви на покриття ризиків.

Отже, зняття обмежень на доступ філій іноземних банків на український ринок само по собі не є загрозою для банківської системи України. Основна небезпека полягає у приході банківських установ з метою отримання прибутків від спекулятивних операцій чи для здійснення операцій із брудними грошима.

На нашу думку, розв'язанню зазначених протиріч можуть сприяти жорсткі критерії для надання дозволу на створення філій іноземних банків в Україні, зокрема:

♦ встановлення на законодавчому рівні вимоги щодо капіталізації для філій іноземних банків (мінімальний розмір статутного капіталу філії має становити не менше 5 млн. євро, а капітал материнського банку – не менше 50 млн. євро);

♦ надання права на відкриття філій лише банкам, які мають рейтинг надійності за оцінками провідних міжнародних рейтингових агентств не нижчий за А+ або аналогічний; володіють активами, обсяг яких не менший 100 млн. дол. США; мають систему гарантування вкладів з вищими компенсаційними порогоми, ніж в Україні;

♦ укладення угод, які б передбачали зобов'язання наглядових органів країн місцезнаходження банків щодо здійснення нагляду за їх філіями на території України.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що механізм регулювання банківської діяльності потребує оперативної грамотної реорганізації у вказаних нами напрямках, що в свою чергу певною мірою гарантуватиме повноцінне входження України до СОТ та її успішну євроінтеграцію.

1. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі. – К.: КНЕУ, 2002. – С.17. 2. Система світової торгівлі: Практичний посібник / Пер. з англ. – К.: КІС, 2002. – С.216. 3. Матієсон Й. "Роль іноземних банків на ринках, що формуються". Матеріали конференції Міжнародного Валютного Фонду та Світового Банку "Фінансові ринки та розвиток", квітень 2004 року.

Надійшла до редколегії 12.09.05

М.В. Романюк, канд.екон.наук., докторант

КУМУЛЯТИВНІСТЬ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

В статті розглядається кумулятивність податкової системи України, яка полягає в багаторазовому оподаткуванні одних і тих же витрат, в тому числі – податкових. Цей ефект спричиняє гіпертрофований розвиток фіскальної функції податків, що негативно впливає на відтворювальні процеси. Пропонуються шляхи вдосконалення податкової системи через усунення дії ефекту кумулятивності і розвиток регулюючого значення податків.

The article is about the accumulation of taxes' system of Ukraine, which is based on multiple tax implement of same expenses including taxes. This effect causes hypertrophy of development of fiscal function of taxes, which, in its turn, has a negative influence on reproduction's processes. Are proposed methods of perfection of tax policy through illumination of accumulation's effect and development of regulation meaning of taxes.

Зміни в структурі власності, поява значної кількості підприємств та іноземні інвестиції, що розміщуються на території України – ознаки нового рівня економіки України, які свідчать про перехід від задекларованих принципів побудови ринкового способу господарювання до суттєвих кількісних змін, що, в свою чергу, вимагають нової якості економічного поля діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення належної інфраструктури та інституційних елементів регулювання цієї діяльності. Найбільш проблемною галуззю вітчизняної економічної практики назвав президент України В.А.Ющенко податкову галузь. Наявність суттєвих проблем в розвитку взаємовідносин платників податку і бюджету, невідповід-

ність рівня розвитку податкової системи України реаліям сьогодення, деформація інструментів контролю за процесом нарахування та сплати податків – далеко не повний перелік тих негативних явищ, що спостерігаються у вітчизняній економіці.

Існування податкової системи з такими характеристиками рисами не могло не призвести до формування суттєвих протиріч в системі відносин "держава-власник", які на поверхні суспільства проявляються в низькому рівні збирання податків, тінізації значного сектору вітчизняної економіки, появи, в межах існуючого правового поля, схем ухилення від сплати податків. Окрім того, суттєвим для поступального розвитку економіки України

© М.В. Романюк, 2005

є етично-правовий аспект цих протиріч, який знаходить своє відображення в правовому нігілізмі власника-платника податків по відношенню до вимог чинного податкового законодавства.

Такий стан вимагає перегляду існуючих податкових принципів, обґрунтування оптимального податкового процесу, а також формування якісно нових взаємовідносин між державою та платником податків, що базуються на засадах партнерства, взаєморозуміння та взаємоповаги.

Оптимізація податкової системи, направлена, в кінцевому рахунку, на гармонізацію інтересів держави і громадянина – платника податків постійно знаходиться в полі уваги зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів.

Вагомий внесок в дослідження питань теорії та практики функціонування ефективного механізму податкового регулювання економіки зробили як зарубіжні вчені-економісти: Ф.Бекон, С.Брю, Т.Гоббс, Д.Кейнс, Ф.Кене, А.Лаффер, Е.Ліндаль, К.Макконел, К.Маркс, Ф.Нітті, А.Пігу, Д.Рікардо, А.Сміт, Дж.Стігліц, М.Фрідмен, Е.Фромм, О.Холм, так і вітчизняні: В.В.Буряковський, О.Д.Василик, Д.І.Дема, М.Я.Дем'яненко, С.В.Каламбет, М.П.Кучерявенко, Ю.В. Тимошенко, П.А.Лайко, І.О. Лютий, І.Ф.Родіонова, А.М. Соколовська, В.М.Суторміна, В.М.Федосов, О.В.Чуприна та інші вчені.

В той же час, свого подальшого дослідження вимагають питання, продиктовані повсякденною економічною практикою суб'єктів підприємницької діяльності в Україні. На нашу думку, насамперед до цих питань відноситься питання зниження надмірного податкового тиску, який виникає, в першу чергу, як наслідок кумулятивності чинної системи оподаткування. Ефект кумулятивності полягає в багаторазовому оподаткуванні одних і тих же витрат, в тому числі і податкових. Наявність надмірного податкового тиску, спричиненого гальмівною для відтворювальних процесів системою оподаткування, призводить до широкомасштабного соціального конфлікту – проникнення тінювих відносин у всі сфери економічного життя суспільства.

Під дією ефекту кумулятивності фіскальна функція податків отримує гіпертрофований розвиток з негативними макроекономічними наслідками: дезінтеграція фінансових потоків, штучне збільшення собівартості продукції й послуг, зниження конкурентноздатності та купівельної спроможності як юридичних, так і фізичних осіб, пригнічення збуту продукції, обороту капіталів та процесу економічного відтворення в цілому. В той же час, перехід української економіки на ринкові основи передбачає формування іншої ролі податкової системи, як інструмента стимулювання розвитку підприємницької діяльності, науково-технічного прогресу та досягнення стабільного економічного зростання.

Подолання ефекту кумулятивності податкової системи неможливе шляхом косметичного зниження податкових ставок. Так, зокрема, введення в дію Закону України "Про оподаткування доходів фізичних осіб", головним нововведенням якого було зниження ставки податку до єдиного значення 13%(з 2007 року -15%), мало вплинуло на розмір тінювих виплат в сфері оплати праці, оскільки одночасно не було проведено реформування розміру і механізму нарахувань на фонд заробітної плати, які в свою чергу оподатковуються податком на додану вартість. Виведення цих витрат за межі бази оподаткування податком на додану вартість, також малоефективне, оскільки спричинить зростання витрат на адміністрування ПДВ.

Тому, на нашу думку, вимагається еволюційне, але докорінне і динамічне реформування системи оподаткування, тобто, поетапне виключення з під оподаткування раніше здійснених виробничих та податкових витрат. Питання не ставиться таким чином, щоб перекреслити вже зроблене й розпочати все спочатку. Мова йде про розробку такої політики, яка б стала логічним продовженням започаткованого і водночас повною мірою враховувала б помилки та недоліки, допущені на попередньому етапі здійснення реформ [1, с. 4].

Зростання податкової недоїмки по всім видам податкових надходжень, яка в 2003 році складала 14130,9млн.грн., змушує уряд збільшувати податковий тягар для решти господарюючих суб'єктів, що є по своїй суті дискримінаційною мірою, яка призводить до ухилення від сплати податків, переходу господарюючих суб'єктів до функціонування в тіні, сприяє розвитку корупції та криміналізації економіки [2, с.218]. Одною з найбільш поширених схем ухилення від сплати податків є штучне збільшення суб'єктом підприємництва витрат, що у відповідності до законодавства, відносяться до складу валових витрат, тобто зменшують об'єкт оподаткування податком на прибуток. В той же час, суб'єкт підприємництва несе ряд витрат на збут, а також адміністративних, загальногосподарських та інших витрат, напряду пов'язаних з виробничим процесом, які, внаслідок жорсткої законодавчої регламентації до складу валових витрат не відносяться, а отже – на оподатковуваний прибуток не впливають.

Оподаткування податком на прибуток здійснених виробничих витрат, внаслідок їх жорсткої законодавчої регламентації при включенні до складу валових витрат, спричинило зростаючу збитковість вітчизняних підприємств та поступовий спад рівня одержуваного прибутку. Відносно високі темпи зростання ВВП не відображаються в зростанні фінансового результату на мікроекономічному рівні, який характеризується даними, наведеними нижче.

Таблиця 1. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності, млн. грн.

	2000	2001	2002	2003
Прибуток, збиток (–)	13933,0	18740,6	14641,2	20312,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1752,4	899,1	-254,6	45,0
Промисловість	8834,6	8537,2	2866,5	9122,0
Будівництво	40,3	722,8	-39,6	202,0
Оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	1195,1	2352,0	4356,4	1341,0
Готелі та ресторани	-20,0	-27,2	-9,3	-31,0
Транспорт і зв'язок	706,7	4135,7	4269,4	5492,0
Фінансова діяльність	1211,7	2344,9	2358,1	3159,0
Операції з нерухомістю, здавання під найм і послуги юридичним особам	92,5	-146,3	929,2	451,0
Колективні, громадські та особисті послуги	46,0	-290,2	75,8	-117,0

Джерело: Статистичний щорічник України 2003р.

Значна збитковість українських підприємств, спричинена дією кумулятивного ефекту податкової системи, вимагає реформування не тільки податкового законодавства, але і законодавства про банкрутство, оскільки зростає необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій щодо методів локалізації незаконних джерел неплатоспроможності (банкрутств), зміцнення довірливої та фінансової дисципліни платників податків.

Інститут неплатоспроможності (банкрутства) в Україні існує з 1992 року. Особливістю законодавства у цій сфері, зокрема, Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 14.05.1992р. №2343-XII є його пріоритет перед іншими законами, в тому числі Цивільним кодексом України, Господарським і Цивільно-процесуальним кодексами. Таким чином, законодавство в сфері неплатоспроможності (банкрутства) не сприяє ефективній роботі по вирішенню питань відновлення платоспроможності податкових боржників та сплати ними обов'язкових платежів до бюджету.

Вирішенню зазначених питань перешкоджає ряд деяких проблемних питань вирішення яких вже на часі. Зокрема:

1. Відсутність комплексного вирішення проблем антикризового корпоративного управління підприємств-боржників на законодавчому рівні, в тому числі, процедури досудової санації для підприємств недержавної форми власності, що у своїй сукупності створюють сприятливі умови для зловживань з боку окремих кредиторів, метою яких є заволодіння активами підприємства-боржника, його ліквідація, списання безнадійної податкової заборгованості і, як наслідок, спричинення збитків бюджету.

2. Необов'язковість встановлення фінансового стану підприємства-боржника на стадії порушення справи про банкрутство та відсутність дієвого правового механізму взаємодії щодо обміну відповідною інформацією між податковими органами та господарськими судами продукує ймовірність вчинення підприємствами-боржниками фіктивного банкрутства, зловживань його посадових осіб з активами під час дії режиму податкової застави, незаконних дій з активами такого СПД під час судової процедури відновлення його платоспроможності або банкрутства. Ця сукупність факторів, в свою чергу, зменшує контрольно-попереджувальний вплив у цій сфері з боку правоохоронних органів.

3. Відсутність законодавчих повноважень у господарського суду щодо визнання дій власників (співвласників), посадових осіб підприємства-боржника як фіктивного банкрутство не дозволяє суду вчасно та об'єктивно дати таким діям правову оцінку. На відміну від українського законодавства про неспроможність (банкрутство) аналогічне російське законодавство має відповідну норму, яка визначає поняття "фіктивне банкрутство". Більш того, зазначена норма розмежує "фіктивне" банкрутство від "навмисного", що має значення при правовій оцінці дій зловмисників. Крім цього, нею передбачається майнова відповідальність за вчинення зазначених дій, що є для держави вигіднішим з економічної точки зору ніж застосування кримінальних санкцій.

Не вирішені законодавчо проблеми ліквідації банків у зв'язку з їх фінансовою неспроможністю (банкрутством). Так, частиною 2 статті 5 Закону передбачено, що законодавство про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом при розгляді судом справи про визнання банку неплатоспроможним (банкрутом) застосовується в частині, що не суперечить нормам Закону України "Про банки і банківську діяльність". Разом з тим, законодавство про банківську дія-

льність фактично відстороняє суд від процесу порушення справи про визнання банку неплатоспроможним, суттєво обмежує судовий контроль за ходом задоволення вимог кредиторів в процедурі ліквідації банку та не встановлює достатньої прозорості цієї процедури для кредиторів. Наслідками цих законодавчих недоліків можуть бути ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів до бюджету, податкового боргу, легалізації (відмивання) грошових коштів та іншого майна, здобутих злочинним шляхом, спричинення збитків "добросовісним" кредиторам, співвласникам СПД-боржників, його акціонерам та бюджету.

Таким чином, в цих умовах завдання держави полягає, в першу чергу, в удосконаленні законодавства з питань оподаткування прибутку. Податок на прибуток слід розглядати, в першу чергу, як регулятор господарських процесів, який покликаний сприяти ефективності суспільного виробництва. Обмеження фіскального використання податку на прибуток і пріоритет його регулюючої функції можливе через виключення з механізму його дії кумулятивних елементів. Звуження переліку витрат, які не включаються до валових, а отже – оподатковуються податком на прибуток, повинно здійснюватися виходячи з регулятивних призначень податку. Зокрема, з бази обрахування податку на прибуток, для стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку як основи економічного зростання, повинні вираховуватися витрати, спрямовані на фінансування повного циклу розвитку системи "наука-техніка-виробництво".

Окрім того, для досягнення ефективного регулювання макроекономічних процесів, слід досягти одержання порівняних показників, що характеризують результати діяльності суб'єктів господарювання.

Податковий облік по податку на прибуток, який полягає у визначенні валових доходів, валових витрат та амортизаційних відрахувань, розрахованих виходячи з норм амортизації, встановлених податковим законодавством, в кінцевому рахунку, дає можливість визначити прибуток з метою оподаткування. Цей показник, в більшості випадків, відрізняється від фінансового результату підприємства, який відображається у фінансовій та статистичній звітності. Непоодинокі випадки, коли за даними декларації по податку на прибуток підприємство є збитковим, а за даними фінансової звітності – прибутковим, і навпаки. Причиною таких розбіжностей є, в першу чергу, різниця принципів, закладених у бухгалтерському обліку, та чинній системі оподаткування.

Так, зокрема, у відповідності до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку отримання підприємством авансу не є доходом, в той час, як згідно норм податкового законодавства до складу валових доходів включаються або відгружа продукції, або отримання суб'єктом господарювання авансу. Другим прикладом суттєвих розбіжностей визначення фінансового результату та прибутку з метою оподаткування може бути застосування у фінансовому та податковому обліку різних методів нарахування амортизаційних відрахувань основних засобів. В той час, як Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" передбачає один спосіб нарахування амортизаційних відрахувань за групами основних фондів, у фінансовому обліку господарюючий суб'єкт має можливість вибрати один з таких способів нарахування амортизаційних відрахувань, як прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

Цей, далеко не повний перелік розбіжностей, у визначенні фінансового результату підприємства та результату з метою оподаткування свідчить про відсутність порівняності цих показників. Таким чином, оперуючи поняттям

"прибуток (збиток)", слід чітко зазначати, про який показник йдеться – зазначений у фінансовій звітності підприємства, чи в його декларації з податку на прибуток.

На нашу думку, визначення фінансового результату підприємства більш реальне за даними фінансової звітності, складеної у відповідності до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, оскільки повніше враховують специфіку підприємства та підпорядковані меті інформування користувача звітності про фінансовий стан господарської одиниці.

Натомість, в основу податкового обліку покладено фіскальний підхід, виходячи з якого формується і показник прибутку до оподаткування, який в значній мірі є наслідком ефекту кумулятивності.

Одержання порівняних показників, необхідних для відслідковування регулюючого впливу податку на прибуток на господарські процеси, можливе за умови узгодження таких принципових питань податкового законодавства з оподаткування прибутку, як :

- ◆ перехід від принципу визначення валових доходів "за першою подією" до принципу нарахування, що дозволить уникнути оподаткування авансів, і суттєво зменшити витрати на адміністрування податку;

- ◆ відмова від жорсткого регулювання нарахування амортизаційних відрахувань, можливість застосовувати

для визначення прибутку з метою оподаткування таких способів нарахування амортизаційних відрахувань, як пряmlinійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий;

- ◆ перегляд спеціальних правил стосовно оподаткування окремих видів діяльності і операцій, зменшення їх кількості.

Зменшення впливу кумулятивності чинної системи оподаткування потребує комплексного підходу з точки зору вдосконалення законодавчої бази функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, яка повинна стимулювати підприємства до ефективного розвитку, унеможливити ухилення від сплати податку через завищення собівартості виробництва товарів (робіт, послуг), зловживання у сфері банкрутства, робить незаконні дії невиконаними та занадто ризикованими.

1. Гальчинський А.С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. – К.: Українські пропілеї, 2001. – С. 4. 2. Ганчева В.В., Емченко Н.Н. Содействие и стимулирование добровольной уплате налогов – главное направление работы налоговых органов. Финансы, учет, банки. Сборник научных трудов. Выпуск 8. Часть 2 / Под общ. ред. П.В. Егорова. – Донецк: ДонНУ, 2002. – С. 219.

Надійшла до редколегії 07.09.05

В.І. Савич, канд. екон. наук, доцент

РИНОК ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ РЕВАЛЬВАЦІЙНИХ ОЧІКУВАНЬ

У статті аналізуються тенденції житлового та іпотечного ринків під впливом зміни курсової політики.

The tendencies of housing and mortgage credits markets under influence of change of rating policy are analyzed in article.

Присутність на грошовому ринку країни будь-якої іноземної валюти-прив'язки вносить додатковий елемент ризику у фінансовий та господарський сектори національної економіки. Не стопі, осторонь цього процесу і такий сегмент останньої як житлове іпотечне кредитування.

В будь-якому становищі така валюта несе в собі низку небезпек та загроз, спроможних змінити динаміку іпотечного ринку. І, па жаль, не завжди новосформована динаміка може виявитися позитивною. Більш того, негативний вектор такої динаміки в силу своєї інерційності через характер сприйняття суб'єктами ринку курсових коливань може виявитися значно довшим за вектор курсових змін. Зазначене актуалізує проблему продуманості та послідовності курсової політики держави як основи забезпечення стабільного розвитку національної економіки загалом та її іпотечного сегменту зокрема.

Проблема ризиків іпотечного житлового кредитування, в числі яких чільне місце займають курсові ризики, постійно знаходиться в центрі уваги дослідників та фахівців. Серед таких В.І.Грушко, О.І.Пилипченко, О.Т.Євтух, С.І.Кручок, В.І. Кравченко, Т.Т. Ковальчук. Враховуючи, з одного боку, складність перехідного періоду, в якому розвивається житлова іпотека в Україні, та, з другого боку, початковий етап становлення цього інституту в країні, проблема оцінки впливу курсової політики держави на цей процес оцінюється нами як стабільно актуальна. Дослідження цієї проблеми дає можливість визначати імовірнісні поведінки суб'єктів іпотечного ринку в залежності від вектору курсової політики. Власне саме таке завдання ми і ставимо частково вирішити в даній статті.

Українські рійки житла та житлової іпотеки тривалий час розвивалися в умовах стабільного валютного курсу, що загалом досить позитивно позначилося на

динаміці обох. В умовах відносного зниження доходності альтернативних способів заощаджень (банківські депозити, придбання валюти та цінних паперів, дорогоцінних металів тощо) така стабільність призвела до розширення операцій на ринку нерухомості усіма його учасниками, підвищення попиту на банківські іпотечні кредити. Значні фінансові ресурси домогосподарств трансформувалися в нерухомість, цінова динаміка по якій є надзвичайно стрімкою. Крім того, можна спостерігати розширення орендного бізнесу, доходність якого також зростає досить стрімко.

У 2005 р. ситуація різко змінилася. Практично для всіх учасників ринків житла та іпотеки урядова акція по різкому зміцненню гривні виявилася більш ніж приголомшливою. На певний час обидва рійки завмерли, що не в останню чергу було зумовлено завіряннями як з боку представників органів державної влади, фахівців Національного банку України, так і різного роду фінансових аналітиків, в тому числі і закордонних (що цілком логічно з точки зору їх заінтересованості в розширенні експорту в Україну), про подальшу орієнтацію на ревальвацію гривні. Супроводжувалися такі прогнози оцінками можливого цінового обвалу на ринку житлової нерухомості, появи на ньому більш дешевого житла.

В таких умовах можна було спостерігати певні зміни в поведінкових характеристиках учасників ринків житла та іпотечного кредитування, хоча, знову ж таки слід зазначити, властива їм інерційність в прийнятті рішень щодо зміни таких характеристик не дозволила кардинально змінити вектор розвитку обох ринків. Разом із тим, тимчасові зміни все ж таки можна було спостерігати і проявилися вони в наступному.

Передусім, відбулося уповільнення темпів приросту довгострокових депозитних вкладень населення у банківську систему. Причому, цей процес торкнувся й іно-

земної валюти, довіра до якої як до засобу заощаджень похитнулася додатковою дією такого чинника як зни-

ження процентних ставок за строковими депозитами в іноземній валюті (табл.1).

Таблиця 1. Помісячна динаміка довгострокових депозитів фізичних осіб та процентних ставок за ними в банках України у 2005 р.

Період	Довгострокові депозити фізичних осіб у банках (у % до попереднього періоду)		1 [роцентні ставки за строковими депозитами фізичних осіб у банках, %	
	У національній валюті	В іноземній валюті	У національній валюті	В іноземній валюті
Січень	-	-	17,5	9,9
Лютий	108,0	106,7	16,7	9,6
Березень	111,3	107,1	15,8	8,8
Квітень	106,6	101,4	14,8	8,4
Травень	104,1	102,9	14,0	8,2
Червень	103,3	102,1	13,2	8,1

За даними: Бюлетень Національного банку України. – №5. 2005. С. 98; Бюлетень Національного банку України. – №8. 2005. С. 59, 101.

Валютні заощадження населення, таким чином, зазнали подвійного удару з боку зниження депозитних ставок у банках та з боку зміни валютного курсу, спрямованого на ревальвацію національної грошової одиниці.

Частина позабанкової валютної маси трансформувалася у національну валюту (при цьому, одна її частина зазнала такої трансформації, виходячи з виключно спекулятивних намірів в контексті прогнозованої довготривалості девальваційного процесу, інша – під впливом збільшення довіри до гривні як засобу платежу та заощаджень).

Решта валютної маси як прямо, так і опосередковано (через банківський іпотечний кредит) трансформувалася в житлову нерухомість, попит на яку в аналізованій період суттєво активізувався, що, у свою чергу, викликало черговий ціновий сплеск на ринку житла. Останнє, таким чином, стало ще більш недоступним для певного прошарку населення. Хоча слід зауважити, що певну компенсуючу роль у даній ситуації, в плані зменшення втрат населення від зміни валютного курсу, відіграло зниження кредитних ставок як в національній, так й в іноземній валютах (табл. 2).

Таблиця 2. Помісячна динаміка процентних ставок банків України за кредитами для фізичних осіб у 2005 р. (середньозважені в річному численні, %)

Період	Процентні ставки за кредитами у національній валюті		Процента і ставки за кредитами в іноземній валюті	
	усього	в тому числі за довгостроковими	усього	в тому числі за довгостроковими
Січень	20,1	19,8	14,6	14,5
Лютий	21,3	20,9	15,0	14,7
Березень	21,5	21,3	14,0	14,1
Квітень	20,4	20,0	13,5	13,5
Травень	19,3	18,5	13,4	13,3
Червень	19,6	18,8	13,0	13,0

За даними: Бюлетень Національного банку України. №5. 2005. – С. 58; Бюлетень Національного банку України. – №8. 2005. С. 58, 60.

Це дозволило частково не допустити різкого падіння платоспроможного попиту на житло у певній частині громадян. Хоча, приймаючи до уваги домінуючий в нинішніх іпотечних схемах порядок застосування плаваючої процентної ставки, позитивна роль зниження кредитних ставок у зменшенні втрат грошових валютних заощаджень населення проглядається досить слабо.

З пролонгацією як чутко про подальшу ревальвацію національної валюти, так і безпосередньо самого цього процесу інтерес до житлової нерухомості як форми збереження заощаджень, як на нашу думку, зберігатиметься. Динаміка попиту на іпотечні кредити в такій ситуації визначатиметься кредитною політикою банків (адже в умовах активної ревальвації, коли вигідно брати кредит по вищому курсу, а віддавати його по меншому, банки, з метою запобігання втрат від курсової різниці, змушені будучи: підвищувати кредитні ставки) обсягом пропозиції на ринку нерухомості, у першу чергу в його первинному сегменті (зростання попиту на житло може не забезпечуватись його адекватною пропозицією з боку забудовників, контингент яких, передусім у периферійних територіях, доволі обмежений).

Із зміною уряду відбулася певна переоцінка курсової політики у протилежний бік, підтвердженням чому є прогнозований валютний коридор на 2006 рік, визначений в супровідних матеріалах до проекту Закону про Державний бюджет України на 2006 рік. Такий коридор пропонується встановити в межах 5,05-5,2 грн. за дол. США.

Зміна ревальваційних очікувань на девальваційні, як на нашу думку, навряд чи якимось чином кардинально позначиться па динаміці житлового та іпотечного ринків. Змін слід очікувати, очевидно, лише в виборі валюти як засобу платежу при придбанні житла (одномоментно чи в кредит), якщо, звичайно, не браги до уваги частину спекулятивно налаштованого населення, орієнтованого на отримання доходу від валютних операцій при можливих коливаннях валютного курсу. Нерухомість і надалі, за нашими оцінками, займатиме домінуюче положення в пріоритетах населення щодо засобу збереження та примноження заощаджень. Ситуація може змінитися лише за умови формування реальних джерел здійснення заощаджень населення, спроможних запобігти їх інфляційному знеціненню. Частина населення країни, яка загалом немає погребі у додатковому житлі, має вийти з контингенту суб'єктів, які нині формують реальний платоспроможний попит на рийку житла. Що ж до поповнення цього контингенту новими особами, які дійсно відчувають нагальну потребу в покращанні власних житлових проблем, то все залежатиме від динаміки їх доходів та співвідношення їх розмірів з масштабом цін на житлову нерухомість. У будь-якому випадку усі зазначені параметри мають піддаватися постійному моніторингу з метою забезпечення систематичної діагностики процесів, що розвиваються на житловому та іпотечному ринках, для подальшого опрацювання ефективних управлінських рішень по запобіганню розвитку в цих сферах негативних тенденцій.

Ю.Л. Субботович, канд. екон. наук., доцент

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

В статті визначаються основні кількісні та якісні показники, що характеризують розвиток місцевих бюджетів в Україні, рівень централізації бюджетних ресурсів, розмежування доходів і видатків між різними ланками бюджетної системи.

Basic quantitative and qualitative activities of local budget development, level of centralization of budget resources, division revenues and expenditures among different level of budget system are considered in this article.

Реформування системи міжбюджетних відносин вимагає теоретичного обґрунтування необхідних трансформацій у відносинах бюджетів різних рівнів, формування дієвої та стабільної системи формування доходної частини місцевих бюджетів, що розширює економічні можливості адміністративно-територіальних одиниць. Протягом багатьох років бюджетні відносини в Україні носили відбиток командно-адміністративної економіки, суб'єктивізму під час прийняття важливих рішень, щодо фінансування окремих регіональних програм. Удосконалення міжбюджетних відносин є невід'ємною передумовою забезпечення сталого соціально-економічного зростання в Україні, розвитку ідеї державності на основі зміцнення фінансів місцевого самоврядування.

Таки зміни мають відбуватися за допомогою науково обґрунтованих підходів до побудови ефективної системи міжбюджетних відносин в цілому, що відноситься до національних державних пріоритетів. Вирішення зазначених проблем ускладнюється внаслідок недоліків організації і методичних підходів до формування й використання фінансових ресурсів місцевих органів влади, практичного досвіду вирішення численних проблем, що існують у взаємовідносинах різних рівнів вітчизняної бюджетної системи.

Питання міжбюджетних відносин займають значне місце у наукових дослідженнях зарубіжних і вітчизняних вчених. Теоретичні основи місцевих фінансів, порядок формування доходів та визначення напрямків використання коштів місцевих бюджетів, організація трансфертних платежів розглядалися у наукових працях таких вітчизняних авторів як: С. Аптекаря, О. Барановського, С. Буковинського, С. Булгакової, О. Василика, З. Васильченко, Т. Вахненко, Ю. Гануцака, А. Єпіфанова, Б. Кваснюка, О. Кириленко, Н. Костіної, В. Кравченка, І. Луїної, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, Д. Полозенка, Ю.Петленко, І. Сало, С. Слухая, В. Федосова, С. Юрія та багатьох інших.

Проте у зарубіжній і вітчизняній економічній літературі подальшого вивчення потребують визначення сутності, місця і ролі податково-бюджетних відносин центру та територій, з'ясування наявних проблем і недоліків у цій сфері, цілісне формулювання теоретичних засад формування системи міжбюджетних трансфертів,

пошук нових джерел доходної частини місцевих бюджетів, що суттєво впливає на розв'язання завдань при виконанні органами державної влади своїх функцій. Проблемною залишається чинна неузгодженість між собою законодавчо-нормативних актів щодо функціонування місцевих бюджетів, що визначає низький рівень фінансової ініціативи місцевих органів влади у формуванні та виконанні місцевих бюджетів. Все це зумовило вибір наукового напрямку дослідження та логіку написання даної статті.

Міжбюджетні відносини відображають обумовлену адміністративним поділом і бюджетним устроєм держави сферу економічних відносин суспільства, пов'язаних із перерозподілом валового внутрішнього продукту; формуванням, розподілом і використанням централізованих фондів грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні місцевих органів влади та призначених для соціально-економічного розвитку конкретних територій країни. Це система фінансових відносин, що складаються між державним і місцевими бюджетами, між місцевими бюджетами різних рівнів, між місцевими бюджетами і господарюючими суб'єктами й домогосподарствами, а також між бюджетами інших країн і державним та місцевими бюджетами в Україні з приводу планування, формування, розподілу і використання фінансових ресурсів та контролю за їх витрачанням.

Зміцнення інституту місцевого самоврядування значною мірою залежить від того, чи будуть створені умови для фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, основу якої становлять місцеві бюджети.

Місцевий бюджет – план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами місцевої влади та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Зазначимо основні кількісні та якісні показники, що характеризують розвиток місцевих бюджетів в Україні, взаємозв'язок між державним і місцевими бюджетами, розподіл доходів і видатків між різними ланками бюджетної системи.

На нашу думку, перший показник, який дає характеристику місцевим бюджетам – це частка доходів місцевих бюджетів у ВВП (на рівні 12 %) (табл. 1).

Таблиця 1. Доходи місцевих бюджетів до ВВП

	2001	2002	2003	2004	2005 план
Доходи місцевих бюджетів, без врахування трансфертів	8,70	8,60	8,56	5,95	5,86
Трансферти, всього	3,53	3,90	4,43	5,41	4,67
Доходи місцевих бюджетів	12,23	12,51	12,99	11,35	10,53

Розраховано за даними Мінфіну

За період 2001 – 2005 рр. відбулося зменшення на 2,84 % доходів місцевих бюджетів, без врахування трансфертів у загальній величині доходів місцевих бюджетів до ВВП і відбулося зростання на 1,14% (за 2001-2004 рр. на 1,88 %) частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів до ВВП.

Другий показник – питома вага витрат, що здійснюється з місцевих бюджетів у витратах всього зведеного бюджету (40-50%).

Третій показник – витрати (за функціональною ознакою) які більше ніж на 50% і до 100% фінансуються з місцевих бюджетів – охорона здоров'я; освіта; соціальний захист та соціальне забезпечення; місцеві програми розвитку житлово-комунального господарства та благо-

устрою населених пунктів; культурно-мистецькі програми місцевого значення; програми підтримки кінематографії та засобів масової інформації місцевого значення; місцеві програми з розвитку фізичної культури і спорту; типове проектування, реставрацію та охорону пам'яток архітектури місцевого значення; транспорт, дорожнє господарство; обслуговування боргу органів місцевого самоврядування; програми природоохоронних заходів міс-

цевого значення; управління комунальним майном; регулювання земельних відносин; інші програми, затверджені відповідною радою згідно із законом.

Четвертий показник – частка загальнодержавних податків у доходах місцевих бюджетів (табл. 2). Сьогодні бюджетна практика передбачає формування дохідної частини місцевих бюджетів переважно за рахунок загальнодержавних податків та зборів.

Таблиця 2. Динаміка статей дохідної частини місцевих бюджетів України у 2002-2004 роках, тис. грн.

ДОХОДИ	2002 рік		2003 рік		2004 рік	
	Затверджено місцевими радами	Питома вага, %	Затверджено місцевими радами	Питома вага, %	Затверджено місцевими радами	Питома вага, %
1. Податкові надходження	16921055,30	58,3	18 195 194,50	54,2	17 952 142,35	45,5
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	12405153,90	42,7	13 368 703,80	39,9	12 473 377,53	32,1
Податок з доходів фізичних осіб	11052449,00	38,3	13 209 503,10	39,4	12 338 494,18	31,8
Податок на прибуток підприємств	1352704,90	4,4	159 200,70	0,4	134 883,35	0,3
Податки на власність	605074,10	2,1	603 722,50	1,7	658 504,41	1,7
Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	605074,10	2,1	603 722,50	1,7	658 504,41	1,7
Збори за спеціальне використання природних ресурсів	1912104,90	6,4	2 035 686,70	6	2 310 707,86	5,9
Плата за землю	1670562,30	6,4	2 021 674,20	5,9	2 273 328,08	5,8
Внутрішні податки на товари та послуги	711894,60	2,4	648 333,70	2	827 613,44	2,2
Акцизний збір із вироблених в Україні товарів	272340,80	0,7	137 630,00	0,3	100 000,00	0,1
Плата за ліцензії на певні види господарської діяльності	131654,80	0,5	175 738,10	0,6	266 416,08	0,8
Плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності	307899,00	1,1	334 965,60	1,1	461 197,36	1,3
Інші податки	1286827,80	4,7	1 538 747,70	4,7	1 681 939,11	4,3
Місцеві податки і збори	554473,80	1,9	594 520,50	1,7	558 562,58	1,4
2. Неподаткові надходження	2054907,40	7,3	2 231 734,60	7,1	2 025 108,60	5,5
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу	266195,40	1	318 885,00	0,9	404 156,27	1,1
Надходження від штрафів та фінансових санкцій	44752,60	0,1	24 223,50	0,1	19 386,08	0,1
Інші неподаткові надходження	1670047,80	6	137 009,70	0,2	24 552,66	1,8
3. Доходи від операцій з капіталом	630701,50	2,2	997 798,10	3	1 722 424,60	4,3
4. Цільові фонди	345115,20	1	543 251,60	1,5	678 951,88	1,5
Разом доходів (без урахування міжбюджетних трансфертів)	19951779,40	68,8	21 967 978,80	65,8	22 378 627,43	57,5
5. Офіційні трансферти	9038913,60	31,2	11 355 368,40	34,2	15 977 336,90	42,5
Дотації	4252782,80	16,5	6 088 640,80	18,9	8 363 028,30	23,5
Субвенції	4786130,80	14,7	5 266 727,60	15,2	7 614 308,60	18,5
Кошти, що передані за взаємними розрахунками	0,00	0	0	0,1	0,00	-
ВСЬОГО ДОХОДІВ	28990693,00	100	33 323 347,20	100	38 355 964,33	100,0

Розраховано за даними Мінфіну

У місцевих бюджетах залишаються податок з доходів фізичних осіб, податок на землю, податок з власників транспортних засобів, податок на промисел, державне мито. А до державного бюджету перераховуються такі податки як – ПДВ, податок на прибуток підприємств, частина акцизного збору, мито – які в свою чергу є джерелом перерахування дотацій місцевим бюджетам. Як свідчать дані таблиці 2, у 2004 році 45,5 % доходів місцевих бюджетів формувалися за рахунок податкових надходжень, у тому числі загальнодержавні податки, збори, платежі склали 44,1 %. У попередніх періодах у 2002 та 2003 році питома вага загальнодержавних податків, зборів, платежів була ще вище 56,4 та 52,5 % відповідно.

П'ятий показник – питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів.

Місцеві податки та збори сьогодні в Україні не виконують фіскальної функції і для багатьох місцевих бюджетів їх частка не перевищує 2%. За даними таблиці 2 їх питома вага у 2004 році складала всього 1,45%. Проте для великих міст цей показник може становити 15-20%. Щодо частки тих місцевих податків і зборів, що

реально дають гроші місцевим бюджетам, то їх структура у 2004 році була такою: ринковий збір (56,31%), комунальний податок (29,02%), збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі (5,97%), податок з реклами (4,06%), збір за паркування автотранспорту (2,22%), збір за використання місцевої символіки (1,74%).

Шостий показник – питома вага міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів (рівень трансфертного ризику у міжбюджетних відносинах). За даними таблиці 2 цей показник складає суттєву частку – більше ніж 40%. Це свідчить про відсутність реальних можливостей територіальних громад різного рівня самостійно вирішувати накопичені в результаті глибокої соціально-економічної кризи проблеми. Тобто достатньо значна сума коштів з державного бюджету спрямовується на вирівнювання розвитку регіонів, що призводить до зростання рівня централізації коштів у Державному бюджеті України.

Недоліки, невирішені питання, що супроводжують державну політику надання міжбюджетних трансфертів в Україні значною мірою зумовлені недостатнім теоретичним і організаційно-методологічним осмисленням

сутності міжбюджетних відносин, системи міжбюджетних трансфертів.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, міжбюджетні трансферти – кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого, а дотація вирівнювання – міжбюджетний трансферт на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує [1, с.4-5].

Дотації вирівнювання можуть надаватися обласним бюджетам, бюджетам АРК, районним бюджетам, а також бюджетам міст обласного республіканського значення. Дотація не має цільового призначення і надається на покриття тимчасових касових розривів бюджету (коли видатки у поточному періоді перевищують доходи).

Субвенції на відміну від дотацій мають цільове призначення:

- ◆ субвенції на здійснення програм соціального захисту (виконання програм стосовно дітей, молоді, жінок та сім'ї);
- ◆ субвенції на виконання інвестиційних проектів (субвенція на будівництво житла військовослужбовців). Міністерство фінансів має завдання у 2006 році запровадити єдині методологічні засади розподілу субвенцій капітального характеру між територіями та подати на розгляд до Верховної Ради Закон України "Про основні засади надання субвенцій з Державного бюджету України на виконання інвестиційних проектів";
- ◆ субвенції місцевим бюджетам на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування від надання пільг встановлених державою (пільги ветеранам війни, податкові пільги)
- ◆ інші: субвенції на ліквідацію наслідків стихійного лиха (Івано-Франківській області на ліквідацію наслідків від повені); субвенції на збереження історико-культурних пам'яток в Україні (субвенція бюджету міста Львова на

збереження історичної частини міста); субвенції на розвиток житлово-комунального господарства. Субвенції місцевим бюджетам повинні надаватися на засадах фінансової участі цих бюджетів у реалізації проектів.

До міжбюджетних трансфертів відносять кошти, які передаються з місцевих бюджетів до державного (з бюджету міста Києва), а також інші дотації – надаються для вирівнювання дисбалансу у розвитку регіонів внаслідок нерівномірного розміщення об'єктів соціальної інфраструктури.

Отже, необхідність застосування міжбюджетних трансфертів випливає з того, що держава вступає у відносини з місцевими бюджетами і балансує їх. При цьому, з одного боку, трансферти є однією з форм фінансування соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, одним із джерел наповнення місцевих бюджетів. З іншого боку, є трансферти, які місцеві бюджети перераховують до державного бюджету. Тому виділяють "чисті трансферти", які є різницею між міжбюджетними надходженнями і вилученнями.

В структурі надання трансфертів з Державного бюджету переважають дотації, їхня частка в 2005 році знизилась в порівнянні з 2001 на 2,8 %, але підвищилась в порівнянні з попереднім періодом на 3,3 % і склала 10116,7 млн. грн. З 2003 року знижується та частина коштів, що передається з місцевих бюджетів до Державного бюджету (див рис. 1).

Існуюча система надання цільових трансфертів свідчить про зменшення власних джерел коштів для задоволення потреб населення на місцевому рівні. Удосконалення функціонування системи розподілу міжбюджетних трансфертів повинна бути спрямована на вирішення конкретних соціально-економічних завдань.

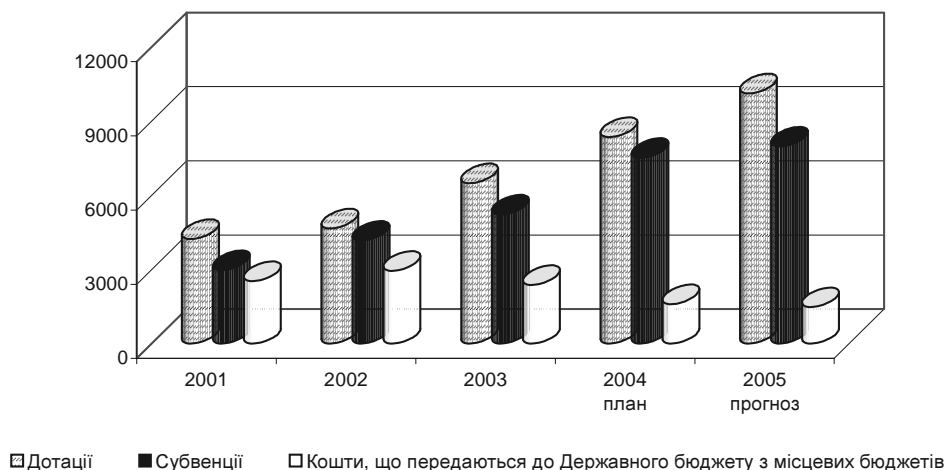


Рис 1. Обсяг трансфертних платежів за 2001-2005 рр.. млн. грн.

Розраховано за даними Міністерства фінансів України.

В.Кравченко вважає, що трансферти – головний інструмент організації міжбюджетних взаємовідносин, проведення державної регіональної політики, а дотації, субсидії і субвенції є інструментами міжбюджетних відносин, які регулюють доходи місцевих бюджетів[2, с.260, 270, 277].

Сьомий показник – частка місцевих запозичень у доходах місцевих бюджетів (місцеві бюджети можна поповнювати завдяки випуску муніципальних облігацій). З дефіцитом можуть плануватись виключно міські бюджети та бюджет АРК. Право на здійснення внутрішніх запозичень

має Кабінет Міністрів АРК, органи місцевого самоврядування на рівні міста. Зовнішні запозичення може робити виключно міський бюджет, якщо чисельність наявного населення міста більше ніж 800 000 чоловік. Бюджетна політика 2006 року обґрунтовує необхідність та можливість залучення коштів міжнародних фінансових інституцій для кредитування проектів муніципального розвитку.

Для покриття тимчасових касових розривів місцеві бюджети можуть брати короткострокові кредити у фінансово-банківських установах. Кредити не надаються одним місцевим бюджетом іншому.

Отже, можна зробити висновок, що на практиці принцип самостійності місцевих бюджетів поки що за-

лишається нереалізованим. Нестабільність та недостатність доходних джерел місцевих бюджетів стали проблемою збалансованості всієї бюджетної системи України. Реалізація права кожної адміністративно-територіальної одиниці на економічну самостійність неможлива без підвищення зацікавленості місцевих органів влади у виконанні планів надходжень загальнодержавних податків і зборів та неподаткових надходжень і відповідно у забезпеченні кожного бюджету стійкими доходами на території відповідної місцевої Ради народних депутатів.

Реформувати систему планування та виконання місцевих бюджетів необхідно шляхом забезпечення наявних та додаткових повноважень, що передаються місцевим бюджетам, чіткого розмежування повноважень між учасниками бюджетного процесу та посилення відповідальності осіб, винних у порушенні бюджетного законодавства.

1. Бюджетний кодекс України // Урядовий кур'єр. – 2001. – №29. 2. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України. – К.: Знання, 1999. – 487 с. Надійшла до редколегії 06.09.05

І.Є. Януль, канд. екон. наук, доц.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Розглядаються особливості формування бюджету розвитку місцевих бюджетів в Україні. Роль бюджетування у складанні бюджету розвитку. Сутність і значення капітального бюджетування. Вивчаються етапи капітального бюджетування. Вивчено основні напрямки поліпшення бюджетування.

Specifics of making budget of development local budgets In Ukraine. The role of budgeting in making budget Of development. Essential nature and meaning of capital budgeting. Points of capital budgeting and the main ways for making the budgeting better.

Бюджетний кодекс України передбачає формування місцевими бюджетами бюджету розвитку, що надає можливість вирішувати одну із найважливіших проблем – фінансування капітальних видатків, розвиток виробничої та соціальної інфраструктури регіонів.

Законодавством передбачено джерела фінансування та видатки бюджету розвитку, зокрема, статтею 71 Бюджетного Кодексу (1) визначено, що надходження до бюджету розвитку місцевих бюджетів включають:

- ◆ кошти від відчуження майна, яке знаходиться у комунальній власності, в тому числі від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення;
- ◆ надходження дивідендів нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади;
- ◆ кошти від повернення позик, які надавались з відповідного бюджету до набрання чинності Бюджетним Кодексом, та відсотки, сплачені за користування ними;
- ◆ кошти, які передаються з іншої частини бюджету за рішенням відповідної ради;
- ◆ запозичення, здійснені у порядку, визначеному Бюджетним Кодексом;
- ◆ субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів;

До витрат бюджету розвитку місцевих бюджетів належать:

- ◆ погашення основної суми боргу Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування;
- ◆ капітальні вкладення;
- ◆ внески органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування у статутні фонди суб'єктів підприємницької діяльності.

Значну частину видатків бюджету розвитку складають капітальні вкладення—придбання основних фондів, будівництво, реконструкція та капітальний ремонт виробничих потужностей та об'єктів соціальної інфраструктури. Фінансування цих видатків сприяє розвитку регіону, збільшення його податкового потенціалу. Важливим завданням місцевих виконавчих органів влади є ефективне використання фінансових ресурсів місцевого бюджету на фінансування цих видатків. Одним з елементів, що забезпечують оптимальне планування бюджету є капітальне бюджетування.

Капітальне бюджетування передбачає процес фінансування основних фондів місцевих бюджетів та включає реалізацію коротко та довгострокового комплексного плану, який розробляється з метою досяг-

нення стратегічних цілей та виконання завдань, поставлених органами місцевого самоврядування з метою виконання економічних та соціальних програм.

Завдяки капітальному бюджетуванню забезпечується необхідними фінансовими ресурсами фінансування бюджетів розвитку, стимулюється інвестиційна діяльність регіону, розвиваються технологічні дослідження, створюються додаткові робочі місця.

Міжнародний досвід свідчить, що здійснення видатків на розбудову основних фондів у відповідності до стратегічних цілей та завдань державних установ, в перспективі прискорює економічне зростання та сприяє заощадженню економічних ресурсів.

Капітальне бюджетування передбачає визначення пріоритетів інвестиційної політики місцевого бюджету та визначення необхідних витрат для її успішного впровадження.

Основні етапи капітального бюджетування:

- ◆ планування;
- ◆ бюджетування;
- ◆ придбання основних фондів;
- ◆ управління основними фондами;

Кожен з етапів відіграє важливу роль в циклі капітального бюджетування.

Процес планування—чітко визначає та обґрунтовує потребу в основних фондах, він означає стратегічне планування капітальних вкладень. Проект капітальних вкладень не слід розпочинати без доведення обов'язкової необхідності та обґрунтування потреби в них.

Складовими елементами етапу формування є база оцінка та опис потреби в основних фондах, вибір найкращих фондів, оцінка ефективності використання основних фондів.

Базова оцінка та опис потреби. Для того, щоб обґрунтувати потребу в основних фондах, керівники галузевих відділів та управлінь мають подати детальний опис умов реалізації певного інвестиційного проекту, обрахувати потребу у додаткових основних фондах, або придбанні нових. Аналіз має кількісно довести необхідність основних фондів та їх корисність для громад і привести до зменшення витрат та підвищення ефективності надання суспільних послуг.

Функціональні вимоги. Якщо існує обґрунтування потреби у основних фондах відповідно до вимог об'єктивного аналізу та органами управління прийнято рішення щодо придбання основних фондів, необхідно провести низку додаткових аналітичних етапів. Ці етапи перед-

бачають створення системи кількісних показників від очікуваних результатів використання наданих фондів.

Вибір найкращих фондів. Основні фонди для впровадження проекту повинні відповідати наступним критеріям: наявність фондів, доступність, екологічна ефективність.

Головні розпорядники мають оцінити наявні фонди і визначити доцільність їх використання для капітальних вкладень. Доступність фондів означає, що придбання основних фондів можливе в межах бюджетних призначень, а також можливість співставити альтернативні варіанти постачальників фондів в межах бюджетних призначень (застосовуючи процедуру тендеру).(2)

Економічна ефективність полягає у необхідності порівняння витрат та вигоди використання кожної з альтернатив. За відсутності особливих умов слід обирати ту альтернативу, яка має найнижчу ціну та найнижчі витрати на утримання та найбільшу прибутковість.

Лише після проведення попередніх видів аналізу, місцеві виконавчі органи можуть скласти план капітальних вкладень і вносити витрати на придбання основних фондів до бюджету розвитку.

Бюджетування—складання бюджету капітальних вкладень передбачає визначення джерел фінансування попередньо визначених планом необхідних основних фондів для забезпечення інвестиційної діяльності регіону. Відповідні джерела визначені Бюджетним Кодексом.(1) Проте, необхідно наголосити, що важливими джерелами фінансування є міжбюджетні трансферти, зокрема субвенції на виконання інвестиційних проектів з місцевих бюджетів для забезпечення реалізації спільних бюджетних програм.

При визначенні джерел особлива увага повинна надаватися плануванню надходжень від відчуження майна, яке знаходиться у комунальній власності, оцінці такого майна, вивчення ринку нерухомості, визначення ліквідності.

Додаткові джерела фінансування можуть залучатися при допомозі запозичень місцевих бюджетів через ринок цінних паперів – випуск муніципальних цінних паперів.

Управління бюджетуванням забезпечується керівниками обласного, районного та міського фінансового управління спільно з управлінням економіки – приймаються рішення щодо придбання основних фондів, обґрунтовується та складається запит відповідно до встановлених бюджетних процедур.

Придбання основних засобів може забезпечуватися через проведення тендерів, що надасть можливість

визначити найбільш ефективний спосіб фінансування місцевих програм розвитку.(2)

Важливим напрямком у формуванні бюджету розвитку є розробка та реалізація спільних інвестиційних проектів місцевих бюджетів різних рівнів та впровадження програм побудови об'єктів соціальної інфраструктури.(4;5)

Отже, проблема формування бюджету розвитку місцевих бюджетів в Україні є досить актуальною і передбачає вивчення законодавства стосовно особливостей складання бюджету, вивчення джерел його фінансування, визначення найбільш ефективних проектів та програм розвитку місцевих бюджетів. Забезпечення фінансування бюджетів повинно здійснюватися поетапно відповідно до придбання основних засобів, проведення реконструкції чи будівництва.

Важливим є взаємозв'язок капітального бюджету із програмно –цільовим методом формування бюджетів. Кожна бюджетна програма повинна передбачати видатки на фінансування певних капітальних вкладень.

Виконання таких програм контролюється періодично та визначається ефективне і цільове використання бюджетних коштів.

Формування бюджету розвитку місцевих бюджетів має важливе значення для економічного та соціального розвитку регіону, забезпечує збільшення кількості робочих місць, збільшення його податкоспроможності.

Таким чином, успішне становлення бюджетів розвитку потребує вирішення ряду проблем:

- ◆ удосконалення розробки інвестиційних проектів економічного та соціального розвитку регіону;
- ◆ об'єктивне визначення потреби у основних засобах для забезпечення реалізації проектів;
- ◆ вибір постачальників основних засобів на умовах тендеру;
- ◆ забезпечення бюджетними ресурсами фінансування програм розвитку місцевих бюджетів (у тому числі за рахунок міжбюджетних трансфертів).
- ◆ вивчення ринку фінансових ресурсів місцевого бюджету та визначення найефективніших методів їх залучення, розвиток ринку муніципальних цінних паперів

1. Бюджетний Кодекс України. // Міжбюджетна реформа в Україні 2001 року. – К.: Парламентське видавництво. 2001 рік. 2. Закон України "Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти" №1490-III від 22 лютого 2000 року. – ВВР. №21, 2000р. 3. Василюк О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України. – К.:НІОС – 2002 р. 4. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України. (Історія, теорія, практика). – К.:НІОС, 2000 р. 5. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: навчальний посібник. – К.: видавництво "Знання", КООБ, 1999р.

Надійшла до редколегії 15.09.05

М.І. Небава, канд. екон. наук, доцент
Т.О. Журко, асистент

РОЛЬ ПОДАТКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Охарактеризовано умови розвитку податкової системи України. Досліджено можливості забезпечення приросту доходів державного бюджету за одночасного зниження податкового тиску на платників податків з метою детінізації національної економіки та забезпечення сталих темпів економічного зростання нашої країни.

The conditions of the development of tax system of Ukraine are characterized in the article. The possibilities of providing of increase of the income of the state budget on condition of decrease of tax pressure on payers of taxes in order to reshadown the national economy and providing the stable increase of the economy of our country are researched here.

Постановка проблеми. У другій половині 90-х років, в Україні відбувався процес формування ринкового середовища, який супроводжувався впровадженням нових підходів до побудови податкової системи, яка б здійснювала державне регулювання економічних процесів шляхом використання податкових важелів. Однак, недостатність

структурних реформ, незмінність підходів до проведення податкової політики та негнучкість у скороченні бюджетних витрат значно посилити податковий тиск на платників податку. Надмірний податковий тиск, в свою чергу, створив сприятливі умови для тінізації національної економіки, спаду обсягів виробництва та інвестування, негативно

вплинув на ділову активність і, як наслідок – спричинив скорочення бюджетних надходжень.

Згідно з офіційною статистикою, спад національного ВВП за 1990-2000 роки перевищив 2,5 раза, на економіку посилювався фіскальний тиск (темпи зростання податкових надходжень перевищували темпи зростання ВВП і доходів бюджету). Проте, після десятирічного періоду спаду, протягом останніх п'яти років в економіці України відбувався стабільний щорічний приріст вищезазначеного показника у середньому більш як на 8% [1]. Економіка країни продовжує зростати і в теперішній момент часу. Так за останніми даними, темп зростання ВВП за січень-серпень 2005 становить 102,8 % порівняно з значенням даного показника за аналогічний період 2004 року і в абсолютному виразі становить 252562 млн. грн. [2]

Зміна тенденції загальноекономічної динаміки зі спаду на зростання потребує й перегляду підходів до забезпечення сталого розвитку економічної системи України, досягнення фінансової стабільності, визначення відповідного механізму та наявності дієвих технологій реалізації цілей з метою якісного забезпечення виконання зобов'язань держави.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Питання побудови механізму ефективного формування доходів бюджету як головного інструменту державної політики, джерела виконання конституційних зобов'язань та складової бюджетної політики розкриваються у багатьох спеціальних економічних виданнях [1-5]. Проте, не дивлячись на значні здобутки в теоретичній та практичній базі дослідження цієї проблеми, особливої уваги потребує виявлення та аналіз можливостей забезпечення приросту доходів державного бюджету за одночасного зниження податкового тиску на платників податків з метою детінізації національної економіки та забезпечення сталих темпів економічного зростання.

Метою статті є визначення основних напрямків вдосконалення існуючих механізмів забезпечення темпів приросту ВВП та окреслення проблемних питань формування бюджетних доходів і реалізації податкової політики в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні зрозумілим є той факт, що роль доходів як інструменту державної політики у виборі пріоритетів та прийнятті рішень у перші роки становлення державності і суспільно-економічних трансформацій була недооцінена. На практиці, як правило, була відсутня збалансованість і відповідність потреби суспільства у коштах на виконання зобов'язань фінансовим можливостям держави, а пріоритетом у бюджетній політиці виступали видатки й розподіл бюджетних коштів, а не їх мобілізація та забезпечення приросту. У той період відбулось інтенсивне (досить часто із політичних міркувань) зростання зобов'язань держави у сфері надання суспільних благ та послуг населенню, загальний обсяг яких був на рівні 55-60% від ВВП. До 2000 року зобов'язання держави зростали вищими темпами порівняно з фінансовим забезпеченням, що негативно вплинуло на їх виконання. Негативні тенденції в розвитку національної економіки в період становлення її незалежності породили такі основні проблеми, як низька технологічна конкурентоспроможність виробництва; низький рівень життя населення; низький рівень довіри до органів виконавчої влади.

Початок зниження розриву у потребі в суспільних благах та бюджетних коштах на збільшення видатків відбувся починаючи з 1997 року та 2001-го. У 2004 році незабезпеченість потреби в основних суспільних благах становила 30,8% від ВВП при 26,2% мобілізованих доходів бюджету за відповідний рік. На сьогодні склалась

ситуація, коли попит на суспільні блага все ще перевищує їх пропозицію, а фінансові можливості ще не відповідають повноцінному виконанню зобов'язань державою. Обсяг ВВП на душу населення у 2004 році становив 1360 дол. США, а доходи бюджету – 360 дол. США на душу населення (що вперше перевищило їхній рівень 1996 року на 35 дол. США) [3]. За рівнем ВВП на душу населення (виходячи з паритету купівельної спроможності) Україна займає місце у верхній частині переліку найбідніших країн світу. Для порівняння: у країнах з середнім рівнем доходів (Чехії, Польщі, Угорщині, Словаччині тощо) ВВП на душу становить від 9000 до 14000 дол. [1]

Податкову систему, що діє в Україні не можна вважати сприятливою і для розвитку вітчизняних підприємств. Основні надходження до бюджету забезпечуються податком на прибуток, податком на додану вартість (ПДВ), акцизним збором та податком з доходів фізичних осіб. У 2004 р. планувалося за рахунок цих чотирьох статей забезпечити 88% податкових, або 60% усіх надходжень до бюджету. До 2003 року найбільший відсоток з надходжень давав ПДВ, а у 2003 році за обсягом надходжень він посів третє місце після податку на прибуток підприємств та прибуткового податку, який у 2004 році було змінено податком на прибуток фізичних осіб. Це є свідчення поступового наближення структури податкових надходжень до такої, яка склалася у розвинених країнах [4].

Мають рацію і ті науковці, котрі стверджують, що за рівнем податкового тиску на вітчизняні підприємства Україна перебуває на середньому рівні в Європі. Так, у 2000 р. податкові доходи у промислово розвинутих країнах Європи становили в середньому 40,9% ВВП. Щодо України, то тут у 1997-2001 рр. податковий коефіцієнт (відношення суми сплачених податків, включаючи обов'язкові відрахування на соціальне страхування, до ВВП) також коливався у межах 35-40% ВВП [1].

На сьогодні регулююча і стимулююча роль оподаткування гальмується недосконалістю механізму стягнення ПДВ (недосконалість законодавства про ПДВ, несвоєчасність бюджетного відшкодування ПДВ, відсутність ефективної процедури банкрутства боржників тощо). Кількість платників, яким надано пільги зі сплати ПДВ, зростає вчетверо-вп'ятеро швидше, ніж кількість уперше зареєстрованих платників. Питання про доцільність зниження ставок податку на додану вартість є одним із найдискусійніших. Слід пам'ятати, що ПДВ фактично сплачує і споживач, і виробник. Тому теоретично зниження ставки ПДВ не сприяє автоматичному і адекватному зниженню цін на споживчі товари. Слід удосконалювати чинну нормативно-правову базу та впроваджувати ефективніший механізм адміністрування.

Необхідно врахувати ще й те, що наші підприємства, у тому числі й новостворені, переживши інфляцію та інші економічні потрясіння, ще не зуміли створити достатню масу стабілізаційного капіталу, завдяки якій можна здійснювати необхідні інвестиції в нову техніку та ризикувати під час пошуку нових напрямків розвитку.

В аналогічній ситуації розвинуті країни світу опинилися в 20-30-ті роки минулого століття, а країни Західної Європи та Японія, зокрема, – в післявоєнний період. Одним з головних засобів поліпшення становища було зниження податкового тиску. Так, у 1937 р. відношення податкових надходжень у розвинутих країнах Європи до національного ВВП в середньому становило 16,5%, а в окремих країнах – значно менше (у Швейцарії-6,0%, Швеції-8,5, Норвегії-10,9%).

У 1965 р. у світі податковий тиск на підприємства серйозно зріс: середній податковий коефіцієнт у розви-

нутих країнах Європи дорівнював 28,6%, інших континентів – 23,2% (але в Японії, яка тільки-но відновила свою економіку, цей коефіцієнт становив 18,3%, у США, які витрачали колосальні кошти на милітаризацію країни, – 25,0%) [1]. Таким чином, законодавці західних країн спочатку дали можливість "звестися на ноги" національним виробникам, а вже потім, шляхом поступового збільшення податкового навантаження, забезпечили досить високий рівень соціальних гарантій.

Інший вигляд мала ситуація в Україні після здобуття незалежності. Вітчизняні законодавці й урядовці єдиний засіб виведення економіки з кризи вбачали у підсиленні податкового тиску. В окремі роки (1994-1996) податковий коефіцієнт досягав 50% або перевищував такий в інших країнах світу в періоди стабілізації їхніх економік. у 2-3 рази Особливо велике навантаження припадало на фонд заробітної плати підприємств – понад 40%. Можна зрозуміти і законодавців та урядовців, які стояли перед складним вибором: з одного боку, треба було зменшити податковий тиск на виробників, що сприяло би їх відродженню, з іншого – соціальні програми, необхідність утримання бюджетних структур вимагали дедалі зростаючого обсягу коштів. Керівники визнали за краще покласти на ідеї тих класиків економічної теорії, на думку котрих ринок здатен до саморегулювання, хоча ще у 1936 р. знаний учений Дж. М. Кейнс зробив висновок, що держава повинна проводити стабілізаційну політику, щоб не допустити виникнення кризи або запобігти її розвитку [1].

Щодо податкових пільг, то вони – одна із форм податкового регулювання розвитку економіки (в тому числі промисловості) і за змістом є законодавчим обмеженням ставок та (або) бази оподаткування на окремих платників. З метою забезпечення сталого економічного розвитку доцільно надавати пільги саме тим видам діяльності, що забезпечують розширення відтворення економічних ресурсів (інноваційна діяльність, людський розвиток, енергозбереження, відтворення природо-ресурсного потенціалу тощо).

Багато вчених дотримуються думки, що пільги стимулюють економічну діяльність. Це правильно, але незаперечним фактом є те, що податкові пільги стимулюють економічну діяльність тих, хто користується цими пільгами. Інші платники, які не отримують пільг, опиняються у гіршому становищі, ніж пільговики, через що за рівних умов рентабельність їхнього бізнесу порівняно недостатня. У 2002 році в цілому по Україні пільги в оподаткуванні було надано 129,9 тис. платників – юридичним особам, тобто пільгами користувалися 18,6% від загальної кількості зареєстрованих платників, або на 3% більше, ніж у 2001 році. Загальна оцінка суми фактично отриманих пільг зросла на 10,1%, або на 5,1 млрд. грн. – з 51,2 млрд. грн. у 2001 році до 56,3 млрд. грн. у 2002 році [4].

Протягом 6 років (1997-2002) обсяги надходжень зведеного бюджету, що контролюються ДПА, зросли в 1,7 рази (з 24,1 млрд. грн. до 40,6 млрд. грн.), а обсяги пільг – у 2,9 разу (з 19,7 млрд. грн. до 56,3 млрд. грн.). Неважко помітити – обсяг наданих пільг зі сплати податків за цей період перевищив обсяг податкових надходжень, що є переконливим свідченням нераціональної побудови вітчизняної податкової системи [4].

В Україні в режимі пільгового оподаткування працюють металургійна, автомобілебудівна, суднобудівна, літакобудівна, аерокосмічна галузі, сільське господарство. Ефективність такої державної підтримки є неоднозначною. У короткостроковій перспективі податкове субсидування може сприяти розв'язанню перманентних проблем окремої галузі щодо забезпечення цінової конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Проте, за збережен-

ня загального несприятливого інвестиційного клімату, спрямування додаткових коштів в оновлення виробництва відбувається досить повільно. Отже, надмірне захоплення галузевими податковими пільгами консервує низький технологічний рівень галузей, стимулює рентний тип поведінки галузевого бізнесу, лобювання збереження пільгового режиму оподаткування. Це не відповідає проголошеним пріоритетам сталого економічного розвитку.

Результати податкових експериментів у більшості вітчизняних економічних зон, Чернівецькій області та в гірничо-металургійному комплексі не досягли належного економічного ефекту. З 6 працюючих СЕЗ та ТПР, де запроваджено режим спеціальної митної зони, тільки 3 є експортоорієнтованими ("Миколаїв", "Портофранко", "Рені"), інші практично зорієнтовані на внутрішній ринок. Внаслідок цього створюються необґрунтовані переваги для окремих вітчизняних підприємств і, таким чином, викривляється конкурентне середовище на регіональних ринках [5]. Доведено, що скорочення податкових ставок без застосування інших заходів стимулювання, у тому числі у сфері організаційного регулювання, не забезпечує сталих мотивацій для підприємств. Фіскальні заходи не сприяють розв'язанню проблем підвищення конкурентоспроможності продукції, досить повільно впливають на попит (адже рівень доходів споживачів кінцевої продукції залишається незмінним, тоді як ціна продукції в умовах інфляції майже не змінилася), не забезпечують оновлення основного капіталу. Підприємства, які працюють у пільгових умовах на мікрорівні, не позбавлені проблем макrorівня (законодавча нестабільність, низький інвестиційний клімат, нерозвиненість ринкових інституцій). Згідно з експериментами стратегічна ефективність податкових реформ потребує зосередження уваги на регуляторній функції податків, стимуляції інвестиційної й інноваційної діяльності підприємств. Звуження фіскального тиску на економіку без застосування інших важелів регулювання – це напівзахід.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, із вищезазначеного видно, що відсутність радикальних реформ, а саме – зниження податкового навантаження на промислові підприємства, здійснення пріоритетного фінансування наукоємних галузей, – не дала змоги українській економіці навіть протягом 5-річного періоду 8-10%-ного зростання ВВП забезпечити істотне підвищення рівня життя населення. Приріст ВВП відбувається за рахунок матеріало- й енергоємних, причому часто дотаційних, виробництв, що відтягують на себе ті кошти, які можна було б спрямувати на фінансування галузей, де створюються новітні технології, машини, обладнання і, таким чином, забезпечуються умови для прискореного розвитку економіки, її наближення до європейського рівня. Поряд з такими відомими факторами, як сприятливий клімат для інвестицій, структурна трансформація затратних і збиткових галузей, розгортання малого та середнього бізнесу, зміцнення національної валюти, збільшення експортного потенціалу тощо, визначальне місце належить, по-перше, зменшенню податкового тиску на підприємства з метою забезпечення їх відродження і піднесення на вищий рівень, по-друге, пріоритетному фінансуванню наукоємних галузей за рахунок держбюджету.

Стосовно податкових пільг варто зазначити, що вони мають надаватися підприємствам, які дотримуються державних умов щодо пріоритетного розвитку промисловості, а саме: реалізують продукцію на експорт, впроваджують інновації, демонструють кращі показники ефективності господарювання, забезпечують високу якість виготовленої продукції.

Найадекватнішим стратегії зростання є функціональний підхід до податкового регулювання. Йдеться про надання податкових пільг як винагороди за виконання суб'єктами господарювання певних суспільно важливих функцій. З метою цільового використання отриманих внаслідок податкової пільги коштів доцільно надавати пільги на підставі конкретної угоди між уповноваженим державним органом і платником. Така угода має передбачати зустрічне зобов'язання платника щодо цільового використання отриманих коштів чи виконання ним певних супутніх функцій (наприклад, дотримання цінових умов, підтримка розвитку територіальної громади, соціальні витрати, вкладення в інновації та науку тощо) та його відповідальність у разі порушення цього зобов'язання[4].

Таким чином, для прискореного розвитку економіки України необхідно: забезпечити пріоритетне фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, наукомістких галузей та виробництв; здійснити поетапне зниження податкового тиску на підприємства, що дозволить їм розширити виробництво та втриматися на плаву в умовах нестабільності фінансового ринку.

1. Борейко В. Про забезпечення прискореного розвитку економіки України // Економіка України. – 2005. – №8. – С. 20-25. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua> – сторінка "Основні показники" 3. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету як домінанта фінансової стабільності держави // Фінанси України. – 2005. – №6. – С. 19-28. 4. Захарін О.В. Удосконалення механізму податкового регулювання сталого економічного розвитку // Фінанси України. – 2005. – №2. – С. 92-99. 5. Економіка України. Деякі підсумки та узагальнення. Економічний меморандум // Економіст. – 2005. – №2. – С. 25-31.

Надійшла до редколегії 21.09.05

А.В. Рибчук, канд. екон. наук., доцент

ФІНАНСОВА ІНФРАСТРУКТУРА НАДНАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

В статті аналізуються функції елементів фінансової інфраструктури та досліджується їх вплив на розвиток наднаціонального виробництва.

The author highlights functions of elements of financial infrastructure and studies their impact on the overnational manufacture development.

Постановка проблеми. Функціонування світової економіки в умовах глобалізації неможливе без адекватних фінансових ресурсів. Наднаціональне виробництво супроводжується рухом не тільки матеріальних, але й інформаційних, трудових та фінансових ресурсів. Останні можуть бути отримані як на внутрішньому так і зовнішньому ринку капіталу.

Глобальна виробнича інфраструктура, будучи структурним елементом світового господарства передбачає наявність у міжнародній економіці такого елемента як фінансова інфраструктура.

У зв'язку з цим постає завдання дослідити генезис, етапи розвитку, структурні елементи та механізм функціонування фінансової інфраструктури, прослідкувати її роль у забезпеченні ефективного функціонування наднаціонального виробництва.

Аналіз останніх публікацій. Дослідження проблем функціонування фінансової інфраструктури розвинулися практично в останній третині ХХ ст., коли фінансова сфера найбільше глобалізувалася. Вітчизняні та зарубіжні вчені прямо та побічно аналізували рівень розвитку міжнародної фінансової інфраструктури в умовах тотальної глобалізації світової економіки.

Так, М.П. Комаров зазначає, що "міжнародна фінансова інфраструктура призначена для реалізації фінансових відносин між державами, компаніями і людьми, що проживають в різних країнах" [8, С.119]. Рогач О.І. відмічає, що в "глобальній фінансовій архітектурі оперують такі провідні суб'єкти, як ТНК, ТНБ, портфельні інвестори і міжнародні офіційні урядові позичальники (національні державні і міжурядові та неурядові агенції)". [10 С. 49].

Доронін І.Г., аналізуючи становлення фондового ринку як елемента фінансової інфраструктури наднаціонального виробництва, зазначає, що "основна частина емісій цінних паперів була пов'язана з формуванням інфраструктурних об'єктів – залізничних доріг, портових споруд, комунікацій ..." [6, С. 102].

Кочетов Є.Г. досліджуючи геофінанси відмічає, що у середині 90-х рр. минулого сторіччя виник "фінансовий дуалізм". Поряд з реальними фінансами, що опосередковують еквівалентний обмін в межах відтворювальних процесів виникли віртуальні (спекулятивні) фінансові потоки, які відірвані від відтворювальних циклів. [9, С.338-339].

Булатов А.С. зазначає, що "головними агентами світового фінансового ринку є транснаціональні банки, транснаціональні корпорації і так звані інституційні інвестори. Але значну роль виконують і державні органи, та міжнародні організації, що здійснюють розміщення та надання своїх позик за кордон" [5, С.193].

Хасбулатов Р.І. аналізуючи процеси транснаціоналізації капіталу зазначає: "Новим явищем інтернаціоналізації виробництва та капіталу є формування транснаціональних банків (ТНБ). Відмінною особливістю інтернаціоналізації грошово-кредитних ринків є те, що ці процеси розвиваються у більш прискорених темпах порівняно з аналогічними процесами у виробництві. Таким чином вони виступають фінансовою основою розвитку ТНК" [11, С.160].

Невирішена раніше частина проблеми. Серед публікацій, присвячених ролі фінансової інфраструктури в міжнаціональному відтворювальному процесі не прослідковується вплив її основних елементів на створення об'єктів глобальної виробничої інфраструктури.

Цілі статті. Дослідити функції елементів фінансової інфраструктури, котрі безпосередньо забезпечують функціонування наднаціонального виробництва. При цьому ми виходимо з того, що фінансова інфраструктура виступає елементом глобальної виробничої інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. Аналіз системи наднаціонального виробництва свідчить про те, що його ефективне функціонування неможливе без такого обслуговуючого елемента як фінансова інфраструктура, котра забезпечує світові відтворювальні процеси фінансовими ресурсами. Оскільки ми досліджуємо функції фінансової інфраструктури через призму її ролі у наднаціональному виробництві, то ми розглянемо діяльність її провідних суб'єктів: транснаціональних банків (ТНБ) транснаціональних корпорацій (ТНК), інвесторів, а також міжнародних офіційних позичальників. Тому, що саме вони приймають участь у забезпеченні безперервності відтворювальних процесів на інтернаціональному рівні. Глобальна орієнтація ТНК, ТНБ, міжнародних інвестиційних фондів та інших зменшує для них значення національних економік, оскільки центр їх підприємницької ініціативи переміщується з національного на наднаціональний рівень.

В сучасних умовах ТНК перетворилися в домінуючу силу наднаціонального виробництва та міжнародного поділу праці, вони стали основними суб'єктами експорту виробничого капіталу у формі прямих іноземних інвестицій, котрі сприяють інтеграції національних економік та створення інтернаціональної виробничої системи – матеріального ядра світової економіки в умовах глобалізації. В ролі прямого інвестора наднаціонального виробництва виступають ТНК, які переносять значну частину виробництва за кордон, створюють там мережу філій, котрі інтегровані в єдину мережу виробництва товарів та послуг, що дозволяє їм використовувати ресурси країн. Станом на 2000 р. річні іноземні інвестиції склали 21.271 трлн. дол., число ТНК – 63312, число філій – 821818 [4, р.26].

У різні періоди глобалізації ТНК як елемент фінансової інфраструктури по різному формували інтернаціональне виробництво. Напрями створення інтегрованої виробничої системи залежали і залежать від типу виробництва, що переходить за кордон, країни його розміщення та функціонування ТНК, яким в умовах лібералізації інвестиційної політики стає економічно прибутково розміщувати свої філії за межами країни, формуючи мережу елементів наднаціонального виробництва. Варто зазначити і те, що окремі національні економіки можуть швидше інтегруватися у глобальну виробничу систему, ніж інші, завдяки перевагам у географічному місцерозташуванні, поміркованій політиці щодо іноземних інвестицій, рівня розвитку інфраструктури тощо.

Діяльність транснаціональних корпорацій спрямована на створення міжнародного виробництва і в умовах глобалізації охоплює різні регіони світу та регіональні об'єднання та організації. Так в країнах ОЕСР американський капітал складає активізує свою діяльність завдяки відповідному інвестиційному кліматові, місткості ринку, розвинутій інфраструктурі. Що стосується країн ЦСЄ, то це нова сфера використання американських інвестицій. У 2002 р. обсяг наднаціональних прямих інвестицій склав 16, 6 млрд. грн., або 1, 1%, що обумовлено нетривалим інвестуванням. [7, С.50] Разом з тим, транснаціональний капітал формує і адекватну промислову політику, основною метою якої є адаптація національних економік до структурних перетворень. При цьому можуть використовуватися залучені кошти ТНК як внутрішніх, так зовнішніх інвесторів з метою розвитку малого та середнього бізнесу, формування міжнародного виробництва регіонального рівня. Не дивлячись на те, що транснаціональний капітал керує глобальними процесами, але наднаціональні органи ЄС можуть вносити коригування у їх прискорення та модернізацію об'єктів.

Останніми тенденціями у розвитку наднаціонального виробництва є те, що ТНК, зокрема американські, змінили тактику формування глобального виробництва. Якщо двадцять років тому основним напрямом було створення нових зарубіжних філій, то наприкінці ХХ ст. – злиття та "поглинання" іноземних компаній. Стимулом до такої тенденції стало відкриття ринків послуг у захищених регіонах (у сфері телекомунікацій, енергопостачання, транспорту). У сфері послуг прями інвестиції США склали у 2002 р. – 1, 0224 млрд. дол. або 67, 2%. [7, С.51].

Формування стратегічних альянсів з компаніями зарубіжних країн дає можливість глобалізувати міжнародне виробництво і з отриманням відповідних прибутків. Так, American Telephone and Telegraph (ATT) та англійська British Telecom об'єдналися і сформували об'єкт глобальної виробничої інфраструктури, нове об'єднання, що обслуговує 200 країн. Його річний дохід складає 70 млрд. дол. а щорічний прибуток- 1 млрд. дол.[7, С.53]

Одним з головних інституційних інвесторів в світі та елементів фінансової інфраструктури виступають спільні (взаємні) фонди. Особливого розмаху вони досягли у США. Акумуляючи внески своїх пайовиків, вони досягли величезних масштабів. Так, в США на початок 1998 величина їх активів досягла майже 4 трлн. дол. і майже половина їх була вкладена в акції переважно іноземних компаній. Можна стверджувати і те, що наслідком даного процесу буде подальша інтернаціоналізація, глобалізація міжнародного виробництва і в цьому важливу роль відіграють саме інституційні інвестори.

В сучасних умовах подальшої глобалізації міжнародного виробництва зростає роль таких елементів фінансової інфраструктури як інституційних інвесторів, а саме страхових, пенсійних та інших фондів. І, як правило, функціонування зазначеної інституції не залишилося поза увагою ТНК, котрі створюють власні страхові компанії або поглинають існуючі. У зв'язку з чим і виникло поняття "кептивні" фірми. Формування останніх відноситься до початку останньої третини ХХ ст., коли було близько 2000 кептивних страхових компаній. Завдяки останнім ТНК переводять страхові премії у свої офшорні страхові філії і тим самим отримують значні доходи за рахунок скорочення сплати податків на прибуток. Загальна сума чистої страхової премії найбільших кептивних центрів у 2001 році склала 60, 3 млрд. дол., а інвестиційних активів – 259, 9 млрд. дол.. [1, р.1.].

Серед інституційних інвесторів важливе місце займають і пенсійні фонди. Загальна сума активів світових пенсійних фондів становить майже 16 трлн. дол. а прибутки нефінансових корпорацій від використання пенсійних фондів є досить значними від 97 млн. дол. (Allegheny Technologies) до 1380 млн. дол.. ("General Electric"). [2, р.69]. Завдяки наявним активам пенсійних фондів ТНК проводить реалізацію переважно внутрішньо державних інвестиційних, а також і глобальних інфраструктурних проектів, котрі є досить капіталомісткими.

Значну роль у розвитку наднаціонального виробництва виконують транснаціональні банки (ТНБ) як важливий елемент фінансової інфраструктури, що контролює перелив фінансових ресурсів на міжнародному рівні. Аналіз діяльності ТНБ засвідчує те, що в останні два десятиріччя минулого сторіччя ТНК і ТНБ почали зростатися і перетворилися на міжнародний виробничо-фінансовий комплекс з відповідними елементами та адекватними механізмами свого функціонування. ТНБ здійснюють міжнародні фінансові операції через розгалужену мережу закордонних філій, котрі функціонують в основних фінансових центрах світу та на національних ринках розвинутих країн.

ТНБ спрямовують свою фінансову діяльність на формування міжнародних консорціумів банків, а також фінансування глобальних та капіталомістких інфраструктурних проектів. Серед об'єктів фінансування ТНБ досить часто стають такі глобальні інфраструктурні галузі наднаціонального виробництва як енергетичне господарство, суднобудування, автомобілебудування тощо.

Важливу функцію у формуванні та функціонуванні міжнародного відтворювального процесу виконують офіційні міжнародні позичальники, котрі надають кредити та позики. До них відносяться перш за все, учасники групи Всесвітнього банку та окремі регіональні банки. Як правило, об'єктом фінансування міждержавних та регіональних фінансових інституцій виступають елементи базової інфраструктури: транспорт, зв'язок, енергопостачання, шляхи сполучень, портові комунікації. З метою глобалізації міжнародного співробітництва офіційні позичальники звертають увагу саме на створення та розвиток елементів наднаціональної системи

– інтернаціональної інфраструктури. Так, Всесвітнім банком розроблена програма інвестування енергетичного сектору економіки України.

Таким чином, структурні елементи фінансової інфраструктури наднаціонального виробництва, функціонуючи в умовах глобалізації світогосподарських відносин забезпечують:

- ◆ формування інвестиційних ресурсів для створення об'єктів базової інфраструктури на регіональному та наднаціональному рівнях;
- ◆ умови для раціонального використання позик та кредитів у фінансуванні інфраструктурних проєктів;
- ◆ ефективне формування усіх ланок міжнародного відтворювального процесу;
- ◆ прискорений розвиток наднаціонального виробництва;

◆ перспективи розширення суб'єктів фінансової інфраструктури.

1. Best A.M. Special Report, 2003, Ang 4 p.1. 2. Business Week, 2000, apr.24 p.69 3. Top 1000 World Banks // The Banker, 2001, july. 4. World investment Report, 2001., p.26 5. Булатов А.С. Мировая экономика: учебник М., Юристъ, 2001. 6. Доронин И.Г. Мировые фондовые рынки // Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет /-под. ред. И. С. Королева. – М.: Экономистъ, 2003. 7. Зименков Р.И., Романова Е.М. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы. // МЭ и МО. №8 – 2004. 8. Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира. – СПб, 2000. 9. Кочетов Э. Глобалистика: теория, методология, практика. – М.: Норма, 2002. – С.136. 10. Міжнародні фінанси. Підручник / за ред. О.І.Рогача. К.: "Либідь", 2003. 11. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика.– М.: ИНСАН, 1994. 12. Шишков Ю. В. Мирхозяйственный механизм: движение к глобалистике // Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет /-под. ред. И. С. Королева. – М.: Экономистъ, 2003.

Надійшло до редколегії 20.09.05

К.В. Павлюк, канд. екон. наук., доцент
А.О. Нікітішин, асп.

ПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

В статті на основі статистичних даних розглянуто та проаналізовано структуру прямого оподаткування доходів фізичних осіб зарубіжних країн та України. Пропонується будувати внутрішню систему оподаткування із врахуванням поставлених завдань.

In this article, the structure of direct taxation of personal income in foreign countries and Ukraine is examined and analysed on the base of statistical data. It is proposed to build internal tax system in accordance with the defined tasks.

За сучасних умов, враховуючи векторну політику у напрямку максимального зближення українського суспільства та всіх його базисних складових з європейським співтовариством, невідкладно постає питання приведення останніх до умов, що є визначними у прийнятті позитивних рішень вступу до Європейського Союзу.

Дискусії, що відбуваються навколо податкового аспекту, як складової успішних перетворень, мають місце протягом багатьох останніх років і знаходять своє практичне втілення у програмі Уряду "Назустріч людям", модернізації податкових органів, співпраці з Комісією європейських співтовариств за проєктом "Підтримка податкової реформи" в рамках програми ТАСІС з метою перетворення державної податкової служби на інститут державного регулювання, що відповідає європейським стандартам.

Хоча останнім часом політики, науковці, практики переймаються проблемою підвищення ефективності адміністрування ПДВ, саме пряме оподаткування фізичних осіб також потребує уваги. Тому, розгляд структу-

ри і механізму оподаткування доходів фізичних осіб в європейських країнах становить певний теоретичний та практичний інтерес. Адже європейська інтеграція зумовлює необхідність постійного удосконалення системи, що впливає із неузгодженостей та численних проблем законодавчого та практичного характеру, що виникають у самому процесі адміністрування прямих податків та реалізації податкової політики.

Значна увага зарубіжному досвіду оподаткування приділено у працях таких авторів, як М. Азаров, П. Мельник, С Лондар, В. Мардак, Т. Вовк, Я. Литвиненко.

Європейська система прямого оподаткування доходів фізичних осіб склалася набагато раніше від вітчизняної, тому природною є більша узгодженість між її елементами та науковий підхід до її розвитку, висока фіскальна здатність навіть при високих ставках оподаткування та дотримання демократичних засад державної фіскальної політики (див. табл. 1).

Таблиця 1. Ставки оподаткування прибутковим податком з фізичних осіб в країнах Європейського Союзу

Назва країни Європейського Союзу	Ставка прибуткового податку з фізичних осіб			
	1990	1994(а)	2000	2003
Австрія	50	-	25	25
Бельгія	25	59	55	15
Данія	40	58	15	-
Фінляндія	30	-	29	29
Франція	56,8	56,8	54	25
Німеччина	53	53	51	31,65
Великобританія	40	40	40	20
Греція	50	40	15	15
Ірландія	56	48	24	20
Італія	50	51	27	12,5/27
Люксембург	56	50	46	-
Нідерланди	60	60	60	-
Португалія	40	40	40	20
Іспанія	56	56	39,6	15
Швеція	25	-	30	30
Середня ставка	45,9	50,98	36,7	22,3

* Джерело: Journal for Institutional Comparisons.2004, №1,p.64

(а) – верхні ставки податку на основі: Вовк Т., Водяніков О., Коноваленко І. Податкові аспекти права СОТ та acquis ЕС. Орієнтири податкової реформи в Україні. – Харків: Консум, 2004. – 906 с.

Аналізуючи наведені у табл.1 дані, варто відмітити, що система оподаткування доходів фізичних осіб має певні розбіжності, що проявляється у дещо меншій величині податкових ставок в Україні в порівнянні із наведеними країнами та пропорційному оподаткуванні отримувачів доходів.

Податкова політика в Європі знаходиться у компетенції кожного окремого члена Союзу та проводиться із урахуванням рекомендацій Ради Європи. Європейський Союз не ставить за головну мету повну гармонізацію в сфері прямого оподаткування, тому головна увага приділяється координації та узгодженні в тих напрямках податкової політики, де вона сприяє недобросовісній податковій конкуренції. Дотримання основоположних принципів закріплених у першій частині та главі 2 "Положення про оподаткування" Договору про заснування Європейського Співтовариства від 25.03.1957 року забезпечує реалізацію ефективної політики прямого оподаткування фізичних, яка сприяє розвитку економічної діяльності, високому рівню зайнятості та соціальному захисту, стійкому і безінфляційному економічному зростанню, досягненню належного рівня конкурентоспроможності, вільному переміщенню робітників, капіталу та послуг в рамках Союзу.

Рада Європи щорічно приймає постанови, що мають на меті визначення політики у сфері оподаткування. Ці постанови, маючи характер рекомендацій, спрямовані на те, аби податкові системи країн учасників формувалися таким чином, щоб сприяти економічному розвитку і добробуту суспільно – економічного утворення, не забуваючи про забезпечення достатньої фінансової

бази для фінансування витрат окремо взятої країни, а механізм побудови взаємозв'язків між європейськими державами, податковими органами та платниками податків дає змогу, при відчутно високих ставках оподаткування доходу фізичних осіб, отримувати надходження прямих податків на високому рівні (11% ВВП надходжень від прибуткового податку).

В Україні значний тінювий сектор, недотримання принципу рівності платників податку, зумовлює дещо нижчий показник питомої ваги податку з доходів фізичних осіб у величині ВВП, у 2003 році він становив – 5,12% і з 1999 року має тенденцію до постійного зростання, становлячи відповідно – 3,40%, 3,75%, 4,29%, 4,79%.

На фоні стабільності показника загальних податкових надходжень, як відсотка ВВП, що протягом 1995–2003 років становив 42% в країнах Єврозони та 25 країн Європейського Союзу, останнім часом спостерігається тенденція до підвищення питомої ваги внесків на соціальний захист у структурі податкових надходжень та зменшення частки прямого оподаткування при незмінному рівні величини надходжень непрямих податків (див. табл. 2). Це пояснюється значною увагою до непрямого оподаткування в країнах постсоціалістичного табору, таких як, Польща (питома вага непрямих податків – 41,8%), Латвія (39,4), Литва (41,5%), Естонія (39,3%), а також тим, що прибутковий податок у європейських країнах виступає інструментом стимулювання сім'ї, надання допомоги незаможним, отримання освіти, виконуючи також функції стимулювання внесків населення в заощадження, нерухомість, купівлю акцій.

Таблиця 2*. Показники податкового тиску та частки податкових надходжень від прямих податків у структурі ВВП в 25 країнах Європейського Союзу

Назва країни	Сума податків, як % ВВП		Прямі податки, як %	
	1995	2003	ВВП	Суми податків
			2003	
25 Єврокраїн	:	41,5	13,1	31,6
15 Єврокраїн	42,0	41,8	13,5	32,2
Єврозона	42,5	42,1	12,2	29,0
Бельгія	47,1	48,1	17,6	36,5
Чехія	36,2	36,2	9,8	27,0
Данія	50,1	49,8	29,7	59,6
Німеччина	42,3	41,7	10,8	25,9
Естонія	37,9	33,4	8,7	26,1
Греція	34,7	38,6	9,0	23,3
Іспанія	34,3	36,5	10,8	29,6
Франція	45,4	45,7	11,8	25,8
Ірландія	35,2	31,2	12,3	39,5
Італія	42,9	43,2	15,2	35,3
Кіпр	:	34,3	10,1	29,4
Латвія	33,7	29,1	8,3	29,1
Литва	28,6	28,7	8,1	28,2
Люксембург	43,6	42,3	15,9	37,7
Угорщина	43,6	39,2	9,8	25,0
Мальта	31,3	34,2	12,1	35,5
Нідерланди	40,5	39,3	11,5	29,3
Австрія	43,6	33,7	13,4	29,9
Польща	39,4	40,9	7,0	19,7
Португалія	34,5	38,1	9,4	24,6
Словенія	41,1	40,3	8,4	20,8
Словаччина	40,6	30,9	7,1	23,2
Фінляндія	46,7	45,1	18,5	41,0
Швеція	50,2	51,4	18,7	36,4
Великобританія	36,7	37,1	15,6	42,0

* – дані не обраховуються.

Джерело: дані обраховані авторами на основі: www.europa.eu.int/ rapid/press Releases Action, do

Високий відсоток податків у структурі ВВП у таких країнах, як Швеція (51,4%), Данія (49,8%) та Бельгія (48,1%) зумовлений високим втручанням держави у процеси пе-

рерозподілу з метою виконання програм соціального характеру притаманних соціально – ринковим державам, високим рівнем централізації державних фінансів.

Пряме оподаткування країн Європи, що представлене головним чином прибутковим податком з фізичних та юридичних осіб, забезпечує трохи більше 13% ВВП і близько 31% усіх податкових надходжень і це навіть за умови, що до податкових надходжень згідно європейської методики зараховуються внески на соціальне забезпечення. Вітчизняна система прямого оподаткування у 2003 році забезпечила надходження податку на прибуток з юридичних осіб та податку з доходів фізичних осіб у межах 11% ВВП, але цей показник не враховує внески на соціальне забезпечення та близько 50% усіх податкових надходжень.

Розглядаючи оподаткування в Україні, слід відмітити відмінність фискальної ефективності від європейських показників. Так, частка податку на прибуток юридичних осіб у структурі ВВП України в 1,5 разів перевищує європейський показник. Набагато відстає по аналогічному показнику вітчизняна система оподаткування доходів фізичних осіб – у 2,2 рази, тому за високої ймовірності ухилення від оподаткування надвисоких прибутків даний податок фактично трансформувалася у податок із заробітної плати і в сучасних умовах потребує посилення уваги робота податкових органів у напрямку більш повного оподаткування надвисоких прибутків та якісно нових підходів до виявлення доходів, отриманих у формі, відмінній, ніж заробітна плата. В 2001 році за даними ДПА України доходи мало захищених груп населення у межах до 167 грн. оподатковувалися за ставкою 9,1%, в той час як доходи так званих "натурішів" (від. франц. *pourveau riche* – новий багатий) в розрахунку понад 8334 грн. на місяць за ставкою 3,8%.

Значною проблемою, що гальмує розвиток прибуткового оподаткування в Україні, залишається низький рівень заробітної плати та її частки у доходах населення. Так, у 2003 році вона становила – 42,4%, на соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти припадало – 38,8% доходів громадян. Крім того, як значають вітчизняні науковці-практики: "...податкова політика формується у відриві від соціальної." Для прикладу, з 1 серпня 2004 року, відповідно до Методичних рекомендацій Бюро внутрішніх доходів (Inland Revenue), кожний платник податків зобов'язаний повідомляти податковий орган про схеми, які він застосовує. Кожна схема має свій індивідуальний номер, який платник відображає у поданій податковій декларації.

Інтеграційні процеси вимагатимуть дотримання європейських правових принципів, іншого підходу до юридичного базису вітчизняних податкових відносин. Це стосується спрощення податкового законодавства та набуття ним ознак стабільності, що на сучасному етапі не є характерним, адже досі не прийнятий Податковий Кодекс. Часті та масштабні зміни законів, що регулюють пряме оподаткування доходів фізичних осіб (лише Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" та деяких інших законодавчих актів України" від 25.03.2005 року внесено доповнення та поправки до 8 статей Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб") не сприяють оперативному розумінню податкового законодавства та ускладнюють роботу податкових органів.

Підготовка до вступу в Євросоюз вимагає якісно нового підходу до платника податку – основного учасника податкових правовідносин. Безпідставні з юридичної точки зору переслідування останніх, обмеження їх прав, призвело до того, що з 10500 порушених у 1999 році кримінальних справ за ухилення від сплати податків (стаття 1482 ККУ) тільки 20% завершилися обвинувачувальними висновками. Подібна ситуація в даному напрямку була у 2000 році: за 11 місяців порушено 11555 кримінальних справ, з них обвинувачувальним вироком завершено 915 справ.

Будь-яка система не повинна підлягати ідеалізації, тому політика оподаткування доходів фізичних осіб має проводитись у контексті оптимального поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості, враховуючи той факт, що Україна стоїть на шляху вступу до європейського співтовариства. Вона потребує комплексної адаптації до умов зовнішнього податкового середовища, має стати адекватною до вимог правового поля Європейського Союзу.

1. Податкова політика в Європейському Союзі. Пер. з англ. В.Мардак. – К.: ТОВ "ВІРКАМ", 2001. – с. 9–10. 2. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально – економічного розвитку України: У 6 т./ Редкол. М.Я.Азаров (голова) та ін. – К.: НДФІ, 2004; Т.3, с.67. 3. Journal for Institutional Comparisons. 2004., №3 – р.51-52 4. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: Монографія / За ред. д-ра екон. наук А.І.Даниленка. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 119 с. 5. П'ятченко Г.О. Удосконалення механізму наповнення дохідної частини бюджету // Фінанси України, 2001. – № 5. – С. 76. 6. Економічні злочини: попередження та боротьба з ними. Міжвідомчий науковий збірник / За ред. А.І.Комарової, М.О.Потебеня, В.П.Пустовойтенка, В.І.Радченка, М.Я.Азарова та ін. Київ, 2001. Том 25. – 65 с.

Надійшла до редколегії 15.09.05

В.В. Зянько, канд.екон.наук., доцент.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розглянуто питання пошуку джерел фінансових ресурсів для підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні. Проаналізовано причини незадовільного фінансування і кредитування малих підприємств. Запропоновано заходи з покращення державної і недержавної фінансової допомоги малому бізнесу.

There have been considered the question of financial resources sources search to support of small business entities in Ukraine. The reasons of the unsatisfactory financing and crediting of small enterprises has been analysed. Arrangements have been offered on the improvement of state and unstate financial help to small business.

Сучасна ринкова економіка характеризується ефективною взаємодією у ній великих, середніх і малих підприємств. При цьому мале підприємництво розглядається не лише як додаток до великого виробництва, а як самостійна форма функціонування і розвитку сучасних продуктивних сил. Особливе значення малого бізнесу у трансформаційний період виявляється у структурній перебудові економіки, прискоренні НТП, стимулюванні й розвитку економічної конкуренції, формуванні нового соціального прошарку підприємців-власників

та у розв'язанні багатьох інших соціально-економічних проблем. Малі форми підприємництва відіграли провідну роль у створенні ефективної ринкової економіки багатьох держав світу, а нині, особливо малі інноваційні фірми, є інструментом активізації НТП в країні. Як свідчать дані статистики, 95% радикальних технологічних новацій після другої світової війни створені саме в цьому секторі [1, с.150]. У США і Західній Європі малий бізнес створює до 50% нововведень, є ліцензіатором майже 50% нововведень світового ринку [2, с.122]. Ос-

новна перевага таких підприємств у їх мобільності, швидкому сприйнятті і генеруванні нових ідей.

Становлення вітчизняного малого підприємництва почалося ще в умовах соціалістичної економіки, але найбільшого розвитку набуло у період ринкових трансформацій. Так, за період 1991 – 2003 рр. загальна кількість підприємств сфери малого підприємництва зросла у 5,4 разів. За даними Держкомітету статистики [3], в Україні на початок 2004 року налічувалося більше 253 тис. малих підприємств, тоді як у 1991р. їх було лише 47 тис.

Отже, можна констатувати, що в Україні створюється потужний сектор малого підприємництва у якому працює понад 12% загальної кількості працівників і який формує біля 8% ВВП країни [4, с.65]. Разом з тим, наша країна все ще на порядок відстає від розвинених держав, де у сфері малого підприємництва зайнята більша частина працюючого населення, а його внесок у виробництво ВВП країни становить близько 70% [4, с.65].

Проблеми розвитку та фінансового забезпечення малого і середнього бізнесу перебувають у полі зору багатьох українських вчених. Серед останніх наукових публікацій слід виділити статті І. М. Копченко [4], Я. В. Онищука [7], З. С. Варналія [11] та ін. Проблема пошуку й отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання, є однією з найгостріших у діяльності більшості суб'єктів малого підприємництва.

Зростання потреб у фінансових ресурсах, поповненні обігових коштів підприємств – об'єктивне явище в умовах розвитку економіки, яке зумовлено перш за все зростанням економічної конкуренції, котра вимагає постійного оновлення та модернізації основних фондів, використання новітніх технологій і матеріалів, пошуку нових ринків збуту. Нестача у малих підприємств фінансового капіталу і невикористання повною мірою усіх можливих джерел фінансування не дає їм можливості повноцінно здійснювати розвиток, що в кінцевому рахунку негативно відображається на загальному соціально-економічному становищі країни.

Під поняттям "фінансування" економісти [5, с.11] розуміють сукупність заходів, спрямованих на покриття потреб підприємства в капіталі, які включають мобілізацію фінансових ресурсів (коштів, їх еквівалентів та майнових активів) та їх повернення. Сприяючи забезпеченню малих підприємств фінансовими ресурсами покликана ринкова інфраструктура – банки, фондові біржі, а також небанківські фінансово-кредитні інститути (пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні фонди, довірчі товариства, кредитні спілки тощо). Особливе значення для розвитку сектору малого підприємництва має державне сприяння його фінансовому забезпеченні. Можна виділити два види фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва з боку держави: пряме державне фінансування і пряме державне кредитування.

У системі фінансово-кредитної підтримки найобтяжливіше для бюджету країни пряме безповоротне фінансування окремих суб'єктів малого підприємництва і пільгове оподаткування. Взагалі фінансування підприємництва державою вважається неринковим методом стимулювання економічних процесів, тому має бути лише побічним засобом на його розвиток. Хоча, наприклад, дотування залишається поширеним важелем економічної політики багатьох країн. Так, сума щорічних дотацій із бюджету США малому бізнесу становить \$ 300 млрд. [4, с.88]. На жаль в Україні, через відсутність у держави таких можливостей, пряма фінансова допомога підприємствам практично відсутня, тому основним засобом фінансової підтримки малого бізнесу є банківський кредит. Однак банківські установи далеко не завжди бажають мати справу з малим бізнесом. Причин декілька: відсутність застави, надто малий розмір позики, значний

ризик і невеликі прибутки тощо. Все це спонукає комерційні банки при видачі кредитів надавати перевагу серйознішим позичальникам – великим конкурентоспроможним підприємствам.

Для малих фірм недоступність банківського кредиту визначається і складною процедурою його отримання та завищеними кредитними ставками. Навіть при зниженні облікової ставки НБУ вартість кредитів сьогодні зберігається досить високою – у межах 15–28% у національній валюті та 5–13% в іноземній [7, с.53]. А для своєчасного розрахунку за наданою позикою рентабельність підприємства повинна бути вищою, ніж банківський відсоток за позикою. Все це призводить до того, що за такого рівня вартості позикового капіталу малі підприємства фінансують лише поточні витрати, тоді як позикові ресурси повинні залучатися у першу чергу для розвитку підприємства.

Згідно з соціологічними дослідженнями 60% українських підприємців вважають отримання кредитів нереальним [6, с.87]. Найбільшою проблемою у кредитно-фінансовій сфері для суб'єктів малого підприємництва в Україні вже протягом кількох років залишається застава майна. Жорсткі банківські вимоги щодо надання застави відразу позбавляють можливостей кредитування венчурні підприємства, що, як правило, найбільше потребують кредиту, але не мають виробничих площ і обладнання для застави. У багатьох країнах існує спеціальний режим кредитування венчурних підприємств, які мають важливе значення для комерціалізації високих технологій, упровадження інноваційної моделі економічного розвитку та інтеграції великого і малого бізнесу.

Суттєво перешкоджає розвитку розгалуженої системи фінансової підтримки малого і середнього бізнесу певна недовіра населення до банків, зумовлена діяльністю сумнозвісних трастів, а також необізнаність підприємців із можливостями, які відкривають для них банківські і небанківські кредитні установи. Малі підприємства в Україні функціонують в умовах підвищеного ризику і невизначеності не в останню чергу через нестачу кадрів, які б професійно займалися бізнес-плануванням, прогнозуванням та управлінням фінансовими ресурсами. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є налагодження тісних зв'язків підприємців з фахівцями банківських установ, здатними дати об'єктивну фінансово-економічну оцінку перспектив розвитку конкретного бізнес-проекту, взяти на себе частину ризиків з кредитування і запропонувати комплекс послуг, якого потребує саме сектор малого бізнесу.

Проблемою є нерегульований механізм забезпечення прав кредиторів при наданні інвестиційних кредитів (поширення махінацій з інвестиційними контрактами), невідлагоджені відносини "банк – клієнт", великі адміністративні та оперативні витрати комерційних банків, високі ставки оподаткування прибутку комерційних банків, що кредитують малий бізнес.

Зважаючи на забезпеченню малого бізнесу грошовими коштами і обтяжливі та громіздкі банківські процедури кредитування, які (крім застави) потребують страхування майна та ризику. Наприклад, якщо банк надає кредит на суму від 5000 до 10000 грн. під заставу квартири, оскільки іншого ліквідного майна у підприємця немає, то позичальнику необхідно сплатити нотаріусу за договір застави та ще й за страхування майна. Хоча банки у такій ситуації вимагають страхування на суму, що не перевищує розміру кредиту, процедура видачі кредиту все ж дуже обтяжлива для підприємців.

У ринковій економіці важливу роль у кредитуванні малого і середнього бізнесу відіграє небанківський фінансовий сектор, але невизначеність у нас його правово-

го статусу суттєво стримує процес мобілізації ресурсів для фінансування цих підприємств. Часто фахівцям з питань небанківської фінансової підтримки бракує практичного досвіду, знання сучасних технологій кредитування малого та середнього бізнесу. Поштовх до розвитку кредитного руху повинна дати цілеспрямована державна політика підтримки небанківських фінансових установ та організація навчання фахівців кредитних спілок.

Важливою формою кредитування малих підприємств є фінансовий лізинг, який за своєю ефективністю рівносильний довгостроковому кредитуванню. У країнах із розвинутою ринковою економікою частка операцій лізингу становить близько 30% від усіх інвестицій в основний капітал [8, с.79]. Лізинг спроможний відкрити доступ до найпередовішої техніки і створити умови для розв'язання суперечностей між необхідністю використання прогресивних технологій та швидким її моральним старінням [10, с.193-293]. Фінансування у такий спосіб найчастіше застосовується у галузях з високим ступенем ризику ведення бізнесу, зокрема на нових ринках.

Отже, національна кредитна система сьогодні не відповідає потребам економіки, а це унеможлиблює фінансування капітального розвитку. За рахунок позикових ресурсів фінансуються головним чином поточні потреби підприємств, про що свідчить незначна частка кредитних ресурсів у загальному обсязі авансованого капіталу. Вітчизняні комерційні банки в основному здійснюють короткострокові операції між суб'єктами і посередниками фінансово-кредитного ринку. Більшість наданих кредитів використовується не на фінансування інвестиційних та інноваційних проектів, а на забезпечення "споживчих" витрат (погашення боргів, оплату енергоносіїв, виплату зарплати тощо). Підвищена фінансова нестабільність суб'єктів інноваційної діяльності й пов'язані з цим високі ризики кредитних вкладень не зацікавляють банки у довгострокових інвестиціях. Мусимо констатувати, що ринок довгострокових кредитів у нашій країні все ще дуже обмежений. Тому для розвитку підприємництва Україна залучає кошти на зовнішньому фінансовому ринку. Головним чином у Європейського банку реконструкції та розвитку, Світового банку, урядів іноземних країн [7, с.54]. Проте через наддержавні структури могутні держави інколи намагаються диктувати Україні свій сценарій розвитку подій, який не враховує національних державних інтересів і сприяє посиленню її залежності. Наданням кредитів іноземні держави переслідують, що є природно, перш за все свої власні національні інтереси – розширюють сферу виробничого використання вільного на цей час національного капіталу. Україна, яка має нині значний зовнішній борг, повинна заради зміцнення своєї фінансової незалежності, орієнтуватися, на нашу думку, не стільки на позики МВФ, СБРР тощо, скільки на приватні іноземні інвестиції та налагоджувати співробітництво з окремими державами. Позитивною є, наприклад, участь України у транснаціональних програмах, зокрема з такими країнами, як США та Німеччина. Довгий час найбільшу допомогу на цьому терені надавали установи США, але сьогодні найзначнішим за обсягом та перспективами можна вважати наше співробітництво з ФРН. Відповідними програмами передбачено надання кредитів за суттєво нижчими ставками, ніж пропонуються вітчизняними комерційними банками. Німецькі кредитні установи мають значний досвід формування сектору малих підприємств у східних землях ФРН і їх ініціативою треба скористатися. Зокрема, спільно з Німецько-Українським фондом розроблено програму розвитку малого бізнесу, а створений у відповідності до неї Мікрофінансовий банк працює в Україні з метою надання міні- та мікрокредитів. Банк має стандартизовану й чітку методи-

ку управління великою кількістю кредитів. Розгляд заомовлення і фактичне надання кредиту проводиться в мінімальні терміни, залежно від суми кредиту й типу застави — від 1 до 14 днів. Оформлення типового мікрокредиту розміром від \$ 100 до 5 тис. займає не більш як 3 дні. Кредити надаються на суму від \$ 100 до 125 тис. терміном до 3 років. Відсоткові ставки за кредитами становлять 1,2% — 2,5% [9, с.83]. Однак у реалізації прийнятих програм виникають певні труднощі, пов'язані з недосконалістю деяких норм нашого законодавства. Так, українськими законами непередбачено можливості надання кредитів установою, що має статус неприбуткової організації, чії доходи мають спрямовуватися тільки на рефінансування програми. Крім того, німецька сторона також висунула досить жорсткі умови стосовно державних гарантій забезпечення кредитів. Але об'єктивні умови вимагають збільшення інтенсивності реалізації в Україні міжнародних програм підтримки малого підприємництва. Запорукою цього повинен стати подальший розвиток загальних засад державної політики сприяння малому бізнесу, гармонізації та адаптації законодавства у цій сфері до загальноєвропейських міжнародних стандартів.

Необхідно реально запроваджувати в Україні ефективну систему пільгового кредитування малого і середнього підприємництва, яка нині практично відсутня. Хоч й існує низка кредитних ліній, відкритих міжнародними фінансовими інституціями для підтримки експортно-імпорتنних операцій малих і середніх підприємств, скористатися ними проблематично, тому що за позичені кошти міжнародних кредитних ліній відповідає банк. До того ж, моменту видачі кредиту передувє довга і виснажлива процедура перевірки фінансової документації, обов'язкове подання детального обґрунтування доцільності його одержання, розробка різноманітних графіків і планів погашення заборгованості, обговорення складання спеціальних щомісячних звітів підприємства про використання одержаних коштів тощо. Ці необґрунтовано завищені вимоги до позичальників відлякують підприємців і тому вони надають перевагу отриманню кредитів на загальних умовах, чим і пояснюється непопулярність міжнародних кредитних ліній.

Для налагодження ефективного співробітництва банківського сектора й малого бізнесу необхідно, щоб уряд розробив конкретні заходи, які б стимулювали комерційні банки надавати довгострокові позики (понад 5 років) під пільговий відсоток хоча б тим підприємствам, які уже мають 2/3 капіталу для здійснення інвестиції. Така фінансова допомога дасть можливість підприємству акумулювати необхідні фінансові ресурси для реалізації бізнесу, прискорить окупність проекту. Існуючі умови надання пільгової позики потребують перегляду, зокрема, на наш погляд, такою умовою може бути наявність у підприємницької структури більшої частини необхідного капіталу, що мінімізує ризик неповернення кредиту. Крім того, потрібно вжити певних заходів щодо забезпечення дотримання договірних термінів платежів. Для цього треба вдосконалювати правову основу, ширше застосовувати такі механізми фінансування малого бізнесу, як факторинг та страхування кредитів.

Отже, низький рівень фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні пов'язаний з тим, що країна має недостатній досвід функціонування ринкової економіки, зокрема розвитку малого підприємництва. Для виправлення ситуації необхідно створювати умови, які дозволять збільшити надання малим підприємствам державних позик, сприятимуть розширенню банківського кредитування. Необхідно формувати розгалужену мережу небанківських фінансових установ, ширше застосовувати інші конструктивні і гнучкі методи фінансового патронату — лі-

зинг, венчурне фінансування тощо. Поєднання та оптимізація різних джерел фінансових ресурсів у комплексі зі застосуванням дієвого фінансово-кредитного механізму сприятиме результативнішому розвитку малого бізнесу в Україні та зростанню його ефективності.

1. Токсанова А.Н. Малый бизнес в Казахстане – использование опыта США // США и Канада: экономика, политика, культура. – 1999. – №3-4. – С. 147-158. 2. Фридлянов В., Некрасов Р., Остапюк С. Инновации как фактор экономического роста // Общество и экономика. – 1999. – №7-8. – С.104-128. 3. Статистичний щорічник України за 2003 р. К.: Видавництво "Консультант", 2004 р. – 663 с. 4. Копченко І. М. Фінансовий механізм сприяння розвитку малого підприємництва // Фінанси України. – 2003. – №5. – С. 65-69. 5. Тирещенко О. Фінансування підприємств в

Україні: актуальні проблеми та шляхи їх вирішення // Економіка України. – 2002. – №2. – С. 11-16. 6. Кузьмін О. Є., Комарницький І. М. Фінансова інфраструктура підтримки малих підприємств // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 87-97. 7. Онищук Я. В. Фінансове забезпечення діяльності малого і середнього бізнесу // Фінанси України. – 2003. – №7. – С. 51-59. 8. Карбовник С. М. Фінансова підтримка малого і середнього підприємництва у сфері зовнішньої торгівлі // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 58-65. 9. Гончарова Н. В. Напрями розвитку інтеграційних процесів у сфері фінансової підтримки малого підприємництва // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 75-83. 10. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Знання, 1999. – 516 с. 11. Варналії З. С., Павлюк А. П. Мале підприємство України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4(34). – С. 64-73.

Надійшла до редколегії 05.09.05

Л.П. Гацька, канд. екон. наук., доц.
В.Л. Журавський, к. н. з держ. упр, доц.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядаються прискорення глобалізації бізнесу, податкова конкуренція, кон'юнктура світових ринків та інші зовнішні чинники, які впливають на формування національної податкової політики України в умовах глобалізації.

In the article have been revealed the acceleration of globalization of business, tax competition, conjuncture of the world markets and others external factors, that influence on forming of National Tax politics of Ukraine in conditions of globalization.

В умовах активізації процесів інтернаціоналізації та інтеграції світової економіки, з одного боку, відбувається поглиблення глобалізації національних господарств, що має призводити до зменшення державного впливу на економіку, з іншого боку – виникають нові форми організації світового господарства, в яких державне регулювання змушене пристосовуватись до нових умов. Такий дуалістичний характер ролі держави в регулюванні економічних процесів в сучасних умовах особливо чітко проявляється на прикладі податкового регулювання. Беручи курс на включення в систему світогосподарських зв'язків, держава має координувати внутрішню податкову політику з урахуванням впливу на неї великої кількості зовнішніх факторів. Розробляючи стратегію податкових реформ, плануючи податкові надходження до бюджету, не можна не зважати на вплив зовнішніх чинників. Разом з тим держави також можуть впливати на міжнародні інтеграційні процеси шляхом уніфікації форм податків, сфера поширення яких виходить за межі окремої країни.

Варто відзначити, що попри наявність численних публікацій, присвячених чи то податковому регулюванню національних економік (Юткіна Т.В., Караваєва І.В., Шабліста Л.М. та ін.), чи то дослідженню податкових систем зарубіжних країн (Мещерякова О.В., Чернік Д.Г.), існує потреба проаналізувати, яким чином національні податкові системи реагують на глобальні зміни, виділити ті зовнішні чинники, які впливають на формування національної податкової політики, дають їй можливість пристосуватись до міжнародної конкуренції у сфері оподаткування і сприяють європейській інтеграції. Сказане визначає актуальність та мету даної роботи.

На думку авторів, податкова політика в сучасних умовах не може не враховувати вплив наступних чинників:

1. Сучасний процес міжнародної економічної інтеграції об'єктивно є продуктом інтеграції знань, які породжуються міжнародною бізнес-практикою, глобальною за своєю природою і національною за умовами реалізації. Тому важливим чинником, що впливає на розробку податкової політики, є *вибір концепції економічного розвитку з урахуванням сучасних теорій, які формуються в епоху глобалізації.*

В провідних країнах світу в сучасних умовах домінують дві протилежні моделі економіки, у кожній з яких оподаткування відіграє важливу, але не рівноцінну роль. Неоконсервативні податкові теорії є найбільш ефе-

ктивними для країн з ліберальною ринковою економікою (США, Великобританія, Ірландія). Наслідком неоконсервативних перетворень економік цих країн у 1980-х рр. стало те, що державу перестали розглядати як економічно активний господарюючий суб'єкт. Набагато нижчим став і рівень соціального захисту, який гарантує держава. Відповідно до цього порівняно низькі державні витрати не вимагають значних доходів бюджету, що надає можливість забезпечити відносно невисокий рівень податкового тягаря.

Друга модель економіки – економіка соціально-ринкового типу – найбільшого поширення набула в континентальних країнах Європи (Німеччина, Франція, Італія, Швеція). Роль держави в економіці цих країн завжди була великою, відповідно великим є й рівень державних витрат. Головним джерелом доходів держави при цьому стають податкові надходження. Тому для країн з економікою соціального спрямування характерним є вищий рівень оподаткування суб'єктів господарювання. Високий рівень податкового навантаження є платою за активну регулюючу роль держави, за високий рівень соціальних гарантій суспільству. Очевидно, що радикальне реформування податкових систем у країнах із соціально орієнтованою економікою неможливе без настільки ж радикального скорочення державних витрат. І мало ймовірно, що цивілізоване суспільство в континентальних європейських країнах погодиться пожертвувати стабільною соціальною політикою в очікуванні можливих майбутніх результатів податкових реформ.

Українська фінансова політика в нинішніх умовах прагне поєднати в собі дві взаємовиключні концепції: по-перше, низький рівень оподаткування, що стимулює підприємців, але одночасно скорочує в короткостроковій перспективі доходи держави; і по-друге – активну регулюючу роль держави та високий рівень соціального захисту населення, який вимагає значних державних видатків. Таким чином, українські фінанси одночасно намагаються слідувати двом протилежним концепціям, що навряд чи може забезпечити країні ефективне і стабільне економічне зростання.

Прискорення глобалізаційних процесів у світовій економіці, насамперед – глобалізація бізнесу, інформаційна глобалізація, постійні зміни характеру і форм міжнародних економічних відносин створюють нові умови господарювання, які впливають на фінансову політику держав. Прогресуюча інтернаціоналізація господарсь-

кого життя є однією з головних характеристик сучасної світової ринкової системи. Швидкий ріст і поглиблення міжнародних зв'язків посилює єдність світового господарства, у якому окремі країни та їх угруповання все більше і більше виступають як складові частини єдиної економічної системи. Відбувається стихійна інтеграція окремих країн у світове господарство і прогрес останнього як глобального економічного комплексу. Головна особливість глобалізації – те, що в першу чергу вона реалізується на мікрорівні і створює загальну стратегічну орієнтацію компаній, всевітню за своїм характером. В таких умовах все більша частина доходів і юридичних, і фізичних осіб формується за кордоном, що має відповідні макроекономічні наслідки і вимагає державної підтримки глобалізації в зовнішньоекономічній політиці. Це неминуче викликає необхідність реформування і відповідної переорієнтації національних податкових систем. Будь-яка держава, чії резиденти ведуть зовнішньоекономічну діяльність, намагається оподатковувати їх доходи за глобальним принципом (принципом резидентства). В той же час механізм такого оподаткування, з одного боку, вимагає тісної координації з податковими службами і фінансовими інститутами всіх країн, які є джерелами доходів, з іншого – породжує податкову конкуренцію між державами за залучення "глобальних платників податків" в свою економіку.

3. *Суперництво різних країн у сфері формування привабливого податкового клімату для інвесторів* (як вітчизняних, так і закордонних) також є важливим чинником, що впливає на формування національної податкової політики. Для держав брати участь у міжнародній податковій конкуренції – означає створювати такий податковий клімат у рамках суверенної юрисдикції, який сприяє і залученню капіталів закордонних резидентів, і бажанню глобальних платників податків перетворитися на наших власних резидентів, а також протидіє відтоку капіталів та доходів національних компаній і громадян за кордон з метою зниження податкового тиску. Зокрема, деякі європейські країни (Ірландія, Люксембург, Монако та ін.) в рамках національної податкової політики надають суб'єктам господарювання преференційні умови для інвестування. ЄС останнім часом здійснює спроби адаптації податкових політик цих держав до механізму європейського оподаткування, але процес цей надто складний. Відтік доходів корпорацій в країни з низьким рівнем оподаткування є яскравим прикладом дії податкової конкуренції в ЄС. Більше того – в цій конкурентній боротьбі перемагають транснаціональні корпорації. Їх оподаткування (за виключенням угод про уникнення подвійного оподаткування) базується на сьогоднішній день виключно на тих принципах, які визначають в результаті податкового планування самі транснаціональні компанії. Внаслідок цього ТНК, яка базується в розвинутій країні з рівнем корпоративного оподаткування 40-50%, застосовуючи міжнародне податкове планування, сплачує податки за ставкою не вище 10-15%, і кожна з країн, у якій вона здійснює свою діяльність, змагається за подальше залучення її капіталу в свою економіку.

4. *Кон'юнктура світових ринків*. Не можна не враховувати того, що нарахування і сплата податків у нашій країні значною мірою залежать від зовнішньоекономічних факторів. Такі платежі, як експортні мита і податок на видобуток корисних копалин, прямо прив'язані до цін світового ринку. Крім того, зміна світових цін впливає на прибуток експортерів і тим самим – на нарахований податок на прибуток. Ці фактори впливають також і на величину ВВП, але меншою мірою. Тому відношення податкових платежів до ВВП істотно змінюється в залежності від цін на світовому ринку, в першу

чергу – на сировинні ресурси й енергоносії. Отже, про податкове навантаження на економіку взагалі не можна говорити без врахування зовнішніх факторів. Видиме збільшення або зменшення нарахованих і сплачених податкових платежів не обов'язково обумовлене зміною податкового навантаження – причиною часто є коливання світових цін.

5. *Політика міжнародних організацій у сфері оподаткування*. Членство в міжнародних організаціях вимагає дотримання інтересів усіх країн, що входять у дану організацію, а також інтересів самої організації. Таким чином, і міжнародні організації, і країни-члени таких організацій можуть здійснювати як прямий, так і опосередкований вплив на окремо взятую економіку. Не є виключенням і податкова політика. Міжнародні організації, в діяльності яких бере участь Україна, зацікавлені не тільки в кредитуванні української економіки, але й у матеріальній віддачі від такої діяльності. Якщо держава неефективно розпоряджається своїми фінансами, то це є серйозною перешкодою для її подальшого виходу на міжнародні ринки позичкових капіталів. Впливати на позиції України через міжнародні організації, що координують інтереси інвесторів з різних країн, звичайно, більш ефективно, ніж робити те ж саме в односторонньому порядку.

Нарешті, прийняття України до нових міжнародних організацій (наприклад, як члена СОТ) неможливе без дотримання умов вступу. Дуже часто умовою вступу до міжнародної організації є рівень оподаткування. Стосовно СОТ це буде означати зниження величини митних зборів на низку товарів, що може зменшити надходження податкових платежів від зовнішньоекономічних операцій.

6. *Практика зарубіжних країн у формуванні податкових систем*. При розробці національної податкової політики варто орієнтуватися як на позитивний, так і на негативний досвід у сфері оподаткування в інших країнах світу. Кращий світовий досвід заслуговує на увагу як зразок для адаптованого використання в Україні, а вивчення негативних прикладів у податковій сфері інших країн дозволяє вчасно скорегувати свою національну податкову політику.

7. *Міжнародна координація національних податкових політик у рамках інтеграційних об'єднань*. Тільки тоді, коли національна податкова система прилаштовується до податкових систем країн-партнерів у зовнішньоекономічній діяльності, коли проводиться гармонізація суверенних податкових систем на формальному рівні і рівні реальної конвергенції податкових режимів, можна чекати позитивних результатів від проведених внутрішніх податкових реформ. Європейський вектор інтеграції України викликає необхідність враховувати спільні риси податкових систем країн ЄС, зокрема – високий в порівнянні з міжнародною практикою показник частки податкових доходів у ВВП (біля 50%), вищі ставки податків на працю та споживання тощо. Якщо податкові реформи будуть здійснюватись в одній площині більшістю країн, поле діяльності для здійснення спільної політики буде ширшим, що створить економічні основи для гармонізації та підвищить якість інтеграції на довгострокову перспективу.

Враховуючи сказане, можна зробити висновок, що в сучасних умовах національна податкова політика більше не є недоторканим атрибутом державного суверенітету, вона – складова глобальних процесів, які відбуваються в системі світогосподарських зв'язків. Тому тільки податкова стратегія компромісного підходу в сфері міжнародної податкової координації може бути гарантом успіху національної фінансової системи в новому столітті.

налогообложения хозяйствующих субъектов России.-СПб.:Изд-во СПбГУЭФ,2004.-с.16 3. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія/За ред.. Д.Г.Лукачюк.-КНЕУ,2001-с.215 4. Дадло В.А. и др. Налогообложение в системе международных экономи-

ческих отношений: Учебн.пособие/ В.А. Дадло, Е.Е. Румянцова, Н.Н. Демчук.- Минск: Армита-Маркетинг,Менеджмент,2000.-с.226.
Надійшла до редколегії 09.09.05

О.В. Чеберяко, канд. екон. наук., асистент

БЮДЖЕТНИЙ УНІТАРИЗМ: ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті висвітлюються теоретичні питання бюджетного унітаризму. Зокрема, зроблена спроба сформулювати визначення бюджетного унітаризму, а також сутності розподілу доходів і видатків між бюджетами різних рівнів в унітарній державі.

The theoretical questions budgetary unitarism are illuminated in the given article. The attempt is made to formulate definition budgetary unitarism and also essence delimitation of the incomes and expenses between the budgets of different levels in the unitarian state.

Відродження в Україні на конституційній основі інституту самоврядування з відповідними органами управління та місцевими бюджетами, практика передачі державних повноважень місцевим органам влади створюють надійну основу для переходу на європейські стандарти організації суспільного життя і, водночас, зумовлюють пошук нових шляхів забезпечення стабільності бюджетної системи, стійкості міжбюджетних відносин та підвищення ефективності бюджетного регулювання. Розширення повноважень місцевих органів влади та місцевого самоврядування через включення до їх компетенції низки важливих державних функцій зумовлює необхідність забезпечення самодостатності бюджетів різних рівнів, поліпшення правових відносин в умовах бюджетного унітаризму України, підвищення ефективності функціонування бюджетної системи. Ця проблема, не дивлячись на певні позитивні зрушення останніх років, поки що до кінця не вирішена. Міжбюджетні відносини залишаються найбільш напруженою ланкою в бюджетному процесі.

У зв'язку з цим подальшої розробки вимагають теоретико-методологічні проблеми бюджетного унітаризму, зокрема визначення сутності та особливостей міжбюджетних відносин, а також розмежування доходів і видатків в умовах державного унітаризму України.

Параметри і характеристики бюджетної системи кожної країни залежать від політичного устрою держави – унітарного або федеративного. Україна, відповідно до статті 2 Конституції, є унітарною державою, типовими рисами якої є цілісність, неподільність, відсутність у своєму складі інших державних утворень, функціонування єдиної системи права. Але незалежно від формально проголошеного устрою (унітарного, федеративного чи конфедеративного) демократично побудована держава, як правило, має розгалужену вертикальну та горизонтальну структури управління. Так, унітарна держава характеризується тим, що саме центральний уряд здійснює ефективний контроль за реалізацією усіх державних функцій на території країни; у випадку, якщо наявні кілька рівнів сектору державного управління, вони не можуть діяти незалежно від центру, маючи обмежену спроможність самостійно визначати структуру своїх видатків (типичним є делегування державних повноважень зверху донизу) та доходів (значну частку останніх становлять податкові розщеплення та прямі бюджетні трансферти).

Позитивні риси державного унітаризму полягають у тому, що можна забезпечувати єдність процесу державного управління в усій державі, реалізуючи державні програми на всій території і створюючи єдиний економічний простір для господарських одиниць. Цим забезпечуються однакові умови доступу підприємств та громадян до послуг держави незалежно від місцезнаходження. Проте унітаризм має і певні недоліки, пов'язані з тим, що в унітарній державі відповідальність за надання

суспільних послуг здебільшого покладається на центр, а тому недостатньо враховуються локальні особливості потреб громадян та фірм на суспільні послуги, оскільки територіальні одиниці значною мірою позбавлені автономії, яка б надавала їм змогу відповідним чином реагувати на місцеві відмінності у структурі попиту. Реалізація ж загальнодержавних програм на всій території країни вимагає наявності значного бюрократичного апарату у центрі та на місцях, процес централізованого надання послуг внаслідок цього ускладнюється, підвищуються витрати на одиницю послуг і знижується ефективність процесу управління[1].

Відповідно до унітарного устрою, в Україні міжбюджетні відносини базуються на засадах, визначених центральною владою та її законодавчо-правовими актами. Тобто бюджетна система, що діє в Україні, є похідною від закріпленої Конституцією організації державної влади. Тому конструкція міжбюджетного регулювання, а також принципи формування і використання державного бюджету, місцевих бюджетів усіх рівнів перебувають у жорсткій залежності від організації державної влади на двох рівнях: державного та місцевого. Відповідно формується бюджетна система, яка складається із державного бюджету та місцевих бюджетів усіх рівнів. Вона будується з урахуванням економічних відносин, державного і адміністративно-територіального устроїв і врегульовується нормами права[2]. Отже, в унітарних державах, до яких відноситься Україна, бюджетна система об'єднує дві ланки: бюджет центрального уряду та місцеві бюджети. У федеративних державах, окрім зазначених двох ланок, існує третя – бюджети членів федерації.

У науковій літературі є різні визначення бюджетної системи. Але під кутом зору структурно-функціональної побудови її визначають, насамперед, як сукупність усіх бюджетів, що діють на території країни[3]. Бюджетна система України – це сукупність окремих її ланок, юридично пов'язаних між собою, яка ґрунтується на загальноприйнятих принципах, що відповідають міжнародним стандартам[4]. Можна погодитися з визначенням бюджетної системи, яке дає І.Я.Чугунов під кутом зору її фінансово-регулятивного призначення: "Бюджетна система – це сукупність бюджетів, утворена на основі адміністративно-територіального устрою держави та взаємовідносин між ними, які вибудовуються з огляду на оптимальний розподіл і фінансове забезпечення повноважень органів державної та місцевої влад між бюджетами усіх рівнів, спрямованих на соціально-економічний розвиток суспільства"[5]. Сам термін "бюджетна система України" знайшов своє закріплення в Конституції України 1996 року. Хоча є прихильники того, щоб вживати термін "система бюджетів України"[6].

Місцеві бюджети, які сформувались разом з виникненням інституту місцевого самоврядування, присутні як у федеративних, так і в унітарних державах. На їх зміст,

структуру впливає не лише державний устрій, але й національні особливості та організація місцевого управління.

Система місцевих бюджетів – це сукупність самостійних місцевих бюджетів, які не включаються до складу державного бюджету і один до одного. В унітарних країнах поняття місцеві бюджети збігається з поняттям бюджету місцевого самоврядування. Оскільки Україна є унітарною державою, тому тут місцевими бюджетами слід вважати і бюджети органів місцевого самоврядування (бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань).

Закон "Про місцеве самоврядування в Україні" 1997 року започаткував новий підхід щодо визначення поняття місцевих бюджетів та їхнього складу. У ст.1 Закону зазначено, що бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – це план утворення й використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування. Місцеве самоврядування цим законом визначається як гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади самостійно або за відповідальності органів і посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. З огляду на те, що територіальні громади формуються з жителів міст, селищ і сіл або добровільних об'єднань жителів кількох сіл, то місцевими бюджетами слід вважати бюджети зазначених територіальних громад, а саме – міські (районні у містах), селищні та сільські бюджети.

Конституція України не визначає характеру республіканського бюджету Автономної Республіки Крим, обласних та районних бюджетів. Але вони, безумовно, є місцевими, оскільки у правовій унітарній державі може бути лише один державний бюджет – бюджет центрального уряду. Це положення знайшло своє відображення у Бюджетному кодексі України, за яким до місцевих бюджетів відносяться бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування. Склад місцевих бюджетів України, як і в інших країнах, відображає особливості адміністративно-територіального поділу та специфіку функціонування місцевого самоврядування[7].

Отже, держаний устрій є визначальним фактором формування бюджетної системи. В Україні перевагою було віддано державному унітаризму і відповідно до цього цілком логічним є поєднання унітарного державного устрою з бюджетним унітаризмом[8]. Хоча в Україні бюджетна система функціонує в умовах державного унітаризму, характерною ознакою її побудови є самостійність усіх бюджетів. У ст. 16 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" зазначено, що місцеві бюджети одного рівня не можуть бути включені до державного бюджету України або місцевих бюджетів іншого рівня. Запровадження цієї норми закону зумовлене необхідністю ліквідації існуючої в радянські часи багаторічної практики включення кожного бюджету нижчого рівня до наступного за рівнем бюджету і так аж до державного бюджету колишнього СРСР. Ст. 61 Закону визначено, що самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та законодавчо закріпленими за ними на стабільній основі загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрямки використання коштів відповідно до чинного законодавства.

Бюджетна самостійність – це один із основних принципів побудови бюджетної системи в умовах державного унітаризму України. Він відповідає засадам бюджетного федералізму, які набувають усе більшого поширення в побудові бюджетних систем, у тому числі й унітарних держав[9]. Так як розвиток бюджетного федералізму прита-

манний економічним системам, організованим за ринковим типом, то встановлення та забезпечення самостійності місцевих бюджетів є важливим завданням в процесі ринкової трансформації українського суспільства.

У наукових працях багатьох авторів і практиками вживаються поняття "економічний унітаризм", "фінансовий унітаризм", "бюджетно-податковий унітаризм", "цивілізований економічний унітаризм", які не несуть концептуального навантаження. Це має своє пояснення. З самого початку реформування економіки в Україні активно обговорювались проблеми побудови бюджетного унітаризму, проте лише з прийняттям Конституції України в 1996 р. були започатковані заходи щодо впровадження реальних елементів бюджетного унітаризму. До цього часу в основному бюджетна система формувалася і функціонувала на механізмах попередньої радянської бюджетної системи. При цьому широко використовувався принцип узгодження, який не завжди мав наукове обґрунтування. У зв'язку з вищезазначеним виникає необхідність визначення сутності економічної природи бюджетного унітаризму і міжбюджетних відносин. Для цього простежимо позиції окремих вчених. Так, наприклад, автори концепції реформування міжбюджетних відносин сформулювали визначення бюджетного унітаризму таким чином: це відносини між центральними органами влади та місцевими органами державної влади і місцевого самоврядування з приводу формування та реалізації бюджетної політики держави, розмежування бюджетно-податкових повноважень, витратків і доходів, розподілу і перерозподілу останніх між державним бюджетом і місцевими бюджетами на основі принципів централізму з певним застосуванням принципу децентралізму, тобто при заздалегідь визначеному певному рівні самостійності територіальних місцевих бюджетів. При цьому має враховуватися необхідність єдності загальнодержавних інтересів та інтересів населення територіальних громад. Таке, хоча і досить об'ємне визначення, є позитивним, так як характеризує бюджетний унітаризм як економічні відносини, сформовані державою.

У науковій літературі зустрічаються й інші визначення бюджетного унітаризму. Так, О. Богачева трактує бюджетний унітаризм як автономне функціонування бюджетів окремих рівнів влади та їх взаємовідносини, що здійснюються на чітко визначених державою нормах. Деякі вітчизняні автори вважають, що бюджетний унітаризм є формою бюджетного устрою в унітарній державі, яка передбачає реальну участь усіх ланок бюджетної системи в єдиному бюджетному процесі, в рівній мірі орієнтованого на врахування усіх учасників бюджетної системи[10]. В.І.Кравченко визначає бюджетний унітаризм як форму внутрішніх міжурядових відносин, основні принципи організації яких визначаються центральною владою. Місцевій та регіональній владі при цьому відводиться досить пасивна роль. У рамках бюджетного унітаризму центральна влада здійснює активну політику забезпечення єдиних стандартів громадських послуг по всій території країни, вирівнює фінансові дисбаланси[11].

Загалом під бюджетним унітаризмом необхідно розуміти організацію відносин між державним бюджетом України та місцевими бюджетами, а також між окремими ланками місцевих бюджетів на основі єдиних визначених і законодавчо закріплених державою принципів, інструментів і методів, які використовуються для забезпечення соціально-економічних інтересів центру, місцевих органів влади та органів самоуправління і спрямовані на досягнення єдиних стандартів громадських послуг по всій території країни.

У бюджетному унітаризмі організація міжбюджетних відносин визначається центральними органами влади у відповідності із законодавством. Центральна влада наділена більшими правами і відіграє значну роль у забезпеченні населення державними та громадськими послугами, визначає перелік делегованих органам місцевого самоврядування повноважень, мінімальні соціальні стандарти послуг на території всієї країни, здійснює фінансове вирівнювання. Бюджетний унітаризм передбачає: розмежування повноважень між центральними та місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування щодо надання державних та громадських послуг; наявність обов'язкових завдань органів місцевого самоврядування щодо надання таких послуг на рівні, не нижчому за певні соціальні стандарти; затверджену систему державних мінімальних соціальних стандартів; визначення переліку власних та делегованих повноважень органів місцевого самоврядування в сфері надання державних і громадських послуг; наявність механізму фінансування повноважень, делегованих органами державної виконавчої влади органам місцевого самоврядування; наявність власної доходної бази у кожного рівня бюджетної системи; розмежування доходів та видатків між різними рівнями цієї системи; наявність самостійних бюджетних процесів, пов'язаних з функціонуванням бюджетів центрального уряду та місцевих бюджетів; наявність визначеної законодавством системи вирівнювання на основі формул; наявність визначеної законодавством системи бюджетних трансфертів; наявність процедур погодження рішень центральної влади з фінансових питань, що стосуються місцевого самоврядування, з органами місцевого самоврядування та їх об'єднаннями; наявність спеціальних процедур контролю фінансової діяльності органів місцевого самоврядування. Бюджетна система та міжбюджетні відносини будуються відповідно до Конституції, природи державної влади та потреб місцевого самоврядування.

Концепція бюджетного унітаризму є теоретичною основою побудови міжбюджетних відносин в Україні, хоча, водночас, вона передбачає використання елементів бюджетного федералізму, зокрема: розмежування доходів та видатків між рівнями бюджетної системи; розмежування податкових повноважень, державних та місцевих податків; закріплення за різними рівнями бюджетів часток державних податків; проведення консультацій центральною владою з місцевою владою, що стосуються бюджетно-фінансових інтересів останньої.

Міжбюджетні відносини розглядаються як фінансові відносини між державним та місцевими бюджетами. В унітарній державі, якою є Україна, міжбюджетні відносини здійснюються між центральною державною владою, місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування. Міжбюджетні відносини, згідно із статтею 81 Бюджетного Кодексу України, "це відносини між державою, Автономною Республікою Крим та місцевим самоврядуванням щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України"[12]. Унітарна форма міжбюджетних відносин гарантує суверенітет країни і стабільність в регіонах відповідно до їх фінансових можливостей. Водночас вона ніяким чином не заперечує використання децентралізованої моделі міжбюджетних відносин.

Відносини між державним і місцевими бюджетами в умовах державного унітаризму дають широкий простір центральній владі щодо проведення політики забезпечення єдиних стандартів бюджетних видатків у межах усієї країни, активного фінансового вирівнювання. Стоєнки між місцевими бюджетами і бюджетом централь-

ного уряду у розвинутих унітарних країнах побудовані на визначених законодавством бюджетних процедурах, розроблених за погодженням з органами місцевого самоврядування та їх об'єднаннями. Економіко-правова база міжбюджетних відносин – це, практично, фундамент, на якому відбуваються соціально-економічний розвиток територій та формуються фінансові потоки між центром та органами місцевої виконавчої влади і самоврядування. Правове забезпечення при цьому виступає як необхідний законодавчий інструмент, який визначає рамки цих відносин, за межами яких починає діяти фактор відповідальності.

В умовах бюджетного унітаризму виключно важливою проблемою, яку належить вирішувати на науковому та прикладному рівні, є розмежування доходів і видатків між рівнями бюджетної системи. Метою розмежування доходів є створення вихідних умов для збалансування бюджетів кожного рівня, виходячи із податкового потенціалу, який є на даній території. При цьому важливо дотриматися соціальних стандартів, що гарантують громадянам конституційні права.

Розмежування, як щорічно відтворюваний технологічний процес, за своїми функціями є важливою складовою механізму міжбюджетних відносин і значною мірою визначає ефективність бюджетів усіх рівнів у частині соціально-економічного розвитку відповідних територій. Від того, як формується доходна база кожного місцевого бюджету залежить його самостійність. Розмежування доходів і видатків між державним і місцевими бюджетами, а також між окремими рівнями місцевих бюджетів повинно здійснюватися з врахуванням загальнодержавних і територіальних інтересів і ґрунтуватися на принципах економічної ефективності і соціальної справедливості. Тобто фінансування певного виду видатків повинно закріплюватися за тією ланкою, яка може забезпечити їх найефективніше надання. Ефективність тих чи інших видів видатків доцільно оцінювати під кутом зору того, наскільки правильно визначений об'єкт фінансування, як дійсно забезпечується одержання визначених бюджетом послуг державного сектора і наскільки вагомим виявиться економічний і соціальний ефект.

Кількісні пропорції розмежування доходів між ланками бюджетної системи визначаються розподілом функцій і завдань, що покладаються на відповідні органи виконавчої влади і місцевого самоврядування, але кожний бюджет від державного до бюджету села повинен мати власну і закріплену доходну базу. Найважливіші завдання, які вирішує центральний уряд, зокрема такі, як макроекономічне регулювання, державне управління, національна оборона, міжнародне співробітництво та інші, потребують акумуляції державним бюджетом значної частки національного доходу країни. З іншого боку, завдання, які вирішують органи місцевого самоврядування із року в рік ускладнюються. Із коштів місцевих бюджетів фінансуються найзначніші заходи держави в галузі економіки та соціальної політики. Розширення функцій місцевої влади, бюджетних прав місцевої влади різних рівнів і, відповідно, фінансування усіх видатків, передбачених бюджетами як загалом у державі, так і в окремих адміністративно-територіальних утвореннях. При цьому важливо забезпечити місцевим ор-

Визначальним при розподілі доходів між різними рівнями бюджетної системи є завдання гарантувати здійснення власних та делегованих повноважень органами влади різних рівнів і, відповідно, фінансування усіх видатків, передбачених бюджетами як загалом у державі, так і в окремих адміністративно-територіальних утвореннях. При цьому важливо забезпечити місцевим ор-

ганам влади самостійність у вирішенні завдань комплексного розвитку територій, що сприяє незворотності демократичних процесів у країні.

Доходи бюджетів як державного, так і місцевого рівня мають чітку класифікацію, яка закріплена в Бюджетному Кодексі, а саме: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти. Податкові надходження визначаються Законами України. Це загальнодержавні і місцеві податки, збори та інші обов'язкові платежі. Неподаткові надходження – це доходи від власності, підприємницької діяльності, адміністративні збори, платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу, надходження від штрафів, фінансових санкцій та інші неподаткові надходження. Державний і місцеві бюджети формуються шляхом акумулювання як податкових, так і неподаткових доходів, але головним їх фінансовим джерелом є податки.

Теоретичне узагальнення сутності розмежування бюджетних доходів дозволяє сформулювати визначення цього поняття: розмежування доходів в бюджетній системі унітарної держави – це законодавчо встановлені розподіл та розщеплення податкових і неподаткових надходжень в їх повному розмірі чи в певній пропорції між державним і різними рівнями місцевих бюджетів з метою забезпечення самостійності бюджетів у здійсненні покладених на них соціально-економічних функцій. Таким чином, розмежування доходів між суб'єктами бюджетної системи являє собою складну систему економічних відносин, яка встановлюється державою і регулюється нормами права. Проблема розмежування доходів між бюджетами різних рівнів виходить за межі суто фінансових і завжди має політичне забарвлення: наскільки центральний уряд довіряє місцевій владі, чи треба надавати їй фіскальну автономію, як контролювати та обмежувати податковий тягар.

Розмежування доходних джерел між суб'єктами бюджетної системи здійснюється за допомогою різних способів. Але у світовій практиці використовуються три основних способи. 1) Розподіл податків та інших доходів за ланками бюджетної системи, коли окремі податки спрямовуються до центрального бюджету, а інші – на забезпечення місцевих потреб. Такий розподіл може бути повний або частковий і зумовлюється нерівномірністю розвитку територіальних громад, в результаті якої доходи, достатні для одного адміністративно-територіального утворення, можуть бути недостатніми для іншого. При застосуванні цього методу найскладнішою є проблема: які податки віддати центральному бюджету, а які віддати місцевим бюджетам. Багаторічний досвід оподаткування довів доцільність закріплення за центральними бюджетами непрямих податків (ПДВ, акцизних зборів, мита), податків на доходи (прибуток) юридичних осіб, а за місцевими бюджетами – насамперед майнових податків, податку на доходи фізичних осіб, різних зборів, які є для населення платою за послуги місцевої влади. 2) Розщеплення надходжень від податків за допомогою закріплення за кожною ланкою бюджетної системи конкретних часток податку в межах єдиної ставки оподаткування, тобто розподіл податкових надходжень між центральним бюджетом і місцевими бюджетами у певних пропорціях. Як правило, пропорції розподілу податкових джерел доходів, що передаються до центрального бюджету, і тих, що залишаються місцевим бюджетам, завжди визначає центральний уряд. 3) Встановлення територіальних надбавок до загальнодержавних податків. Крім того, є комбіновані способи розмежування доходів між суб'єктами бюджетної системи. Вони залежать від різних чинників, але, насамперед, від засад побудови бюджетної системи,

які, в свою чергу, визначаються державним устроєм країни. За умов бюджетного унітаризму, як правило, використовуються різні способи розмежування доходів між ланками бюджетної системи.

Бюджетний кодекс України (2001 рік) запровадив нову ідеологію формування бюджетів, а в основу механізму міжбюджетних відносин поклав послідовні, прозорі та єдині для всіх місцевих бюджетів правила. Бюджетний Кодекс визначив новий порядок формування доходної частини місцевих бюджетів. Закріплення доходів за бюджетами місцевого самоврядування здійснено на засадах:

- ◆ забезпечення стабільності і передбачуваності надходжень для довгострокового прогнозування доходів бюджетів;

- ◆ встановлення взаємозв'язку між обсягами податків, що сплачуються на території, та рівнем бюджетних послуг, які отримує платник податку;

- ◆ закріплення переліку доходів за бюджетами місцевого самоврядування, які мають стимулювати органи місцевого самоврядування до нарощування податкової бази.

Таким чином, єдність і цілісність бюджетної системи унітарної держави забезпечується не через акумуляцію всіх фінансових ресурсів у центрі, а в результаті їх оптимального розмежування за рівнями державного управління та місцевого самоврядування.

Важливу роль у міжбюджетних відносинах відіграє розмежування видатків між окремими ланками та видами бюджетів. Воно здійснюється відповідно до функцій, завдань та повноважень між гілками та рівнями влади і є необхідною умовою самостійності бюджетів, свободи місцевих органів влади у використанні коштів місцевих бюджетів.

Розподіл бюджетних видатків, спрямований на досягнення як загальнодержавних цілей, так і на вирішення завдань місцевих органів влади у відповідності до їх повноважень, забезпечує цілісність та стійкість бюджетної системи унітарної держави.

Деякі західні вчені вважають, що місцеві органи влади повинні розпоряджатись основною масою сукупних бюджетних ресурсів держави, ухвалювати більшу частину адміністративних рішень, а також концентрувати у своїх руках систему соціального захисту. Якраз якість їх рішень, а не віддаленого центру, прямо впливає на рівень життя середньостатистичного громадянина. Такий підхід зумовлює розширення повноважень місцевих органів влади та органів самоврядування і відповідно збільшення їх доходів і видатків. При цьому розмежування видатків між бюджетами різних рівнів бюджетної системи має здійснюватися на основі таких принципів: можливого наближення видаткових зобов'язань до нижчих рівнів бюджетної системи; економічності та ефективності використання бюджетних засобів; адекватності бюджетних видатків повноваженням, закріпленим за відповідними рівнями влади.

Теоретичне узагальнення сутності розмежування видатків дозволяє сформулювати визначення цього поняття: розмежування видатків в бюджетній системі унітарної держави – це законодавчо визначений розподіл видаткових коштів між державним та місцевими бюджетами, а також між окремими ланками місцевих бюджетів у відповідності до їх функцій, власних та делегованих повноважень, який здійснюється з метою забезпечення населення необхідними послугами, спрямований як на досягнення загальнодержавних цілей, так і всебічного та гармонійного розвитку територій і є необхідною умовою самостійності бюджетів та забезпечує єдність, цілісність та стійкість бюджетної системи.

Бюджетний кодекс чітко розмежував видатки як між державним і місцевими бюджетами, так і трьома вида-

ми місцевих бюджетів (бюджетами місцевого самоврядування, районними, обласними). Загальний порядок розподілу видатків за основними функціями між ланками бюджетної системи поданий в таблиці 2.19.

Розмежування видатків за видами бюджетів здійснене для забезпечення стабільного та уніфікованого порядку фінансування суспільних послуг, встановлення відповідальності за якість надання цих послуг та максимального наближення послуг до їх безпосереднього споживача.

1. Слухай С.В. Міжбюджетні трансферти у постсоціалістичних країнах: від теорії до реалії. – К.: Артек, 2002. – С.8-9 2. Бюджетний кодекс України. – К.: Вид-во ВР України, 2001. – с.6 3. Финансы / Под ред. Л.А.Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527с. 4. Юрий С.И., Бес-

кид И.М. Бюджетна система України. – К.: Таксон, 2002. – 256 с. 5. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку. – К.: НІОС, 2003. – 488 с. 6. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України. – К.: Т-во "Знання" України, 1999.– с.118. 7. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – С.121 8. Концепція реформування міжбюджетних взаємовідносин в Україні /НД фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України. – К., 1999. – С. 19-33. 9. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – С.327. 10. Богачева О. Бюджетная политика: проблемы России и зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – №4. – С 109-120. 11. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України. – К.: Т-во "Знання" України, 1999.– с.251. 12. Бюджетний кодекс України. – К.: Вид-во ВР України, 2001. с.50-51. 13. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – С. 264.

Надійшла до редколегії 21.09.05

І.В. Ващенко, канд. екон. наук., доцент

"ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА" І ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

У статті визначені основні чинники які характеризують рівень тінізації економіки України та підходи щодо визначення її масштабів.

The article determines basic factors to characterize the level of "shadowing" the economy of Ukraine and ways to determine its scale.

Існування тіньової економіки, проблеми ухилення від оподаткування та нагромадження незаконно отриманих доходів вже є загальновідомою в Україні.

Сьогодні тіньова економіка починає істотно гальмувати не лише економічний розвиток кожного громадянина й держави в цілому, а й стає серйозною перешкодою для розвитку демократичних інститутів, прав людини, громадянського суспільства в Україні.

Існуючий рівень тінізації економіки дійшов тієї небезпечної межі, коли можна говорити про існування системи розширеного відтворення тіньових економічних відносин в Україні. Тінізація економіки є одним з основних чинників, які створюють реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави. Особливою загрозою є відсутність твердої думки серед дослідників щодо самих масштабів тіньової економіки. Деякі вчені вважають, що визначити масштаби тіньової економіки взагалі неможливо [11]. За висловлюваннями представників Державної податкової адміністрації, Міністерства внутрішніх справ він становить 50%, Служби безпеки – 60%, а у експертних оцінках МВФ зустрічається цифра більше 70%. Держкомстат України оцінює розмір тіньової економіки як 20%. Таким чином оцінка обсягів "тіньової" економіки коливається від 20% до 70% від ВВП залежно від методу оцінки. Масштаби цього явища обумовлюють необхідність його урахування при прийнятті макроекономічних рішень.

Як органічна складова економіки будь-якого суспільства, "тіньова" економіка – це частина валового національного продукту, яка не відображена в національній статистиці і являє собою господарсько-комерційну діяльність, яка внаслідок певних причин (інколи і історично виправданих), прагне уникнути державного обліку та контролю [1,5].

Причини виникнення тіньової економіки нобелівський лауреат І.Пригожин окреслив через загальні закони хаосу [7].

Західні дослідники зазвичай виділяють такі чинники, що визначають масштаби і динаміку "тіньової" економіки: вага оподаткування; розміри одержаного прибутку; тривалість робочого часу; масштаби безробіття; роль державного сектора [9,12]. Серед основних чинників тінізації в Україні слід відзначити наступні:

1.Коруптованість серед посадових осіб державної влади, в тому числі і фінансово-контрольних органів.

2.Недосконалість інституціонального забезпечення економічної політики. Силові та адміністративні заходи, які реалізуються державою для протидії тінізації економіки, не приносять очікуваного позитивного результату внаслідок нерозвиненості ринкових інститутів, системних недоліків у функціонуванні організованих товарних і фінансових ринків. Суспільство встигло звикнути до того, що скрупульозне дотримання законів є, швидше, виключенням, аніж правилом [4].

Відчутним каналом тіньового відтоку за кордон грошових коштів через банківську систему стало неконтрольоване використання мільйонів платіжних карток українських банків, з яких більша частина припадає на картки міжнародних систем. Позабанківський грошовий обіг також частково використовується в нелегальному секторі економіки. За п'ять останніх років обсяг грошей поза банками збільшився в чотири рази; крім того в Україні поза банками перебуває понад 45-60% національної валюти [6]. (Таблиця 1)

Таблиця 1. Динаміка позабанківського грошового обігу, млн. грн.

Показники	1999	2000	2001	2002	2003
грошова маса	22070	32084	45555	64532	88295
гроші поза банками	9583	12799	19465	26434	31318
гроші поза банками, % до загальної грошової маси	43,4	39,9	42,7	40,9	35,5

3. Збереження несприятливого підприємницького клімату. Уповільнене здійснення економічних перетворень, незавершеність розбудови ринкових механізмів сприяють неузгодженості державної економічної політики з інтересами значного числа господарюючих суб'єктів.

4. Системні вади податкової системи. Чинна податкова система фактично зосереджена на максимальному залученні надходжень до бюджету, без урахування можливих негативних наслідків надлишкового фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян. При цьому, внаслідок

док не виправдано широкого кола податкових пільг податкове навантаження концентрується на обмеженому числі суб'єктів, не завжди найбільш прибуткових.

Надмірний і несправедливо розподілений податковий тиск призводить до того, що прагнення держави легалізувати тіньові капітали та залучити їх у реальну економіку виявляються неефективними.

5. Незбалансованість державної регуляторної політики. Формування масштабного тіньового сектору протягом перших років незалежності України значною мірою супроводжувалось зниженням ефективності управління економічними процесами з боку держави, наявністю суттєвих недоліків економічної політики, в тому числі недосконалістю законодавством. До цього часу хронічними недоліками законодавства залишаються надмірна множинність, неузгодженість і навіть суперечливість нормативних актів, часті та не завжди виправдані зміни, значні прогалини в регулюванні тих чи інших господарських відносин.

6. Неефективність управління державною власністю і захисту прав власників. Швидкоплинна приватизація відсувала на другий план вирішення питання захисту прав власників, ефективності їх використання. Тіньовий сектор найчастіше експлуатує промислові потужності державних підприємств, зумовлюючи їх некомпенсоване прискорене зношення і позбавляючи державу належних доходів. Останнім часом поширилися спроби тіньової приватизації державної власності, тобто незаконного привласнення державних пакетів акцій.

7. Недосконалість бюджетної політики. Особливо небезпечним явищем є тінізація бюджетної сфери. Формування бюджетних потоків на основі застарілої податкової бази призводить до суттєвих розбіжностей між прогнозованими і фактично досягнутими макроекономічними показниками. Тінізацію бюджетної системи посилює також відсутність належного контролю за формуванням доходної і виконанням видаткової частини держбюджету, їх недостатня прозорість. За експертними оцінками втрати бюджету від тінізації доходів щорічно перевищують 12-13 млрд. гривень.

8. Деформація структури зайнятості. Роль неформальної зайнятості для української економіки залишається значною. У тіньовому секторі відсутні гарантії працевлаштування, оплати праці і соціального страхування, безпеки праці, створюються додаткові умови для втягування певної частини населення у кримінальні відносини.

Традиційні статистичні методи для визначення параметрів тіньової економіки не можуть бути використані, що визначається специфікою самого об'єкта дослідження. Проте, багато національних статистичних служб, у тому числі в країнах з перехідною економікою, нагромадили певний досвід подібних розрахунків, хоча вичерпних рекомендацій з цього питання поки не існує.

Необхідно констатувати, що конкретні методи, які застосовуються для розрахунків в окремих країнах, залежать від національної специфіки, наявної інформаційної бази, можливостей статистичних органів.

Усі методи можна поділити на прямі та непрямі [5]. Прямі макроекономічні методи, які використовуються для визначення обсягів "тіньової" економіки, базуються на обчисленні різниці між показниками органів статистики та даними податкової адміністрації або на різниці між визначеними сукупними витратами сімей та їх реально продекларованими доходами. Проте, відсутність надійної бази статистичних даних не дозволяє вважати достовірними на необхідному рівні ті оцінки, що отримані прямими методами.

Непрямі методи аналізу обсягів "тіньової" економіки базуються на імовірних припущеннях щодо можливості їх

визначення на основі використання взаємопов'язаних значень певних макроекономічних індикаторів, які можна вважати більш достовірними. Взаємозв'язки між цими індикаторами відображаються у вигляді або простих математичних співвідношень або досить складних рівнянь множинно-регресійного аналізу [8]. Досвід їх застосування показує, що оцінки за різними непрямими методами можуть суттєво відрізнятися. Тому при визначенні конкретної моделі, яка є найбільш прийнятною для аналізу "тіньової" економіки в Україні, слід, передусім, максимально враховувати існуючий широкий спектр вітчизняних особливостей, які впливають на її розвиток за умов сучасного етапу суспільної трансформації.

У світовій практиці використовуються чотири найпоширеніші підходи стосовно оцінки масштабів тіньової економіки:

1. Опитування – методика, що базується на "соціальному" підході.

2. Використання системи національних рахунків. Оскільки ВВП у рамках Системи національних рахунків розраховується трьома методами (виробничим методом, методом доходів і методом витрат), поправки щодо тіньової економічної діяльності повинні бути зроблені також у кожному з цих трьох випадків. Для уточнення ВВП, розрахованого виробничим методом, повинна бути зроблена оцінка валової доданої вартості отриманої в результаті прихованого чи незаконного виробництва відповідно до визначень, приведеними вище. Ця оцінка може бути або включена в загальний підсумок по кожній з виробничих галузей, або показана окремою позицією, у залежності від цілей дослідження.

3. Надання визначеного базового обсягу "тіньової" економіки певному вихідному періоду і порівняння офіційно вимірюваного темпу зростання (падіння) ВВП у наступні періоди із темпами зростання деякої змінної, відносно якої припускається, що вона певним чином пов'язана із зміною фактичного ВВП. Для країн із перехідною економікою науковцями, у тому числі і вітчизняними, пропонується використовувати обсяги споживання електроенергії, що тісно пов'язано з виробництвом фактичного ВВП.

4. Оцінка функції попиту на гроші. За методиками, що базуються на монетарному підході. Оцінка дається, виходячи з обсягів грошових коштів, що знаходяться в обігу у сфері "тіньової" економіки. Цей підхід побудований на основі положення, що спільним для незаконної економічної діяльності в усіх країнах є використання тільки готівки як засобу платежу [9]. Тому аналізується співвідношення готівки, що обертається поза сферою банківської інкасації і тієї сукупної грошової бази, що знаходиться в обігу. Цей метод має декілька модифікацій і оцінки обсягів "тіньової" економіки за ними суттєво різняться (у 3-5 разів), що засвідчує їх досить умовний характер [3].

Одним з важливих показників, що характеризують масштаби тінізації, є кількість людей, які зайняті такими видами діяльності, які можуть бути віднесені до неформальної економіки ("трудова" підхід).

Вибір того чи іншого конкретного методу для визначення параметрів прихованої економічної діяльності в конкретних галузях залежить від специфіки даної галузі, наявних джерел інформації, можливості проведення додаткових обстежень і багатьох інших факторів. Тому неможливо рекомендувати єдиний універсальний підхід для всіх галузей. Розрахунок необхідно робити, застосовуючи той метод, що дає найбільш адекватні результати. В ідеальному випадку варто було б робити розрахунки декількома методами одночасно і незалежно один від одного для того, щоб мати можливість зіставити отримані результати між собою.

1. Белобжецький Й.А. Финансово-хозяйственный контроль в управлении экономикой. – М.: Финансы. 1979. – 160 с. 2. Жерар Дюшен. До аналізу діяльності неформальної економіки в Україні // Матеріали Європейського Центру макроекономічного аналізу України, 1996. 3. Калюга Є.В. Реформування економічного контролю в Україні (теорія і практика). Автореф. докт. дисерт. 08.06.04. – Київ, КНЕУ. – 2002. 4. Коцюбальська О.М. Правовий статус Рахункової палати Верховної Ради України // Ідеологія державотворення в Україні: Історія і сучасність: Матеріали наук.-практ. конф., 22-23 листопада 1996 р. – К., 1997. – С.205-207 5. Мандибура В.О. "Тіньова" економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження. К.: Парламентське видавництво, 1998. 6. Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році". – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2004. 7. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. – М.: Про-

гресс, 1986. 8. Присняков В.Ф. О количественных результатах некоторых математических моделей в экономике: кривая Лаффера, устойчивость товарного рынка // Доповіді НАН України. – №10. – 1996. – С.64-73. 9. Присняков В.Ф. Тіньова економіка і методи визначення її обсягу. // Фінанси України. – 2001. – №7. 10. Пушкіна Н.М. Державний контроль і правова відповідальність в системі фінансово-господарської діяльності // Міжнародна науково-практична конференція "Проблеми та перспективи розвитку фінансів місцевого самоврядування в Україні" (25-26 квітня 2002 р.). – Дніпропетровськ, 2002. – С.224-225. 11. Сакс Дж, Ларрен Ф. Макроэкономика / Пер. з англ. – М.: Дело. – 1996. 12. Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки / Под ред. В.К. Сенчагова – М.: ЗАО Финстатинформ, 1998.

Надійшла до редколегії 13.09.05

О.О. Гаманкова, канд. екон. наук, доцент

СТРАХУВАННЯ ЯК ВИД ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ЗМІСТ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗАКОНОДАВЧОГО ВИЗНАЧЕННЯ

Стаття присвячена дослідженню сутності страхування як виду підприємницької діяльності на ринку фінансових послуг. Автор доводить необхідність законодавчого врегулювання поняття "страхова діяльність".

The article explains the meaning of the term "insurance" as a variety of entrepreneurship on the financial market. The author is informing of the necessity of a governmental settlement of the "insurance activity".

Поняття "страхування", яке останніми роками активно увійшло у науковий і практичний оборот, по суті своїй є складним і багатоплановим. Це поняття використовується щонайменше у п'ятьох значеннях:

- ◆ страхування як економічна категорія;
- ◆ страхування як метод управління ризиками;
- ◆ страхування як процедура укладення договору між страхувальником і страховиком щодо надання страхового захисту;
- ◆ страхування як вид фінансових послуг;
- ◆ страхування як вид підприємницької діяльності.

Така змістова багатоплановість потребує особливо ретельного підходу до законодавчого визначення поняття "страхування" та меж його коректного використання.

Перші два значення відповідають двом різним концептуальним підходам, які сповідують вітчизняні економісти щодо розгляду місця і ролі страхування на макро- і мікро-рівні. З цієї точки зору страхування здебільшого виступає як об'єкт теоретичних досліджень науковцями його сутності та суспільно-економічного призначення, а отже, не потребує чіткого законодавчого визначення.

Третє значення використовується у повсякденній практиці як категорія права, що уособлює сукупність специфічних цивільно-правових відносин. В цьому розумінні страхування унормовано Законом України "Про страхування" [1, с.1].

Четверте значення конкретизує "продукт діяльності" страхових компаній як фінансових установ. В цьому смислі страхування врегульоване Законом України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" [2, с.4], яким послуги "у сфері страхування" віднесено до складу фінансових послуг, тобто чітко визначено їхнє місце на ринку товарів та послуг.

П'яте значення терміну "страхування" у наведеному переліку потребує окремого розгляду. Саме в цьому контексті страхування набуло особливо широкого термінологічного вжитку протягом останніх років. Поняттям "страхова діяльність" вільно оперують науковці, практики, законодавці, розуміючи його кожен по-своєму. Наведемо лише декілька прикладів, які висвітлюють багатоваріантність трактувань страхової діяльності вітчизняними і зарубіжними економістами.

Академік К.Г. Воблій – автор класичної наукової праці "Основи економіки страхованія" – свого часу зазначав, що під страхуванням він розуміє вид господарської діяльності на основі солідарності і відплатності, що має на меті покриття майбутніх нестатків або потреб, які є наслідком випадкової, але разом з тим статистично вловимої події [3, с.32]. Визначивши страхування таким чином, К.Г.Воблій

зауважив на шістьох суттєвих моментах: 1) страхування – вид господарської діяльності; 2) страхова діяльність базується на солідарній розкладці можливих збитків між багатьма страхувальниками (це означає необхідність попереднього формування відповідних грошових фондів); 3) страхова діяльність передбачає "відплатність", тобто поверненість коштів страхувальникам у вигляді страхових виплат (це практично означає тотожність між коштами, залученими від страхувальників і коштами, сплаченими їм у вигляді страхового відшкодування); 4) метою страхової діяльності є покриття майбутніх збитків (логічно вважати, що джерелом такого покриття є попередньо створені грошові фонди, накопичені за рахунок солідарних внесків страхувальників); 5) покриваються не всі збитки, а лише ті, які є наслідком випадкової події; 6) випадкова подія повинна характеризуватися статистичною обчислюваністю, інакше неможливо будувати господарську діяльність у сфері страхування, оскільки її фінансовим підґрунтям мають бути необхідні і достатні грошові фонди, створити які можна лише на основі достатньо точних розрахунків щодо вірогідності настання випадкових подій та середньостатистичної їх спустошливості (вартості збитків).

Це визначення, сформульоване вченим ще на початку ХХ століття, не втратило своєї актуальності дотепер, бо воно охоплює більшість принципових моментів, які характеризують зміст та основи здійснення страхової діяльності у будь-яку історичну добу. Свідчення тому – формулювання, які дають сучасні автори і які певною мірою перекликаються з формулюванням К.Г.Воблого. Але при цьому кожен автор наголошує на тих моментах, які видаються йому найбільш суттєвими.

Так, К.Турбіна зазначає, що "Страхова діяльність – це форма підприємництва, призначення якої полягає в прийнятті ризиків багатьох суб'єктів страхових відносин і здійсненні страхових виплат" [4, с.29]. Це визначення, якщо погодитися з терміном "форма" підприємництва, передусім наголошує на солідарній і зворотній основі страхового підприємництва.

Р.Юлдашев трактує страхову діяльність як "діяльність страхових організацій та товариств взаємного страхування (страховиків), пов'язану з формуванням спеціальних грошових фондів (страхових резервів), необхідних для наступних виплат" [5, с.30]. Цей автор, на відміну від попереднього, вважає за потрібне зауважити в першу чергу на суб'єктах, які можуть здійснювати таку діяльність. Але розмежовувати "страхові організації" та "товариства взаємного страхування", на нашу думку, є не зовсім коректним, оскільки останні так само є страховими організаціями, як і інші страховики. В

цьому визначенні увага акцентується передусім на формуванні спеціальних грошових фондів (страхових резервів), і через те складається враження, що начебто саме створення спеціальних грошових фондів (хоч би і для майбутніх виплат!) є метою страхової діяльності.

Л.Горбач, намагаючись розкрити економічну сутність страхової діяльності, вважає, що вона "полягає в утворенні спеціалізованими організаціями – страховиками – страхового фонду в грошовому вираженні, який формується із внесків страхувальників з метою відшкодування з нього збитків, спричинених окремим страхувальником у результаті настання страхових випадків, передбачених договором страхування або чинним законодавством" [6, с.8]. Це визначення начебто виглядає більш повним (з огляду на шість принципів моментів, які присутні у формулюванні К.Г.Воблого). Але смислові пріоритети розставлені таким чином, що з наведеного визначення, так само, як з визначення Р.Юлдашева, випливає: зміст страхової діяльності – це, передусім, створення грошових фондів. Крім того, текст визначення видається дещо некоректним, бо для позначення грошових фондів, що формують страховики, автор використовує наукову абстракцію "страховий фонд". Зауважимо: страховики формують грошові фонди у вигляді статутного капіталу і страхових та вільних резервів. Поняття "страховий фонд" у практичній діяльності страховиків не використовується. Його не можна отожднювати з поняттям "грошові кошти страховика" або з поняттям "страхові резерви".

Ті ж самі заперечення викликає думка Я.Шумелди, який вважає, що "Страхова діяльність пов'язана з формуванням і використанням страхових фондів, утворених за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб і призначених для їх же захисту" [7, с.84].

Огляд наведених точок зору дозволяє виокремити дуже важливі моменти: по-перше, всі автори трактують страхову діяльність на власний розсуд; по-друге, більшість з них обов'язково згадують у своєму визначенні формування грошових фондів як головну характеристику страхової діяльності – тобто її найважливішу, родову ознаку. Цікаво звернутися тепер з цього питання до чинного законодавства у сфері страхування.

Діяльність страхових компаній на ринку фінансових послуг України регулюється багатьма законодавчими та нормативними актами. Але жоден з них не унормовує зміст поняття "страхова діяльність", хоча це поняття, на нашу думку, є базовим – з огляду на побудову адекватного законодавчого забезпечення та державного регулювання цієї діяльності. Наразі є визначенням лише єдине найбільш близьке за змістом поняття – "безпосередня діяльність страховика".

Поняття "безпосередня діяльність страховика" було введено в оборот першим законодавчим актом України у сфері страхування – Декретом Кабінету Міністрів України "Про страхування" від 10 травня 1993р. (далі – Декрет). Цей документ вперше офіційно визначив поняття "страхування" [8, с.18]. Ним же було врегульовано правовий статус страховиків [8, с.18], якими визнавались "юридичні особи... створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно з Законом України "Про господарські товариства" з урахуванням особливостей, передбачених цим Декретом, для здійснення *страхової діяльності* (тут і далі курсив наш – О.Г.) в Україні, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення цієї діяльності.... Предметом *безпосередньої діяльності* страховика може бути лише страхування, перестраховання і фінансова діяльність у межах, визначених цим Декретом. Іншими видами діяльності страховик може займатися лише у випадках, передбачених законодавством України" [8, с.18]. Норми Декрету містять логічні неузгоджено-

сті, суперечать одна одній, а тому викликають чимало практичних запитань.

Перше. У наведеній нормі ст.2 Декрету говориться, що страховики мають одержати ліцензію на здійснення *страхової діяльності* (зміст якої Декрет не розкриває). А у ст. 6 Декрету читаємо: "Відповідно до установчих документів та *одержаної ліцензії* страховики можуть *здійснювати такі види страхування...*" (далі йде перелік видів). Тобто, за буквою ст.2 ліцензується страхова діяльність, а за буквою ст.6 – конкретні види страхування.

Друге. Якщо Декрет окремо не визначає поняття "страхова діяльність", але при цьому визначає поняття "безпосередня діяльність страховика", то, можливо, законодавець вживає ці поняття як синоніми? І якщо ліцензія, все ж таки, видається на здійснення *страхової діяльності*, то чи не слід розуміти під нею *безпосередню діяльність*? Якщо це так, то чи не повинна ліцензія "за буквою закону" містити дозвіл на проведення не тільки перелічених видів страхування, але й також усіх інших (окрім страхування) видів діяльності (перестраховання, фінансова діяльність...), зафіксованих у ст.2 Декрету (страхування)?

Третє. Чи можемо ми взагалі оперувати поняттям "страхова діяльність", невизначеність якого вже з самого початку, з перших статей першого нормативного акту у сфері страхування породжує більше запитань, аніж відповідей?

Ми так докладно зупинилися на суперечностях Декрету Кабінету Міністрів України "Про страхування" не для того, щоб з розкритикувати цей прогресивний для свого часу документ. Наша мета – показати, що закладені ним суперечності та алогізми продовжили тиражуватися у більш пізніх законодавчих актах.

Закон України "Про страхування", прийнятий 7 березня 1997 р. (далі – Закон), скасував чинність вищезазначеного Декрету, але не подолав наявні суперечності. Закон дає нове визначення страхування: "Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій)" [1, ст.1]. Це визначення, на наш погляд, конкретизує деякі неістотні моменти, але мало чим відрізняється від попереднього визначення. Обидва вони торкаються *правової* сутності страхування: "відносини..., цивільно-правові відносини...", але жодним чином не розкривають сутність страхової діяльності.

Звернімося тепер до визначення страховиків, яке дав цей Закон: "Страховиками визнаються юридичні особи, створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно з Законом України "Про господарські товариства" з урахуванням особливостей, передбачених цим Законом, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності... Предметом безпосередньої діяльності страховика може бути лише страхування, перестраховування і фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням" [1, ст.2]. Як бачимо, порівняно з із визначенням, що містилося у Декреті, поняття "страховики" дістало певних редакційних коригувань; у Законі конкретизовано також зміст *безпосередньої діяльності* страховиків. Проте це не тільки не усунуло зазначені неузгодженості, але й додало нові. То ж далі ми продовжуємо розпочатий вище перелік зауважень.

Четверте. На нашу думку, обмеження фінансової діяльності страховика формуванням, розміщенням *лише* страхових резервів і управлінням *лише* ними позбавле-

не здорового глузду і не співвідноситься з реальною практикою. Страховик, будучи фінансовою установою, формує і розміщує не тільки страхові резерви, а й інші грошові фонди – статутний фонд, резервний фонд, вільні резерви. Чи виходить він при цьому за межі своєї статутної ("безпосередньої") діяльності? Чи порушує законодавство? Гадаємо, що ні. Отже, в такому випадку наведена норма Закону виглядає зайвою.

П'яте. Якщо визначення *страхування*, що подається у ст.1 Закону України "Про страхування", підставити (як ми здійснюємо математичні підстановки) у визначення змісту *безпосередньої діяльності* страховика згідно з цим самим Законом, ми дістанемо таке: "Предметом безпосередньої діяльності страховика може бути [вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій)], перестраховування і фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням". Ця проста підстановка дає змогу зрозуміти взаємну неузгодженість двох важливих норм одного Закону. А вона виникає через те, що в Законі ототожнюється "страхування" як *правова категорія* і як *вид підприємницької діяльності*. Отже, очевидно є нагальна потреба чіткого й недвозначного законодавчого визначення поняття "страхова діяльність".

Шосте. Розкриваючи зміст *страхування*, Закон визначає, що захист майнових інтересів громадян та юридичних осіб відбувається "за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій)". Водночас, визначаючи зміст *безпосередньої діяльності* страховика, Закон виводить *формування, розміщення страхових резервів та управління ними*, за рамки власне страхування, відносячи названі процеси не до страхування, а до фінансової діяльності страховика. Це – ще одна неузгодженість. Вона виглядає особливо відчутною, якщо звернутися до наведених вище трактовок страхової діяльності, яку дають відомі вчені-економісти, розглядаючи страхову діяльність передусім як таку, що пов'язана з формуванням грошових фондів для здійснення подальших виплат.

Сьоме. У визначенні поняття "страхування" та "безпосередня діяльність страховика" законодавець оперує різними термінами: в першому випадку – "грошові фонди", у другому – "страхові резерви". Можна здогадатися, що в тексті Закону названі терміни вживаються як синоніми, бо читаємо, що грошові фонди "формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій)". Але в подальшому Закон і підзаконні акти оперують терміном "страхові резерви" [1, с.30]. У зв'язку з цим видається сумнівним використання у визначенні страхування термін "грошові фонди", який, по-перше, законодавчо не врегульований; по-друге, використовується некоректно, оскільки фінансовим забезпеченням страхового захисту є не тільки грошові фонди, які формуються за рахунок страхових премій, але й інші (в тому числі власні) кошти страховика.

Новою редакцією Закону України "Про страхування" від 4 жовтня 2001 р. (який набув чинності вже після прийняття двох дуже важливих у контексті нашого дослідження законів – Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12 липня 2001 р., Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р., а також низки Положень (стандартів) бухгалтерського

обліку, що внесли певні корективи до фінансової і бухгалтерської термінології) було дещо уточнено визначення страхування. Але питання, на які ми звернули увагу у цій статті, так і залишилися без відповіді.

Отже, страхування, згідно з новою редакцією Закону України "Про страхування", це – "вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів" [10, с.1]. Як бачимо, уточнене визначення певною мірою відповідає на наше сьоме зауваження (щодо джерел фінансового забезпечення страхового захисту), але питання співвідношення "грошових фондів" зі "страховими резервами" залишається відкритим. Так само як залишаються відкритими решта із сцзаначених нами питань. Понад те, виникають нові.

У 1999 р. був прийнятий Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", яким зазначено, що "регулювання питань методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється Міністерством фінансів України, яке затверджує національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку ...та складання фінансової звітності" [11, ст.6]. Відповідні Положення (стандарты) встановлюють певні терміни, які мають бути загальновикористовуваними, оскільки одночасно вони виступають відповідними статтями фінансової звітності. Зокрема, замість термінів "статутний фонд", "резервний фонд" було введено терміни "статутний капітал", "резервний капітал"; дано визначення термінів "фінансова діяльність", "інвестиційна діяльність", "операційна діяльність". Здавалося б, нова редакція Закону України "Про страхування" (адже вона була прийнята пізніше, тільки у 2001 р.) мала врахувати зазначені зміни. Але цього не відбулося. Тож у ст. 2 "Страховики" читаємо: "При створенні страховика або збільшенні зареєстрованого *статутного фонду статутний фонд* повинен бути сплачений виключно в грошовій формі. Дозволяється формування *статутного фонду* страховика цінними паперами... але не більше 25 відсотків загального розміру *статутного фонду*..." Далі у цій самій статті написано: "Предметом безпосередньої діяльності страховика може бути лише страхування, перестраховування і *фінансова діяльність*, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням". Сформульовані нами раніше зауваження, пов'язані з неузгодженостями статей самого Закону України "Про страхування", тепер можна доповнити наступними питаннями.

Восьме. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 (далі – П(С)БО 4) "Звіт про рух грошових коштів", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87, визначає *фінансову діяльність* як таку, що "призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства" [14, с. 69]. Згідно із П(С)БО 4, рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначається на основі змін у відповідних статтях *пасиви* балансу. Отже, *розміщення* страхових резервів жодним чином не може вважатися *фінансовою діяльністю*, як це зазначено у ст. 2 чинного Закону України "Про страхування". Управління коштами страхових резервів, включаючи їх розміщення, є *інвестиційною діяльністю* страховика, якою, за визначенням П(С)БО 4, є "придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів". Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності визначається на основі змін у відповідних статтях

активу балансу. Таким чином, окрім "внутрішніх" неузгодженостей Закону України "Про страхування" тепер виникає неузгодженість норм Закону України "Про страхування" з відповідними нормами Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Таким чином створюються додаткові проблеми у практичному застосуванні вітчизняного страхового законодавства.

На нашу думку, розглянуті проблеми можна вирішити, якщо внести відповідні зміни до Закону України "Про страхування": до ст. 1 – в частині визначення *страхування* і до ст. 2 – в частині визначення *безпосередньої діяльності* страховика, узгодивши їх з нормами Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. До того ж вважаємо за необхідне включити до Закону України "Про страхування" окрему статтю "Страхова діяльність". Ми вважаємо, що під страховою діяльністю слід розуміти не "безпосередню діяльність страховика", а ту його діяльність, яку він здійснює на ринку фінансових послуг і яка пов'язана виключно з наданням страхових послуг. Редакція статті "Страхова діяльність" могла б бути такою: "Страхова діяльність – це врегульована нормами права операційна діяльність страховика з надання страхових послуг". Запропоноване нами визначення має ті переваги, що воно корелює із вже існуючими нормами Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 4 (щодо поняття "операційна діяльність") і Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" (щодо поняття "послуги у сфері страхування").

Доки ж це питання не врегульоване, цілком слушним виглядає зауваження В.Щербини, який пише: "Зі змісту законодавства про страхування можна зробити висновок, що страхова діяльність охоплює такі види господарської діяльності, як: страхування, перестрахування і фінансову діяльність, пов'язану з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням". [17, с.403] Проте ця

теза, як ми спробували показати у статті, не відповідає букві і духу чинного страхового законодавства.

1. Закон України "Про страхування/Урядовий кур'єр, 18 квітня 1996 р. 2. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг"/Українська інвестиційна газета, 16 грудня, 2003 р. 3. Воблий К.Г. Основи економіки страхування. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 238 с. 4. Теория и практика страхования. Учебное пособие. – М.: Анкил, 2003. – 150 с. 5. Юлдашев Р.Т. Организационно-экономические основы страхового бизнеса. – М.: Анкил, 2002. – 248 с. 6. Страхова справа: навч. посібник. – 2-ге вид., виправлене.: К.: Кондор, 2003. – 252 с. 7. Шумелда Я.П. Страхування. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. – Тернопіль.: Джура, 2004. – 280 с. 8. Страхування в Україні (збірник нормативних актів, методичних та інформаційних матеріалів). К.: Правові джерела, 1996. – 368 с. 9. "Страхування – це відносини по захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків) за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати ними страхових платежів (страхових внесків, страхових премій)". 10. Закон України "Про внесення змін в Закон України "Про страхування"/Урядовий кур'єр, 7 листопада 2001р. 11. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"/Урядовий кур'єр, 1 вересня 1999р. 12. На час ухвалення першої редакції Закону України "Про страхування" в офіційних законодавчих та нормативних актах ще не використовувалися поняття "статутний капітал", "резервний капітал". Тому ми застосовуємо зазначені поняття в редакції Закону. 13. На час прийняття першої редакції Закону України "Про страхування" поняття "фінансова діяльність" законодавчого визначення ще не дістало. Тому оперуємо ним у тому розумінні, що і Закон. 14. Пархоменко В.М., Баранцев П.П. Реформування бухгалтерського обліку в Україні. План рахунків. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку. Луганськ: Промдрук ДСД "Лугань", 2000. – 272 с. Відповідно до П(С)БО 4, "еквіваленти грошових коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначними ризиками їх вартості" [14, с. 69]. 15. Відповідно до П(С)БО 4, "еквіваленти грошових коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначними ризиками їх вартості" [14, с. 69]; відповідно до П(С)БО 4, "фінансові інвестиції – активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора" [14, с. 52]. 16. У П(С)БО 4 зазначається, що "операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю" [14, с. 69]. 17. В.Щербина. Господарське право України: Навч. посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 584 с.

Надійшла до редколегії 22.09.05

С.Г. Климко, канд. екон. наук., асист.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В статті розглядається значення забезпечення становлення людського капіталу в транзитивних економіках через відповідні джерела фінансування. Наголос зроблено на фінансуванні відтворення людського капіталу в Україні.

The financial ensuring of the human capital reproduction in the transitive economy. The important significance of the human capital developing in the transitive economics with the help of the corresponding financial sources is considered. The accent is made upon the financing of the human capital reproduction in the Ukraine.

В умовах становлення в сучасному світі глобалізованого інформаційного постіндустріального суспільства особливого значення набула як центральна проблема становлення і розвитку людського капіталу. Особливо пріоритетне місце вона займає в країнах з транзитивною економікою, до яких належить Україна.

Головною метою ринкової трансформації економіки України, в кінцевому рахунку, повинно бути досягнення соціально значущих результатів, створення сприятливих умов для зростання добробуту нації, підвищення освітнього, професійного, фізичного та відтворювального потенціалу, які дозволять отримати якісні характеристики людського капіталу суспільства. Адже ринкові відносини й інноваційний характер економічного зростання потребують якісно нової робочої сили, якій притаманні високі параметри фізичного здоров'я, високий інтелектуальний та освітньо-фаховий потенціал, соціальна активність і спроможність адаптуватися до трансформаційних зрушень. "Люди з їхнім інтелектуальним, підприємницьким, виробничим потенціалом, – зазначається в Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки, розробленої в Інституті економічного прогнозування НАН України

– є основним стратегічним ресурсом держави, головним фактором економічного зростання" [1, с.34]. При цьому на перше місце висувається фінансове забезпечення відтворення зазначеного основного ресурсу держави у вигляді людського капіталу.

При визначенні кількісних і якісних характеристик витрат, спрямованих на покращання майстерності, професіоналізму, компетентності, мотивованості, якості праці людини, що сприяють зростанню її продуктивності, доцільно врахувати наступне: 1) визначення об'єктивності існування різних рівнів формування людського капіталу – особистісного, мікро- та макроекономічного та взаємозалежностей ефективності інвестицій [2, с.296]; 2) багатоманітність видів інвестицій в людський капітал та їх ранжування щодо його формування за силою впливу – витрати на освіту, охорону здоров'я, виховання дітей. В умовах ринкової економіки, крім того, існують додаткові витрати на мобільність, пов'язані зі зміною місця роботи, пошук економічно значимої інформації; 3) багатоканальність джерел формування й нагромадження інвестицій – сім'я, підприємство, громадські організації, держава, самоінвестування; 4) характер, масштаби і види інвестицій в людину детерміно-

вані як історичними, національними, культурними особливостями суспільства, так і конкретно визначеним станом економіки, можливостями інвестицій в людський капітал на різних рівнях економіки; 5) інвестиції в людський капітал мають зайняти провідне місце для стійкого розвитку економіки України; 6) формування людського капіталу за рахунок інвестицій в нього на різних рівнях економіки має займати провідне місце у здійсненні соціально-економічних перетворень в транзитивній, як і будь-якій іншій, країні; 7) дослідження інвестицій в людський капітал має проводитись з урахуванням зарубіжного досвіду і можливостей його використання в Україні.

Людський ресурсний потенціал детермінований умовами, в яких він функціонує. Ресурс людського капіталу може вичерпуватися за умов відсутності інвестицій або недостатнього їх рівня, що здатне привести до втрати відтворювальної спроможності. Як правило, незадовільний стан інвестицій в людський капітал обумовлений кризовими явищами в економіці, занепадом соціальної сфери. Так, за оцінкою авторів Національного звіту з людського розвитку в Україні він різко погіршився протягом першої половини 90-х років ХХ ст., але, згідно з ІЛР, почав покращуватися у другій половині [3, с.26].

В останні роки в Україні зроблено вагомі кроки у напрямку забезпечення макроекономічної стабілізації та переходу до початку економічного зростання – зокрема були досягнуті низькі темпи інфляції та стабілізація курсу національної валюти. Відбувалося поживлення інвестиційної діяльності, незначною мірою покращився стан справ на ринку праці, про що свідчить деяке призупинення рівня безробітних. Успіхи у зміцненні грошово-кредитної системи, державних фінансів, вирівнюванні платіжного балансу відбувалися на фоні зростання державних видатків на освіту по відношенню до ВВП. При цьому слід звернути увагу на різні джерела інвестицій в людський капітал. Вкладення можуть здійснювати держава (уряд), недержавні суспільні фонди й організації, міжнародні фонди й організації, регіони, освітні заклади, підприємства, сім'ї та окремі громадяни.

В Україні на науку і освіту виділяється з державного бюджету понад 10 млрд. грн. [4, с.31]. Батьки витрачають понад 5 млрд. грн. Крім того, обслуговуюча інфраструктура (ремонт, меблі, комп'ютери, харчування, транспортування, перевезення учнів тощо) також потребує великих витрат. Держава застосовує і стимулюючі, і примусові заходи, спрямовані на примноження людського капіталу нації. Особливо велика роль держави у двох найважливіших сферах формування людського капіталу – в освіті та охороні здоров'я.

Проблема формування людського капіталу починає вирішуватися з фінансування державою середньої освіти, тобто мережі загальноосвітніх шкіл. В даному контексті проблемним є питання функціонування сільських шкіл, які не можуть надати дітям конкурентоспроможний рівень початкової освіти внаслідок недостатності фінансування цих закладів. Але в будь-якому випадку держава гарантує мережею загальноосвітніх шкіл початкові знання, включаючи і економічну освіту, тобто саме на цьому етапі починається фінансування державою розвитку її інтелектуального потенціалу. Наступним етапом або наступною формою є сукупність державних закладів вищої освіти. Дана система забезпечує основну і кінцеву підготовку саме стосовно інтелектуального капіталу. Вона є найважливішим етапом у формуванні людського капіталу в тому вигляді, в якому він буде безпосередньо використовуватися його власником при вирішенні складних соціально-економічних проблем сьогодення, а особливо у перспективному періоді ХХІ століття. Третя форма інвестицій – підтримка людського капіталу в достатніх для його ефективного функціонування межах. Сюди відноситься система соціального

захисту працюючих через різноманітні форми державного соціального страхування.

Ми поділяємо думку дослідників, що в сучасних умовах дедалі більше у створенні активів людського капіталу зростає роль окремих підприємств. Нерідко вони стають найефективнішими виробниками цього капіталу, оскільки здійснюють підготовку персоналу строго відповідно до поточних і перспективних потреб виробництва, а також мають достовірну інформацію про перспективні напрями капіталовкладень у навчання та професійну підготовку. Водночас на рівні окремих підприємств знаходять прояв розбіжності між інтересами суспільства в цілому і суб'єктів господарювання. Для підприємств характерний прагматичний підхід: вони роблять інвестиції в людський капітал лише доти, доки вони приносять економічну віддачу. Моральні зиски, інтегрований соціальний ефект від цих інвестицій є в основному суспільним благом, у розвитку якого і зацікавлена держава, а не конкретне підприємство. Саме тому в цивілізованому світі держава економічними методами заохочує підприємства до інвестування в людський капітал [5, с.37].

Науково-технічний прогрес потребує значних витрат, пов'язаних з оновленням знань, їхню матеріалізацією в нових продуктах і технологіях. Не випадково експертні розрахунки довели, що одне лише вдосконалення вищої освіти забезпечило чверть усього приросту валового продукту США в ХХ столітті [6, р.20].

Специфіка людського капіталу й інвестицій у нього проявляється передусім у тому, що він не може формуватися без прямої безпосередньої участі (без витрат часу і сили) його майбутнього власника, на чому наголошують дослідники цієї проблеми. Отже, приватне інвестування людського капіталу є абсолютно необхідною умовою його нарощення на будь-якому рівні. Освіта чи професійна підготовка, що фінансується за рахунок держави або підприємства, тобто абсолютно безплатна для споживача, все ж потребує від нього витрат часу і праці. Найчастіше нарощення людського капіталу супроводжується і матеріальними витратами особи чи сім'ї ("втрачені заробітки", часткова оплата навчання, витрати на канцтовари та багато іншого). Тому необхідною умовою ефективності інвестування людського капіталу на рівні держави, регіонів та підприємств є раціональне розуміння і прихильне ставлення до нарощення людського капіталу з боку його майбутніх власників.

У зв'язку з цим особливої ваги набуває необхідність створення в суспільстві позитивного іміджу освіченості, професіоналізму, високої кваліфікації. Особливо це важливо для України на сучасному перехідному етапі, бо на всіх рівнях управління в нашому суспільстві все ще не відбулося переорієнтації від матеріально-речових до людського чинника економічного зростання. Одним з перспективних напрямів вирішення цього завдання є поширення в суспільстві ідей теорії людського капіталу [7, с.38-39]. Саме тому провідні фахівці наголошують на ту обставину, що у сучасному світі переконливо доведено, що інвестиції в науку й освіту – найважливіша справа. Вони гарантують найшвидший економічний і соціальний ефект, закладаючи надійну базу для прогресу. Це певним чином відбивається на якісних характеристиках сукупного людського капіталу, а передусім на формуванні однієї з передумов його відтворення – середній майновій верстві населення.

У світовій практиці фінансування освіти здійснюється за рахунок коштів того, хто навчається, його сім'ї, платників податків, недержавних підприємств і організацій. Отже, проблему економічної окупності інвестицій в освіту слід розглядати з точки зору індивіда, окремих підприємств та організацій, а також всього суспільства.

Введення 12-річної середньої освіти потребує додаткових фінансових і матеріальних, ресурсів, особливо з

боку держави. Загальновизнаним є ствердження: якщо держава не витрачається на навчання та виховання, вона витратиться на перевиховання. Сьогодні освіта потребує допомоги з боку держави, а завтра держава отримуватиме суттєву віддачу від освіти. Цьому має сприяти і подальше розширення існуючої багатоканальної системи фінансування галузі.

Для державного сектору вищої освіти важливим джерелом зростання чисельності студентів стало введення комерційного навчання; поряд з позабюджетним фінансуванням воно дозволило в загальному зберегти викладацькі колективи. Дане нововведення поширило можливість ВНЗів у відношенні формування структури нового добору і продемонструвало їх спроможність реагувати на ринкові потреби. Але, в системі освіти зокрема, вищої, необхідним є державне регулювання для забезпечення оптимального поєднання платної та безкоштовної освіти. Розрахунок тільки на самоорганізацію та силу "свободи" не виправдовується: адже ринок не забезпечує тієї ролі, яку призначена відігравати держава в соціальних процесах.

Не менш важливим для відтворення людського капіталу є охорона здоров'я. Цікаво, що результати деяких наукових досліджень свідчать про те, що здоров'я людини лише на 8-10 % залежить від системи охорони здоров'я, ще на 20 – від екологічних умов, ще на 20 визначається генетичними чинниками і на 50 % здоров'я людини залежить від її способу життя (раціональний режим праці та відпочинку, гігієна раціонального харчування, відсутність шкідливих звичок, нормальна маса тіла, профілактика стресів, загартовування тощо) [8, с.88-90]. Слід зазначити, що є й інші дані наукових досліджень, які відносять на рахунок генетичних чинників значно більшу частину нашого здоров'я, однак ніхто не заперечує важливого значення здорового способу життя. Тому витрати, пов'язані з упровадженням здорового способу життя, також необхідно відносити до інвестицій у людський капітал [7, с.35].

На думку провідних учених України і урядовців, до першочергових проблем поліпшення охорони здоров'я, її адаптації до ринкових умов необхідно віднести розв'язання проблем недостатності фінансових і, насамперед, бюджетних ресурсів для забезпечення ефективної діяльності системи охорони здоров'я. За показником витрат на охорону здоров'я в розрахунок на одного жителя Україна посідає 111-те місце серед 191 країні світу та 8-ме – серед пострадянських республік. Хоча обсяги державного фінансування останніми роками збільшувалися, сума позабюджетних надходжень не переви-

щувала 10% (у США ця частка становить 48%, у Греції-42%, Португалії-40%, Італії, Ізраїлі, Австрії-27%, Канаді-26%, Німеччині-22%) [1, с.276].

Фіскальні обмеження змусили суттєво скоротити фінансування системи охорони здоров'я як частки у ВВП і як частки у витратах уряду України. Внаслідок цього якість медичних послуг погіршилася, а значне зростання рівня неформальних виплат впливає на справедливість їхнього надання.

Не менш важливим при визначенні стану і динаміки інвестицій в людський капітал є характеристика ринку праці, який пережив великі потрясіння при перехідній економіці. Дуже низький рівень безробіття до набуття незалежності зріс вдвічі – до 11,7% у 2000 році і лише трохи зменшився до 9,1% у 2003 році [1, с.267].

Надзвичайно важливим є необхідність розуміння і втілення в життя того, що при створенні робочих місць головним мають стати інвестиції в людський капітал, а не фізичний капітал для кожного такого місяця [9, с.217-225].

Таким чином, аналіз стану інвестицій в людський капітал показує, що тенденції у відтворенні людського капіталу будуть залежати від позицій усіх його учасників: держави, підприємств і організацій, населення. Якщо їхня поведінка буде економічно і соціально ефективною, то негативні тенденції, перераховані вище, вдасться блокувати.

Створення ефективних механізмів фінансування відтворення людського капіталу – необхідна умова прогресу в соціально-трудовій сфері. Взаємодоповнення інвестицій в людський капітал на різних рівнях вимагає принципово нової взаємодії держави, роботодавців, кожного працюючого у формуванні достатнього обсягу і динаміки зростання джерел фінансування людського капіталу.

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) / А.С. Гальчинський, З.С. Варналії, В.М.Геєць; Ін-т економ прогнозування НАН України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004, – 416с.
2. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Коннов В.А., Курганский С.А. Производительные силы человека: структура и формы проявления. – СПб: Изд-во СПбУЭФ, 1993.- 163с.
3. ПРООН, Україна: звіт з людського розвитку за 2003 рік. – К., 2003, с.26.
4. Статистичний щорічник України за 2001 рік. Державний комітет статистики. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.
5. Обучение и подготовка к трудовой деятельности в обществе, основанном на знаниях // Международное бюро труда, Женева, 2002 – 186с.
6. Knowledge for Development Report 1998/1999. – Washington (DC) – Oxford, 1999, p.20.
7. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки.-К., Знання, 2001. – 254 с.
8. Лаптев А.П. Здоровье – фундамент деловых успехов // Управление персоналом. – 1997, №10. – с. 88-90.
9. Суїменко Є. Межа доцільності і оцінка громадянами України "великої" і "малої" приватизації // Україна 2002. Моніторинг соціально них змін / за ред. В.Ворони, М.Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2002, 668с.

Надійшла до редколегії 12.09.05

Д.Ф. Ковальчук, здобувач

ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена актуальній проблемі створення банківських об'єднань, визначенню нових тенденцій концентрації банківського капіталу в банківській системі України, обґрунтуванню необхідності та наслідків створення банківських об'єднань в умовах трансформаційної економіки.

This article is dedicated to an urgent problem of creating banks associations, it defines new tendencies in the new concepts of bank capital in Ukrainian bank system, substantiates the necessity and consequences of creating banks associations in the conditions of economic transformations.

Розвиток банківської системи України за останні роки продемонстрував позитивну динаміку основних показників діяльності, що забезпечує його конкурентоспроможність і сприяє вступу України до СОТ. Зростання чистих активів банківської системи відбулося передусім за рахунок нарощування обсягів кредитних операцій. Збільшення балансового капіталу банківської системи України відбулося головним чином шляхом зростання обсягу статутного капіталу та фінансового результату. Випереджаючими темпами продовжували зростати довгострокові кредити.

Рівень концентрації банківського капіталу України по відношенню до банківських систем провідних країн світу свідчить про значне відставання нашої країни від провідних банків розвинутих країн.

Концентрація банківського капіталу на базі створення різних типів об'єднань є загальносвітовою тенденцією, що охоплює країни з різним рівнем економічного розвитку. В США банківські холдинги стали основною формою організації комерційних банків вже спочатку 80-х років. В Японії комерційні і трастові банки контролюють до 40% всієї бан-

ківської системи країни. Переважно за допомогою банківського капіталу розвивалися фінансово-промислові групи Франції. Банки Німеччини контролюють більш 50% акцій провідних корпорацій країни. Насьогодні здійснюється злиття банків у багатьох країнах, що значно змінює рейтинг світових банківських холдингів [2].

Дослідження процесів інтеграції різних форм концентрації капіталу, проведені вітчизняними вченими, свідчать про те, що концентрація капіталу в Україні здійснювалась як у формі стратегічних альянсів (на договірній основі) так і на основі прав власності (злиття і поглинання).

Закон України "Про банки і банківську діяльність" передбачає нові для нашої банківської системи типи об'єднань. Українські банки можуть створювати банківські корпорації, банківські холдингові компанії, можуть бути учасниками і ініціаторами створення фінансових холдингових груп, а також учасниками фінансових груп [1].

Необхідність капіталізації вітчизняних банків пов'язана з вимогами зменшення ризиків збитків їх вкладників, кредиторів і інвесторів в умовах економічної нестабільності і невизначеності.

Присутність на фінансовому ринку України іноземних банків суттєво посилює конкуренцію та стимулює українські банки впроваджувати нові види послуг і конкурувати за асортиментом продуктів і якістю послуг. Але недостатня ефективність банківських операцій, посилення вимог до рівня достатності банківського капіталу спонукає банки формувати нову стратегію свого розвитку, спрямовану, в першу чергу, на створення сучасної системи фінансового посередництва, що створює об'єктивні передумови для консолідації банківської системи.

Злиття і поглинання – це один із шляхів підвищення ефективності банківського бізнесу. Останнім часом в українській банківській системі крупні угоди по злиттю і поглинанню проводились з метою більш швидкого зростання ринкової частки за рахунок регіональної експансії і поширення клієнтської бази. Окрім цього, консолідація і зміцнення позицій проводилась за рахунок створення так званих "фінансових супермаркетів" за рахунок поширення спектра продуктів і послуг, які надаються клієнтам.

До проблем, які гальмують процеси концентрації в банківській сфері можна віднести, по-перше, непрозорість структури власності; по-друге, складні умови злиття, що передбачені вітчизняним законодавством. Вони потребують спрощення процедури злиття і поглинання на українському банківському ринку [3].

На ринку корпоративних цінних паперів, зокрема банківських облігацій, найактивнішими в 2003-2005 роках були провідний в Україні універсальний комерційний банк "Аваль" та АКБ "Раффайзенбанк". Банк "Аваль" активно працює в сфері банківського, страхового бізнесу і бізнесу управління активами. Особлива увага приділяється розвитку роздрібних фінансових продуктів і послуг [5]. Нещодавно банк "Аваль" і "Раффайзенбанк" через поглинання утворили банківське об'єднання.

Якщо говорити про перспективи нового об'єданого банку, то він буде більш конкурентоспроможним і стійким, надасть більше можливостей для клієнтів, більше недорогих і довгострокових ресурсів для кредитування підприємств і населення.

Банк "Аваль" вже пропонує широкий спектр банківських, страхових, інвестиційних, факторингових та інших послуг. Об'єднаний банк буде активно розвивати програму з іпотечного та споживчого кредитування.

Міцному банку будуть більш доступні крупні проекти з комерційного кредитування і проектного фінансування підприємств.

В межах цього банківського об'єданого послідовно будуть вирішувати ся задачі залучення західного капіталу в реальний сектор економіки України. Корпоративні і приватні клієнти з часом оцінять обслуговування в

одному з найкрупніших банків країни і можливість одержати доступ до найсучасніших фінансових послуг.

Розвиток регіонального бізнесу, мережа якого становить по банку "Аваль" близько 1400 відділень і філіалів, розташованих у великих містах, обласних та районних центрах, містах обласного підпорядкування та окремих селах, потребує підвищення кваліфікації регіональних спеціалістів – це основне завдання банківського об'єданого найближчим часом.

Завершення інтеграції бізнесів потребує інвестицій в автоматизацію, підвищення технологічності, рівня кваліфікації персоналу регіональної мережі банківського об'єданого, в першу чергу – робітників "фінансових супермаркетів". Також необхідною умовою інтеграції є розробка бізнес-плану, зростання капіталізації за рахунок власного прибутку, збільшення активів, наявність ефективного кредитного портфелю із оптимальною структурою та міцною ресурсною базою.

Інтеграція банківського бізнесу дозволить надати поштовх подальшому розвитку корпоративного бізнесу (Wholesale banking) та "фінансових супермаркетів".

Метою корпоративного бізнесу є задоволення потреби в інвестиційних ресурсах і фінансових технологіях, які забезпечували б більш швидке зростання капіталу і бізнесу корпоративних клієнтів. В межах цієї моделі банківське об'єднання повинно розвивати наступні види банківського бізнесу: корпоративний, інвестиційний, лізинг, управління активами, міжнародний бізнес, private banking [4].

Сучасна модель корпоративного бізнесу передбачає надання клієнтам комплексного пакету фінансових продуктів, які дозволять забезпечити більш інтенсивне зростання капіталу середніх компаній, насамперед, промислових, що сприятиме додатковій стійкості, зростанню фінансових ресурсів не тільки через посередництво банківського сектору, але й через фінансові ринки. Підприємства середнього бізнесу зможуть залучити за допомогою банківських об'єдань вітчизняний і іноземний капітал, збільшити можливості модернізації своїх технологій. Активний розвиток лізингового бізнесу можливий шляхом використання лізинговими компаніями ресурсів міжнародних фінансових інститутів, які теж стануть доступними завдяки об'єданню банків. Інтеграція бізнесу дозволяє створити ще один реальний канал переозброєння вітчизняної промисловості і оновлення основних фондів.

Метою "фінансового супермаркету" є задоволення потреби клієнтів в отриманні якісних, зручних фінансових послуг за мінімальний час обслуговування. Роздрібний сегмент фінансового ринку стане основним джерелом надання комплексного сервісу банківського об'єданого. Стратегічна модель розвитку банків в умовах корпоративного управління повинна враховувати, на наш погляд, такі основні тенденції, як: консолідацію банківського бізнесу, поширення регіональної мережі банків, формування групи найсильніших банків загальнонаціонального масштабу з розгалуженою мережею, розвиток роздрібного бізнесу комерційних банків; формування крупних фінансових груп, до складу яких входять не тільки банківські установи, але й інвестиційні та страхові компанії; вихід на ринок крупних міжнародних банківських установ шляхом відкриття дочірніх банків в Україні і придбання часток в статутних капіталах українських банків; посилення конкуренції на фінансовому ринку і зростання кількості і якості фінансових послуг.

Отже, створення банківських об'єдань – це складний економічний процес. Але їх створення в Україні розглядається нами як необхідна умова подальшого реформування вітчизняної банківської системи, виходу її на рівень світових стандартів організації банківського бізнесу.

централізація капітала. – Х "БизнесИнформ" – 2000.4. Девіс Стівен М. "Боротьба за вдосконалення всесвітнього корпоративного управління"/ Економічні реформи сьогодні. – 1999 – №25. 5. Дьюбіел Стенлі. "Корпо-

ративне управління: вдосконалення методів організації роботи корпорацій". /Економічні реформи сьогодні. – 1999 – №25.

Надійшла до редколегії 16.09.05

Р.Р. Білик, директор аудиторської компанії "ДК-Україна"
С.М. Ревич, фінансовий директор аудиторської компанії "ДК-Україна"
Т.О. Люта, начальник відділу ДПІ у Святошинському р-ні м. Києва

ГАРМОНІЗАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ ТА ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена ефективному поєднанню інтересів держави та платників податків в процесі реформування податкової системи України. Розглядаються ознаки кризового стану податкових відносин, можливості та способи його подолання.

The article is dedicated to effective joint of economical interests of the state and payers of taxes during process of Ukrainian tax system reforms. The signs of crisis condition of tax relations are discussed, possibilities and methods of its solutions.

Одним з ключових критеріїв успіху економічних реформ в Україні є створення ефективної системи оподаткування. Це можливо лише у випадку ефективного поєднання інтересів суб'єктів господарювання-платників податків та держави, встановлені партнерських стосунків між ними при сплаті та адмініструванні податків.

Застосування податків є одним з економічних методів управління і забезпечення взаємозв'язку загальнодержавних інтересів з комерційними інтересами підприємців та підприємств, незалежно від відомчого підпорядкування, форм власності та організаційно-правових форм функціонування. З допомогою податків визначаються взаємовідносини підприємців і підприємств всіх форм власності з бюджетами всіх рівнів, регулюється зовнішньоекономічна діяльність, встановлюється режим інвестиційної діяльності.

Вочевидь, роль та значення податків у суспільному прогресі визначається саме поняттям інтересів, співвідношенням між інтересами різних соціальних груп, боротьбою за домінування тих чи інших інтересів, їх успішним збалансуванням. Тому природа податку має суперечливий характер, відображаючи різнопланові та суперечливі мотивації платників.

Згадана проблема знаходиться в центрі уваги вітчизняних науковців та практиків, що досліджують питання побудови податкової системи. Серед найбільш вагомих робіт, пов'язаних з її дослідженням можна назвати праці відомих вітчизняних вчених: В.Л.Андрущенко, С.А.Буковинського, В.В.Буряковського, З.С.Варналій, О.Д.Василика, Н.І.Вдовиченка, А.С.Гальчинського, В.М.Геєця, А.І.Даниленка, В.М.Опаріна, А.М.Поддєрьогіна, В.М.Федосова, С.І.Юрія та інших.

Світовий досвід побудови податкових систем переконливо доводить, що ефективність та оптимальність діючої податкової системи полягає саме в мистецтві збалансовувати взаємовідносини держави та платників податків. Саме врахування принципу розумного компромісу інтересів дає можливість зняти гостроту питання повної та добровільної сплати податків.

Сучасний стан податкової системи України свідчить про той факт, що вона вичерпала позитивний потенціал фіскальної спрямованості і направлена, переважно, на задоволення сьогоденних потреб держави – вирішення проблем забезпечення функціонування переважно за рахунок платника податку, без врахування середньо- та довгострокових наслідків такого підходу. Це особливо чітко проявилось з прийняттям та введенням в дію Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" та деяких інших законодавчих актів України" від 25 березня 2005 року № 2505-IV, яким до законодавчих актів, що регулюють порядок справляння окремих податків було введено ряд суттєвих змін, що значно погіршили становище платників податків, без врахування реалій їх існування.

Держава, вирішуючи складні соціальні проблеми, що накопичилися в кризовий період, намагається про-

довжувати в податкових відносинах виходити з пріоритету інтересів наповнення бюджету. Однак, на нашу думку, при цьому обидві сторони податкових відносин є незадоволеними їх якістю.

Поведінку платника податку визначає примусова мотивація, він не відчуває себе партнером держави у вирішенні складних соціально-економічних проблем, залишається незадоволеним якістю державних послуг, що надаються за рахунок сплачених податків, є відстороненим від вирішення питання спрямування бюджетних коштів. Це, з одного боку, призводить до зростання тіньового сектору економіки, з іншого – сприяє появі засобів опосередкованого впливу платників на перерозподіл фінансових потоків, зокрема через лобіювання своїх інтересів у представницьких органах влади. Тобто, в кінцевому рахунку, примусова мотивація платників податків, ігнорування їх соціально-економічних інтересів, сприяє появі корупційних схем ухилення від сплати податків.

Можна виділити такий перелік основних ознак кризового характеру відносин між державою та платниками податків:

- ◆ відсутність механізму захисту законних інтересів та прав платника податків що спричиняє одностороннє домінування інтересів держави у податкових відносинах;
- ◆ недостатнє науково-теоретичне обґрунтування впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання як розширення чинної податкової бази, так і встановлення нових податків;
- ◆ недостатя розробка та обґрунтування механізму відповідальності суб'єктів податкових відносин за порушення податкового законодавства, порушення в процесі перевірок суб'єкта підприємництва, прийняття необґрунтованих рішень про примусове стягнення заборгованості;
- ◆ відсутність форм та методів участі громадян та широких підприємницьких кіл в обговоренні проектів змін податкових законів, що стосуються безпосередньо їх інтересів;
- ◆ неналежна дієвість системи співробітництва громадських організацій, що захищають інтереси платників податків з виконавчою та законодавчою гілками влади;
- ◆ неадекватність контролю з боку громадськості за витрачанням податкових надходжень у бюджети всіх рівнів, суспільній потребі в такому контролі.

Оскільки головним призначенням податкової системи є забезпечення достатнього рівня податкових надходжень для створення належних умов функціонування держави, перехід від фіскальної її спрямованості до стимулюючої соціально-економічний розвиток, можливий лише за умови вищого рівня збирання податків і зборів на підставі добре налагодженої співпраці та взаєморозуміння всіх суб'єктів податкових відносин.

Ігнорування інтересів платників податків створює серйозні обмеження щодо використання податкової політики як фактора економічного розвитку та суспільного добробуту. Виходячи з цього, відмітимо односторонність та обме-

женість превалюючого на сьогодні підходу в чинній податковій політиці до наповнення бюджету за будь-який рахунок, як головного національного пріоритету.

На нашу думку, держава повинна обмежити втручання в господарську діяльність конкретних підприємств шляхом застосування податкових механізмів. Її головним призначенням повинно стати стимулювання підприємництва до збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, забезпечення умов для добросовісної конкуренції. Саме такий підхід дозволяє гармонізувати суперечливі та різноспрямовані інтереси держави та платника податків, врахувати їх об'єктивну різноспрямованість будуючи ефективну податкову політику.

Суперечність інтересів платника податків і держави – об'єктивна суперечність. Діалектика її розвитку має потужний потенціал позитивного впливу на економіку. Метою підприємця є сплата якомога меншої суми податків, максимізація прибутку, що є можливим як через збільшення обсягів виробництва, так і через зниження витрат, в тому числі і витрат на сплату податків та зборів. Держава перерозподіляє через застосування фіскальних інструментів, прибуток, одержаний підприємцем, з метою забезпечення суспільних, в першу чергу – соціальних потреб.

Таким чином, єдність інтересів держави і підприємця заключається в ефективному господарюванні і розвитку господарюючого суб'єкту, що спричиняє стабільні податкові надходження і їх зростання в майбутньому, а отже – економічний та соціальний прогрес.

Саме тому, існує природна потреба в регулюванні взаємовідносин держави та платника податків з метою їх оптимізації. В процесі формування податкової політики, що базується на оптимізації інтересів суб'єктів податкових відносин важливо враховувати об'єктивні фактори, що впливають на поглиблення суперечностей між ними.

До таких факторів, на наш погляд, належить:

- ♦ історичне превалювання задоволення державних потреб, характерне для командно-адміністративної економіки, що є наслідком традиційного економічного мислення при підготовці та прийнятті законодавчих актів, що регулюють податкові відносини;

- ♦ необхідність вирішення наявних проблем соціально-економічного розвитку суспільства, що вимагає зосередження значних ресурсів в розпорядженні держави;

- ♦ об'єктивна обмеженість ресурсів, які використовуються суспільним виробництвом, та необхідність оцінки їх альтернативного використання з точки зору інтересів суспільства.

При формуванні ефективного механізму регулювання податкових взаємовідносин слід також ліквідувати диспропорції закладені сучасною податковою системою, які, на нашу думку, штучно поглиблюють суперечності інтересів в системі, що розглядається.

Зокрема, до цих диспропорцій належить порушення принципу справедливості в оподаткуванні. Слід ліквідувати ситуації, коли одні платники податків несуть повний податковий тягар, а інші ухиляються від нього, застосовуючи законні та незаконні методи. Окрім того, реформована податкова система повинна бути нейтральною по відношенню до економічних рішень господарюючих суб'єктів і споживачів (податки повинні вносити мінімальні викривлення в систему ціноутворення, процес формування збережень, тощо).

Яскравою ілюстрацією необхідності подолання окреслених диспропорцій є вплив наявних податкових пільг на ефективність існуючої податкової системи. Їх застосування, що характеризувалося відсутністю системного, науково-обгрунтованого підходу призвело до чисельних деформацій податкової системи і трансформувало її в несправедливу по відношенню до законслухняного платника податків, що не має спеціальних податкових пільг.

Окрім того, податкові пільги практично ніколи не досягають тої мети, зради якої вони вводились, а їх ефективність значно нижча в порівнянні з результатами, яких можна було очікувати пр прямому бюджетному фінансуванні тих чи інших витрат або програм. Негативний вплив податкових пільг на суб'єктів підприємства полягає не тільки в тому, що вони порушують принцип рівної конкуренції економічних агентів, але і в тому, що суб'єкти підприємства, які отримують ці пільги, втрачають стимули до розвитку та зосереджуються на збереженні свого привілейованого становища, а при відміні пільг втрачають життєздатність. Податкові пільги впливають і на суспільство в цілому, оскільки уповільнюють технічний прогрес та сприяють появі корупції.

Підірвана невинуватими пільгами, списанням податкових боргів та недостатньо виваженою політикою фінансових санкцій податкова база не здатна забезпечити необхідні доходи бюджету, що стає перешкодою для реалізації загальнодержавних інтересів.

Відштовхуючись від такого розуміння, зростає об'єктивна необхідність чіткої орієнтації механізму регулювання податкових відносин на збалансованість з врахуванням усіх переваг і недоліків, що можуть виникнути при цьому.

Діалектичне протиріччя між інтересами держави та платника податків містить у собі механізм його розв'язання. При формуванні моделі реформування податкових відносин на основі їх гармонізації необхідно, на нашу думку, виходити з наступних положень. По-перше, з визнання перехідного періоду, впродовж якого необхідно модернізувати механізм функціонування цих відносин на новій ринковій основі. По-друге, зі спільною бажання йти на компроміси та взаємного співробітництва, яке повинно набути характеру добровільності, поступово втративши насильницьку, примусову функцію. По-третє, з посилення взаємозалежності та прийняття взаємопринятних рішень на основі взаємної зацікавленості (вигоди) та відповідальності. Це дозволить врахувати поточні та стратегічні інтереси, реалізувати їх з урахуванням принципу підпорядкованості. По-четверте, з поетапності. Кожен етап формування механізму регулювання податкових відносин повинен сприяти поєднанню різних форм гармонізації інтересів, поступово наближаючись до більш складних форм, а також бути всебічно підготовленим на основі як взаємної зацікавленості, так і з врахуванням реальної ситуації.

При всій суперечливості та різноспрямованості стратегічних та поточних економічних інтересів у кожний конкретний період на основі цих принципів можливо реалізувати загальний інтерес, а саме: провести модернізацію податкових відносин найбільш ефективно та з найменшими втратами.

Сьогодні, на наш погляд, винятково важливою є наступальна орієнтація на розробку системи оподаткування, побудованої на новому рівні зацікавленості та відповідальності і держави, і платників податків. Рівня, який відповідатиме масштабам економічної системи, що розбудовується, глибині перетворень, які здійснюються, та буде гідним майбутнього України.

Організація та розвиток оподаткування повинні формуватися під впливом складного взаємозв'язку потреб і можливостей їх задоволення. Завдання полягає у створенні умов, при яких суб'єкти господарювання, реалізуючи особисті інтереси, зможуть сприяти вирішенню задач, що стоять перед державою.

В основу податкової політики, в ряду інших факторів, повинна покластися концепція взаємодії між державою та платниками податків, активно формуюча цілі, форми та методи такої взаємодії. Її головними принципами слід вважати:

- ♦ підвищення рівня справедливості і нейтральності податкової системи, вирівнювання умов оподаткування

для всіх платників податків (в першу чергу за рахунок відміни необгрунтованих пільг та виключень);

- ♦ відмова від застосування неефективних та здійснюючих найбільш негативний вплив на економічну діяльність господарюючих суб'єктів податків і зборів;

- ♦ спрощення податкової системи за рахунок встановлення закритого переліку податків і зборів, скорочення числа податків і зборів, максимальної уніфікації податкових баз та правил їх обрахування по окремим податкам, забезпечення стабільності та передбачуваності податкової системи;

- ♦ розповсюдження механізму відповідальності за стан податкової дисципліни на всіх учасників податкових відносин;

- ♦ узгодження податкових надходжень та фінансових санкцій з платоспроможністю платника податків;

- ♦ трансформація непередбачених ризиків невиконання податкових рішень, що можуть нівелюватися в процесі функціонування податкових відносин.

Це позиція відповідального підходу до податкової політики. Врешті-решт важливо зрозуміти просту істину, що без добровільної сплати податків, навіть при умові більш досконалого податкового законодавства, генеруватиметься неефективна податкова політика.

Тільки здійснивши ряд заходів стосовно досягнення збалансованості у податкових відносинах, підваляни якого повинні бути закладені законодавчо, Україна зможе претендувати на світові стандарти.

Це заходи пов'язані з нестабільністю податкового законодавства, суперечливістю його окремих положень, з розмірністю податкового навантаження, нерівномірністю його розподілу серед платників податків, недосконалістю окремих податків. Ідеологія податкової політики повинна бути спрямована на:

- ♦ зменшення податкового навантаження до оптимальних розмірів;

- ♦ вдосконалення механізмів обчислення та стягнення податків;

- ♦ посилення стимулюючого впливу податкової системи на економічне зростання;

Ці проблеми надзвичайно важливі, потребують свого якнайскорішого розв'язання. Їх вирішення, одночасно з вирішенням проблеми ефективного податкового контролю, дасть можливість вивести податкові відносини в Україні на новий рівень, який буде відповідати суспільним очікуванням.

Надійшла до редколегії 23.09.05

Н.К. Жукова, здобувач

НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються засади банківського кредитування підприємств в Україні.

The basic principles of bank crediting of enterprises are considered in this article.

Кредит та кредитні відносини є невід'ємною складовою економічної системи України. Сфера кредитування безпосередньо пов'язана з потребами розвитку національного виробництва. Ринок кредитних ресурсів забезпечує умови для цілеспрямованого руху кредитів у ті сфери національної економіки, де вони можуть бути використані найефективніше. Обслуговуючи інтереси господарських суб'єктів, кредит опосередковує зв'язки між державою, банками, товаровиробниками та населенням. Нині можливість відновлення виробничого призначення кредиту стає однією із першочергових.

Кредитні відносини мають сприяти подоланню економічної кризи в Україні та забезпечувати прогресивний розвиток товарного виробництва. Кредит має створювати сприятливі умови для розвитку всіх сфер і галузей національної економіки України. Він є важливим джерелом поповнення фінансових ресурсів підприємств, капітальних вкладень, і займає вагомий роль у реструктуризації економіки та інвестиційній діяльності.

Ринкові зміни в національній економіці відкрили новий етап у кредитних відносинах між банками та підприємствами. У зв'язку з цим актуальною є проблема осмислення нових явищ у сфері кредитування підприємств комерційними банками, розуміння їх змісту, природи і сутності. Будь-яке підприємство у процесі своєї практичної діяльності стикається з поняттями кредиту та кредитування. Саме тому менеджмент підприємства, без сумніву, повинен знати теорію кредиту та ефективно використовувати ці знання на практиці кредиту [1].

Проблемами теорії та практики банківського кредитування займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені – економісти: А. Гальчинський, Е.Дж.Долан, Дж.М. Кейнс, В. Лагутін, Фредерік С. Мишкін, М. Савлук, В. Усоскін, А. Чухно та інші. Але в економічній літературі недостатньо висвітлюється сутність та значення банківських кредитів у формуванні фінансових ресурсів підприємств та механізм організації кредитування.

Метою статті є розкриття теоретичних основ та змісту кредитних взаємовідносин підприємств з банками, вивчення існуючої системи кредитування та розробка ефективних схем залучення банківських кредитів підприємствами для формування своїх фінансових ресурсів.

З економічного погляду, кредит – це форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення і обумовлює виникнення кредитних відносин. Кредитні відносини функціонують у системі економічних відносин. В основі їх лежить рух особливого виду капіталу – позичкового капіталу. Кредитні відносини – це відособлена частина економічних відносин, пов'язана з наданням вартості (коштів) у позичку і поверненням її разом із певним відсотком [2].

Кредитні відносини виникають і діють між двома суб'єктами: кредитором, який надає позичку, і позичальником, який отримує позичку. Рушійним мотивом надання позички у тимчасове користування є одержання доходу у формі позичкового відсотка. Метою кредитора є одержання прибутку (відсотка); метою позичальника – задоволення тимчасової потреби у додаткових грошових ресурсах. З боку кредитора позика є актом комерційного продажу на певний термін грошових коштів.

До групи кредиторів відносять, насамперед, кредитні установи, серед яких головне місце посідають банки. Але крім банків у кредитні відносини вступають і небанківські кредитні установи – кредитні кооперативи і спілки, ломбарди, каси взаємодопомоги, пункти прокату тощо.

Кредит – це форма прояву кредитних відносин, форма руху позичкового капіталу. Кредит виражає економічні відносини між кредитором і позичальником, які виникають під час одержання позички, користування нею та її повернення [3]. Кредитори надають, а позичальники одержують вартість (капітал) у позичку, повертаючи її потім з відсотком. Кредит як форма руху позичкового капіталу об'єднує в собі два процеси: 1) акумуляцію тимчасово вільних грошових коштів; 2) вкладення, або розмі-

© Н.К. Жукова, 2005

щення, цих коштів. В умовах розвинутого ринкового господарства кредит є обов'язковим атрибутом механізму господарювання для всіх суб'єктів господарювання.

Історично першою формою кредиту було лихварство. Особливість лихварства – невиробничий характер надання позики під високі відсотки річних. Згадки про перші відособлені кредитні операції відносяться до шостого століття до нашої ери. У стародавньому Вавилоні практикувалася вкладна операція: приймання вкладів і сплата за ними відсотків. Такі ж операції здійснювалися й у Стародавній Греції у четвертому столітті до нашої ери. Ці перші кредитні операції виконували, як правило, стародавні храми. Кредитні операції у сучасному розумінні з місту кредиту вперше почали здійснюватися в деяких італійських містах (Венеції, Генуї тощо) в чотирнадцятому і п'ятнадцятому століттях.

Загальноекономічною причиною появи кредитних відносин є товарне виробництво. Необхідність кредитних відносин пов'язана з об'єктивною розбіжністю у часі руху матеріальних і грошових потоків, що виникає в процесі відтворення суспільного продукту: в одних сферах господарства здійснюється вивільнення коштів в інших – виникає потреба в них. Якщо рух товарних потоків випереджає грошовий, то підприємства – споживачі товарів із настанням моменту плати за них не завжди мають достатні кошти, що може зупинити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових потоків випереджає товарні, то на підприємствах нагромаджуються тимчасово вільні кошти.

Виникає суперечність між безперервним вивільненням грошей у кругообігу оборотних коштів і потребою в постійному використанні матеріальних і грошових ресурсів.

Таким чином, виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, із тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємств і появи потреби в них у інших. При цьому виникнення кредитних відносин зумовлюється не самим фактом незбігу в часі відвантаження товару і його оплати, а узгодженням між суб'єктами кредитних відносин умови щодо відстрочки платежу шляхом укладання кредитної угоди. Але оборот товарів є не єдиною причиною появи кредитних взаємовідносин. Нині кредитні відносини виникають за будь-якої економічної чи фінансової операції, що пов'язана із заборгованістю одного з учасників такої операції.

Поряд з об'єктивною основою існують специфічні причини виникнення і функціонування кредитних відносин, що пов'язані з необхідністю забезпечення безперервності процесу відновлення.

Відомий вчений – економіст А. А. Чухно вважає, що кредит впливає із самої природи процесу виробництва, необхідності забезпечити безперервність та ефективність суспільного відтворення. Основою кредиту є кругооборот капіталу, який зумовлює вивільнення коштів та їх залучення у процес виробництва [6]. Для розвитку кредитних відносин необхідні певні умови. По-перше, учасники кредитної угоди – кредитор і позичальник, мають бути юридично самостійними суб'єктами, які матеріально гарантують виконання зобов'язань. По-друге, інтереси суб'єктів кредитної угоди повинні збігатися.

Для забезпечення всього процесу відтворення необхідно, щоб підприємства мали необхідні оборотні кошти, які вони використовують для придбання оборотних виробничих фондів. За браком власних оборотних коштів підприємства залучають банківські кредити, кошти інших кредиторів та комерційний (товарний) кредит. Кредит дає змогу доцільніше організувати оборот коштів підприємств, не витрачати значних фінансових ресурсів на створення зайвих запасів сировини й матеріалів.

У процесі кредитування підприємств насамперед ураховуються індивідуальні особливості кругообігу їхніх

оборотних коштів [4]. Особливості індивідуального кругообігу коштів підприємств проявляються у розбіжності в часі між вивільненням з обороту вартості в грошовій формі та авансуванням коштів у новий оборот. Такі розбіжності відбуваються, передусім, через сезонність виробництва. Сезонність виробництва зумовлює в одні періоди випереджаюче зростання виробничих витрат порівняно з надходженням коштів і спричиняє додаткову потребу в коштах понад ті, що є в розпорядженні підприємства. В інші періоди витрати виробництва зменшуються або зовсім припиняються, збільшується вихід готової продукції та надходження грошової виручки, частина якої виявляється тимчасово вільною.

Таке чергування зростання додаткових потреб у коштах і створення тимчасово вільних залишків їх на тому самому підприємстві створюють реальну економічну основу для використання кредитів на формування виробничих і оборотних фондів та погашення їх через певний час.

Взагалі особливості індивідуального обороту коштів підприємства зумовлюються багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами.

До об'єктивних факторів належать:

- ◆ галузева належність підприємства;
- ◆ характер виробничого процесу;
- ◆ сезонність виробництва.

До суб'єктивних факторів належать:

- ◆ рівень організації виробництва;
- ◆ рівень організації збуту й постачання;
- ◆ інші фактори.

Розрізняють два види кругообігу коштів підприємства: відносно рівномірний і переважно нерівномірний.

Перший вид властивий підприємствам нафтової, вугільної, металургійної та інших галузей промисловості. Для підприємств цієї групи характерна відсутність тривалого лагу (періоду) між надходженням і витрачанням.

Другий вид характерний для підприємств легкої, харчової, лісової промисловості, сільськогосподарських підприємств. У них завжди виникає певна невідповідність між витратами коштів і надходженням коштів від реалізації продукції. У підприємств з нерівномірним кругообігу коштів додаткова потреба в кредиті пояснюється сезонністю виробництва, значною тривалістю обороту оборотних коштів. Тривалість виробничого циклу може коливатися від кількох днів (виробництва деяких харчових продуктів) до кількох місяців і років (виробництво сільськогосподарської продукції, суднобудування).

Кредитування – це кредитний процес, що включає сукупність механізмів реалізації кредитних відносин. Суб'єктами кредитних відносин можуть бути будь-які самостійні підприємства. Кредитні відносини характеризуються тим, що їх суб'єктами є дві сторони: одна з них у рамках конкретної кредитної угоди називається кредитором, інша – позичальником [5]. Грошові чи товарно-матеріальні цінності, витрати або виконана робота та надані послуги, щодо яких укладається кредитний договір, є об'єктом кредиту.

Основними об'єктами короткострокового кредитування в оборотні кошти є:

- ◆ виробничі запаси (сировина, основні й допоміжні матеріали, запасні частини, паливо, інструмент);
- ◆ незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва;
- ◆ витрати майбутніх періодів (сезонні витрати, витрати на освоєння випуску нових виробів тощо);
- ◆ готова продукція і товари;
- ◆ платіжні та розрахункові операції з постачальниками й покупцями.

На підприємствах виникає потреба в кредитах під виробничі запаси, якщо їх розміри перевищують власні кошти, тобто якщо створюються наднормативні запаси. Причиною таких можуть бути сезонність завезення,

нерівномірно або дострокова поставка матеріальних ресурсів постачальникам та ін.

Наднормативні запаси сільськогосподарської сировини є основним об'єктом банківського кредиту на підприємствах, які переробляють цю сировину і працюють сезонно (цукрові заводи, консервні комбінати, інші підприємства харчової та легкої промисловості), або створюють великі сезонні запаси сировини на рік, тобто до нового врожаю.

Наднормативні запаси незавершеного виробництва і готової продукції можуть створюватися на підприємствах у зв'язку з прискоренням темпів зростання обсягів виробництва, некомплектністю постачання, транспортними утрудненнями щодо відправлення продукції споживачам, припиненням відвантажень продукції споживачам через їхню неплатоспроможність тощо.

У складі витрат майбутніх періодів банки видають підприємствам позики на покриття сезонних витрат, оскільки в періоду сезонного зменшення обсягів виробництва або міжсезонного простою витрати на виготовлення продукції тимчасово не покриваються виручкою від реалізації. Витратами майбутніх періодів є також витрати, пов'язані з освоєнням випуску нових видів продукції, пусконаладжувальні витрати. Якщо ці витрати кредитує банк, то в кредитних угодах називається конкретна продукція і витрати включаються в її собівартість. За допомогою кредитів підприємство, коли йому тимчасово бракує власних коштів, може розрахуватись зі своїми постачальниками.

Отже, кредит необхідний і для підтримання кругообігу фондів діючих підприємств, що обслуговують процес реалізації продукції.

Об'єктами довгострокового та середньострокового кредитування є капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, упровадженням нової техніки, удосконаленням технології виробництва та інші витрати, що приводять до збільшення вартості основних засобів. До таких кредитів підприємства вдаються, якщо відчувають брак власних коштів, призначених на ці цілі, а саме: прибутку й амортизаційних відрахувань.

Використання різноманітних форм кредитування підприємства прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів та сприяє підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності.

Визначаючи потреби в кредитах, підприємства виходять із загальної потреби у коштах і наявності таких. Планування потреби в кредиті для формування оборотних коштів підприємства здійснюється таким чином. На

першому етапі розраховується потреба в оборотних коштах у цілому та за окремими напрямками: формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції.

На другому етапі визначається необхідний розмір залучення кредитів банку на покриття збільшення потреби в оборотних коштах. Для цього можна користуватися формулою:

$$К_{о.б} = ОК - ОКн - ОКпр + КЗ,$$

де $К_{о.б}$ – необхідний розмір кредитів, які залучаються в оборотні кошти;

ОК – потреба в оборотних коштах;

ОКн – власні оборотні кошти на початок періоду;

ОКпр – поповнення оборотних коштів за рахунок прибутку підприємства;

КЗ – зменшення кредиторської заборгованості.

Потреби підприємства в кредитах під інвестиційні проекти визначаються на основі інвестиційної програми за окремими етапами її реалізації та з урахуванням власних джерел фінансування. Власні кошти для фінансування інвестиційних програм складаються з амортизаційних відрахувань, частини прибутку, яка спрямовується на реконструкцію, технічне переоснащення, нове будівництво.

Після проведення розрахунків потреби підприємства в кредитних ресурсах визначають період їх залучення. Період залучення кредитів – це час з моменту надання банківського кредиту до моменту його повного погашення та виплати відсотків за користування. Період залучення кредиту визначається банком.

Комерційні банки України для визначення розмірів кредиту використовується метод, який передбачає видачу позики не в повному обсязі, а за мінусом визначеної частини у відсотках до заявленої величини кредиту. Ця величина для кожного підприємства може бути різною, виходячи з його кредитоспроможності ступеня ризику кредитування.

Отже, роль і місце кредитних відносин у національній економіці залежить від стану самої економіки. Сучасний кредит і кредитні відносини в Україні мають перехідний характер, але повинні забезпечувати постійний прогресивний розвиток вітчизняного товарного виробництва.

1. Банковское дело. Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2000.-345с. 2. Бородин Е.И. Финансы предприятий. – М.: ЮНИТИ, 1995, 234с. 3. Гроші та кредит: Підручник / За ред. Проф. Б.С. Івасіва.- Тернопіль: Карт – Бланш, 2000.- 510с. 4. Деньги, кредит, банки. Под ред. Жукова Е.Ф. – М.: Банки и биржи, 1999.- 560с. 5. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посіб. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2000.- 235с. 6. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / Монографія.- К.: Логос, 2003.-632с.

Надійшла до редколегії 14.09.05

О.П. Микитюк, асп.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ НА ОСНОВІ КООПЕРУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

В умовах перехідної економіки важливого значення набувають коопераційні взаємозв'язки підприємств. Формою коопераційних виробничо-фінансових відносин суб'єктів підприємництва виступає лізинг. У статті розглядаються особливості формування лізингових відносин в контексті кооперування господарської діяльності підприємств різних розмірів.

In conditions of transitive economy the important meaning is received by cooperation interrelations of the enterprises. By the form of the cooperation production-financial relations of the subjects of business acts leasing. The article considers features of formation leasing relations in a context of cooperation of economic activity of the enterprises of the different sizes.

Процес становлення ринкових відносин в Україні вимагає трансформації різних секторів економіки, в тому числі і сфери підприємництва, створення якісно нових умов для здійснення своєї діяльності суб'єктами господарювання.

В умовах обмеження фінансових ресурсів суб'єкти підприємництва, не потребуючи великих стартових інвестицій, характеризуються швидкою окупністю витрат, більш активні в інноваційній діяльності, здатні при пев-

ній підтримці стимулювати структурну перебудову економіки, розвиток економічної конкуренції, сприяти послабленню монополізму, створювати додаткові робочі місця, здійснювати широку свободу вибору, насичувати ринок товарами і послугами.

Але сьогодні суб'єкти підприємництва часто досить вразливі, нестійкі і тому потребують всебічної підтримки. Підтримка може проявлятися у різних формах кооперації з середніми і великими підприємствами. Фор-

мою виробничо-фінансових коопераційних відносин суб'єктів підприємництва є лізинг.

Певний внесок у дослідження коопераційних зв'язків суб'єктів підприємництва, зокрема лізингових відносин зробили Н.Гончарова, З.Варналій, Л.Воротіна, Ю.Єхануров, А. Кисельов, Т.Ковальчук, В.Кредісов, М.Крупка, О.Кужель, Є.Панченко, С.Реверчук, В.Сизоненко, В.Узунов, Л.Хмелевська, В.Черняк та ін.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Проблемі лізингу в Україні присвячено багато наукових досліджень, однак до сьогодні практично не розглядалось формування лізингових відносин на основі кооперування суб'єктів підприємництва.

Мета статті полягає у виявленні та науковому обґрунтуванні сутності, шляхів удосконалення процесу формування і розвитку лізингових коопераційних відносин суб'єктів підприємництва.

Світовий досвід діяльності малих підприємств свідчить про те, що її успішність значною мірою залежить від матеріально-технічного та фінансового забезпечення. Однією з форм вирішення цих питань, є застосування оренди у формі лізингу. Одночасно лізинг можна розглядати як форму виробничо-фінансових коопераційних відносин. Лізинг як форма взаємозв'язків між малими і великими підприємствами охоплює широкий спектр господарських відносин і галузей економіки. При цьому малим підприємствам пропонується в лізинг будь-яке обладнання – від простого офісного до самого складного. Посередником у відносинах між великими і малими підприємствами часто виступають спеціалізовані лізингові компанії.

Лізинг і лізингові відносини є невід'ємною складовою сучасної фінансової системи. Лізингова діяльність безпосередньо пов'язана з потребами розвитку виробництва, освоєння підприємствами нових технологій та запровадження інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання. Лізинг сьогодні стає посередником між суб'єктами підприємницької діяльності, обслуговуючи інтереси господарюючих суб'єктів ґрунтуючись на засадах фінансових відносин.

Перевагою лізингу є також можливість застосування у господарській практиці підприємцями-початківцями з метою започаткувати або розширити власну справу навіть за дуже обмежених фінансових ресурсів.

Щоб визначити переваги і недоліки лізингової діяльності в контексті коопераційних відносин малого підприємства необхідно дослідити економічний зміст поняття "лізинг", його основоположні принципи, природу.

Тільки пізнання всього економічного механізму і переваг, закладених в системі лізингу як для виробника і користувача майна, дозволить усвідомити необхідність й можливість широкого використання його у практичній підприємницькій діяльності.

Економічна сутність лізингу залишається не досить з'ясованою. Зміст та його роль трактується по-різному, а часто навіть і суперечливо.

Деякі дослідники розглядають лізинг як своєрідний спосіб інвестування підприємницької діяльності, інші – повністю ототожнюють його з довгостроковою орендою або з однією із її форм, яка, у свою чергу, зводиться до відносин найму або підряду, ще інші вважають лізинг прихованим способом купівлі-продажу засобів виробництва чи права користування чужим майном, а ще інші інтерпретують лізинг як дії за чужий рахунок, тобто управління чужим майном за дорученням довірителя [3, с.7].

Отже, лізинг як особливий вид виробничо-фінансових відносин ґрунтується на можливості поділу відносин власності на дві важливі складові – користування річчю, тобто відносини, в основі яких лежить використання її відповідно до призначення з метою збільшення доходу та інших вигод і власне право власності як правове панування особи

над об'єктом власності. Особливість полягає в тому, що об'єкт лізингу одночасно виступає як власність лізингодавця і як функція капіталу лізингодавця.

Звідси можна визначити, що лізинг – це спосіб реалізації відносин власності, який є виразом певного стану продуктивних сил і виробничих відносин, з якими він знаходиться у тісному взаємозв'язку. Особливістю лізингу як економічної категорії є те, що, з одного боку, він сприяє становленню приватної власності на засоби виробництва, а з іншого – веде до подолання її, зміни власника і розпорядника [5, с.291].

У світі що не існує єдиновизнаного поняття "лізинг" (від англійського "to lease" – брати в оренду, винаймати). Це зумовлено як складним змістом, що відбиває даний термін, так і відмінностями в законодавстві, системі звітності й оподаткуванні різних країн. "Лізинг, – як зазначається в статті 1 Закону України "Про лізинг", – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів" [Див.7].

Загалом лізинг є продуктом розвитку у нинішніх умовах традиційних форм позики й оренди, при цьому він став однією з найбільш перспективних можливостей зниження інвестиційного ризику на основі розмежування відносин власності і прав оперативного господарського розпорядження майном.

Лізинг найбільшого поширення набув у Сполучених Штатах Америки. З часом він перетворився на невід'ємний елемент фінансової діяльності підприємницьких структур. Так, на даний час в США у лізингу перебуває близько 45% усього виробничого устаткування, 19% ортехніки, 12,5% літаків, 86,7% вантажних автомобілів, 5,5% будівель. Із застосуванням лізингу в країнах, де він має найбільший розвиток (США, країни Британської співдружності), здійснюється від чверті до третини всього обсягу інвестицій [4, с.48].

Неоднозначність трактування лізингу виникає у зв'язку із складністю відносин, які встановлюються в результаті передачі майна в тимчасове користування.

Розгляд лізингу як довгострокової оренди є неповним щодо змісту цього поняття. Лізинг також можна розглядати як вид підприємницької діяльності, спрямованої на інвестування тимчасово вільних (або залучених) фінансових ресурсів, які пов'язані з придбанням об'єкта лізингу і передачею його в користування за договором фізичній або юридичній особі на певний строк і за визначену плату.

При лізингових операціях тією чи іншою мірою мають місце принципи кредитування, а саме – принцип забезпечення (під заставу майна), принцип зворотності (інвестування засобів в основний капітал на зворотній основі), принцип строковості (лізингодавець надає користувачу майно на визначений час) та платності (у вигляді комісійних за виконані послуги та періодичних платежів лізингоодержувача). Але розрахунки за договірними зобов'язаннями втілюються як у грошовій, так і у виробничій формі, тобто у формі переданого в лізинг майна.

З економічної точки зору лізинг – це товарний кредит в основні фонди, наданий лізингоодержувачу у формі переданого йому в користування майна. Але якщо при товарному кредитуванні у чистому вигляді товарокористувач одночасно з одержанням товару вступає у право власності з відстрочкою в часі оплати споживчої вартості товару, то при лізингу це право залишається за лізингодавцем до повної оплати об'єкта лізингоодержувачем.

Якщо лізингова угода носить компенсаційний характер, то платежі можуть здійснюватися продукцією, виробленою на устаткуванні, взятому в лізинг, або шляхом надання лізингодавцю зустрічної послуги. Після закінчення лізингового договору устаткування повертається лізингодавцю або придбавається лізингодержувачем за залишковою вартістю.

Таким чином, точніше економічний зміст лізингу виражається в його визначенні як комплексу майнових відносин, пов'язаних із передачею майна в тим часове користування. Цей комплекс, крім власного договору лізингу, включає і інші договори, зокрема договір купівлі-продажу і договір позики. Дія лізингу характерне складне поєднання цих договорів. Лізинг не виключає, а доповнює традиційні відносини фінансових інститутів із виробниками щодо фінансуванні технічного переозброєння, реконструкції та розвитку виробництва.

Лізинг також можна розглядати як систему підприємницької діяльності, що охоплює три види організаційно-економічних відносин: орендні, інвестиційні й торговельні, зміст кожної з них повністю не вичерпує сутності специфічних виробничо-фінансових лізингових операцій.

Лізинг, як складне соціально-економічне явище, виконує важливіші функції по формуванню та активізації економічної діяльності. Найбільш важливими, з огляду на мікроекономічні процеси, є фінансова, виробнича, постачальницька і податкова функції [6, с.159].

Завдяки лізингу досягається формування двоїстості загальної власності, що належить усім спільно діючим підприємцям загалом і одночасно кожному окремо. Можна стверджувати, що справжній лізинг має місце лише в тих випадках, коли застосовувана форма підприємництва веде до виникнення загальної (колективної) власності й приватної власності на засоби виробництва і результати праці. Водночас будь-який вид власності не виключає лізингової форми її використання. Лізингодержувач виступає одночасно в трьох якостях: підприємця, трудівника, власника. Він не тільки використовує передані йому засоби виробництва, а й певним чином володіє та розпоряджається ними. Більше того, орендар є повним власником вкладених ним (із дозволу наймодавця) витрат у поліпшення засобів виробництва, а також частини нових основних засобів, принаймні у розмірі їхнього приросту за рахунок власного прибутку протягом лізингового періоду.

Лізинг є організаційною формою підприємницької діяльності, що включає відносини власності та інвестування, особливу систему господарювання, різноманітні форми прояву. Він дає можливість для економіки країни швидше вийти із кризового стану та забезпечити її стабільний розвиток, що підтверджує досвід зарубіжних країн. Тому збільшення обсягів лізингових послуг є актуальним завданням народного господарства України. Він дає змогу в умовах порівняно меншого фінансового напруження істотно оновити основні фонди підприємств, вивести їх виробничо-технічну базу на конкурентоспроможний рівень [Див.1, с.75-77].

Лізинг як особлива форма виробничо-фінансових коопераційних відносин суб'єктів підприємництва комплексно впливає на основні складові елементи виробничого процесу: на засоби праці і працю людини, на ступінь використання техніки та робочої сили.

Лізинг ефективний при оперативному використанні досягнень науково-технічного прогресу, збільшенні масштабів діяльності, зниженні питомих витрат та інтенсифікації виробничого процесу. У загальному методологічному відношенні можна виділити три особливості лізингу.

Перша – властивість мультиплікативності. Вона виникає в результаті застосування новітньої техніки та перетворення працівника в самостійного підприємця-власника у момент доцільної діяльності й поширюється по ланцюгу

на всі стадії відтворення, нарощується і примножується в міру переходу до розподілу, обміну та споживання.

Друга – емерджентність ефекту лізингової діяльності, внаслідок чого величина його значно перевищує арифметичну суму результату рядових підприємців без застосування додаткових технічних засобів. Він є інтегративним ефектом і досягається не тільки в локальних межах, а й збільшує продуктивну силу виробничої системи.

Третя – одержаний ефект проявляється не тільки у процесі виробництва, а й в соціальній сфері, тобто він має як економічні критерії, так і соціальні цінності, що виявляються у підвищенні змістовності праці, усвідомленні творчих можливостей працівників, збільшенні особистих доходів, незалежності тощо.

У сукупності всі три аспекти розкривають ефект лізингу як своєрідного економічного мультиплікатора, що дає імпульс розвитку всіх ланок підприємницької діяльності. При цьому лізингову діяльність можна вважати ефективною: з точки зору власних інтересів – якщо вона підвищує можливість задоволення матеріальних і духовних потреб підприємців, з позиції спільних інтересів – якщо забезпечує умови для розширеного відтворення; з боку суспільства – якщо насичується ринок необхідними товарами і зростають надходження до бюджету від збільшення обсягів їх виробництва [5, с.298].

Слід зауважити, що основна умова розвитку лізингу – це наявність малого й середнього підприємництва як визначального фактора економіки будь-якої держави. Розвиток і формування малого й середнього підприємництва є важливою проблемою суспільства, особливо в Україні. Якщо для становлення лізингових відносин у суспільстві необхідною умовою є наявність класу власників, то розвиток лізингу, в свою чергу, сприяє збільшенню кількості власників і, насамперед, підприємців малих і середніх структур. Невипадково у промислово розвинених країнах основними суб'єктами лізингу є малі й середні підприємства. Так, питомо вага малих і середніх підприємств-користувачів лізингового майна у виробництві дорівнює 80% [2, с.277].

Лізингодавець надає підприємцю не тільки позикові засоби, а, насамперед, виробничі потужності, необхідні для збільшення обсягу виробництва продукції, що користується попитом на ринку. Він, закупаючи за замовленням лізинго-одержувача у компанії та фірм-виготовлювачів технічні засоби, стимулює активізацію підприємницької діяльності, її розвиток відповідно до об'єктивних потреб, розширюючи ту чи іншу сферу ринку.

Гнучкість управління й маневрування як невід'ємна частина угод забезпечує розвиток підприємницької діяльності в умовах лізингу.

В умовах України об'єктивна необхідність лізингу особливо велика – з одного боку, для малих підприємств, які гостро потребують інвестиційних коштів на придбання сучасного обладнання, а з іншого – для великих підприємств, велика частина з яких має певне обладнання і площини, що не задіяні у виробничому процесі і простоюють, таким чином створюючи додаткове навантаження на витрати підприємства.

Основні переваги лізингу для суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні виявляються в якості перспектив розвитку сфери підприємництва та в процесі інтеграційних зв'язків малих та великих підприємств. І хоча малі підприємства сьогодні частіше виступають орендарями технічних засобів, ніж власниками, переваги лізингу необхідно розглядати з обох позицій. У випадку, коли малі підприємства виступають лізинго-одержувачами (орендарями), вони можуть скористатися такими перевагами лізингової діяльності:

- ♦ стовідсоткове кредитування, яке не вимагає негайного початку платежів. Договір підписується на по-

вну вартість, а лізингові платежі є поточними і, як правило, починаються після постачання майна або пізніше;

♦ набагато простіше отримати контракт за лізингом, ніж позику;

♦ до лізингових операцій залучаються великі кошти банківських установ, страхових, акціонерних та інших товариств;

♦ лізинг привабливий і можливість, яка надається суб'єктами малого підприємництва, що не мають достатнього капіталу для купівлі обладнання, отримати останнє шляхом оренди, крім того, на вигідніших умовах, ніж за контрактами купівлі-продажу;

♦ можливість через лізинг сучасних і високопродуктивних технічних засобів не тільки оперативного реконструювати виробництво, а й спрямовувати зекономлені кошти на інші потреби;

♦ лізинг дає можливість отримати додаткові інвестиції від іноземних партнерів не у грошовому вираженні, що викликає певні складнощі, а у вигляді машин та устаткування, які потрібні для виробничої діяльності [2, с. 160].

Надання ж малими підприємствами свого майна в лізинг є окремим видом підприємницької діяльності, а значить здійснюється з метою отримання прибутку. Успішне здійснення такої діяльності вже є перевагою малого підприємця.

Лізинговий бізнес – особлива сфера підприємницької діяльності, масштаби якої, як свідчить світова практика, досить суттєві. Так, частка лізингових джерел у виробничих інвестиціях становить: у США – 25%, у країнах Західної Європи – 12-19, в Японії – 8, в Австралії – 31, у Росії цей показник у 2001 р. дорівнював 5% [5, с.304].

Розглядаючи переваги лізингу в економії фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва необхідно зазначити, що результатами такої діяльності може бути активізація власного капіталу; економія на витратах з володіння майном; максимальне використання виробничих ресурсів; можливість безкоштовного навчання свого персоналу; можливість виходу з допомогою лізингових угод на ринки інших країн.

Окрім цього, лізинг для малих підприємств вирішує проблему отримання позикових коштів для середньо- і довгострокового фінансування, оскільки мале підприємство може отримати доступ до лізингового фінансування набагато простіше, ніж до банківської позики. З іншої сторони, право власності на орендований об'єкт забезпечує орендодавцю невисокий ризик, створюючи таким чином можливість для більш широкого застосування лізингу.

Оскільки майно, передане в оренду, власне і є гарантією забезпечення позики, немає необхідності використовувати заставу, саме тому лізинг значно спрощує можливість отримання позики.

Виключно важливим для малого підприємства є те, що лізинг дозволяє вирішити проблему початкових капітальних вкладень, оскільки для підприємця зникає необхідність використовувати власний капітал для закупівлі устаткування. Успішний розвиток лізингу залежить від належного правового регулювання цього процесу.

Як будь-яке економічне явище, лізинг має й певні недоліки. Можна вважати недоліком той факт, що користувач, незважаючи на багаторічні виплати коштів, не набуває остаточно права власності на об'єкт лізингу, а це не відповідає суті. По-перше, для успіху підприємницької діяльності важлива не власність на засоби виробництва як така, а можливість ефективного їх використання. По-друге, лізинг не виключає права власності лізингоодержувача на об'єкт після закінчення терміну договору або в

будь-який обумовлений час, а за фінансовим лізингом постачальники зобов'язані передати предмет лізингу користувачеві відповідно до договору купівлі-продажу.

Лізингові відносини регулюються як через механізм ринку, так і через відповідне державне регулювання. Серед основних завдань останнього забезпечення відповідних правил поведінки у сфері лізингової діяльності.

Нормативно-правовий механізм регулювання лізингової діяльності зазнає безперервних змін. Хоча в Україні правове регулювання лізингових операцій здійснюється на законодавчому рівні, але воно має суттєві недоліки, і підтвердженням цього слугує не дуже вдалий досвід застосування лізингу в Україні.

Таким чином, можна говорити про недосконалість законодавчої бази щодо здійснення лізингової діяльності в Україні, що й спричиняє суттєві складності та проблеми, з якими стикаються суб'єкти лізингу. Підтвердженням цього є і те, що в рік прийняття Закону України "Про лізинг" в Україні було зареєстровано 130 лізингових компаній, а на даний час їх число скоротилося до 30, реально ж функціонує лише 10. Загальна сума контрактів наближається до 150 млн.грн., з них більше половини (відповідно 32% і 28%) складає лізинг автотранспорту та сільськогосподарської техніки, далі йде лізинг нерухомості (19%) та промислового обладнання (13%) [4, с.54].

Таким чином, можна визначити, що в Україні є величезні можливості для розвитку такої форми коопераційних відносин малого підприємства як лізинг. З метою отримання доходу значна кількість державних підприємств і організацій готові пустити в обіг зайву техніку. У промисловості, капітальному будівництві нагромадженій значний парк маловикористовуваного і надлишкового обладнання. Передача його малим і середнім підприємствам на умовах лізингу може підняти рівень віддачі фондів.

Окрім ряду переваг для окремих суб'єктів лізингових операцій, лізинговий бізнес дуже позитивно впливає на економіку країни: сприятливо діє під час перехідного періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектору, кризою банківської системи.

Лізинг є ефективним способом стимулювання інвестиційної активності, залучення додаткових вкладень, у тому числі іноземних, у розвиток економіки, насамперед її виробничої сфери.

Головною причиною, що стримує розвиток цієї форми кооперації, є недосконалість Закону України "Про лізинг", що дозволяє двояке трактування певних правових норм, а також відсутність фінансових механізмів, які б стимулювали широке розповсюдження лізингових відносин. Важливо також ліквідувати неосвідомленість підприємницького середовища стосовно тих можливостей, які відкриває така форма інвестиційної співпраці. З метою розвитку лізингу необхідно повною мірою використовувати можливості центральних органів влади включаючи різні напрямки державної політики підтримки.

1. Биковченко Л.М. Економічна сутність лізингу // Фінанси України. – 2001. – №11. – С.75-77. 2. Варналій З. Мале підприємство: основи теорії і практики. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2003. – С.277. 3. Гончарова Н.В. Лізинг як форма ефективної підтримки малого підприємства // Актуальні проблеми економіки.- 2002. – № 2. – С.7. 4. Коваленко Н., Човнюк Ю. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії в Україні // Банківська справа.- К.:2001.- № 3.- С. 48. 5. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики. Монографія. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – С.291. 6. Осецький В.Л. Інвестиційна функція суб'єктів підприємства: можливості лізингових джерел // Сіверянський літопис. – 2001. – №2(38). – С. 159. 7. Про лізинг: Закон України № 723/97 – ВР від 16 грудня 1997 року // Урядовий кур'єр.- 1998. – 10 січня. – №5-6

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуски 80

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.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л.Новікова. Адреса ВПЦ: 01601, Київ, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 239 3128



Підписано до друку 08.12.05. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 165. Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 8,6. Обл.-вид. арк. 10,0. Зам. № 23-1397.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43,
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; (38044) 239 3158; факс (38044) 239 3128
E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua
WWW: <http://vpc.univ.kiev.ua>